



SHS Viveon

Konzern Halbjahresbericht 2022

SHS viveon

Kennzahlenüberblick – SHS Viveon Konzern

	01.01.2022 – 30.06.2022 HGB	01.01.2021 – 30.06.2021 HGB
Umsatzerlöse (Mio. EUR)	4,30	5,31
Leistung (Mio. EUR)	4,28	5,33
EBITDA (Mio. EUR)	-0,84	0,34
EBITDA (%*)	-19,5	6,4
Betriebsergebnis (Mio. EUR)	-0,98	0,20
-Betriebsergebnis (%*)	-22,8	3,9
Finanzergebnis (Mio. EUR)	-0,01	-0,02
Periodenüberschuss (Mio. EUR)	-0,99	0,12
	30.06.2021	31.12.2021
Bilanzsumme (TEUR)	9.012	8.148
Liquide Mittel (TEUR)	4.432	3.345
Eigenkapital (TEUR)	6.532	5.469
Eigenkapitalquote (%)	72,47	67,11

* auf Basis des Umsatzes des SHS Viveon Konzerns

Hinweis: Alle Tabellen des Geschäftsberichts sind im deutschen Zahlenformat gesetzt.

INHALTSVERZEICHNIS

4 VORWORT DES VORSTANDS

10 ZWISCHENLAGEBERICHT

16 KONZERN HALBJAHRESABSCHLUSS NACH HGB

20 IMPRESSUM

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Unsere Mission – From Risk to Value:

„Die SHS entwickelt die fortschrittlichste, innovative und offene Plattform zur Identifikation und Steuerung finanzieller und nicht finanzieller Risiken sowie regulatorischer Anforderungen.“

Und das aus gutem Grund. Nach zwei Jahren Corona Pandemie mit sämtlichen gesamtwirtschaftlichen und gesellschaftlichen Auswirkungen, einer damit einhergehenden neuen Arbeitswelt basierend auf der Engpassressource „Fachkraft“ und schließlich noch die Kollabierung der globalen Lieferketten. Zum Jahresauftakt fiel Russland in die Ukraine ein, die Rohstoffpreise explodierten, die Inflationsraten sind weltweit bedrohlich angestiegen, die geopolitischen Risiken sind noch nicht absehbar. Wie geht es mit Taiwan weiter? Werden die Spannungen zwischen China und den USA eskalieren? Welche Auswirkungen hat dies auf die globalen Märkte, Europa, Deutschland und jeden einzelnen von uns. Ein rezessives Investitionsverhalten im geschäftlichen Umfeld, wie auch die Zurückhaltung beim privaten Konsum sind eindeutig erkennbar. Wir wissen es nicht, aber eines wissen wir alle ganz bestimmt: Wir müssen uns der wesentlichen Risiken und Auswirkungen bewusstwerden und diese so weit wie möglich aussteuern.

Genau das ist unser Ziel. Wir sind inmitten dieses schwierigen Umfeldes mit den uns zur Verfügung stehenden Mitteln dabei, unser Produktspektrum und die Wertschöpfungskette zu erweitern, von Compliance über Kreditwürdigkeitsprüfung, Risikoabsicherung bis hin zu Lieferkettenbewertung. Damit bieten wir eine umfängliche Sicht auf unmittelbare und mittelbare finanzielle Risiken für unsere Kunden an. Gleichzeitig haben wir in 2021 begonnen, unsere technologische Plattform durch die Einführung einer zukunftsweisenden TIBCO¹ – basierten Low-Code / No-Code Technologie zu erneuern, um Schritt für Schritt die Transformation der SHS Viveon hin zu einem modernen Omni-Cloud und Software-as-a-Service (SaaS) Anbieter zu vollziehen. Damit standardisieren wir weiter unsere Produkte und machen uns und unsere Kunden Schritt für Schritt weniger von Projekt- und Implementierungsleistungen abhängig. Gleichzeitig werden wir den Anforderungen von aktuellen und neuen Kunden an einen modernen

¹ <https://www.tibco.com>

Produkt- und Serviceanbieter gerecht. Es ist uns nicht bekannt, dass Wettbewerber im vergleichbaren

Geschäftsumfeld und Geschäftsgröße diese Innovationsgeschwindigkeit in diesen schwierigen Zeiten an den Tag legen.

Die Erneuerung wurde Ende 2021 begonnen, der erste Produktlaunch steht im September 2022 mit Produkten für die Supply Chain Compliance („Lieferkette“) an. Seit dieser Zeit werden alle Neuprodukte der SHS Viveon AG ausschließlich in der neuen Technologie produziert. Bestandsprodukte werden Schritt für Schritt in die neue Technologie überführt und gleichzeitig den aktuellen Kundenwünschen angepasst und modernisiert.

Die heutigen Produkte werden im Rahmen ihrer Laufzeit technologisch aktualisiert, so wird unter anderem die RiskSuite komplett containerisiert und von Oracle auf Azul Java 11+ umgestellt. Im Rahmen der DebiTEX Entwicklung optimieren wir ebenfalls und bieten unseren Kunden unter anderem die Möglichkeit, DebiTEX in Azure zu betreiben.

Unseren Weg dorthin haben wir in vielen gemeinsamen Webcasts sowie in Investorengesprächen anlässlich unserer Barkapitalerhöhung Anfang des Jahres vorgestellt. Bedauerlicherweise konnten wir unseren geplanten Mittelzufluss aus der Kapitalerhöhung nicht erreichen, auch wenn wir nie eine 100-prozentige Platzierung erwartet hatten. Die Gründe hierfür sind vielfältig, wie der Vorstand auf der diesjährigen Hauptversammlung erläutert hat. Allerdings muss eindeutig festgehalten werden: Unsere Branche ist getrieben durch eine umfangreiche Investitionstätigkeit. Treiber hierfür sind wie bereits mehrfach dargestellt der GRC – Wachstumsmarkt (Governance, Risk, Compliance), die technische Transformation zur nativen Cloud (SaaS)

sowie die weitere Digitalisierung und Zusammenführung der GRC-Prozesse im Zusammenspiel der explosionsartigen Vermehrung GRC relevanter Entscheidungsdaten. Ein sehr spannendes Umfeld!

An dieser Stelle möchten wir allen Aktionär/-innen ausdrücklich danken, dass sie uns seit vielen Jahren begleiten, wie auch unseren neu hinzugewonnenen Aktionär/-innen recht herzlich danken, uns auf diesen Investitionspfad weiter zu begleiten.

