

HV-Bericht SHF Communication Technologies AG

Schwache Auftragslage bestimmt derzeitigen Geschäftsverlauf

Am 22. Juni 2022 fand die ordentliche Hauptversammlung der SHF Communication Technologies AG (SHF) für das Geschäftsjahr 2021 statt. Wie im Vorjahr hielt das Unternehmen das Aktionärstreffen in rein virtueller Form ab. Zwar gelang es der SHF im vergangenen Jahr Umsatz- und Ergebniswieder zu steigern, das Vorkrisenniveau wurde jedoch noch nicht erreicht. 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 begrüßte die teilnehmenden Aktionäre sowie den persönlich anwesenden Vorstand. Die sonstigen Aufsichtsratsmitglieder nahmen elektronisch an der Hauptversammlung teil. Nach Abhandlung der kurz gehaltenen Formalien übergab Prof. Rust das Wort an den Vorstandssprecher Dr. Frank Hieronymi.

Bericht des Vorstands

Auch das Jahr 2021 war wieder durch Corona beeinflusst, da Reisen in die USA und China kaum möglich waren, leitete der Vorstandssprecher seine Ausführungen ein. Dadurch konnten die Demonstrationen der Messgeräte nicht persönlich betreut werden. Oftmals war der Zugang zu Laboren für betriebsfremde Personen nicht möglich. Auf der letztjährigen Hauptversammlung wurde für 2021 eine Prognose von 7 Mio. Euro Umsatz und 0,7 Mio. Euro EBIT abgegeben. Allerdings war die Gesellschaft nur mit einem geringen Auftragsbestand von 837 TEUR in das Jahr gestartet. Des Weiteren bestanden Unsicherheiten hinsichtlich der Bauteilverfügbarkeit.

Laut Dr. Hieronymi zeigte sich in den Folgemonaten jedoch ein guter Auftragseingang, so dass letztlich die Prognose mit einem Umsatz von 7,23 Mio. Euro und einem EBIT von 0,87 Mio. Euro übertroffen wurde. Während die Umsätze in China um 38 Prozent sanken, erzielte die Gesellschaft deutliche Zuwächse in Japan und Nordamerika. Auch in Deutschland kam es zu einem Umsatzminus von 35 Prozent, während das restliche Europa 40 Prozent zulegte.

Insgesamt erhöhte sich der Umsatz um 6 Prozent auf 7,23 Mio. Euro und die Gesamtleistung stieg um 10 Prozent auf 7,34 Mio. Euro. Der Jahresüberschuss konnte von 304 auf 598 TEUR nahezu verdoppelt werden. Entsprechend verbesserte sich das Ergebnis je Aktie von 0,07 auf 0,13 Euro, berichtete der Vorstandssprecher. Die Gesellschaft müsse unverändert Verwarentgelte bei Banken zahlen. Die Liquidität ist mehr als ausreichend, daher schlage man die teilweise Entnahme der Gewinnrücklage vor. In diesem Rahmen soll die Dividendenausschüttung von 0,22 auf 0,28 Euro steigen.

Die Gesellschaft weist weiterhin keine Bankverbindlichkeiten aus und verfügt über eine Eigenkapitalquote von 87,8 Prozent. Zum Jahresende lag der Bankbestand bei rund 4 Mio. Euro. Auch nach der Dividendenausschüttung wird noch Liquidität von rund 3 Mio. Euro verbleiben. Zudem verbleiben noch 441 TEUR in den Gewinnrücklagen, informierte Dr. Hieronymi die Aktionäre.

Der Auftragsbestand im vergangenen Jahr wuchs um 35 Prozent auf 7,93 Mio. Euro. Regional betrachtet stieg der Auftragseingang in allen Ländern mit Ausnahme von China. Als umsatzstärkste Produktgruppen nannte der Vorstand Bitfehlerratenmessplätze und Vorschaltmodule sowie Laborverstärker. Die Vertriebstochter in Japan erzielte einen Umsatz von 1,92 Mio. Euro und ein Ergebnis von knapp 66 TEUR.

Die amerikanische Vertriebstochter wurde Ende des Jahres 2020 geschlossen. Im November 2020 hatte man bereits TeraComm als exklusiven Vertriebspartner für die USA und Mexiko gewonnen. Diese Entscheidung habe sich als absolut richtig erwiesen, so Dr. Hieronymi. Man bekam mehrere

Neukunden vermittelt und verzeichnete zudem noch geringere Kosten.

Wie der Vorstand ausführte, sind viele Entwicklungsabteilungen und Universitäten wieder zum Präsenzbetrieb zurückgekehrt. Auch Messen werden wieder verstärkt abgehalten. Durch die zahlreichen Lockdowns in China kommt es zu Projektverzögerungen. Aber auch sonst zeigt sich bei den Kunden noch eine Investitionszurückhaltung. In den ersten fünf Monaten des laufenden Jahres lagen die Umsätze mit 3,03 Mio. Euro relativ stabil. Dabei gingen die Erlöse in China weiter zurück. Dagegen sank der Auftragseingang deutlich von 2,93 auf 2,14 Mio. Euro und liegt damit unter den ursprünglichen Erwartungen.

