



Veröffentlicht bei www.gsc-research.de

SHF Communication Technologies AG (ISIN DE000A0KPMZ7)

Tel.: +49 (0) 40 / 369050-56
Wilhelm-von-Siemens-Str. 23 D
12277 Berlin
Deutschland

Fax: +49 (0) 40 / 369050-10

Kontakt Investor Relations:

Christina Siebels, Hoschke & Consorten Public Relations GmbH
Email: invest@shf.de

Internet:

<http://www.shf.de/de>

HV-Bericht SHF Communication Technologies AG

Strebt selbst 2020 leicht positives operatives Ergebnis an

Am 28. Oktober 2020 fand die ordentliche Hauptversammlung der SHF Communication Technologies AG statt. Wie die meisten Unternehmen hielt auch SHF das jährliche Aktionärstreffen rein virtuell ab. Das vergangene Geschäftsjahr bescherte der Gesellschaft einen deutlichen Umsatz- und Ergebnisrückgang, der jedoch im Rahmen der Planung lag. Für GSC Research berichtet Thorsten Renner über den Verlauf der Hauptversammlung.

Der Aufsichtsratsvorsitzende Prof. Dr. Walter Rust eröffnete die Hauptversammlung pünktlich um 10:30 Uhr und teilte mit, dass der Vorstand komplett anwesend ist, während die sonstigen Aufsichtsratsmitglieder aus Gründen des Gesundheitsschutzes die Hauptversammlung per Internet verfolgen. Zudem wies er auf die nicht erforderliche notarielle Beurkundung der Versammlung hin. Nach dem Verlesen sonstiger Formalien übergab Prof. Rust das Wort an den Vorstandssprecher Dr. Frank Hieronymi.

Bericht des Vorstands

Nach den Worten des Vorstandssprechers sah die Planung für 2019 einen Umsatz von 8 Mio. Euro und ein EBIT von 1,04 Mio. Euro vor. Immerhin startete die Gesellschaft mit einem um 18 Prozent höheren Auftragsbestand in das neue Jahr. Allerdings bestanden Unsicherheiten hinsichtlich drohender Importzölle und des Brexits. Darüber hinaus erwartete man ein schwächeres Investitionsklima in Deutschland. Die tatsächlich erwirtschafteten Zahlen wichen bei einem Umsatz von 7,77 Mio. Euro und einem EBIT von 1,02 Mio. Euro nur wenig vom Plan ab.

Der Umsatz in Deutschland sank deutlich von 2,2 auf 1,3 Mio. Euro. Dagegen kletterten die Erlöse in China um 58 Prozent auf 2,44 Mio. Euro gleichbedeutend mit einem Umsatzanteil von 32 Prozent. Laut Dr. Hieronymi lag der Umsatzrückgang im Rahmen der Planung und die Erlöse immer noch 5 Prozent über dem Fünfjahresdurchschnitt. Bei der Gesamtleistung stellte sich ein Minus von 9,0 auf 7,88 Mio. Euro ein. Der Jahresüberschuss verringerte sich um 55 Prozent auf 711 TEUR. Entsprechend ging auch das Ergebnis je Aktie von 0,34 auf 0,16 Euro zurück.

Angesichts von Strafzinsen auf vorhandene Mittel schlug die Gesellschaft im vergangenen Jahr eine Sonderausschüttung vor. Die Hauptversammlung beschloss dann eine Ausschüttung von 0,65 Euro je Aktie. Bei einer Eigenkapitalquote von 83,9 Prozent wies SHF zum Geschäftsjahresende keinerlei Bankverbindlichkeiten aus. Der Bankbestand belief sich dabei auf 4,3 Mio. Euro. Wie der Vorstandssprecher mitteilte, ging der Auftragseingang um 10 Prozent auf 8,2 Mio. Euro zurück. Bei den passiven Komponenten kam es jedoch zu einem deutlichen Anstieg. Auch der Auftragseingang aus China verbesserte sich massiv von 1,36 auf 2,86 Mio. Euro.

Der Vorstand bezeichnete die Laborverstärker und Bitfehlerratenmessplätze als umsatzstärkste Produkte. Aufgrund eines positiven Sondereffekts im Jahr 2018 sanken die Umsätze in Deutschland im vergangenen Jahr um 41 Prozent. Dagegen wuchsen die Erlöse in Europa und China deutlich. Die Vertriebstöchter Japan und North America erzielten Umsätze von 1,37 Mio. Euro und 1,68 Mio. Euro und wiesen dabei jeweils ein geringfügig negatives Ergebnis aus.

