

PRESSEMITTEILUNG

SHF Communication Technologies veröffentlicht Geschäftsbericht 2012:

- **Umsatz und EBIT liegen über den Erwartungen**
- **Asiatischer Markt weiter stark, 38 Prozent Umsatzanteil**
- **Dividende von 0,35 Euro je Aktie geplant**
- **Neue Produkte und Ausblick auf das Jahr 2013**

Berlin, 30. April 2013 – Die SHF Communication Technologies AG [ISIN: DE000A0KPMZ7] blickt auf ein zufriedenstellendes Geschäftsjahr 2012 zurück. Trotz einiger Veränderungen im Marktumfeld ist es dem Technologieanbieter im Bereich der Datenübertragung gelungen, mit 10,3 Mio. Euro Umsatz seine im September angehobene Umsatzprognose in Höhe von 9,6 Mio. Euro nochmals zu übertreffen. Das Unternehmen musste zwar – wie vorher prognostiziert – einen Umsatzrückgang hinnehmen: Dieser fiel jedoch mit minus 13,7 Prozent geringer aus, als zunächst angenommen. Auch das Ergebnis entwickelte sich besser als geplant: Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) lag mit 2,3 Mio. Euro knapp oberhalb der Erwartungen. Daraus resultiert eine EBIT-Marge in Höhe von 22,4 Prozent (Vorjahr: 32,6 Prozent).

Sowohl im Geschäftsbereich Communication (Umsatz 2012: 8,5 Mio. Euro, Umsatz 2011: 9,9 Mio. Euro) als auch im Geschäftsbereich Automation (Umsatz 2012: 1,8 Mio. Euro, Umsatz 2011: 2,1 Mio. Euro) ist es dem Unternehmen gelungen, die Umsatzerwartung zu übertreffen. Eine relativ vorsichtige Planung und eine genaue Markteinschätzung kamen ihm dabei zugute. Zusätzlich profitiert SHF von seiner Größe: Als mittelständisches Unternehmen kann es flexibel und anpassungsfähig mit neuen Produkten auf sich verändernde Gegebenheiten – und auch auf neue Wettbewerber – reagieren und Kunden überzeugen. Das international tätige Unternehmen mit Hauptabsatzmärkten in Deutschland, dem europäischen Ausland, in den USA und Asien, ist entscheidend davon abhängig, wie sich die Nachfrage in den einzelnen Volkswirtschaften entwickelt und muss auf diese Entwicklungen schnell reagieren.

„Dass die Geschäftsentwicklung besser war als erwartet, stimmt uns zuversichtlich“, sagt Dr. Frank Hieronymi, CEO der SHF Communication Technologies. „Wir sind mit einer hohen operativen Schlagkraft und guter Kundenkenntnis im Markt tätig und richten unsere Vertriebsaktivitäten und Produktentwicklungen zielgenau auf die einzelnen Märkte aus“. Die Erfahrung zeigt, dass die Kunden genau diese Innovationskraft und Bereitschaft, ihre Bedürfnisse ernst zu nehmen, sehr schätzen. Ihr Feedback fließt dementsprechend kontinuierlich in die Weiterentwicklungen mit ein. „Wir planen beispielsweise die Einführung

einer weiteren Produktfamilie von Bitmuster-Generatoren. Sie zeichnet sich durch eine gute Signalqualität, einen besonders niedrigen Preis und durch weitere Features aus, die insbesondere im bisher von SHF kaum adressierten Datacom-Markt gefragt sind“, erläutert Dr. Lars Klapproth, COO von SHF Communication Technologies. Eine sehr erfolgreiche Produktgruppe stellten im vergangenen Jahr die so genannten Digitalmodule dar. Hierbei handelt es sich um Baugruppen, die überwiegend im Labor bei der Entwicklung und Erforschung neuer Übertragungsverfahren zum Einsatz kommen. SHF entwickelt die hierfür erforderlichen integrierten Schaltungen selbst. Das Unternehmen sichert dabei die herausragende Signalqualität seiner Geräte und sich selbst einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil. Andererseits kann es auch die Erfordernisse des Marktes aufgreifen und entsprechende Lösungen für die Forschung anbieten.

