

**SHS VIVEON**

The Customer Management Company.



# **SHS VIVEON AG - Wachstumsfinanzierung – Überblick der Instrumente am Kapitalmarkt**

Münchener Kreis – Networking-Abend

München, 3. Februar 2016



**Stefan Gilmozzi**

CEO / Vorstandsvorsitzender

Stefan.Gilmozzi@SHS-VIVEON.com

## **Agenda**

- 1. Kurzvorstellung Stefan Gilmozzi**
- 2. SHS VIVEON Overview**
- 3. SHS VIVEON Historie**
- 4. Instrumente am Kapitalmarkt**
- 5. Ausgangssituation und Zielsetzung**
- 6. Vision – Strategie 2016**
- 7. Zusammenfassung**

## 1. Kurzvorstellung Stefan Gilmozzi



### Stefan Gilmozzi, Vorstandsvorsitzender der SHS VIVEON AG

#### Ausbildung

- Diplom-Betriebswirt mit den Schwerpunkten Rechnungswesen/Steuern
- Diplom Controller (Controller Akademie von Dr. Deyhle)

#### Berufserfahrung

- 25 Jahre Berufserfahrung in der Beratung (SHS VIVEON AG und andere Beratungen)
- Davon 15 Jahre in Managementverantwortung
- 2 Jahre Berufserfahrung mit Controlling/internem Rechnungswesen im Großkonzern

#### Operative Erfahrung

- Profit Center Manager (D.A.CH) für eines der führenden Beratungsunternehmen
- Unternehmerische Erfahrung aus der Unternehmensgründung (6 Jahre)
- 3,5 Jahre Verantwortung des operativen Geschäfts der SHS VIVEON AG
- 09/2009 – 03/2012 Alleinvorstand (CEO, CFO)
- seit 04/2012 Vorstandsvorsitzender

#### Auszeichnungen

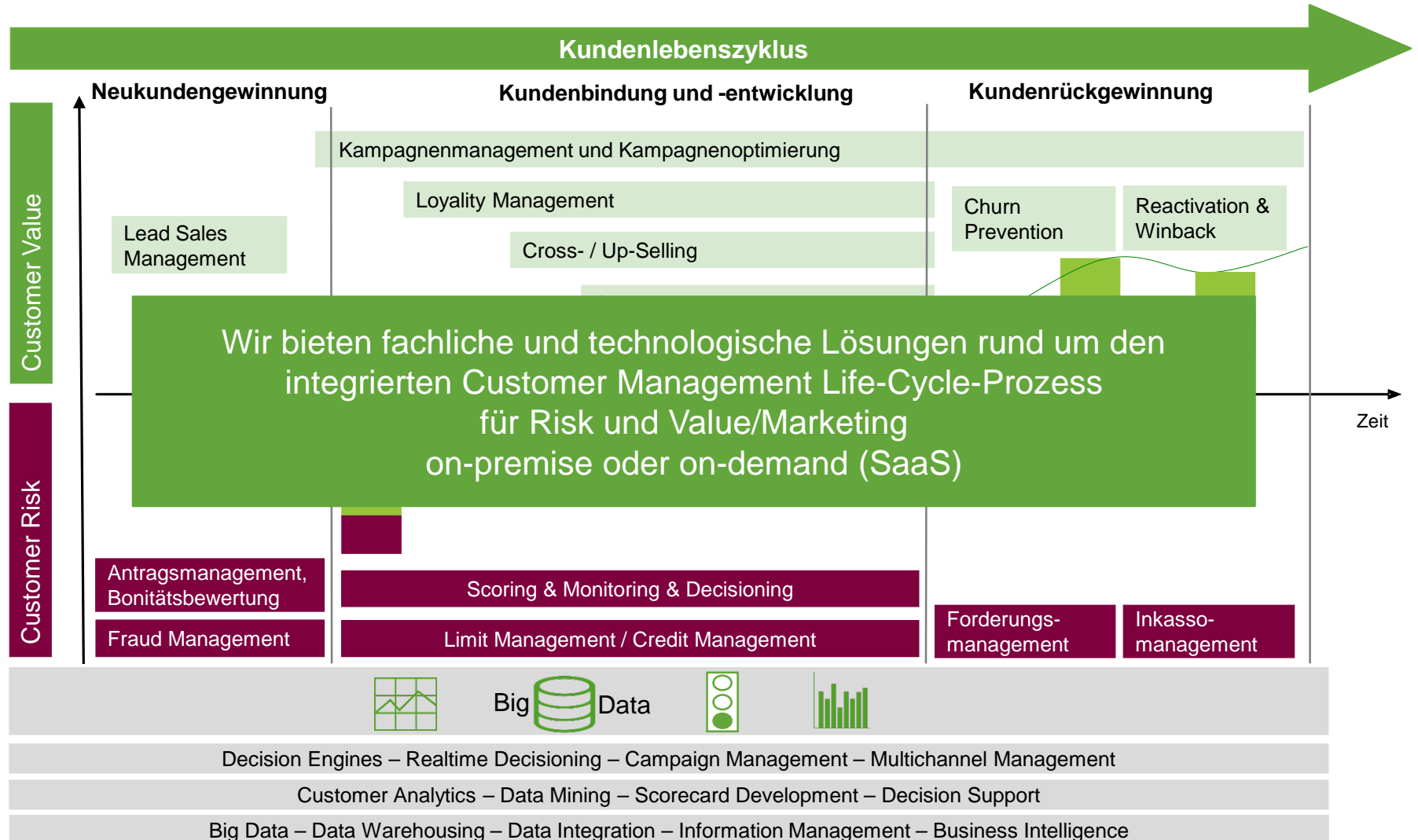
- Gewinner des Bayerischen Qualitätspreises 2006
- Finalist bei Entrepreneur des Jahres 2004, 2005, 2006
- Zertifikat für qualitativ hochwertige Personalarbeit (2005 - 2011)
- Förderung durch High-Tech-Offensive Bayern



