

Neukundenschwäche belastet

Die SHS Viveon AG, die im Tigris Small & Micro Cap Growth Fund mit 1,3% gewichtet ist, hat zuletzt vorläufige Zahlen für das erste Halbjahr 2023 bekanntgegeben und die Hauptversammlung abgehalten. Zudem soll im Rahmen dieses Updates auch auf die Entwicklung im vergangenen Geschäftsjahr eingegangen werden.

Mitte März vergangenen Jahres hatte die Gesellschaft eine Kapitalerhöhung von bis zu 5,9 Mio. € zur Erschließung weiterer Marktpotenziale in dem Wachstumsmarkt für Risk-, Credit- und Compliance-Lösungen sowie zur Absicherung des bestehenden Geschäfts angekündigt. Insbesondere lag der Fokus auf der Entwicklung einer Softwarelösung zur Einhaltung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG) in Deutschland. Grundlage ist das neue Gesetz, welches in einem ersten Schritt seit Beginn dieses Jahres für Unternehmen mit >3.000 Mitarbeitern (ca. 600 Unternehmen) und ab dem 01.01.2024 für Unternehmen mit >1.000 Mitarbeitern (ca. 2.900 Unternehmen) im Inland gilt. Das Gesetz regelt die unternehmerische Einhaltung von Menschenrechten in den globalen Lieferketten. Ebenso unmittelbare Zulieferer haben diese einzuhalten. Zudem fallen auch ausländische Unternehmen unter die Regelung, die in Deutschland eine Zweigniederlassung betreiben, wenn die Zweigniederlassung mindestens 3.000 respektive 1.000 Mitarbeiter beschäftigt. Im September vergangenen Jahres wurde dann eine erste Produktversion für Lieferkettengesetz, Sanktionslistenprüfung und ESG-Vorschriften vorgestellt. Ein sogenanntes „Cloud-native Produkt“, welches rein auf der neuen Tibco Plattform entwickelt wurde. Investiert wurden im vergangenen Jahr 1,5 Mio. € in die neue Plattform. Unerfreulicherweise konnte jedoch im vergangenen Jahr und auch bis heute noch kein Kunde für die neue Supply Chain Lösung gewonnen werden. Mit einem Pilotkunden, der ebenfalls noch gefunden werden muss, soll die Lösung dann weiterentwickelt werden.

Aufgrund des Russland-Ukraine Kriegs, welcher nur kurz zuvor ausgebrochen war, sowie zwei aufeinanderfolgenden Prognoseanpassungen (Dezember 2021 & Januar 2022), gelang es dem Unternehmen jedoch lediglich einen Bruttoemissionserlös von ca. 1,8 Mio. € zu erzielen. Damit musste der Businessplan, welcher bis 2026 einen sehr deutlichen Umsatzanstieg auf 38,0 Mio. € vorsah (2022e: 11,x Mio. € / 2023e: 13,7 Mio. € / 2024e: 19,0 Mio. € / 2025e: 28,0 Mio. €) an den reduzierten Emissionserlös angepasst werden. Auch wurde im bestehenden Geschäft im zweiten Halbjahr, nach 4 Neukunden in den ersten sechs Monaten, kein weiterer Neukunde gewonnen. Infolgedessen musste im August & Dezember nochmals die Prognose angepasst werden. Aufgrund der schwachen Ergebnisentwicklung hatte der Vorstand dann im Dezember ein sog. Stabilisierungsprogramm umgesetzt, im Rahmen dessen die Kostenstruktur angepasst wurde. Dabei hat sich die Gesellschaft auch vom bisherigen CPO & CTO Ingo Schilling sowie weiteren Mitarbeitern getrennt. Darüber hinaus wurden externe Kosten reduziert.

In Summe ergab sich für 2022 durch einen deutlichen Rückgang im Projekt- und Lizenzgeschäft ein Umsatzrückgang von 16,0% auf 9,12 Mio. €. Der Rückgang im Projektgeschäft wird vom Unternehmen mit Kapazitätsengpässen begründet, die weder

durch interne noch durch externe Partnerkapazitäten abgedeckt werden konnten. Die Gesellschaft betont in diesem Zusammenhang jedoch, dass die Auftragsbücher im Bestandskunden-Segment voll seien und die Kunden gerne vermehrt Projektleistungen über die SHS beziehen würden. Das Lizenzgeschäft wurde aufgrund des schwachen Neukundengeschäfts belastet. Auf der anderen Seite hat sich auch eine gewisse Verschiebung vom Lizenz- zum wiederholenden SaaS-Geschäft ergeben. Dieses konnte um 4,1% auf 5,19 Mio. € gesteigert werden, wodurch sich der Anteil am Konzernumsatz auf 56,9% erhöht hat. Gleichzeitig lag der Kunden Churn lediglich bei 0,4% vom Umsatz.

