

## PRESSEMITTEILUNG

### **SHF Communication Technologies AG berichtet über das Geschäftsjahr 2015**

- **Umsatz und EBIT übertreffen ursprüngliche Prognose**
- **Dividende von 0,16 Euro je Aktie vorgeschlagen**
- **Ausblick auf das Jahr 2016**

**Berlin, 28. April 2016** – Die SHF Communication Technologies AG [ISIN: DE000A0KPMZ7] hat 2015 ein bewegtes Geschäftsjahr erfolgreich gemeistert. Mit der Entwicklung, Fertigung und dem Vertrieb von Komponenten und Messgeräten für die Datenübertragung im Hochgeschwindigkeitsbereich erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von 7,45 Mio. Euro, der damit leicht (-0,4 Prozent) unter dem Vorjahreswert (7,48 Mio. Euro), aber über der ursprünglichen Erwartung lag. Der Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) wird mit 1,06 Mio. Euro ausgewiesen gegenüber 1,39 Mio. Euro in 2014. Der Rückgang um knapp 24 Prozent ist im Wesentlichen höheren Aufwendungen für Verkaufsprovisionen und Lizenzgebühren geschuldet. Außerdem entfiel 2015 der Einmaleffekt aus dem Vorjahr mit zusätzlichen Erträgen aus Investitionszulagen und -zuschüssen in Höhe von 158 Tsd. Euro. Das Ergebnis je Aktie liegt bei 0,16 Euro (Vj. 0,22 Euro). Geplant ist eine Dividende von 0,16 Euro pro Aktie (Vj. 0,21 Euro). Der Auftragseingang übertraf mit 7,8 Mio. Euro den Vorjahreswert (6,9 Mio. Euro) um gut 13 Prozent. Dabei entfielen rund 61 Prozent der Aufträge allein auf die letzten fünf Monate des Jahres 2015.

Diese Entwicklung prägte den Verlauf des gesamten Geschäftsjahres: Am Jahresanfang bewegte sich der Auftragsbestand deutlich unter dem des Vorjahres, und die Auftragseingänge blieben bis Mitte August hinter den Erwartungen zurück. Deshalb senkte SHF Anfang September die Umsatzprognose von 7 Mio. Euro auf 6,3 Mio. Euro und das geschätzte EBIT von 0,82 Mio. Euro auf 0,5 Mio. Euro. Dann zog der Auftragseingang plötzlich stark an. Zudem wollten viele Kunden noch unbedingt vor dem Jahresende beliefert werden, da anderenfalls vorhandene Budgets zu verfallen drohten. Das stellte SHF vor besondere Herausforderungen, denn die Lieferzeiten der Produkte liegen normalerweise bei 12 Wochen. Trotzdem gelang es, die Aufträge der Kunden aus der Kommunikationsindustrie – darunter Telekommunikationsunternehmen, Netzwerkausrüster und Forschungseinrichtungen – mehrheitlich erfolgreich abzuschließen.

### **Märkte im Vergleich**

SHF generiert mehr als 80 Prozent des Umsatzes im Ausland. Während in den Kernmärkten Nordamerika (USA und Kanada) und Japan hundertprozentige Tochterunternehmen aktiv

sind, läuft der Vertrieb in Europa hauptsächlich über die Muttergesellschaft in Berlin. In China und Südkorea arbeitet SHF mit lokalen Distributoren. Der Umsatz in Nordamerika blieb 2015 mit 2,2 Mio. Euro nahezu konstant (Vj. 2,3 Mio. Euro). Positiv wirkte sich hier die Zusammenarbeit mit dem neuen Vertriebspartner Ward Davis Associates in Kalifornien aus. Nach einer guten Einführung rechnet SHF mit dem weiteren Ausbau der Geschäfte an der Westküste.

In Asien kam es 2015 zu deutlichen Verschiebungen: Das Geschäft in Japan, dem zweiten Kernmarkt, brach um 59 Prozent ein und trug mit nur noch einer Million Euro zum Umsatz bei (Vj. 2,5 Mio. Euro). Die generell schwächelnde Wirtschaft hat die sinkende Investitionsbereitschaft der SHF-Kunden dort noch verstärkt. Erfreulicherweise konnte dieser Rückgang zum großen Teil durch steigende Umsätze in China kompensiert werden, wo sich das Geschäft mit einem Plus von 96,7 Prozent nahezu verdoppelte und von 0,9 Mio. Euro im Vorjahr auf nun 1,8 Mio. Euro wuchs.