## **2. SHS VIVEON Overview – Was macht SHS VIVEON?**



# Wir bieten ganzheitliche Lösungen entlang des Kundenlebenszyklus



# SHS VIVEON Gruppe: Überblick

<p><b>Facts &amp; Figures</b> (Stand 2014)</p>	<p align="center"><b>SHS VIVEON GRUPPE</b> Umsatz: 24,3 Mio. EUR, EBITDA: 1,5 Mio. EUR, EK-Quote: 52%</p>			
<p><b>Geschäftsbereiche</b></p>	<p align="center"><b>Customer VALUE Management</b> 8,7 Mio. EUR Umsatz (GJ 2014)</p>		<p align="center"><b>Customer RISK Management</b> 15,6 Mio. EUR Umsatz (GJ 2014)</p>	
<p><b>Geschäftsmodelle und Servicearten</b></p>	<p align="center">Business- und IT-Beratungsdienstleistungen; Professional Services, Managed Services, SaaS (Marketing&amp;Sales Solution)</p>		<p align="center">Integrationsdienstleistungen inkl. Betrieb v. Anwendungen; Lizenz, Wartung, SaaS, product related Professional Services</p>	
	<p align="center">Umfangreiche IT-Expertise zur Unterstützung unserer Kunden und Projekte</p>			
<p><b>Zielbranchen</b></p>	<p align="center"><b>Finanzdienstleistungen</b></p>	<p align="center"><b>Industrie &amp; Handel (B2B)</b></p>	<p align="center"><b>Retail &amp; eCommerce (B2C)</b></p>	<p align="center"><b>Telekommunikation &amp; Medien</b></p>
<p><b>Kunden (Auszug)</b></p>				

## **2. SHS VIVEON Overview – Wer sind unsere Kunden?**





## Unsere Kunden (Auszug)



**SHS VIVEON**

The Customer Management Company.

### **3. SHS VIVEON Historie**



© SHS VIVEON

## Firmenhistorie / Meilensteine

- 1991** **Gründung der Gesellschaft**  
Klassische IT-Dienstleistung B2B mit Konzentration auf den deutschen Telko-Markt (E+ und DTAG)
- 1999** **SHS Informationssysteme AG**  
Gang an die Börse → Neuer Markt – Notierung im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse;  
Positionierung als führender IT-Dienstleister für Telekommunikationsunternehmen
- 2000** **Europaweite Expansion → M&A**  
Übernahme der spanischen Polar Sistemas Informático für 45 Mio. EUR (teilweise mit FK ca. 20 Mio.)
- 2000** **MARKTUMFELD: UMTS Auktionen im Telko Markt**  
In Deutschland werden für 6 Lizenzen in Summe 100 Mrd. DM bezahlt.  
**Neuer Markt boomt:** Rekord-Unternehmenswerte für „start-up-Companies“ werden erzielt
- 2001** **MARKTUMFELD: Neuer Markt in der Krise – Telekommunikationsunternehmen in der Krise**  
→ Kursfantasien am Neuen Markt sind geplatzt  
→ Ernüchterung nach UMTS-Hype → hohe Investments, aber Kundennutzen fehlt
- 2005** **Akquisition Systech Software GmbH**  
mit marktführendem Credit Management Produkt DebiTEX für den Mittelstand  
→ wichtiger Schritt in Richtung ganzheitlicher Anbieter für Kundenrisiko- und Kundenwertmanagement
- 2006** **Akquisition VIVEON AG**  
→ **Verschmelzung zu neuer Unternehmensmarke „SHS VIVEON – The Customer Management Company“**  
Einmalige Konzentration von Expertenwissen im Kundenwert- und Kundenrisikomanagement → Verschmelzung zu „SHS VIVEON - The Customer Management Company“ als zentralen Ansprechpartner im Markt für das Thema
- 2008** **MARKTUMFELD: Finanzkrise, Immobilienkrise in Spanien**
- 2008** → SHS Polar nahe der Insolvenz -> Veräußerung geplant






## **4. Instrumente am Kapitalmarkt**






## Wesentliche Kapitalmarktinstrumente

Maßnahme	Beschreibung	SHS VIVEON AG
Bar-Kapitalerhöhung	Erhöhung des Eigenkapitals zur Finanzierung eines Unternehmens unter Ausgabe junger Aktien .	✓
Sach-Kapitalerhöhung	Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlage, Prüfung der Sacheinlage durch einen externen Prüfer	✓
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmittel (Aktiensplitt / Gratisaktien)	Maßnahme, bei der eine Aktiengesellschaft den Nennwert der Aktien herabsetzt oder die Anzahl der ausgegebenen Aktien erhöht, um den Kurs einer börsennotierten Aktie zu reduzieren und die Aktie damit leichter handelbar zu machen.	✓
Kapitalherabsetzung	Ist eine Verminderung des Eigenkapitals einer Kapitalgesellschaft . Mit einer Kapitalherabsetzung ist es möglich, - einen bestehenden Bilanzverlust zu beseitigen, - überflüssiges Kapital an die Anteilseigner zu verteilen. Der erste Fall stellt einer nominellen Kapitalherabsetzung dar, das Grundkapital wird buchmäßig herabgesetzt und kein Abfluss liquider Mittel findet statt. Der zweite Fall ist eine effektive Kapitalherabsetzung, er ist mit der Ausschüttung liquider Mittel an die Aktionäre verbunden.	✓
Wandelschuldverschreibung	Schuldverschreibung (Anleihe) von Aktiengesellschaften, bei der neben dem Anspruch auf Rückzahlung des Nennwerts und Zinsen ein Wandlungsrecht in eine bestimmte Anzahl von Stammaktien der emittierenden Gesellschaft besteht.	✓

## Wesentliche Kapitalmarktinstrumente

Maßnahme	Beschreibung	SHS VIVEON AG
Unternehmensanleihen	Werden Anleihen von deutschen bzw. internationalen Firmen begeben, so spricht man von Unternehmensanleihen bzw. von "Corporate Bonds". Industrieunternehmen begeben häufig Schuldverschreibungen als Alternative zur herkömmlichen Kreditaufnahme bei den Banken. Dabei sind Unternehmensanleihen in der Regel nicht durch zusätzliche Sicherheiten wie z.B. bei den Pfandbriefen unterlegt.	
Dividende	Ist der Teil des Gewinns, den eine Aktiengesellschaft an ihre Aktionäre ausschüttet;	
Aktienoptionen	Aktienoptionen ermöglichen den Erwerb von Aktien zu einem bestimmten Übernahmepreis. Die Option zum Erwerb unternehmenseigener Aktien können Arbeitgeber ihren Arbeitnehmern im Rahmen des Vergütungssystems als Entlohnung für ihre Arbeitsleistungen gewähren.	
Rückkauf eigener Aktien	Aktiengesellschaft können unter bestimmten Umständen die von ihnen emittierten Aktien wieder zurückkaufen. Ein solcher Aktienrückkauf kann unterschiedliche Ziele verfolgen. Einer der wichtigsten Gründe ist die Erhöhung des Wertes der verbleibenden Aktien am freien Markt.	
Wertpapierleihe	Ist ein Geschäft, bei dem der Verleiher einem Entleiher ein Wertpapier für eine begrenzte Zeit zur Nutzung überlässt, wofür er normalerweise eine Gebühr erhält.	