Im Geschäftsjahr 2020 stehen die gesamten Entwicklungsabteilungen an den Universitäten unter dem Einfluss der Pandemie, erklärte Dr. Hieronymi. Bei den Kunden kam der Laborbetrieb seit März 2020 nahezu zum Erliegen. Auch die Messen mussten abgesagt oder virtuell abgehalten werden. So war die wichtigste Messe in San Diego im März eine „Geistermesse“ fast ohne Besucher. Die wichtigste europäische Messe wird nun virtuell abgehalten. Der Vorstand bedauerte, dass Kundenvorfürungen außerhalb Chinas kaum möglich sind. Er rechnete auch nicht mit einer Normalisierung vor dem zweiten Quartal 2021.

Anschließend berichtete Dr. Hieronymi über den bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres 2020. Demnach sank der Auftragseingang von Januar bis Oktober in Deutschland um 57 Prozent, in Europa um 48 Prozent, in Nordamerika um 55 Prozent, in China um 23 Prozent und in den sonstigen Ländern um 26 Prozent. Lediglich Japan erreichte einen Zuwachs von 7 Prozent. Trotz des Rückgangs sei in China aber weitgehend Normalität eingetreten. Auch Japan wies nur ein geringes Infektionsgeschehen auf. Die Umsätze mit den Messgeräten liegen sehr weit unter Vorjahr, lediglich bei den passiven Komponenten zeigte sich eine verbesserte Entwicklung. In China dürfte der Umsatz weitgehend das Vorjahresniveau erreichen, womit der Vorstand einen Anstieg des Umsatzanteils auf über 40 Prozent erwartete.

Im Gesamtjahr rechnete Dr. Hieronymi mit einem Umsatzminus von 24 Prozent auf etwa 5,9 Mio. Euro. Allerdings sei die Erwartung davon abhängig, wie viel von den Bestellungen noch in diesem Jahr ausgeliefert werden können. Auf dieser Basis erwartete er ein EBIT in der Größenordnung von 100 TEUR. Bis Anfang September entwickelte sich der Auftragseingang schlecht, so dass man von einer noch schwächeren Prognose ausgegangen ist. Der September verzeichnete dagegen einen sehr guten Auftragseingang, was den positiven Ausblick ermöglichte. Nach Ansicht des Vorstands ist die weitere Entwicklung jedoch nicht vorhersehbar. Deshalb sei es wichtig, eine entsprechende Liquidität beizubehalten. Deshalb schlägt die Verwaltung auch vor keine Dividende auszuschütten, sondern den Gewinn auf neue Rechnung vorzutragen.

Hinsichtlich des Vertriebs in den USA sei man schon seit Jahren mit dem Umsatz unzufrieden, konstatierte der Vorstandssprecher. Dort sollte die Gesellschaft eigentlich einen deutlich größeren Umsatzanteil generieren. Derzeit habe man nur einen Mitarbeiter an der Ostküste, die Hauptnutzer sitzen jedoch an der Westküste. Die Verlegung an die Westküste mit aktiveren Mitarbeitern ist jedoch gescheitert. Auch die Zusammenarbeit mit einem lokalen Vertriebspartner scheiterte, so der Vorstandssprecher. Ab dem 1. November 2020 konnte SHF nun aber TeraComm als exklusiven

Vertriebspartner für die USA und Mexiko gewinnen. Im Gegenzug wird SHF North America zum Jahresende 2020 geschlossen. Man verfüge auch über einen Distributor, da einige Kunden nur bei amerikanischen Firmen kaufen dürfen. Auf dieser Basis rechnete der Vorstandssprecher künftig mit einem Umsatzwachstum in den USA. Die Kosten seien dagegen eher niedriger als mit einer eigenen Niederlassung.

Das weitere Vorstandsmitglied Dr. Lars Klapproth ging dann noch auf die Produkte des Unternehmens ein. Hierbei erläuterte er Produkte im Bereich Taktverteilung, Differenzverstärker sowie diverse HF-Module. Ferner berichtete er über die jüngsten Entwicklungen. Nach Ansicht von Dr. Klapproth ist die Gesellschaft bisher gut durch die Pandemie gekommen, abgesehen von den wirtschaftlichen Effekten. Einige Mitarbeiter arbeiteten im Homeoffice, ansonsten wurden auch Arbeitsplätze mit einem größeren Abstand eingerichtet. Dadurch gelang es, dass bisher keine Mitarbeiter von der Covid-19-Pandemie betroffen waren.

Allgemeine Fragerunde

Die ersten Fragen betrafen diverse Kennzahlen für die ersten neun Monate des laufenden Geschäftsjahres. Bei einem Umsatz von 4,67 Mio. Euro belief sich das EBIT auf 260 TEUR. Hierbei wies Dr. Hieronymi darauf hin, dass die Gesellschaft auch noch mit einem guten Auftragsbestand ins Jahr gestartet war. Den Auftragsbestand bezifferte er auf 920 TEUR und den Kassenbestand auf 4,07 Mio. Euro. In diesem Rahmen nannte er auch noch einmal die Erwartung für 2020 mit einem Umsatz von 5,9 Mio. Euro und einem EBIT von 0,1 Mio. Euro.