Der Weg zum Ziel ist sichtbar, jedoch nicht einfach.

Besondere Herausforderungen ergeben sich im Bereich Human Resources. Bereits im vergangenen Jahr haben wir viele Änderungen eingeleitet, über die wir bereits in unserem Geschäftsbericht 2021 ausführlich gesprochen haben. Wir sind inzwischen sehr international ausgerichtet, mit Mitarbeitern aus 20 Ländern, können vollumfänglich zeit- und ortsunabhängig arbeiten und werden den aktuellen Anforderungen gleichzeitiger „Work-Life-Balance“ gerecht. Der sich daraus ergebende Trend des „New Work“ verbunden mit dem laufenden Technologiewechsel und damit auch differenzierterem Knowhow ist für ein langjährig bestehendes Unternehmen des Mittelstandes im höchsten Maße strapaziös. Auch wir sind von der „Tinderisierung“ des Jobmarkts betroffen wie sehr breitflächig viele Unternehmen. Noch haben wir gleichermaßen Abgänge wie Zugänge. Die SHS Viveon Story ist also auch auf dem Arbeitnehmer-Markt sehr konkurrenzfähig. Die Herausforderungen dieses Arbeitnehmermarktes und des Fachkräftemangels nehmen wir übrigens auch bei unseren Kunden wahr, die gerne ihren erweiterten Kapazitätsbedarf über die SHS Viveon adressieren würden. Aber auch unsere Dienstleister müssen sich mit den gleichen Herausforderungen auseinandersetzen.

Der im ersten Halbjahr 2022 erzielte Umsatz von EUR 4,3 Mio. (Vorjahreszeitraum: EUR 5,3 Mio. EUR) wird beeinflusst durch eine geringere Anzahl von Neukundenabschlüssen (drei) gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres (zehn). Kunden sind aufgrund der bekannten Marktsituation zurückhaltender bei Neuinvestitionen oder benötigen hierfür zeitlich längere Entscheidungszyklen. Des Weiteren konnte die stabile Nachfrage nach Projektleistungen aus dem Bestandskunden-Bereich aufgrund eingeschränkter Kapazitäten, auch bei den externen Dienstleistern der SHS Viveon, nicht vollständig bedient werden. Eher noch sehen wir von Kunden seit Monaten eine gesteigerte Nachfrage nach Projektleistungen und Bereitstellung von Projektkapazitäten, da alle Marktbeteiligten durch die aktuelle Arbeitsmarktlage und Fachkräftemangel gleichermaßen betroffen sind. Wären mehr Kapazitäten innerhalb der SHS Viveon oder bei unseren externen Dienstleistern verfügbar, wäre ein größerer Anteil der Umsatzlücke zu dem Vorjahres-Zeitraum schließbar gewesen.

Somit verzeichnen wir für das erste Halbjahr 2022 einen Rückgang im Projektgeschäft um TEUR 326 auf EUR 1,2 Mio. (Vorjahr: EUR 1,5 Mio.), wobei im Vergleichszeitraum 2021 die Corona-Pandemie noch ihre Spuren hinterlassen hatte. Gleichwohl sind unsere Auftragsbücher im Bestandskunden-Segment voll. Eher würden Kunden gerne weitere Projektleistungen über die SHS Viveon beziehen.

Es wurden Kauflizenzen in Höhe von TEUR 614 (Vorjahr: TEUR 1.177) realisiert. Resultierend aus den drei Neukunden-Abschlüssen zum Stichtag 30.06.2022 im

Vergleich zu zehn Abschlüssen im Vergleichszeitraum 2021. Der Umsatz aus SaaS und Hosting liegt mit -7 % bei TEUR 1.049 (Vorjahr: TEUR 1.128), der aus Softwarewartung mit minus 1 % nahezu auf Vorjahresniveau

bei TEUR 700, der aus Softwaremiete bei TEUR 164 mit plus 4 % über dem Vorjahr mit TEUR 157.

Das Supportgeschäft mit TEUR 416 liegt etwas unter dem Vorjahres-Vergleichswert von TEUR 479.

Diese beiden Umsatzbereiche (Projektgeschäft und Kauflizenzen) führten schließlich zu einem Umsatzrückgang gegenüber dem Vergleichszeitraum des ersten Halbjahres 2021 auf TEUR 4.300.

Die wiederkehrenden Umsätze mit TEUR 2.329 (Vorjahreszeitraum: TEUR 2.469) sind absolut gesehen erfreulicherweise nahezu stabil geblieben. Damit hat sich der prozentuale Anteil der wiederkehrenden Umsätze von 46,5 % (Vorjahreszeitraum) auf 54,2 % erhöht.

Der Logo Churn bei Bestandskunden stellt sich weiterhin mit Stand heute mit ca. 0,4 % bezogen auf den Gesamtumsatz 2021 erfreulicherweise sehr positiv dar, und damit deutlich besser als im Marktdurchschnitt.

Neben den bereits berichteten 3 Neukunden-Abschlüssen bis zum Stichtag 30.06.2022 konnte zwischenzeitlich der avisierte vierte Neukunde mit einem internationalen Hersteller von Polymerprodukten gewonnen werden. Der avisierte fünfte Neukundenabschluss mit einem europäischen Handelsunternehmen befindet sich in dem zeitintensiven internen Konzernfreigabe-Prozess, die SHS Viveon Lösung ist jedoch bereits ausgewählt.

Wie auf der Hauptversammlung 2022 bereits erläutert, konnten mit Stichtag 30.06.2022 folgende drei wichtigen Neukunden abgeschlossen werden:

1. Unzer (früher HeidelbergPay), ein europäischer Zahlungsdienstleister, der für seine über 70.000 Händler im Bereich E-Commerce, stationärer Handel und digitale Marktplätze die internationale Zahlungsabwicklung und das Risikomanagement wie Betrugsprävention anbietet und dafür nun die RiskSuite Lösung der SHS Viveon einsetzen wird. Unter anderem wird hierdurch Unzer den heute stark nachgefragten Dienst für "Buy Now Pay Later" optimiert anbieten.
2. Advanced Living Technologies (Sonio) bietet Händlern eine Onboarding-Dienstleistung für Zahlungsdienstleister und E-Commerce Händlern an, die diese als White Label Lösung in ihre Lösung integrieren kann. Hierfür wird die RiskSuite genutzt. Der Rollout startet im DACH-Markt und wird danach auf Gesamt Europa ausgeweitet.
3. Rieker, ein internationaler Premium Schuhhersteller mit Hauptsitz in der Schweiz, setzt die Trade (DebiTEX) Lösung ein. Für eine Internationalisierung und Digitalisierung des Kreditmanagements, was auch die schnellere und flexiblere zukünftige Anpassung in regionalen Rieker-Märkten für lokale Auskunft-Bereitstellung und lokaler Warenkreditanbieter einschließt.