## Notierung

Maßnahme	Beschreibung	SHS VIVEON AG
Börsengang	Unter einem Börsengang versteht man das erstmalige Angebot der Aktien eines Unternehmens auf dem organisierten Kapitalmarkt. Die Abwicklung des Börsengangs wird in der Regel vom Konsortium, das aus einer oder mehreren Investmentbanken besteht, vorgenommen.	
Downgrading	Bezeichnet den Wechsel in ein Börsensegment mit niedrigeren Anforderungen, etwa vom regulierten Markt in den Freiverkehr.	
Delisting	Bezeichnet den Börsenabgang oder Börsenrückzug, bzw. die dauerhafte Einstellung der Börsennotiz einer Aktiengesellschaft	

## 4. Ausgangssituation & Zielsetzung SHS VIVEON





## 2009 – Ausgangssituation der SHS VIVEON AG

### CUSTOMER MANAGEMENT ist doch eine sehr überzeugende Story !?

... aber warum hatte sie bisher noch nicht funktioniert?

#### Eine Erklärung:

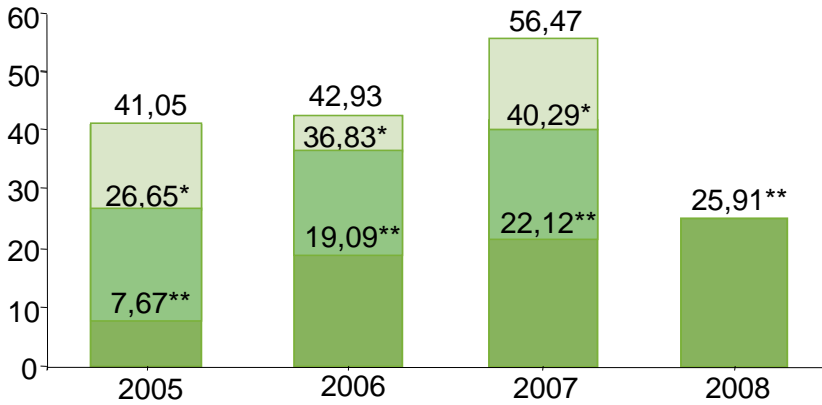
- Storyline und operatives Geschäft haben im DACH Raum funktioniert und positive Ergebnisbeiträge geliefert.
- Jedoch: Interne Bereiche bislang bewusst getrennt und eigenständig (Consulting, Products, Spanien und Holding) → keine Synergien → mehrfache Shared-Services-Kosten
- Die spanische Tochter SHS Polar war nie vollständig integriert: keine Synergien, schwierig zu führen, keine Zukunftsperspektive, kurz vor der Insolvenz.
- Komplexe und aufwendige Holding-Strukturen
- Prime-Standard Anforderungen nicht adäquat zur Unternehmensgröße
- Extrem viele „Altlasten“ in der Bilanz (hoher Goodwill, teure Wandelschuldverschreibung, Steuernachzahlungen in Spanien, ...)



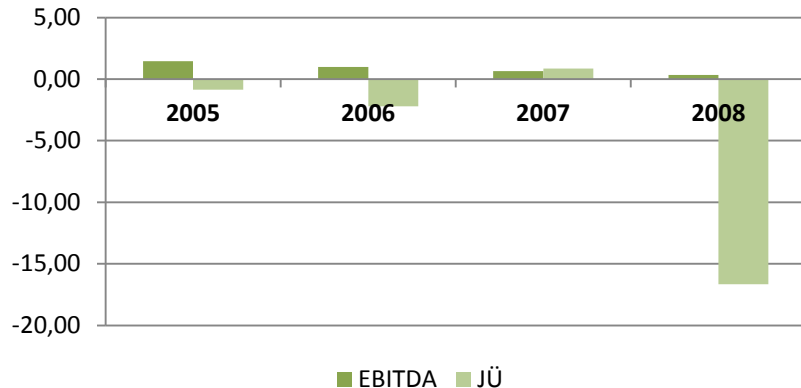
**Sämtliche operativen Ergebnisse wurden von Zinsen, Abschreibungen und Sondereffekten aufgezehrt → Cash Flow negativ!**

# Gesamtleistung und EBITDA und Ergebnisentwicklung

## Gesamtleistung (in Mio. €)



## EBITDA und Ergebnis (in Mio. €)



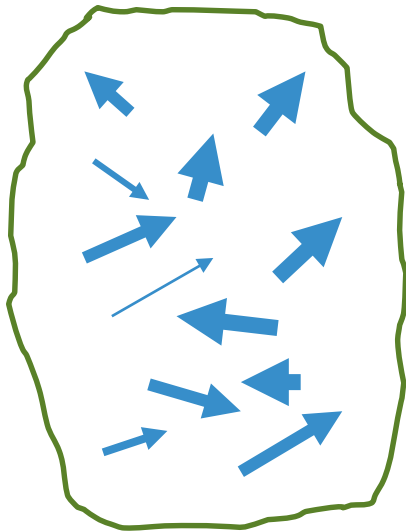
## Effekte & Erläuterungen

- Polar steht 2008 zur Veräußerung  
→ Fokussierung auf das Kerngeschäft
- Gesamtleistung in fortgeführten Geschäftsbereichen steigt von 22,12 Mio. € auf 25,91 Mio. €
- GUARDEAN generiert Verluste (- 1,0 Mio. EUR)
- Goodwillabschreibung der Polar in Höhe von ca. 20 Mio. EUR durch Impairment-Test
- EK in der Gruppe aufgezehrt (-4% EK-Quote)
- Darlehen (3,3 Mio. EUR) an Polar nicht wertbeständig
- Eingeschränktes Testat der WP's
- Aktienkurs bei 0,07 EUR
- Banken kündigen Kreditlinien
- Factoring wurde ebenfalls gekündigt
- WSV von Polar 4,0 Mio. Netto im Markt (15% Zins)  
→ muss bis Ende 2010 zurückgeführt werden
- Kapitalschnitt 1:40 notwendig (von 15 Mio. auf 375.000 Stück Aktien)
- Revitalisierung durch KE notwendig
- Downgrading in M:Access

## Ausgangssituation und Zielsetzung der SHS VIVEON AG

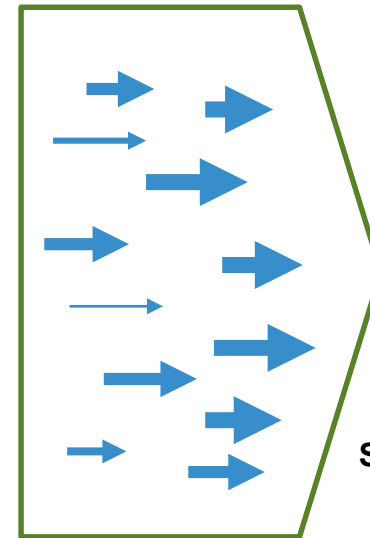
Wie kommen wir dort hin?