Nach Angabe von Dr. Hieronymi gibt es im Bereich der Laborverstärker praktisch keine Wettbewerber. Bei den Messgeräten ist der Wettbewerber die amerikanische Keysight, die ansonsten auch ein deutlich größeres Portfolio aufweist. Für eine bessere Sichtbarkeit überarbeitet SHF derzeit die eigene Webseite, was vermutlich im Juli beendet sein dürfte. Aufgrund des schwachen Auftragseingangs rechnete der Vorstand im Gesamtjahr nur mit einem Umsatz von 6,2 Mio. Euro. Er berichtete auch von zunehmenden Problemen wegen schlechter Verfügbarkeit von Vorprodukten. Auf dieser Umsatzbasis erwartete er ein ausgeglichenes EBIT.

Dr. Klapproth ging dann auf die Entwicklung neuer Produkte ein. Zunächst berichtete er über den neuen Bitmustergenerator. Das neue Produkt sei vor allem für preissensitive Kunden interessant. Bei passiven Komponenten habe man die Produktlinie durch Abschwächer und Leistungsteiler erweitert. Wie der Vorstand mitteilte, verzögert sich beim neuen Taktsignalgenerator wegen Zuliefererengpässen die Produktion.

Auf der Beschaffungsseite war Ende 2021 zunächst eine Verbesserung absehbar, was sich nun durch den Ukraine-Krieg wieder verschlechtert hat. Die Probleme betreffen Vorprodukte und Leiterplattenmaterialien. Dadurch ergeben sich lange Lieferzeiten für Leiterplatten und Bauteile von bis zu einem Jahr. Darüber hinaus fehlen weiterhin Fachkräfte und Ingenieure, berichtete Dr. Klapproth. In den letzten Monaten komme es zudem zu verstärkten Corona-Infektionen, was die Produktion ausbremst.

Beantwortung der eingereichten Fragen

Der Vertreter der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) zeigte sich überrascht über die hohe Dividendenausschüttung, die über das Ergebnis des vergangenen Jahres hinausgeht. Auch nach dieser hohen Ausschüttung verfügt die Gesellschaft über eine sehr gute Liquiditätslage, erklärte der Vorstand. Zur Problematik der Lieferketten wiederholte Dr. Klapproth, dass die Gesellschaft vor allem bei Leiterplatten und Bauteilen betroffen ist und hier enorme Lieferzeiten bestehen. Man versuche möglichst vorausschauend zu bestellen. Eine Entspannung in der Lieferkette erwartete der Vorstand frühestens Ende 2022 oder Anfang 2023.

Den Aktionärsvertreter interessierte überdies, ob SHF 2022 wieder das Umsatzniveau von 7,7 Mio. Euro aus dem Jahr 2019 erreichen kann. Nach Angabe des Vorstands liegt die derzeitige Umsatzerwartung für 2022 aufgrund der externen Rahmenbedingungen bei lediglich 6,2 Mio. Euro. Auch bei der EBITDA-Marge rechnete er mit einem deutlich niedrigeren Niveau als in den Vorjahren. Das Erwirtschaften einer bestimmten EBITDA-Marge steht bei SHF auch nicht im Vordergrund.

Die nachfolgende Frage drehte sich um die Abhaltung der virtuellen Hauptversammlung. Da weder die pandemische Lage noch die gesetzlichen Rahmenbedingungen für das kommende Jahr klar sind, konnte Dr. Klapproth auch keine Aussage zur Form der nächstjährigen Hauptversammlung treffen. Man müsse bei der Abhaltung jedoch verschiedene Interessen und Anforderungen berücksichtigen.

Die Entscheidung fällt bereits mehrere Monate vor dem Termin der Hauptversammlung. Zum Zeitpunkt der Festlegung des heutigen Treffens war die weitere Entwicklung der pandemischen Lage nicht absehbar. Die Anzahl der Teilnehmer ist im Normalfall recht klein. Darüber hinaus hatten einige

Teilnehmer früherer Präsenz-Hauptversammlungen weniger Interesse an der SHF, sondern mehr am Rahmenprogramm. Deshalb werde man kein definitives Statement für das kommende Jahr abgeben.

Angesprochen auf die künftige Dividendenpolitik erklärte Dr. Hieronymi, das Ziel sei es, jährlich Überschüsse zu erzielen und eine Dividende auszuschütten. Aufgrund der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen könne keine seriöse Prognose für 2025 abgegeben werden. Zur Aktionärsstruktur teilten die Verantwortlichen mit, dass rund 85 Prozent der Aktien im Besitz der Gründerfamilien sind. Daneben liegen noch ein paar Prozent der Anteile bei langjährigen Mitarbeitern, der Rest befindet sich im Streubesitz.