Inzwischen konnte der vierte Neukunde, der Weltmarktführer für Naturkautschuk-Produkte für Industrie- und Medizintechnik, abgeschlossen werden. Auch hier geht es um die Internationalisierung des Kreditmanagements und der Risikodiversifizierung unter Nutzung der digitalisierten

Warenkreditversicherungs-Prozesse. Der initiale Rollout beinhaltet Teile von Zentraleuropa und USA, der folgende Rollout dann 80 Länder auf allen Kontinenten.

Des Weiteren sind wir in dem konzerninternen, sehr zeitintensiven finalen rechtlichen und einkaufsrelevanten Abschluss-Diskussionen mit einem namhaften, internationalen Technologie-Handelsunternehmen, das europaweit in allen zentralen Märkten tätig ist.

Die Neukunden Pipeline ist heute so ausgestattet, dass wir bis Ende dieses Geschäftsjahres mindestens weitere fünf Abschlüsse erwarten. Wir erhoffen uns, dass wir Aufträge für die neue SHS Viveon Lieferkettenlösung bereits in diesem Geschäftsjahr abschließen.

Das Geschäftsjahr 2022 ist bekannterweise gekennzeichnet durch umfangreiche Investitionen in neue Produkte und in die neue Technologie-Plattform sowie in die Erweiterung bestehender Produktlösungen. Im ersten Halbjahr 2022 wurden hierzu TEUR 402 aktiviert. Zum Beispiel im Umfeld der Connect Lösung (unter anderem 18 neue oder aktualisierte Daten-Konnektoren allein im ersten Halbjahr 2022), einem neuen funktionalen und technischen Release 6.6 unserer RiskSuite Lösung, einem erweiterten Feature Updates für Trade (DebiTEX) sowie die Bereitstellung unserer bestehenden Lösungen nun auch auf der Public Cloud von Azure im Rahmen unseres "Lift & Shift" Ansatzes. Dies ist ein weiterer wesentlichen Zwischenschritt in der Umsetzung unserer Cloud-Strategie.

Damit eröffnen sich weitere flexible Betriebsoptionen für unsere Kunden.

Im Rahmen unserer gesamthaften Compliance Produktoffensive wird die neue SHS Viveon Lieferketten-Produktlösung (Supply Chain Compliance) in einer ersten vollständigen nativen Cloud Version auf Basis unserer neuen TIBCO basierenden Low-Code / No Code Plattform wie geplant in der zweiten Septemberhälfte zur Verfügung stehen, die dann potenziellen Kunden wie auch dem Kapitalmarkt vorgestellt wird.

Die Kostenstruktur haben wir unserem Investmentpfad und dem Ergebnis der Barkapitalerhöhung angepasst. Größter Kostenblock ist der Personalaufwand, der mit TEUR 3.485 nahezu auf Vorjahresniveau von TEUR 3.470 verbleibt. Relativ gesehen zum Umsatz entspricht dies einer Personalquote von 81 %.

Die Profitabilitätskennzahl EBITDA zeigt zum Stichtag 30.06.2022 ein Zwischenergebnis von minus TEUR 837 und minus 19,5 %, resultierend aus der beschriebenen Investitionstätigkeit, soweit dies durch den Barkapitalzufluss aus der diesjährigen Kapitalerhöhung möglich war, sowie dem fehlenden Umsatzbeitrag.

Allerdings wird sich die Prognose für das Gesamtjahr gegenüber der bisherigen Prognose verbessern. Die Gesellschaft erwartet nun ein ausgeglichenes bis leicht negatives EBITDA aufgrund der erwarteten Umsatzentwicklung und dem adjustierten Kosten- und Investitionsplan für das zweite Halbjahr.

Insgesamt wird das Eigenkapital mit TEUR 6.532 (31.12.2021: TEUR 5.469) ausgewiesen. Die Kapitalrücklage beläuft sich nunmehr auf EUR 4,5 Mio. (Vorjahr: EUR 3,0 Mio.). Das Eigenkapital wird in Höhe von EUR 6,5 Mio. (Vorjahr: EUR 5,5 Mio.) ausgewiesen. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich somit auf 72,47 % gegenüber Vorjahr von 67,1 %.

Der Kassenbestand beträgt zum Stichtag TEUR 4.432 nach Mittelzufluss aus der Barkapitalerhöhung in Höhe von EUR 1,83 Mio. sowie abzüglich Bonifikationszahlungen in Höhe von TEUR 147.

Ausblick auf das zweite Halbjahr 2022 und das Geschäftsjahr 2022

Die SHS Viveon AG passt die am 22.03.2022 veröffentlichte Prognose und die am 10.05.2022 im Lagebericht zum Jahresergebnis 2021 mit Annahmen hinterlegte Prognose für den Konzern für das Geschäftsjahr 2022 entsprechend dem aktuellen Ausblick auf das Geschäftsjahresende an.

Aufgrund der angepassten Investitionstätigkeit resultierend aus dem Ergebnis der Kapitalerhöhung im ersten Halbjahr 2022, der Kapazitätsengpässe als Folge eines sich weiter verschärfenden Fachkräftemangels durch die aktuelle Arbeitsmarktdynamik sowie der gegenüber den bisherigen Prognoseannahmen verschlechterten Marktlage, die sich in Zurückhaltungen oder Verschiebungen bei Neukunden-Abschlüssen äußert, passt der Vorstand die Prognose für den SHS Viveon Konzern wie folgt an:

Die bisherige Umsatz-Prognose, die von einem gegenüber dem Vorjahresergebnis von EUR 10,867 Mio. EUR leichten Anstieg im einstelligen Prozentbereich ausging, wird dahingehend angepasst, dass nun der Konzernumsatz des Vorjahres im einstelligen Prozentbereich unterschritten wird.