Angesprochen auf den Ausblick für 2021 rechnete der Vorstand mit weiterhin sehr starken Einschränkungen bei Messen und Vorführungen. Die Entwicklung ist abhängig davon, wann der Alltag im Labor wieder Einzug hält. Den durchschnittlichen Umsatz von 7,5 Mio. Euro hielt er 2021 für eher unwahrscheinlich. Ferner bat ein Anleger um Einschätzungen zu Chancen und Risiken in der Zukunft. Der Vorstand erhoffte sich deutliche Umsatzsteigerungen durch die Veränderung der Vertriebsstruktur in den USA. Weitere Chancen sah er in einer Diversifikation der Produktpalette. Risiken machte er dagegen durch die im Vergleich teuren Messgeräte aus. Die Konkurrenz können die Messgeräte auch in Komplettpaketen mit zusätzlichen Angeboten offerieren.

Im Zusammenhang mit Corona verlangte ein Aktionär die Angabe der Einsparungen bei Aufwendungen für Messen und Reisen. Dr. Hieronymi bezifferte die Einsparungen auf etwa 55 TEUR, die vor allem bei den Reisekosten anfielen. Zum Thema Strafzinsen auf Guthaben teilte der Vorstand mit, die Guthaben sind derzeit auf fünf Banken verteilt, bei drei Banken fallen ab einer gewissen Einlagehöhe negative Zinsen an. Des Weiteren wollte ein Anteilseigner wissen, ob für 2020 wieder mit einer Dividende zu rechnen ist. Sollte das Geschäft ab dem zweiten Quartal des kommenden Jahres wieder normal laufen, hielt der Vorstand eine Dividendenausschüttung für durchaus wahrscheinlich. Ferner bat der Aktionär um Informationen zu möglichen Teilverkäufen oder eine Komplettübernahme von SHF. Ein Teilverkauf sei nicht geplant, betonte Dr. Hieronymi. Ansonsten gab es zwar Gespräche, diese blieben jedoch oberflächlich.

Abstimmungen

Nach dem Ende der Fragerunde leitete Prof. Rust zu den Abstimmungen über. Vom Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 4.563.300 Euro waren 4.106.491 Euro entsprechend 89,99 Prozent vertreten. Die Beschlüsse wurden alle einstimmig oder bei wenigen Gegenstimmen im Sinne der Verwaltung gefasst. Dies waren der Gewinnvortrag auf neue Rechnung (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Wahl der UHY Deutschland AG zum Abschlussprüfer (TOP 5) sowie die Wahl der Herren Prof. Rust, Plötz und Martin in den Aufsichtsrat (TOP 6).

Gegen 11:50 Uhr konnte Prof. Rust die Hauptversammlung wieder beenden.

Fazit und eigene Meinung

Nach dem sehr guten Geschäftsjahr 2018 musste die Gesellschaft im vergangenen Jahr erwartungsgemäß einen Umsatz- und Ergebnisrückgang hinnehmen. Trotzdem konnte mit 0,16 Euro immer noch ein deutlich positives Ergebnis je Aktie ausgewiesen werden. Im laufenden Jahr ist das Unternehmen jedoch stark von der Corona-Pandemie betroffen, da viele Labore an Universitäten ihre Tätigkeit massiv eingeschränkt oder sogar fast komplett eingestellt hatten. In der Folge verzeichnete die Gesellschaft kräftige Rückgänge bei Auftragseingang und Umsatz.

Im Gesamtjahr rechnet das Management mit einem Erlösminus von 24 Prozent auf 5,9 Mio. Euro, da sich zumindest der chinesische Markt annähernd auf Vorjahresniveau bewegt. Auf dieser Basis strebt SHF 2020 immerhin noch ein positives operatives Ergebnis an. Hoffnung gibt die neue Vertriebskooperation in den USA, die dem Unternehmen neue Absatzchancen eröffnen könnte. Die SHF-Papiere werden derzeit bei Valora (www.valora.de) in einer Geld-Brief-Spanne von 3,42 zu 3,96 Euro gehandelt. Umsätze finden jedoch so gut wie nicht statt. Der letzte Handel erfolgte zu 4 Euro im August 2019.

Kontaktadresse

SHF Communication Technologies AG
Wilhelm-von-Siemens-Straße 23
D-12277 Berlin

Tel.: +49 (0)30 / 77 20 51-0

Fax: +49 (0)30 / 75 310-78

Internet: www.shf-communication.com

E-Mail: [mail\(at\)shf-communication.com](mailto:mail(at)shf-communication.com)