Die nachfolgenden Fragen drehten sich um die Anzahl der Aktionäre und die Kosten der vergangenen Hauptversammlungen. Laut Verwaltung waren 2019 66 Aktionäre angemeldet, anwesend waren 28 Anteilseigner. Die dabei angefallenen Kosten ohne Notar beliefen sich auf 7.500 Euro. Allerdings waren hier zusätzlich auch noch Mitarbeiter in den eigenen Räumen mit der Durchführung beschäftigt. 2020 waren 56 Aktionäre angemeldet und die Kosten lagen bei 11.900 Euro. Für 2021 waren 60 Aktionäre angemeldet, im laufenden Jahr sind es 43 Aktionäre. Die Kosten für 2021 bezifferte der Vorstand auf 12.600 Euro und in diesem Jahr erwartete er Aufwendungen von 14.300 Euro.

Befragt nach der Weitergabe der Kostensteigerungen erklärte Dr. Hieronymi, man habe zu Beginn des Jahres 2022 die Preise um 8 Prozent erhöht. Danach habe man keine negativen Reaktionen der Kunden erhalten. Deshalb gehe man davon aus, auch künftig Preissteigerungen weitergeben zu können. Weitere Fragen betrafen den Umsatz und das EBIT in den ersten fünf Monaten 2022. Bei einem Umsatz von 3,03 Mio. Euro erwirtschaftete die Gesellschaft ein EBIT von 319 TEUR.

Der Auftragsbestand belief sich Ende Mai auf 657 TEUR, daneben verfügte die Gesellschaft über liquide Mittel von 4,44 Mio. Euro. Ein Aktionär erkundigte sich nach dem Ausblick für 2023 und 2024. Nach Aussage von Dr. Klapproth werden die neuen passiven Komponenten zusätzlichen Umsatz generieren, während andere Produkte bessere Leistungen bieten, aber hochpreisiger sind. Allgemein sehe man einen Trend zu höheren Frequenzbereichen.

Zum Thema Verwarentgelte bezifferte der Vorstand die zu zahlenden Zinssätze auf 0,5 bis 0,75 Prozent per anno. Ferner erkundigte sich ein Aktionär nach der Dividendenerwartung für das kommende Jahr. Da 2022 mit einem ausgeglichenen EBIT zu rechnen sei, ging der Vorstand von keiner Dividendenausschüttung im kommenden Jahr aus.

Der Aktionär bat auch um Angabe, ob im letzten Jahr noch Sondereffekte durch die Schließung der amerikanischen Tochtergesellschaft enthalten waren. Laut Dr. Hieronymi gab es Aufwendungen von 18.500 Euro für Rechts- und Steuerberatung. Die Erträge beliefen sich auf 63 TEUR. Der Auftragseingang durch den neuen Vertriebspartner TeraComm summierte sich in den ersten fünf Monaten auf 507 TEUR. Der Umsatz lag dabei bei 341 TEUR. Im Gesamtjahr werden Auftragseingang und Umsatz in der Größenordnung von 1 Mio. Euro erwartet.

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 3.947.579 Euro entsprechend 86,51 Prozent vertreten. Die Beschlüsse wurden alle einstimmig im Sinne der Verwaltung gefasst.

Dies waren die Ausschüttung einer Dividende von 0,28 Euro (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4) sowie die Wahl der UHY Deutschland AG zum Abschlussprüfer (TOP 5).

Gegen 12:10 Uhr konnte Prof. Rust die Hauptversammlung wieder beenden.

Fazit und eigene Meinung

Die SHF Communication Technologies AG schloss das vergangene Geschäftsjahr letztendlich erfolgreich ab, auch wenn das Vorkrisenniveau noch nicht wieder erreicht wurde. Angesichts der hervorragenden Liquiditätsausstattung schüttet die Gesellschaft mit 0,28 Euro je Aktie deutlich mehr aus, als erwirtschaftet wurde. Aber auch nach der Ausschüttung ist die Gesellschaft noch ausreichend mit Liquidität ausgestattet.

In den ersten fünf Monaten des laufenden Jahres konnte der Umsatz zwar noch weitgehend stabil gehalten werden, der Auftragseingang ging jedoch bereits deutlich zurück. Der Vorstand rechnet auch in den kommenden Monaten mit einem unter den Erwartungen liegenden Auftragseingang. Auf dieser Basis prognostiziert das Management für 2022 lediglich einen Umsatz von 6,2 Mio. Euro und ein ausgeglichenes EBIT. Dementsprechend sei im kommenden Jahr auch mit keiner Dividendenausschüttung zu rechnen.

Die Aktie wird derzeit bei Valora gehandelt (www.veh.de), wobei der jüngste Umsatz zu 2,42 Euro erfolgte. Ansonsten liegt der Geld-/Briefkurs bei 2,20 zu 4,29 Euro.

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 31 07-8

Internet: www.shf-communication.com

E-Mail: mail@shf-communication.com