Wie sollte es sein?



### Entwicklungsprozess

- Strategieentwicklung (Vision, Mission)
- Umsetzung „One Company“
  - einheitliche Ziele
- Reduzierung Komplexität
  - Downgrading
  - Integration & Zusammenführung Shared Services
- Spaß & Erfolg



Vision  
Mission

Ziele  
Strategie

### Situation 2008/2009

- Getrennte Aufstellung aller Gesellschaften
- Unterschiedliche Ziele
- Unklare Strategie
- Verluste in Spanien und Produktbereich
- Hohe Kosten im Headquarter, teure Holding-Struktur
- Redundanzen im Shared Services Bereich

### Situation 2010 ff.

- Klare Ausrichtung und Ziele
- Umgesetzte Einsparungen im Headquarter- und Holdingbereich
- Fokussiertes Vorgehen (nationale DACH Märkte und Lösungen)
- Starkes Team

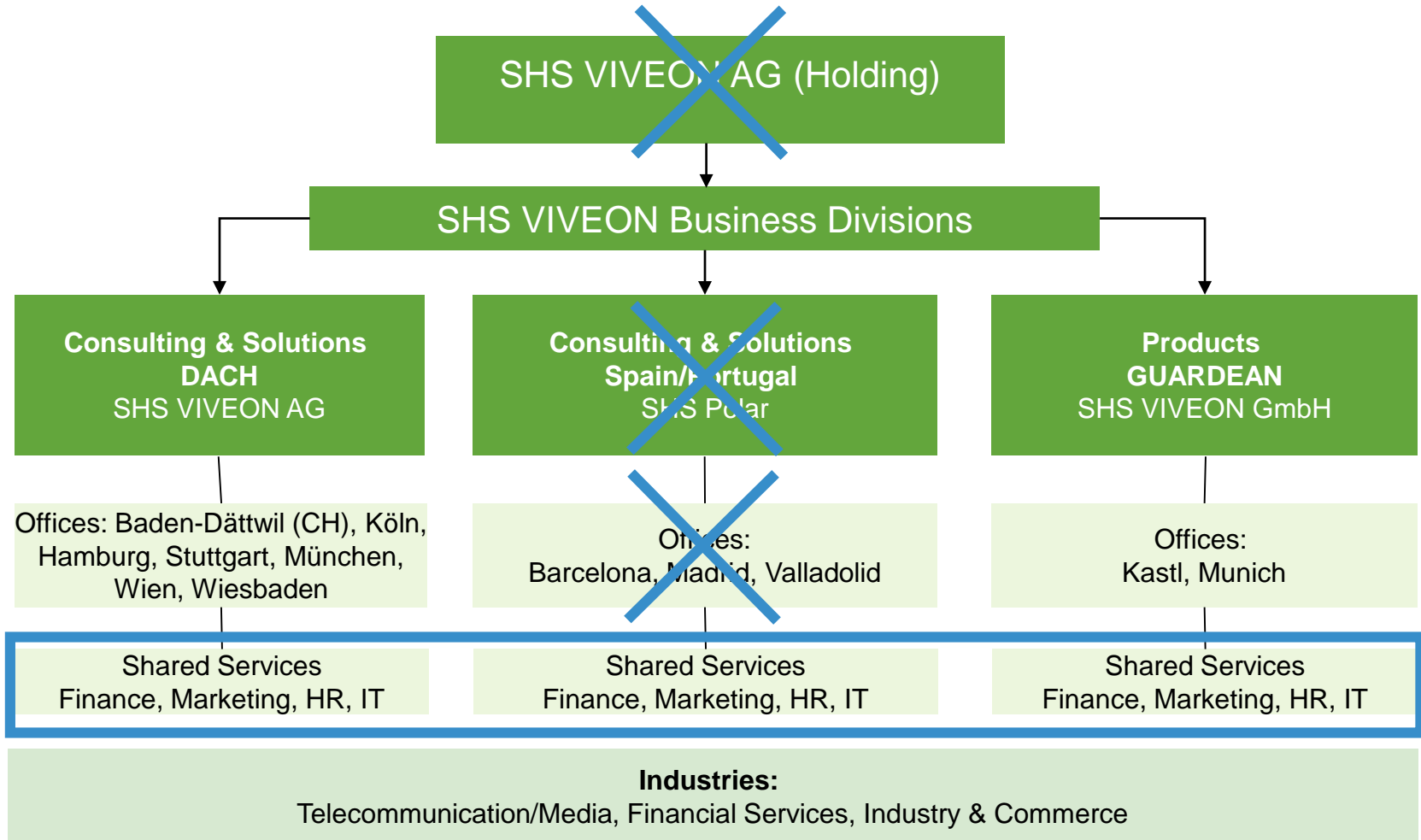
## 2009 eingeleitete Veränderungen

- Trennung von nicht strategischem Geschäft in Spanien → Verkauf SHS Polar (5.000 EUR)
- Neuausrichtung des Produktbereichs GUARDEAN & Multiplizierung im Produktbereich durch Gewinnung weiterer Partner
- Integration in „One Company“
  - ein Management-Team
  - eine Shared Services Organisation
- Auflösung der „Holding“ Struktur
- Downgrading → m:access
- Verschlankung im Vorstand
- Umstellung von IFRS auf HGB-Jahresabschluss → Einsparung WP & Komplexität
- Vorzeitiger Rückkauf der Wandelschuldverschreibung (1,5 Mio. Euro)
- Positionierung des neuen Offerings im Markt → CM2.0

### Konsequenzen und Effekte

- Intern: Kosten reduziert, profitabler, mehr Spielraum für Investitionen in organisches Wachstum, finanzielle Stabilität und Unabhängigkeit, Vereinfachung, Altlasten bereinigt
- Extern: Innovative Themen (CM2.0), näher und integrierter am Kunden, bessere Leistung (Schnelligkeit, Qualität)

## Alte Organisation der SHS VIVEON Gruppe 2009



## Neue „One-Company“-Organisation der SHS VIVEON Gruppe 2010

**CEO/CFO**  
Stefan Gilmozzi

**Value-Unit (BI/DWH/CRM Consulting)**

Exec. Partner (Value)

Region Nord      Region Mitte      Region Süd

Umsatz 2009/2012: 15/18 Mio. Euro

**Risk-Unit (Consulting & Products)**

Exec. Partner R-Consulting      Exec. Partner R-Products

Region CH      Region Austria

Umsatz 2009/2012: 10/13 Mio. Euro

HR      Controlling      IT      Marketing/PR      Finance

**Unsere Zielsetzung lautet:**

**Reduktion auf „must haves“**



Das Unternehmen muss so aufgestellt werden, dass es  
**positive** und **nachhaltige Ergebnisse**  
in allen Bereichen erzielt!