Aufgrund des rückläufigen Umsatzes, einhergehend mit den erhöhten Investitionen, ergab sich eine deutliche Ergebnisverschlechterung im vergangenen Geschäftsjahr. Nach 0,63 Mio. € im Jahr 2021 resultierte 2022 ein negatives EBITDA von -2,73 Mio. €. Zum Vergleich: 2020 wurde bei einem Umsatz i.H.v. 11,80 Mio. € noch ein EBITDA von 1,70 Mio. €, resultierend in einer EBITDA-Marge von 14,4%, erzielt. Die Nettoliquidität reduzierte sich folglich von 3,35 Mio. € Ende 2021 auf 2,16 Mio. € Ende 2022. Ende Dezember 2022 war die SHS Viveon schuldenfrei.

<u>Konzern Kennzahlen</u>	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>Δ in %</u>
Umsatzerlöse	10,87	9,12	-16,0%
EBITDA	0,63	-2,73	
EBITDA-Marge	5,8%	-29,9%	
EBIT	0,35	-3,16	
EBIT-Marge	3,2%	-34,7%	
Ergebnis je Aktie	0,12€	-1,27€	
Operativer Cashflow	-0,24	-1,49	
Free Cashflow	-1,63	-3,01	
Neukundenzahl	15	4	-73,3%

Quelle: SHS Viveon AG, Darstellung Tigris Capital GmbH, Angaben in €, wenn nicht anders angegeben

<u>Umsatzarten</u>	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>Δ in %</u>
Projektgeschäft	3,61	2,99	-17,1%
Softwarelizenzen	1,99	0,65	-67,4%
Wiederkehrende Umsätze	4,99	5,19	+4,1%
Sonstige Umsätze	0,28	0,29	+4,3%
Konzernumsatz	10,87	9,12	-16,0%
Anteil wiederkehrender Umsätze	45,9%	56,9%	

Quelle: SHS Viveon AG, Darstellung Tigris Capital GmbH, Angaben in €, wenn nicht anders angegeben

Mit Blick auf die vorläufigen Zahlen für das erste Halbjahr 2023 zeigen sich nun erste positive Effekte aus dem angestoßenen Stabilisierungsprogramm. Bei einem unverändert sehr niedrigen Kunden Churn konnte der Umsatz um 2,6% auf 4,41 Mio. € gesteigert werden. Bereinigt um Mieterlöse, die sich im Vorjahr noch aus der Untervermietung von Büroflächen ergaben, resultierte ein Umsatzanstieg von 6,1%. Während sich die Lizenzumsätze weiter stark reduziert haben, konnten die Projektumsätze sowie die wiederkehrenden Umsätze deutlich erhöht werden. Der Umsatzanteil der wiederkehrenden Erlöse hat sich dadurch weiter auf 63,2% erhöht. Dazu beigetragen hat auch die Gewinnung des strategischen Großkunden AvNET, wodurch sich jährliche wiederkehrende Umsatzerlöse im niedrigen sechsstelligen Eurobereich ergeben. In Summe hat der Vertrag bei einer Laufzeit von drei Jahren einen Auftragswert im mittleren sechsstelligen Eurobereich. Nach der initialen Einführung in Europa, die im Herbst dieses Jahres abgeschlossen sein soll, können sich zusätzliche Upselling Möglichkeiten durch weitere Rollouts in den USA und Asien ergeben.

Insbesondere hat sich in den ersten sechs Monaten dieses Jahres das EBITDA von -0,84 Mio. € auf 0,16 Mio. € verbessert. Bereinigt um aktivierte Eigenleistungen (0,16 Mio. € / Vj. 0,40 Mio. €) war das EBITDA ausgeglichen. Der operative Cashflow belief sich auf -0,20 Mio. € und der Investitionscashflow auf -0,23 Mio. €, wodurch sich der Kassenbestand auf 1,71 Mio. € reduzierte. Im Rahmen der Hauptversammlung gab der Vorstand Hr. Schuler zudem bekannt, dass Preiserhöhungen bereits umgesetzt werden konnten und derzeit eine zweite „Preisrunde“ erfolge. In diesem Zusammenhang sprach er über prozentual zweistellige Steigerungen über alle Vertragsarten hinweg. Darüber hinaus berichtete er davon, dass zukünftig alle Verträge jährliche Preissteigerungen im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich umfassen würden. Mit Blick auf die Personalentwicklung wurde die Mitarbeiterzahl im ersten Halbjahr netto um vier Stellen reduziert und soll auf dem Niveau gehalten werden.

Die Prognose für dieses Jahr wurde im Rahmen der vorläufigen Halbjahreszahlen bestätigt. Der Umsatz wird auf Vorjahresniveau erwartet und das EBITDA im Bereich von plus/minus Null.