Der Anteil der wiederkehrenden Umsätze wird unverändert gegenüber der bisherigen Prognose leicht ansteigen (Vorjahr: 45,5 %).

Die bisherige EBITDA Prognose, die von einem gegenüber dem Vorjahr leicht oder deutlich negativen EBITDA ausging, verbessert sich etwas. Die Gesellschaft erwartet nun ein ausgeglichenes bis leicht negatives EBITDA.

Es werden weiterhin unverändert gegenüber der bisherigen Prognose mindestens 10 Neukundenabschlüsse (Vorjahr: 15 Abschlüsse) erwartet.

Die Prognose unterliegt dabei weiterhin gewissen heute abschließend nicht bewertbaren Unsicherheiten hinsichtlich der weiteren Marktentwicklung (geopolitische Risiken, Folgen der Sanktionspolitik, Inflationsdruck, rezessive Marktentwicklung, Lieferketten-Problematik, Fachkräftemangel).

Unser herzlicher Dank

Wir danken ganz besonders unseren Mitarbeiter/-innen für den täglichen Einsatz und das große Engagement, aber auch das Vertrauen, das sie der SHS Viveon in dieser nicht einfachen Umbruchzeit und der allgemeinen Marktsituation entgegenbringen. Viele sind und gehen weiterhin an ihre

Grenzen, und darüber hinaus. Das ist dem Vorstand, Management und Aufsichtsrat sehr bewusst. Eine Vielzahl von Maßnahmen sind identifiziert und aktiviert, um diese Themen allgemein wie auf persönlicher Ebene täglich zu adressieren.

Gemeinsam wollen wir etwas Neues, Innovatives schaffen, was nicht ohne ein hohes Maß an Knowhow und Leistungsbereitschaft zu erreichen ist. Einige Mitarbeitende haben wir auf dem Weg aber auch verloren, was wir sehr bedauern. Wir haben viele neue, tolle Kolleginnen und Kollegen begrüßen dürfen, aus den unterschiedlichen Ländern, mit unterschiedlichen Kulturen und tiefen fachlichen Knowhow. Auch weiterhin sind wir in dem Recruiting interessanter Persönlichkeiten sehr aktiv. Wir sind sehr dankbar und freuen uns auf alle, die an der „neuen SHS Viveon“ mitarbeiten.

München, den 23. August 2022

Ralph Schuler

Vorstandsvorsitzender

Ingo-Stefan Schilling

Vorstand

Zwischenlagebericht

Entwicklung des operativen Ergebnisses

Der SHS Viveon Konzern erzielte im ersten Halbjahr 2022 einen Gesamtumsatz in Höhe von EUR 4,3 Mio. (Vorjahr: EUR 5,3 Mio.) sowie eine Gesamtleistung in Höhe von EUR 4,28 Mio. (Vorjahr: EUR 5,33 Mio.):

Gegenüber dem Vorjahreszeitraum konnten im Bereich Professional Services sowie bei den Kauflizenzen die Umsätze nicht gehalten werden. So ist der Bereich Professional Services belastet durch zwischenzeitlich zwei Corona-Jahre und damit einhergehenden Kapazitätsengpässen sowie ebenfalls durch den Fachkräftemangel. Obwohl verlängerte Werkbänke zu Jahresbeginn aufgebaut wurden, müssen diese zunächst eingearbeitet und etabliert werden, was teilweise zu organisatorischen Doppelbelastungen führt. Bezüglich der Umsatzentwicklung bei den Kauflizenzen konnte nicht an das Vorjahr angeschlossen werden, da drei Neukundenabschlüsse gegenüber zehn Abschlüssen im Vorjahreszeitraum stehen.

In dem oben beschriebenen Marktumfeld wurde ein EBITDA in Höhe von TEUR -837 (-19,5 %) erwirtschaftet, das mit rund EUR 1,1 Mio. unter dem Vorjahreswert in Höhe von TEUR 339 (6,4 %) liegt. Zum Stichtag wurde nach Steuern demnach ein Jahresfehlbetrag in Höhe von TEUR -992 gegenüber Vorjahr TEUR 115 erwirtschaftet. Gleichwohl befindet sich die SHS Viveon weiter auf Investitionskurs, wenngleich dieser dem Mittelzufluss aus der Kapitalerhöhung von Brutto EUR 1.83 Mio. EUR entsprechend angepasst wurde.

Im Einzelnen bedeutet dies Folgendes:

- Das Projektgeschäft lag im Halbjahr mit EUR 1,2 Mio. unter dem Vorjahr von EUR 1,5 Mio.
- Die Umsätze aus Softwarelizenzen (Kauflizenzen) fielen von EUR 1,2 Mio. im Vorjahreshalbjahr auf TEUR 614 zurück.
- Die wiederkehrenden Umsätze gingen absolut um TEUR 140 auf TEUR 2.330 leicht zurück. Damit hat sich der prozentuale Anteil der wiederkehrenden Umsätze von 46,5 % (Vorjahreszeitraum) auf 54,2 % erhöht.
- Die Veränderungen der unfertigen Leistungen in Höhe von TEUR -24 (Vorjahr: TEUR 24) betreffen den Abbau von Auftragsbeständen. Dies führte schließlich zu einer Gesamtleistung von TEUR 4.275 (Vorjahr: TEUR 5.335).
- Im ersten Halbjahr wurden TEUR 402 (Vorjahr: TEUR 176) selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände aktiviert.
- Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von TEUR 287 (Vorjahr: TEUR 53) beinhalten die Auflösung von Rückstellungen.
- Die Aufwendungen für bezogene Leistungen liegen insgesamt mit TEUR -948 über dem Vorjahresvergleichsniveau. von TEUR -358.
- Die Personalkosten liegen für das Halbjahr bei TEUR 3.485 (Vorjahr: TEUR 3.470). Dies entspricht einer Personalkostenquote von 81 % (Vorjahr: 65 %). Im ersten Halbjahr 2022 beschäftigte der SHS Viveon Konzern durchschnittlich 77 FTE (Vorjahr: 76 FTE).