Synergien nutzen

Steigerung des  
Unternehmenswerts

Voraussetzung für Investitionen und gute Stimmung

## Historie der Kapitalmaßnahmen bei der SHS VIVEON AG

Jahr	Monat	Maßnahme	Beschreibung
1999	Mai	Börsengang	Zulassung zum Regierten Markt an der Frankfurter Wertpapierbörse sowie der ersten Notierung im Neuen Markt
...			
2006	Dezember	Wandelschuldverschreibung (1)	Begebung einer Wandelanleihe mit einem Gesamtvolumen von 4.000 T€. Verzinsung mit 10 % p.a. sowie Agio am Endfälligkeitstermin i.H.v. 5 % p.a. auf den Nennbetrag.
2008	März	Sach-Kapitalerhöhung	Im März 2008 wurde das Grundkapital der Gesellschaft um einen Betrag von 751 T€ gegen Sacheinlagen – durch Einbringung von Darlehen - erhöht.
2009	März	Kapitalherabsetzung	Kapitalherabsetzung in 2009 im Verhältnis 40 zu 1 im Wege der vereinfachten Kapitalherabsetzung gem. §§ 229 ff. AktG. Nach vereinfachter Einziehung von 31 Stückaktien und Kapitalherabsetzung von 14.991 T€ belief sich das Grundkapital auf 375 T€.
	März	Wandelschuldverschreibung (2) Kapitalerhöhung	Platzierung einer weiteren Wandelschuldverschreibungen mit einem Gesamtvolumen in Höhe von 3.349 T€. Mit Wirkung zum 27.03.2009 erfolgte die Wandlung der gesamten Wandelschuldverschreibung in Eigenkapital. Durch die Wandlung wurde das Grundkapital der Gesellschaft um insgesamt 419 T€ auf 793 T€ erhöht.
	Oktober - Dezember	Downgrading	Zulassung am 01.10.2009 zum Börsenhandel am Regierten Markt der Börse München. Widerruf der Zulassung am Regierten Markt (General Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse zum 20.10.2009. Antrag zum Wechsel der Notierung aus dem Regierten Markt der Börse München in das Handelssegment m:access innerhalb des Freiverkehrs der Börse München. Ab 21. Dezember 2009 erfolgte die Preisfeststellung für die Aktien im Freiverkehr (m:access) der Börse München.



## Historie der Kapitalmaßnahmen bei der SHS VIVEON AG

Jahr	Monat	Maßnahme	Beschreibung
2010	Dezember	Wandelschuldverschreibung (1)	Teilweiser Rückerwerb vor Endfälligkeit durch die Gesellschaft. Restbetrag inklusive Zinsen und Agio zurückgeführt, finanziert durch ein Mitarbeiter-Darlehen.
2011	November - Dezember	Rückkauf eigener Aktien	Die Gesellschaft machte von der Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien Gebrauch, ca. 29 Taktien zurückerworben.
2012	Januar - August	Rückkauf eigener Aktien	Die Gesellschaft machte von der Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien Gebrauch, ca. 10 Taktien zurückerworben.
	Mai	Dividende	Dividendenzahlungen von (0,20 € je Aktie *), (* Nicht Splitt bereinigt)
	Oktober	Wertpapierleihe	Aktienleihe im Rahmen eines Beteiligungserwerbes
2013	Juni	Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmittel (Aktiensplitt / Gratisaktien)	Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln gemäß §§ 207 ff. AktG von T€ 1.010 um T€ 1.010 auf T€ 2.020 durch Umwandlung eines Teilbetrags der ausgewiesenen Kapitalrücklage in Grundkapital.
	Juni	Dividende	Dividendenzahlungen von (0,25 € je Aktie *), (* Nicht Splitt bereinigt)
2014	April - November	Rückkauf eigener Aktien	Die Gesellschaft machte von der Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien Gebrauch, ca. 52 Taktien zurückerworben.
2015	Januar - November	Rückkauf eigener Aktien	Die Gesellschaft machte von der Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien Gebrauch, ca. 45 Taktien zurückerworben.
	Juni	Dividende	Dividendenzahlungen von (0,15 € je Aktie),

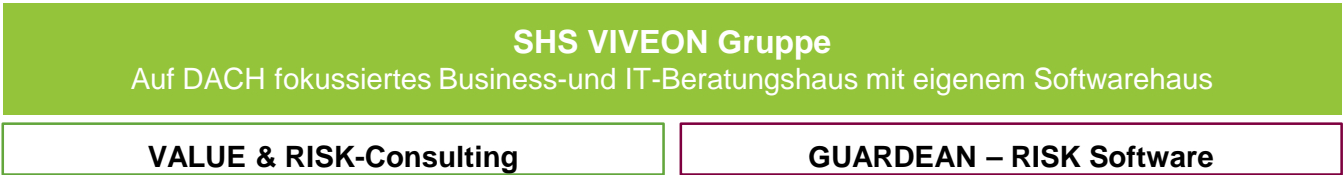
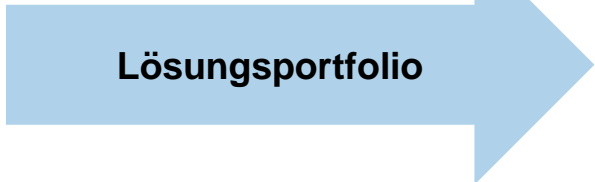
## **5. Vision – Strategie: Wohin wollen wir?**



## Strategische Ziele und Vision des Unternehmens

	SHS VIVEON
<b>Vision</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ganzheitlicher und integrierter Lösungsanbieter für Customer Management Themen (Value &amp; Risk)</li><li>• Durchgängiges Serviceportfolio von Business Consulting bis SaaS</li><li>• Wegbereiter für die digitale Transformation bei unseren Kunden</li></ul>
<b>Strategische Ziele</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Platzierung unseres Gesamt-Offerings bei unseren Kunden</li><li>• Integrierte Prozesswelt bei Kunden etablieren</li><li>• Wachstum in den Dimensionen Kunde, Umsatz, Markt und Mitarbeiter</li><li>• Eigenes Produktgeschäft (Lizenzen, Wartung, SaaS) auf ein Drittel des Gesamtumsatzes ausbauen</li><li>• Erschließung weiterer internationaler Märkte über Partner</li></ul>