Neue Vertriebsaktivitäten und Maßnahmen in der Produkt- und Preisgestaltung

Die Tatsache, dass sich der Bereich Communication besser entwickelte als erwartet, bestätigt das Management in seiner Entscheidung, die SHF-Geschäftsaktivitäten allein hier zu bündeln. Zwar sank der Umsatz in diesem Segment, in dem das Unternehmen Messgeräte und Komponenten für die Datenübertragung im Hochgeschwindigkeitsbereich entwickelt, fertigt und vertreibt, im Jahresvergleich um 13,5 Prozent. Das Management ging zu Beginn des Jahres jedoch noch von einem Umsatzrückgang in Höhe von 19 Prozent aus. Neue Vertriebsaktivitäten und Maßnahmen in der Produkt- und Preisgestaltung zahlten sich in einem schwierigen Marktumfeld aus, denn das vergangene Geschäftsjahr hat das Unternehmen erwartungsgemäß vor einige Herausforderungen gestellt: Der Markt ist insbesondere durch großen Kostendruck bei den Systemverstärkern sowie schrumpfende Kundenbudgets für Messgeräte bei gleichzeitig steigendem Wettbewerb geprägt. Im Jahresvergleich war eine sehr deutliche Verschiebung in der regionalen Umsatzverteilung auffällig. So sanken die Umsätze in Europa und in Nordamerika um über 40 Prozent, während sie im selben Zeitraum um 11,9 Prozent in Japan und um 164,5 Prozent in China anstiegen. Japan und China zusammen haben somit einen Umsatzanteil von nahezu 38 Prozent am Gesamtumsatz des Bereichs Communication. Das Unternehmen ist dabei, seine Ansprache in einzelnen Märkten zu verstärken. In den USA hat man bereits mit geeigneten Vertriebsmaßnahmen reagiert. Vorteile erhofft man sich durch einen besseren Marktzugang insbesondere im kalifornischen „Silicon Valley“, der Gegend um San José, einem der weltweit bedeutendsten Standorte der IT- und Hightech-Industrie. In China wird SHF die Unterstützung für seinen regionalen Distributor verstärken, mit dem Ziel, die Umsätze noch weiter auszubauen.

Geschäftsbereich Automation mit erfreulich hohem letztem Umsatzanteil

Im Geschäftsbereich Automation entwickelte und fertigte das Unternehmen unter anderem kundenspezifische Hard- und Software für industrielle Großanlagen, zum Beispiel für den Einsatz in Fabriken und Kraftwerken. Diesen Geschäftsbereich hat das Unternehmen zum 31. März 2012 geschlossen. Die Lagerbestände wurden an einen Käufer veräußert. Zum Zeitpunkt der Unterzeichnung des Vertrages über den Verkauf der Baugruppen im Dezember 2011 ging die SHF davon aus, dass sich der Umsatz im Geschäftsbereich Automation bis zur Schließung auf etwa 1,05 Mio. Euro belaufen würde. Der Umsatz lag dann mit 1,81 Mio. Euro erfreulicherweise nur um 14,4 Prozent unter dem Vorjahresumsatz von 2,12 Mio. Euro. Ursächlich war die Tatsache, dass an den Käufer mehr Baugruppen als zuvor vertraglich vereinbart, verkauft wurden. Darüber hinaus ging noch im März 2012 ein zusätzlicher und letzter Sonderauftrag eines Bestandskunden ein. Alle Lieferungen waren bis Mitte des Geschäftsjahres 2012 abgeschlossen und trugen für die Automation somit letztmalig zum Geschäftsverlauf des Unternehmens bei.

Prognose und Vorschlag zur Ausschüttung einer Dividende

Die Auftragseingänge in den ersten Monaten des Jahres 2013 liegen im Rahmen der Erwartungen des Unternehmens. SHF hat neue Produkte in der Pipeline. Auch die positiven Trends bei den Digitalmodulen, den Laborverstärkern und den passiven Komponenten stimmen das Management optimistisch. Für das Geschäftsjahr 2013 geht es dennoch aufgrund der weiterhin bestehenden unsicheren weltwirtschaftlichen Lage, der schwierigeren Wettbewerbssituation und der zu erwartenden Investitionszurückhaltung von einem leichten Umsatzrückgang in Höhe von etwa 6 Prozent im Bereich Communication aus. Der Gesamtumsatz wird im Jahresvergleich voraussichtlich um 22 Prozent sinken, auf nunmehr 8,0 Mio. Euro. Bei diesem Umsatz wird die Gesellschaft voraussichtlich ein EBIT von 1,1 Mio. Euro erwirtschaften können.

Finanziell ist das Unternehmen nach wie vor sehr gut aufgestellt: SHF konnte trotz der hohen Dividendenausschüttung im Jahr 2012 eine hervorragende Kapitalausstattung halten. Unverändert gilt, dass SHF keine Bankschulden und eine extrem hohe Eigenkapitalquote von 89,6 Prozent aufweist.

Das Unternehmen will die Aktionäre wie in der Vergangenheit an den Entwicklungen teilhaben lassen und wird aufgrund des positiven Ergebnisses des Geschäftsjahres 2012 der Hauptversammlung vorschlagen, 0,35 Euro pro Aktie an die Aktionäre auszuschütten.

Der Geschäftsbericht 2012 steht auf der Internetseite von SHF unter <http://www.shf.de> zum Download bereit.

Über SHF Communication Technologies AG:

Die SHF Communication Technologies [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 bereitgestellt.

Kontakt:

Presse / Investor Relations

Christina Siebels, Britta Cirkel
HOSCHKE & CONSORTEN Public Relations GmbH
Tel: +49 40 36 90 50-58 /-56
Fax: +49 40 36 90 50-10
E-Mail: invest@shf.de