- Die SHS Viveon AG plant weitere Investitionen in Mitarbeiter/-innen, insbesondere in den Bereichen Produkt und Technologie sowie in den Bereichen Vertrieb.
- Die betrieblichen Aufwendungen werden mit TEUR 1.370 unter dem Vorjahreswert von TEUR 1.394 ausgewiesen.
- Die größten Positionen hierin sind neben den Mietaufwendungen in Höhe von TEUR 334,1 (Vorjahr: TEUR 316,2) sowie die externen Dienstleister und Beratungskosten in Höhe von TEUR 484 (Vorjahr: TEUR 647).
- In den Beratungskosten sind unter anderem sowohl die Aufsichtsratsvergütungen als auch Personalbeschaffungs-, anwaltliche Beratungs- und Notarkosten sowie Kosten der Kapitalerhöhung enthalten.
- Die Marketingkosten für das vergangene Halbjahr belaufen sich auf TEUR 198 (Vorjahr: TEUR 125) aufgrund einer verstärkten Vertriebsaktivität (Anwesenheit auf Branchenkonferenzen, Social Media Marketing und die Aktivitäten hinsichtlich der Lieferketten-Produktlösung).
- Die sonstigen Aufwendungen in Höhe von TEUR 56 (Vorjahr: TEUR 57) betreffen hauptsächlich Lieferverbindlichkeiten.
- Die Abschreibungen auf Konzernebene betragen TEUR 141 (Vorjahr: TEUR 134).
- Das Finanzergebnis wird zum Halbjahr in Höhe von TEUR -12 (Vorjahr.: TEUR -17) ausgewiesen. Dieses beinhaltet unter anderem Aval Gebühren für die Mietkautionen.

Bilanzstruktur und Eigenkapital

Nach Verrechnung Jahresfehlbetrags in Höhe von TEUR -992 mit dem Gewinnvortrag aus dem Vorjahr ergibt sich ein Bilanzverlust von TEUR -710.

Insgesamt wird das Eigenkapital mit TEUR 6.532 (31.12.2021: TEUR 5.469) ausgewiesen. Der Vorstand der SHS Viveon AG hat am 14.03.2022 mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft unter Ausnutzung des Genehmigten Kapitals 2019 von EUR 2.157.000,00 um bis zu EUR 1.067.000,00 auf bis zu EUR 3.224.000,00 durch Ausgabe von bis zu 1.067.000 neue, auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von EUR 1,00 pro Aktie gegen Bareinlage zu erhöhen. Hieraus wurden insgesamt 333.853 Aktien zu einem Preis von 5,50 EUR platziert und das Grundkapital auf 2.490.853 Aktien erhöht. Der Bruttoemissionserlös lag bei ca. EUR 1,83 Mio.

Die Kapitalrücklage beläuft sich nunmehr auf EUR 4,5 Mio. (Vorjahr: EUR 3,0 Mio.). Das Eigenkapital wird in Höhe von EUR 6,5 Mio. (Vorjahr: EUR 5,5 Mio.) ausgewiesen. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich somit auf 72,47 % gegenüber Vorjahr von 67,1 %.

Zum Stichtag wird ein Kassenbestand von TEUR 4.432 ausgewiesen nach Mittelzufluss aus der Barkapitalerhöhung in Höhe von EUR 1,83 Mio. sowie abzüglich Bonifikationszahlungen in Höhe von TEUR 147.

Es wurden keine Kreditmittel in Anspruch genommen. Die Deutsche Bank AG steht dem Unternehmen mit einem Barkredit in Höhe von EUR 1 Mio. b.a.w. zur Verfügung.

Die Rückstellungen belaufen sich insgesamt auf TEUR 629 (31.12.2021: TEUR 1.238). Darin enthalten sind im Wesentlichen Steuerrückstellungen von TEUR 354, Lieferverbindlichkeiten, Personalrückstellungen, Rückstellungen für

Berufsgenossenschaft, Rückstellungen für Gewährleistungen sowie Wirtschaftsprüfungskosten.

Die erhaltenen Anzahlungen für noch nicht abgeschlossene Aufträge belaufen sich auf TEUR 27 (31.12.2021: TEUR 0).

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen betragen TEUR 737 (31.12.2021: TEUR 817) und die sonstigen Verbindlichkeiten TEUR 249 (31.12.2021: TEUR 471), davon aus Steuern TEUR 174 (31.12.2021: TEUR 288).

Passive Rechnungsabgrenzungsposten betreffen Umsätze, die periodengerecht abgebildet werden und bereits bezahlt sind. Diese werden zum Halbjahr mit TEUR 756 (Per 30.06.2022: TEUR 711 / per 31.12.2021: TEUR 70) ausgewiesen.

Zum Halbjahr erhöhten sich die immateriellen Vermögensgegenstände um TEUR 494 auf TEUR 2.030 (31.12.2021: TEUR 1.535).

Die Sachanlagen werden in Höhe von TEUR 245 (31.12.2021: TEUR 249) bilanziert.

Der Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierte sich von TEUR 2.541 per 31.12.2021 auf TEUR 1.570 und liegt damit leicht über Halbjahresniveau 2021 von TEUR 1.417. Dies ist zurückzuführen auf das üblicherweise stärkere Geschäft im zweiten Halbjahr.

Sonstige Vermögensgegenstände in Höhe von TEUR 195 betreffen unter anderem Mietkautionen.

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten sind mit TEUR 539 (31.12.2021: TEUR 372) bilanziert.

Liquiditäts- und Finanzlage

Der SHS Viveon Konzern weist nach den ersten sechs Monaten 2022 einen Bestand an liquiden Mitteln in Höhe von TEUR 4.432 (31.12.2021: TEUR 3.345). Der Mittelzuwachs

resultiert aus der im Geschäftsjahr realisierten Barkapitalerhöhung sowie der geplanten Investitionstätigkeit.

Produkte und Technologie

Der Bereich Produkte und Technologie ist erfolgskritisch für ein Softwarehaus, so auch für die SHS Viveon. Zur gesamten strategischen Ausrichtung des Produkt-Portfolios sowie des Technologie-Transfers auf Cloud-fähige Zukunftstechnologien sei auf den Geschäftsbericht 2021 sowie den Vortrag des Vorstands auf der diesjährigen Hauptversammlung verwiesen.

Das Jahr 2022 ist bekanntermaßen ein Investitionsjahr für die SHS Viveon, vor allem für den Bereiche „Produkte und Technologie“ mit starkem Fokus auf die drei folgenden Bereiche:

1. Pflege und Weiterentwicklung der Bestandslösungen,
2. Entwicklung der neuen SHS Viveon Plattform,
3. Entwicklung und Launch der neuen Lieferketten-Produktlösung auf Basis der neuen Plattform.