# VISION – Strategischer Entwicklungspfad



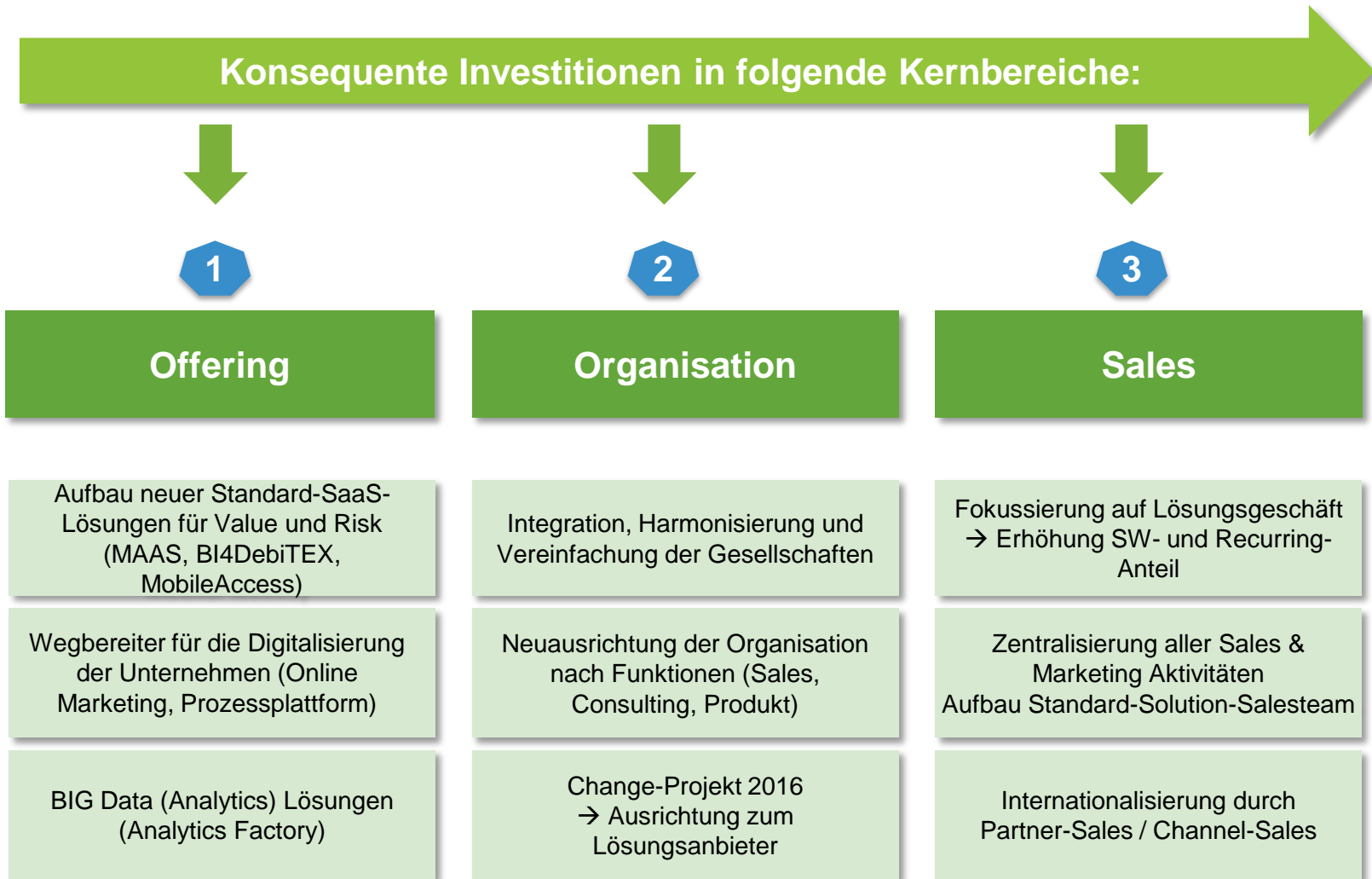
gestern

morgen

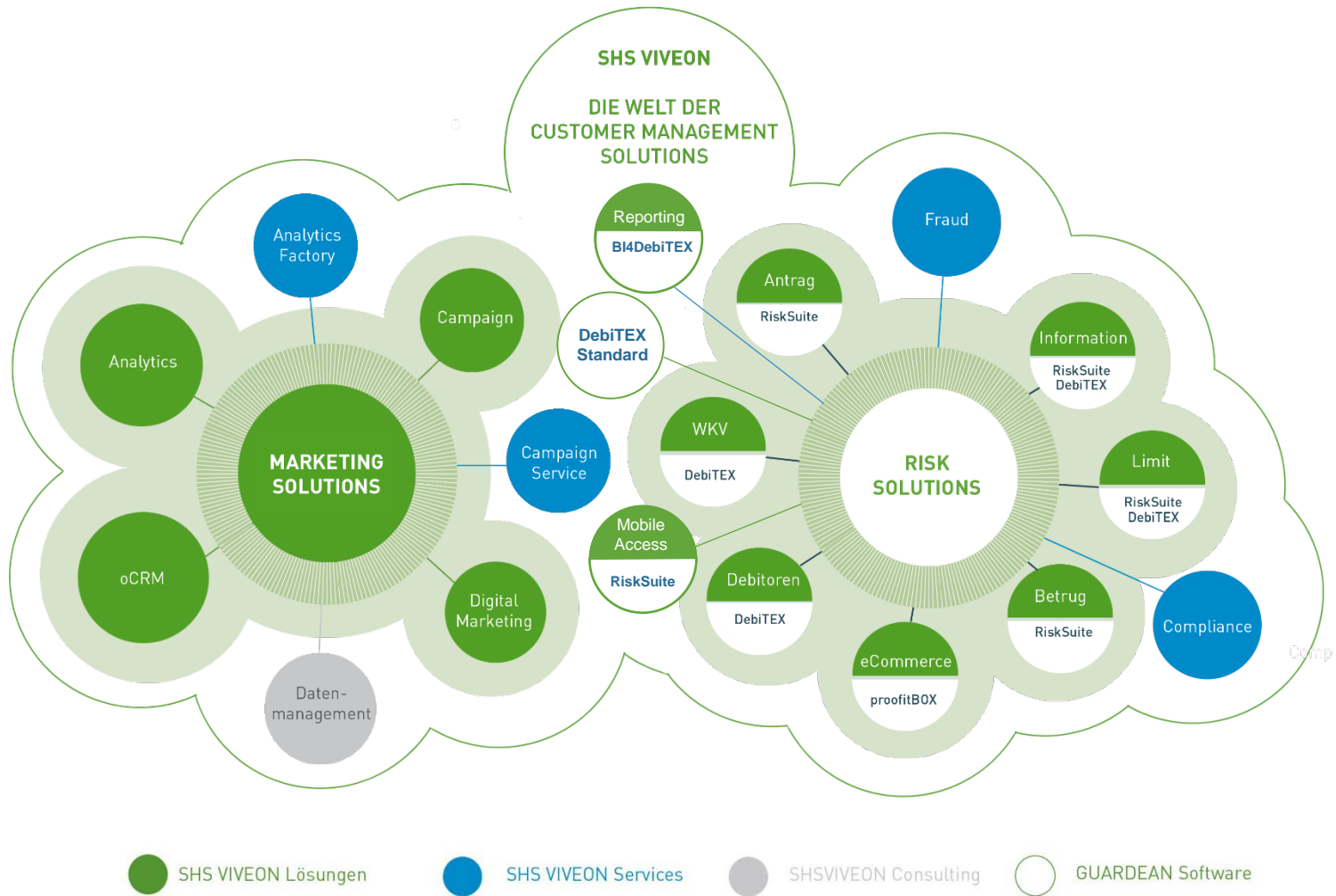
## Unser Weg

Wie kommen wir dort hin?

## Wie können wir die Ziele unserer VISION erreichen ?



**1 SHS VIVEON – Customer Management Lösungen**



### 3 Ausgangssituation heute: Weltweite Präsenz mit unseren Lösungen!



Fokus DACH 6 Lokationen

→ Alle Kunden wurden über Direktvertrieb (Corporates) gewonnen.  
→ Exzellente internationale Kundenbasis für Partner/Channel-Vertrieb!



**35 Länder**

D, A, CH, SKA, ES, Port  
IT, UK, Asien, Austr.,  