Auch die Umsätze in Deutschland stiegen kräftig um 45 Prozent auf 1,2 Mio. Euro (Vj. 0,84 Mio. Euro), was in erster Linie daran lag, dass ausländische Konzerne für ihre deutschen Niederlassungen verstärkt SHF-Produkte eingekauft haben. Im restlichen Europa erreichte der Umsatz mit 0,83 Mio. Euro eine Steigerung um 32 Prozent (Vj. 0,63 Mio. Euro).

### **Zukunftssicherung durch Innovation**

Trotzdem bleibt das Marktumfeld schwierig, in etlichen Regionen spitzt sich die wirtschaftliche Lage noch zu. Japanische Unternehmen werden sich nach Einschätzung von SHF weiter mit Aufträgen zurückhalten, auch in China rechnet das Unternehmen mit Umsatzrückgängen. Generell ist es eher unwahrscheinlich, dass die Investitionsneigung bei den Kunden ansteigt. Hinzu kommt, dass die Investitionsmittel für öffentlich geförderte Einrichtungen wie Universitäten, insbesondere in den USA und Europa, weiterhin sehr beschränkt sind.

„Umso wichtiger ist unsere strategische Zukunftssicherung“, betont Dr. Frank Hieronymi, CEO der SHF AG. „Wir setzen auf Innovation und haben auch im vergangenen Jahr mit rund 13 Prozent unseres Umsatzes kräftig in Forschung und Entwicklung investiert.“ SHF erweitert die Palette der Laborverstärker kontinuierlich und löst ältere Modelle durch Nachfolger mit verbesserten technischen Daten ab. Die Palette der Messgeräte soll 2016 außerdem um den bereits angekündigten Arbitrary-Waveform-Generator mit einer Samplerate von 2,8 GSamples/s erweitert werden. In der zweiten Jahreshälfte will SHF weitere Produktneuheiten im Messgerätebereich und bei den Digitalmodulen vorstellen. Zudem ist das Unternehmen nach wie vor an Akquisitionen interessiert. „Dabei geht es uns nicht um eine Wachstumsstrategie, die einzig auf Umsatzzuwachs zielt“, führt Dr. Frank Hieronymi aus. „Im Vordergrund stehen Qualität und Profitabilität.“

Organisches Wachstum ist nach Ansicht des Unternehmens bei den aktuell vorherrschenden Marktbedingungen schwer zu erreichen. Einen deutlichen Wettbewerbsvorteil sieht SHF aber in seiner Finanzkraft mit einer Eigenkapitalquote von knapp 87 Prozent (Vj. 88 Prozent). Bankverbindlichkeiten hat SHF keine. „Wir stehen auf einer soliden wirtschaftlichen Basis und sind zuversichtlich, mittelfristig wieder auf den Wachstumspfad zurückzukehren“, versichert Dr. Frank Hieronymi.

### **Ausblick 2016**

Für das laufende Geschäftsjahr rechnet SHF mit einem Umsatz von knapp 7 Mio. Euro und einem EBIT von 0,72 Mio. Euro. Bisher stehen die Zeichen für 2016 gut: Der Auftragsbestand überstieg zu Jahresbeginn mit 1,6 Mio. Euro den des vergleichbaren Vorjahreszeitraums um fast 25 Prozent, und die Auftragseingänge lagen im Rahmen der Erwartungen.

Der Kursverlauf der SHF-Aktie blieb auch 2015 volatil. Die Höchstnotierung lag im zweiten Quartal 2015 bei 4,90 Euro, ausgehend von 3,70 Euro zu Jahresbeginn. Zum 31. Dezember 2015 beendete die SHF-Aktie den Handel mit einem Kurs von 3,60 Euro.

Vor diesem Hintergrund schlägt SHF der Hauptversammlung vor, die Dividende auf 0,16 Euro (Vj. 0,21 Euro) pro Aktie festzulegen.

Der Geschäftsbericht 2015 steht auf der Internetseite von SHF unter <http://www.shf.de> zum Download bereit.

### **Über SHF Communication Technologies AG:**

Die SHF Communication Technologies AG [ISIN: DE000A0KPMZ7] entwickelt und fertigt Komponenten und Messgeräte für die Datenübertragung in Hochgeschwindigkeitsnetzen. Zu den Kunden zählen Telekommunikationsunternehmen, Netzwerkausrüster und Forschungseinrichtungen. Seit dem 7. Juli 2008 ist SHF im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet. Weitere Informationen werden unter [www.shf.de](http://www.shf.de) bereitgestellt.

#### **Kontakt:**

##### **Presse / Investor Relations**

Christina Siebels

HOSCHKE & CONSORTEN Public Relations GmbH

Tel: +49 40 36 90 50-58

Fax: +49 40 36 90 50-10

E-Mail: [invest@shf.de](mailto:invest@shf.de)