Bezüglich der Pflege und Weiterentwicklung der Bestandslösungen im Rahmen der normalen Wartungstätigkeit, aber auch der flexiblen Leistungserbringung spezieller Kundenanforderungen, wofür die SHS Viveon gerade bei den komplexeren Kundensituationen bekannt ist und was zu einer hohen Kundenbindung führt, wurden schwerpunktmäßig folgende Ergebnisse erarbeitet:

- Ein neues Release 6.6 der RiskSuite Lösung, das funktional wie technologisch erweitert wurde. Damit ist die RiskSuite weiterhin absolut konkurrenzfähig und wird auch von den Kunden so gesehen.
- Die RiskSuite wurde um eine sehr wichtige Funktionalität des OICD (“OpenID Connect”) erweitert. Im Rahmen der steigenden Business Continuity

Anforderungen unserer Kunden wurde diese sehr wichtige Sicherheitsfunktionalität zur Authentifizierung und Autorisierung von RiskSuite Anwendern nun erfolgreich implementiert.

- Für einen strategisch sehr wichtigen Großkunden wurde ein neuer Applikationsserver (Payara) für die RiskSuite implementiert, um die kundenspezifische langfristige IT-Strategie zu unterstützen.
- Die GenYOS Lösung ("Generate Your Own Screen"), sowie die SimCO Lösung ("Risikosimulation") als Modellergänzungen der RiskSuite, wurden auf neue Release Stände erweitert, was den Kunden mehr Funktionalität zur Verfügung stellt (GenYOS Release Stand 2.12., SimCO Release Stand 5.0).
- Die Trade (DebiTEX) Lösung ist noch einmal funktional erweitert worden durch die Release Version 13 im Frühjahr 2022, nach der Release Version 12 im Spätsommer 2021.
- Beide Produktlösungen, RiskSuite ebenso wie Trade (DebiTEX), sind nun auch auf der Public Cloud Azure verfügbar, im Rahmen des "Lift & Shift" Innovationsprogramm der SHS Viveon. Dies eröffnet den Kunden nun eine weitere flexible Betriebsoption in Ergänzung zu der SHS Viveon eigenen Cloud Betriebslösung im SHS Viveon Rechenzentrum sowie der On Premise Option, womit Kunden die SHS Viveon Lösungen auch in dem kundenspezifischen IT-Environment selbst integrieren und betreiben können. Diese breite Flexibilität der Betriebsmodelle werden von den SHS Viveon Kunden und dem Markt hochgeschätzt.

Nichtsdestotrotz ist der Weg in Richtung nativer Cloud auch vom Markt vorgezeichnet. Die Azure "Lift & Shift" Lösung der SHS Viveon ist ein

weiterer nun erreichter Zwischenschritt dahin. Die neue Lieferketten-Lösung der SHS Viveon wird dann ab Mitte September 2022 bereits „das Ziel“ einer vollständigen nativen SaaS Cloud Lösung erreicht haben.

- Für die SHS Viveon Connect Lösung wurden über 30 Konnektoren neu erstellt oder bearbeitet. Auch bestellen einige Kunden spezifische Konnektoren-Leistungen. Dies ist ebenfalls ein wichtiger Leistungsbeitrag für Umsatz und Kundenzufriedenheit. Weitere Konnektoren kommen monatlich dazu.

Die SHS Viveon Lösungen sind bekannt für ihre Flexibilität der Anbindung verschiedenster Datenquellen, um Risiko- oder Compliance-relevante Entscheidungen zu treffen, oder auch via hoch digitalisierter Warenkredit-Versicherungsprozesse auszusteuern. Das ist und bleibt ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal der SHS Viveon am Markt. Viele vor allem internationale Kunden, sogar Daten-Provider selbst, vertrauen verstärkt auf dieser Lösung, die eben auch internationale wie regional spezifische Anforderungen einfach abbilden lässt. Diese Connect Lösung wird konsequent gemäß der zur Verfügung gestellten Investitionskraft der SHS Viveon weiter ausgebaut, auch zukünftig verstärkt mit schlagkräftigen internationalen Partnern wie der TIBCO, aber auch weiteren Partnern, die dann zur entsprechenden Zeit kommuniziert werden.

Die Entwicklung der SHS Viveon Plattform ist ein größerer und strategisch sehr wichtiger Schritt in die Zukunft. Diesen haben wir 2021 begonnen und arbeiten kontinuierlich daran. Nun stehen zeitnah die für Kunden greifbaren Ergebnisse bereit, in Form des Launches der neuen Low-Code / No-Code und TIBCO basierenden Plattform im Laufe des Septembers 2022, im Zusammenhang mit der neuen Lieferketten-Lösung.

Ebenso praktisch wird die Connect Lösung im ersten Schritt auf der neuen Plattform im Zusammenhang und folgend der neuen Lieferketten-Lösung umgesetzt.

Ein zentraler Schritt in die Erweiterung der SHS Viveon Wertschöpfungskette stellt die Supply Chain Compliance Innovationsinitiative dar.

- Die Produktlösung in einer ersten einsetzbaren Version in einer vollständigen nativen Cloud (und SaaS) Lösung, basierend auf der neuen SHS Viveon Plattform, wird ab Mitte September 2022 am Markt verfügbar sein.

Des Weiteren verfolgt die Abteilung "Produkte und Technologie" weitergehende Aktivitäten wie zum Beispiel:

- der permanenten Optimierung des Zusammenspiels mit den externen Dienstleistern im Bereich Produktentwicklung ("Onshore"-, „Nearshore“-, „Offshore“-Modell),
- der Verbesserung von „Development & Operation“, also der Erhöhung des Automatisierungs- und Standardisierungsgrades für die Auslieferung und Installation der SHS Viveon Lösungen und Produktreleases für Kunden,
- der weiteren Digitalisierung und Optimierung interner Prozesse, z.B. der Einführung Office365, Personio für die HR-Abteilung sowie der Optimierung des CRM für den Vertrieb, sowie
- der Ausbildung der SHS Viveon Mitarbeiter/-Innen in den neuen TIBCO Technologien.