Russland, Japan, Korea.



**24 Länder**

D, A, CH, PL, ES, Port  
IT, UK, Asien, Austr., etc.



**28 Länder**

D, A, CH, PL, ES, Port  
IT, UK, Asien, Südafrika

**AGFA**  **20 Länder**

u.a. BL, D, A, CH, USA, Asien  
geplant: Süd- und Nordamerika

**de lage landen**  **6 Länder**  
partners in finance

NL, D, IT, ES, etc.

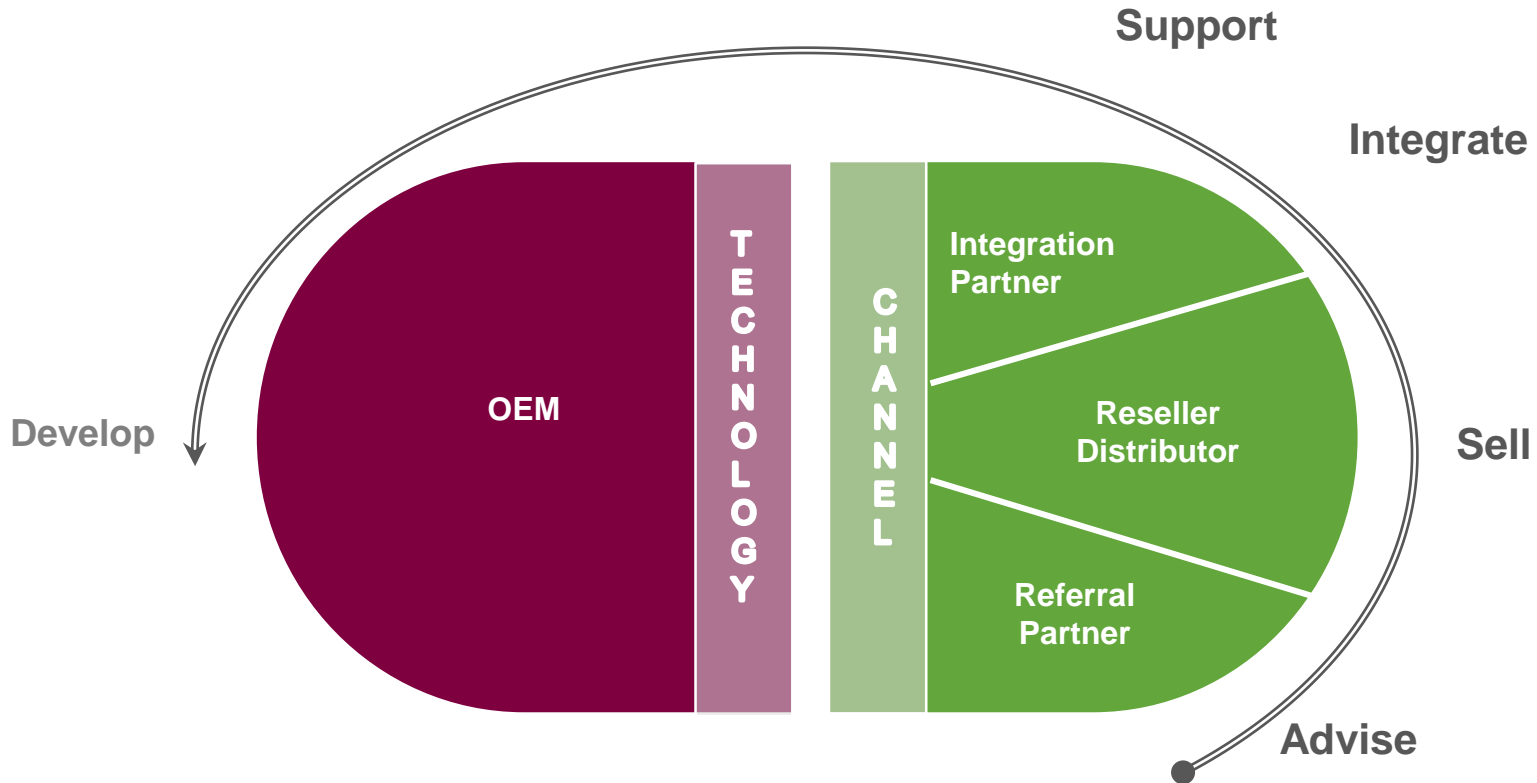


**12 Länder**

D, weitere in Planung:  
u.a. Türkei (2013), ES, IT,  
FR (2014), GB, DK,  
KRO, China (2015)



3 SHS VIVEON/GUARDEAN: Internationales Partner-Programm



SHS VIVEON / GUARDEAN bietet ganzheitliche Partnermodelle an!