Auf der Hauptversammlung am 20. Juli in München, auf der wir ebenfalls vor Ort waren, wurden keine Beschlüsse verabschiedet. Auf Antrag eines Aktionärs wurde die Hauptversammlung vertagt und soll im Oktober erneut stattfinden. Dann wird auch die Neuwahl von Aufsichtsräten ein Tagesordnungspunkt sein, da die aktuellen Aufsichtsratsmitglieder angekündigt haben, zur nächsten Hauptversammlung ihr Mandat niederzulegen. Aus unserer Sicht stellt dies nach den deutlich rückläufigen Ergebnissen der Jahre 2021 & 2022, dem seit 2019 um 24,8% gesunkenen Umsatz sowie der bislang erfolglosen Umsetzung der Strategie im Bereich Lieferkette einen wichtigen und notwendigen Schritt für die Gesellschaft dar, um durch neue Impulse und Kompetenzen im Aufsichtsrat auf den Erfolgspfad zurückzukehren. Hierzu befinden wir uns auch im Austausch mit anderen Aktionären der Gesellschaft.

<u>Konzern Kennzahlen</u>	<u>HJ 2022</u>	<u>HJ 2023</u>	<u>Δ in %</u>
Umsatzerlöse	4,30	4,41	+2,6%
Mieterlöse	0,14	0,00	
Konzernumsatz bereinigt um Mieterlöse	4,16	4,41	+6,1%
EBITDA	-0,84	0,16	
EBITDA-Marge	-19,5%	3,7%	
Neukundenzahl	4	1	-75,0%

Quelle: SHS Viveon AG, Darstellung Tigris Capital GmbH, Angaben in €, wenn nicht anders angegeben

<u>Umsatzarten</u>	<u>HJ 2022</u>	<u>HJ 2023</u>	<u>Δ in %</u>
Projektgeschäft	1,20	1,50	+25,7%
Softwarelizenzen	0,61	0,12	-80,8%
Wiederkehrende Umsätze	2,33	2,79	+19,7%
Sonstige Umsätze	0,16	0,00	-97,5%
Anteil wiederkehrender Umsätze	54,2%	63,2%	

Quelle: SHS Viveon AG, Darstellung Tigris Capital GmbH, Angaben in €, wenn nicht anders angegeben

Rechtliche Hinweise

Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Kundeninformation („KI“) im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes, die „KI“ richtet sich an natürliche und juristische Personen mit gewöhnlichem Aufenthalt bzw. Sitz in Deutschland und wird ausschließlich zu Informationszwecken eingesetzt. Diese „KI“ kann eine individuelle anlage- und anlegergerechte Beratung nicht ersetzen und begründet weder einen Vertrag noch irgendeine anderweitige Verpflichtung oder stellt ein irgendwie geartetes Vertragsangebot dar. Ferner stellen die Inhalte weder eine Anlageberatung, eine individuelle Anlageempfehlung, eine Einladung zur Zeichnung von Wertpapieren oder eine Willenserklärung oder Aufforderung zum Vertragsschluss über ein Geschäft in Finanzinstrumenten dar. Auch wurde Sie nicht mit der Absicht verfasst, einen rechtlichen oder steuerlichen Rat zu geben. Die steuerliche Behandlung von Transaktionen ist von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Kunden abhängig und evtl. künftigen Änderungen unterworfen. Die individuellen Verhältnisse des Empfängers (u.a. die wirtschaftliche und finanzielle Situation) wurden im Rahmen der Erstellung der „KI“ nicht berücksichtigt. Eine Anlage in erwähnte Finanzinstrumente/Anlagestrategie/Finanzdienstleistung beinhaltet gewisse produktspezifische Risiken – z.B. Markt- oder Branchenrisiken, das Währungs-, Ausfall-, Liquiditäts-, Zins- und Bonitätsrisiko – und ist nicht für alle Anleger geeignet. Daher sollten mögliche Interessenten eine Investitionsentscheidung erst nach einem ausführlichen Anlageberatungsgespräch durch einen registrierten Anlageberater und nach Konsultation aller zur Verfügung stehenden Informationsquellen treffen. Zur weiteren Information finden Sie hier die „PRIPs KID“ und den Wertpapierprospekt: <https://www.hansainvest.com/deutsch/fondswelt/fondsdetails.html?fondsids=1490&dpage=zusammenfassung>

Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein zuverlässiger Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Empfehlungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile über zukünftiges Geschehen dar, sie können sich daher bzgl. der zukünftigen Entwicklung eines Produkts als unzutreffend erweisen. Die aufgeführten Informationen beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung dieser „KI“, eine Garantie für die Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann nicht übernommen werden. Der vorstehende Inhalt gibt ausschließlich die Meinungen des Verfassers wieder, eine Änderung dieser Meinung ist jederzeit möglich, ohne dass es publiziert wird. Die vorliegende „KI“ ist urheberrechtlich geschützt, jede Vervielfältigung und die gewerbliche Verwendung sind nicht gestattet. Datum: 26. Juli 2023.

Herausgeber: Tigris Capital GmbH, Oskar-von-Miller-Ring 20, 80333 München, handelnd als vertraglich gebundener Vermittler (§ 3 Abs. 2 WpIG) im Rahmen und der Anlageberatung gem. §2 Abs. 2 Nm. 3 und 4 WpHG ausschließlich auf Rechnung und unter Haftung der NFS Netfonds Financial Service GmbH tätig.