Partner Netzwerke

Der SHS Viveon Konzern setzt die Strategie des strukturierten Wachstums seines Partnernetzwerks aus Technologie, Vermarktungs- und Implementierungspartnern fort. Im

Fokus stand in den vergangenen Monaten vor allem das Enablement der neu gewonnen Partner und die gemeinsame Marktbearbeitung. Für eine detaillierte Ausführung wird auf die im ersten Halbjahr 2022 angebotenen Webcast zu den Partnernetzwerken sowie dem Geschäftsbericht 2021 wie auch dem Bericht des Vorstands in der diesjährigen Hauptversammlung verwiesen. Die Präsentationen sind auf der Investor Relations Webseite der SHS Viveon AG einsehbar.



Produkt und Innovation

In diesem Zusammenhang haben die SHS Viveon AG und die TIBCO Software Inc., Palo Alto, CA, USA im Jahr 2021 einen Lizenzvertrag und im Jahr 2022 einen Vertrag zur technologischen und vertrieblichen Kooperation geschlossen. Erste Ergebnisse der Kooperation sind ein gemeinsames Whitepaper und eine entsprechende Kampagne zu Sanktionslistenprüfungen. Für SHS Viveon ist dies ein weiterer Baustein und eine vorbereitende Maßnahme für einen erfolgreichen Launch des Supply Chain Compliance Produktes im dritten Quartal 2022.

Zudem hat die SHS Viveon AG ihre strategischen Partnerschaften mit Dienstleistern wie der Tata Consultancy Services Deutschland GmbH weiter ausgebaut. Diese

Partnerschaften stärken und flexibilisieren die Produktentwicklungskapazitäten der SHS Viveon AG und unterstützen den Aufbau neuer Produkte und die kontinuierliche Weiterentwicklung der Bestandsprodukte.

Professional Services und Projektumsetzungen

Mit dem neu gewonnenen Partner msg Rethink Compliance GmbH lag der Fokus der Zusammenarbeit zunächst auf der Ausweitung des gemeinsamen Projektgeschäfts im Rahmen konkreter Kundenprojekte.

Im Bereich der Integration unserer Kredit-Management-Lösung mit SAP-Systemen haben wir unsere Partnerschaft mit der intecsoft group GmbH & Co. KG weitergeführt. Neben der Betreuung der bestehenden Kunden wurde in diesem Bereich im ersten Halbjahr 2022 der Neukunde Rieker gewonnen.

Mit der neuen Kooperation bei den Implementierungspartnerschaften mit der Tata Consultancy Services Deutschland GmbH stärkt SHS Viveon ihre globale Präsenz und Flexibilität bei der Realisierung von Kundenprojekten. Diese umfangreiche Kooperation mit einem weltweit führenden Anbieter von IT-Services und Beratungsleistungen stellt einen weiteren, wichtigen Bestandteil der SHS Viveon Wachstums- und Internationalisierungs-Strategie dar. Die Zusammenarbeit auf verschiedenen Kundenprojekten ist gestartet und soll in den kommenden Monaten ausgebaut werden.

Vertriebliche Marktbearbeitung

Des Weiteren wurde in die Partnerschaft mit Dun & Bradstreet mit gemeinsamen Aktivitäten im Bereich Marketing intensiviert. So wurden im ersten Halbjahr 2022

gemeinsame Webinare zum Thema Business Partner Compliance durchgeführt, um die Bekanntheit der Lösungen in diesem Bereich zu steigern. Dieses Programm wurde aufgrund der hohen Teilnehmerzahlen bereits im ersten Halbjahr 2022, mit ungefähr 300 angesprochenen Kontakten fortgeführt.

Neben den existierenden Partnerschaften im Bereich Kreditmanagement konnten mit der Hansekontor Maklergesellschaft mbH und der Bavaria Finance & Credit GmbH / Finance on Demand zwei weitere renommierte Kreditversicherungsmakler für den DACH-Markt gewonnen werden. Mit einem der bestehenden Partner in diesem Bereich, der AON plc. konnte mit dem Schuhhersteller Rieker Holding AG ein weltweit tätiger Neukunde gewonnen werden. Sowohl mit der AON plc. als auch mit dem international tätigen Partner Co-Pilot Limited, London ist in den vergangenen Monaten darüber hinaus eine vielversprechende Pipeline an potenziellen Neukunden aufgebaut worden.

Für das zweite Halbjahr sind weitere Partnerabschlüsse geplant

- im Bereich der Kreditversicherungsmakler sowie
- auf Seiten weiterer Datenanbieter, u.a. im Bereich Compliance- und ESG Daten.

Mit namhaften internationalen Beratungsgesellschaften stehen wir in einem intensiven Austausch zur gemeinsamen Bearbeitung des Compliance- und ESG Marktes.

Chancen- und Risikobericht

Es haben sich keine wesentlichen Änderungen der Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der SHS Viveon AG ergeben. Wir verweisen daher auf die Ausführungen des Lageberichts der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2021.

Konzern Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis 30. Juni 2022

	01.01.2021 – 30.06.2022 EUR	01.01.2021 – 30.06.2021 EUR
1. Umsatzerlöse	4.299.777,53	5.310.567,53
2. Verminderung des Bestandes an unfertigen Erzeugnissen und Leistungen	-24.317,03	24.351,58
Gesamtleistung	4.275.460,50	5.334.919,11
3. andere aktivierte Eigenleistungen	402.627,37	176.462,99
4. Sonstige betriebliche Erträge	287.533,76	52.759,85
<i>davon aus Währungsumrechnung</i>	218,53	1.081,53
5. Materialaufwand	-947.733,28	-358.298,32
Aufwendungen für bezogene Leistungen		
6. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-3.028.260,26	-2.973.767,60
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-456.704,03	-496.231,61
<i>davon für Altersversorgung</i>	-9.618,11	-16.645,42
	-3.484.964,29	-3.469.999,21
7. Abschreibungen		
auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-141.220,70	-134.460,93
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.370.470,73	-1.397.037,37
<i>davon aus Währungsumrechnung</i>	-682,82	-3.309,39
<i>Betriebsergebnis</i>	-978.767,37	204.346,12
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	46,73	40,48
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-12.038,52	-17.022,27
Finanzergebnis	-11.991,79	-16.981,79
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-1.422,85	-72.064,27
12. Ergebnis nach Steuern	-992.182,02	115.300,06
13. Sonstige Steuern	0,00	0,00
14. Jahresüberschuss	-992.182,02	115.300,06
15. Gewinn-/Verlustvortrag aus dem Vorjahr	83.993,18	47.338,34
16. Entnahme aus Gewinnrücklagen	0	-215.300
17. Bilanzverlust	-908.188,84	-52.661,60