## 6. Zusammenfassung



## **Zusammenfassung Kapitalmarkt**

- Der Kapitalmarkt bietet viele Instrumente zur Kapitalbeschaffung (EK)
- Erfordert allerdings auch etliche Anforderungen (Reporting, Controlling, Transparenz, Unternehmensgröße)
- Anforderungen nehmen verstärkt zu (Marktmissbrauchsverordnung (3.7.16))

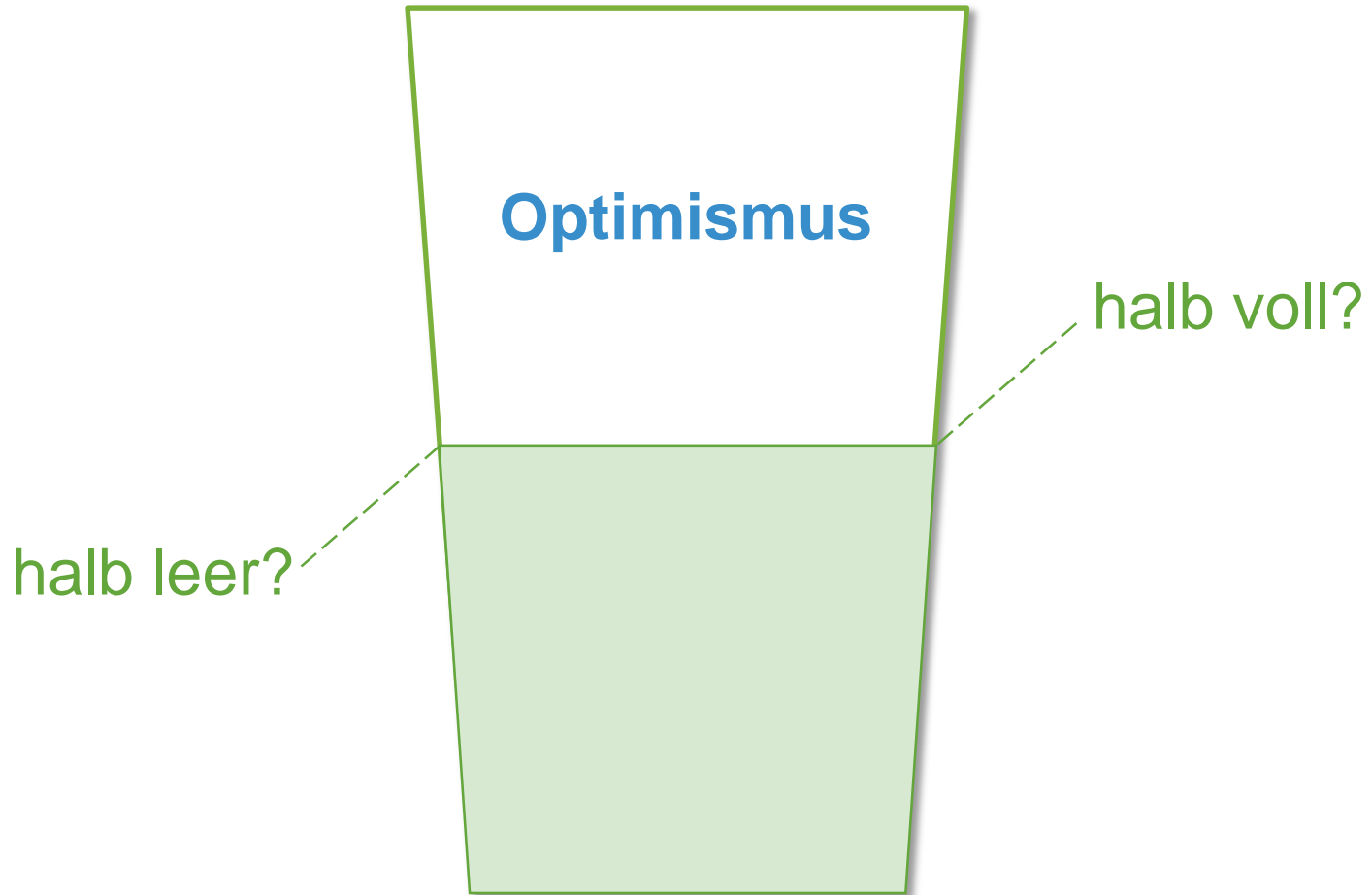
## **Was zeichnet erfolgreiche Unternehmen bzw. Unternehmer aus?**

- nutzen Krisen als Chance, handeln antizyklisch
- sehen eine Bereinigung als eine neue Chance
- treffen schnelle, stringente und nachvollziehbare Entscheidungen
- fokussieren die Kernkompetenzen
- wachsen wenn andere schrumpfen
- sind geprägt von Optimismus

und vermeiden typische Gefahren wie:

- fehlende eindeutige Strategieweichsrichtung, häufiger Strategiewechsels
- keine Einigung im Management: Gefahr des Auseinanderbruchs
- fehlende Finanzierung

## Was zeichnet erfolgreiche Unternehmer aus?



## Was zeichnet erfolgreiche Unternehmer aus?

### Mut & Risikobereitschaft



### Ausdauer & Belastbarkeit



### Leidenschaft, Commitment & Engagement



### Konfliktlösungspotential, Kreativität & Spass



# HERZLICHEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!



**Stefan Gilmozzi**

CEO / Vorstandsvorsitzender

[Stefan.Gilmozzi@SHS-VIVEON.com](mailto:Stefan.Gilmozzi@SHS-VIVEON.com)

# SHS VIVEON

The Customer Management Company.

## HEADQUARTERS

SHS VIVEON AG  
Clarita-Bernhard-Str. 27  
81249 München

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

Info@SHS-VIVEON.com  
www.SHS-VIVEON.com

## WEITERE STANDORTE

SHS VIVEON AG  
Geschäftsstelle Düsseldorf  
Cecilienallee 7  
40474 Düsseldorf

SHS VIVEON AG  
Geschäftsstelle Kastl  
Rudolf-Diesel-Straße 3  
84556 Kastl

SHS VIVEON AG  
Geschäftsstelle Stuttgart  
Nikolaus-Otto-Straße 13  
70771 Leinfelden-Echterdingen

SHS VIVEON AG  
Geschäftsstelle Wien  
Seidengasse 9/2.3  
1070 Wien

## TOCHTERGESELLSCHAFTEN

SHS VIVEON GmbH  
Cecilienallee 7  
40474 Düsseldorf

SHS VIVEON Schweiz AG  
Badenerstraße 808  
8048 Zürich

GUARDEAN GmbH  
Clarita-Bernhard-Str. 27  
81249 München