Konzernbilanz nach HGB zum 30. Juni 2022 – Aktiva

Aktiva	30.06.2022 EUR	31.12.2021 EUR
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und Werte	137.075,52	197.452,01
2. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	61.358,82	63.422,13
3. Produkte in Entwicklung	1.831.439,43	1.274.558,03
	2.029.873,77	1.535.432,17
II. Sachanlagen		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	245.402,77	248.751,11
	245.402,77	248.751,11
	2.275.276,54	1.784.183,28
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	0	24.317,03
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.570.867,92	2.540.842,51
2. Sonstige Vermögensgegenstände	195.077,60	82.080,47
	1.765.945,52	2.622.922,98
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	4.432.142,64	3.344.826,44
	4.432.142,64	3.344.826,44
	6.198.088,16	5.992.066,45
C. Rechnungsabgrenzungsposten	538.889,37	371.919,84
	538.889,37	371.919,84
Summe Aktiva	9.012.254,07	8.148.169,57

Konzernbilanz nach HGB zum 30. Juni 2022 – Passiva

Passiva	30.06.2022 EUR	31.12.2021 EUR
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	2.490.853,00	2.134.000,00
Absetzung des Nennbetrags eigener Anteile	0,00	23.000,00
	2.490.853,00	2.157.000,00
II. Kapitalrücklage	4.516.373,13	3.014.031,63
III. Gewinnrücklagen		
Andere Gewinnrücklagen	130.069,17	130.069,17
IV. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	104.267,62	83.666,14
V. Bilanzverlust	-710.033,57	83.993,18
	6.531.529,35	5.468.760,12
B. Rückstellungen		
1. Steuerrückstellungen	353.749,01	651.188,40
2. Sonstige Rückstellungen	275.005,90	586.759,90
	628.754,91	1.237.948,30
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	266,29	0,00
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	26.857,28	0,00
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	736.625,92	816.937,07
4. Sonstige Verbindlichkeiten	249.074,34	470.519,43
<i>davon aus Steuern</i>	<i>174.410,08</i>	<i>288.323,11</i>
<i>davon im Rahmen der sozialen Sicherheit</i>	<i>0,00</i>	<i>3.691,81</i>
	1.012.823,83	1.287.456,50
D. Rechnungsabgrenzungsposten	755.553,82	70.412,50
	755.553,82	70.412,50
E. Passive latente Steuern	83.592,15	83.592,15
	83.592,15	83.592,15
Summe Passiva	9.012.254,07	8.148.169,57

Ausgewählte erläuternde Angaben zum Anhang

Der vorliegende Konzernzwischenabschluss wurde gemäß §§ 290 ff. HGB sowie nach den einschlägigen Vorschriften des AktG und der Satzung aufgestellt. Der Zwischenabschluss zum 30. Juni 2022 ist ungeprüft und unterlag keiner prüferischen Durchsicht.

Es werden die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze im Zwischenabschluss befolgt wie im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2021. Zu wesentlichen Veränderungen der Konzern-Bilanz und der Konzern-Gesamtergebnisrechnung verweisen wir auf die Angaben in diesem Geschäftsbericht.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Halbjahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im zusammengefassten Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

München, den 23. August 2022

Ralph Schuler

Vorstandsvorsitzender

Ingo-Stefan Schilling

Vorstand

Impressum

Verantwortlich

SHS Viveon AG

Clarita-Bernhard-Str. 27

81249 München

Deutschland

T +49 89 74 72 57 - 0

F +49 89 74 72 57 - 900

Investor-Relations@SHS-Viveon.com

Handelsregister

Amtsgericht: München

Handelsregisternummer: HRB 118229

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer: DE189568168

Vorstand

Ralph Schuler (Vorsitzender), Ingo-Stefan Schilling

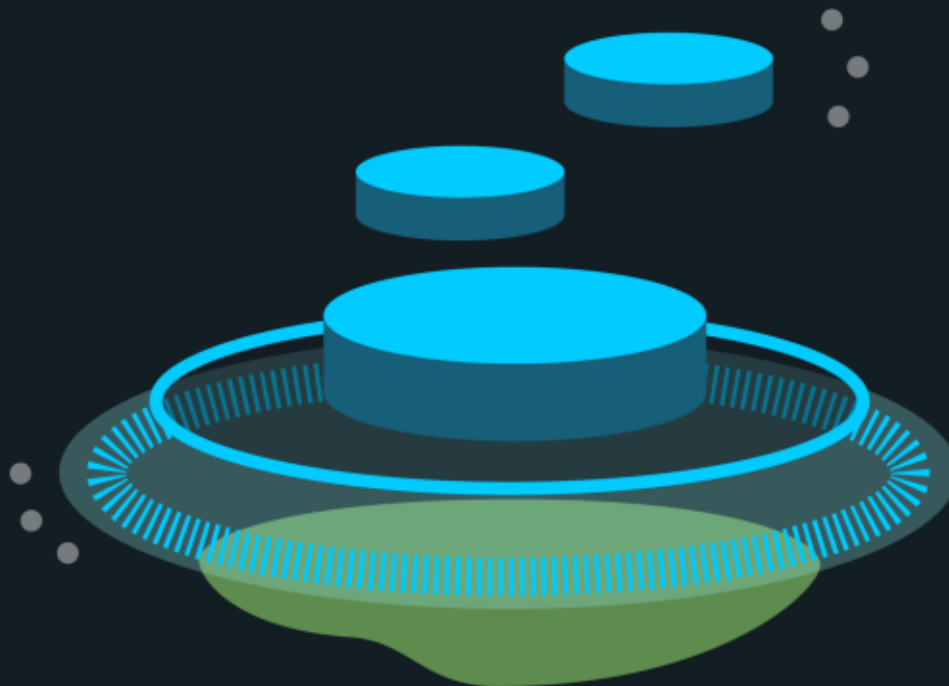
Aufsichtsrat

Lothar Pauly (Vorsitzender des Aufsichtsrats), Dr. Oliver Krauß, Heinz Resch

Koordination

SHS Viveon AG, Investor Relations

© Copyright SHS Viveon AG, München, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten.



SHS viveon

Clarita-Bernhard-Str. 27 · 81249 München, Germany

T +49 89 74 72 57-0 · F +49 89 74 72 57 – 900

www.shs-viveon.com · Investor.Relations@shs-viveon.com

ISIN Code: DE000A0XFWK2