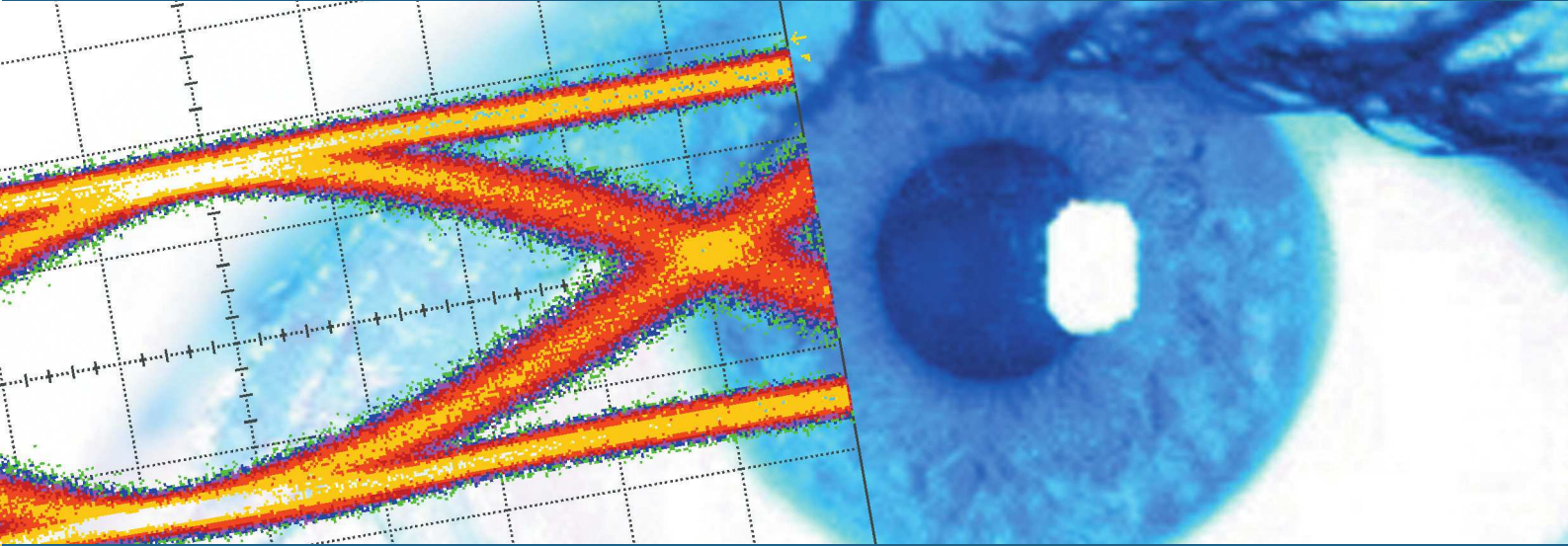


[www.shf.de](http://www.shf.de)



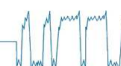
## Geschäftsbericht 2015



**SHF** Communication Technologies AG

the bandwidth company

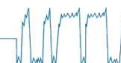




## KENNZAHLEN

Werte in TEUR (gerundet)	2015	2014	2013	Abw. 2015/2014	
<b>Ergebnis</b>					
Umsatzerlöse	7.449	7.477	7.307	-28	0%
Gesamtleistung	7.150	7.309	7.594	-159	-2%
Exportanteil in %	84	89	93	-5	-6%
Ø Anzahl Mitarbeiter inkl. Vorstand	54	55	59	-1	-2%
Umsatz je MA inkl. Vorstand per 31.12.	138	136	124	2	1%
Betriebsergebnis	863	1.027	998	-164	-16%
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1.060	1.412	1.257	-352	-25%
Jahresüberschuss	752	1.006	995	-254	-25%
<b>Bilanzstruktur</b>					
Langfristiges Vermögen	757	845	1.226	-88	-10%
Kurzfristiges Vermögen	3.974	3.454	3.722	520	15%
Liquide Mittel	5.311	5.824	5.020	-513	-9%
Eigenkapital	8.691	8.897	8.803	-206	-2%
Langfristiges Fremdkapital	90	116	119	-26	-22%
Kurzfristiges Fremdkapital	1.262	1.111	1.046	151	14%
Eigenkapitalquote in %	86,3	87,8	88,3	-1	-2%
<b>Cash flow / Liquidität</b>					
	<i>auf der Grundlage des Standards</i>	<i>DRS 21</i>	<i>DRS 2</i>	<i>DRS 2</i>	
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	398	1.755	1.556	-1.357	-77%
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	49	-38	65	87	>100%
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	-960	-913	-1.597	-47	5%
Finanzmittelfonds per 31.12.	5.311	5.824	5.020	-513	-9%
<b>Auftragssituation</b>					
Auftragseingang	7.790	6.880	8.210	910	13%
Auftragsbestand	1.617	1.295	1.958	322	25%
<b>EBITDA</b>					
	<b>1.255</b>	<b>1.607</b>	<b>1.501</b>	<b>-352</b>	<b>-22%</b>
<b>EBIT</b>					
	<b>1.059</b>	<b>1.393</b>	<b>1.227</b>	<b>-334</b>	<b>-24%</b>
<b>Ergebnis je Aktie in EUR<sup>1</sup></b>					
	<b>0,16</b>	<b>0,22</b>	<b>0,22</b>	<b>-0,06</b>	<b>-27%</b>

<sup>1</sup> berechnet auf Basis der in der Periode im Umlauf befindlichen Aktien



## INHALTSVERZEICHNIS

<b>KENNZAHLEN</b> .....	<b>2</b>
<b>INHALTSVERZEICHNIS</b> .....	<b>3</b>
<b>VORWORT DES VORSTANDES</b> .....	<b>4</b>
<b>AKTIE</b> .....	<b>6</b>
<b>LAGEBERICHT DES VORSTANDES</b> .....	<b>7</b>
<b>A. Geschäft und Rahmenbedingungen</b> .....	<b>7</b>
<b>B. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage</b> .....	<b>11</b>
<b>C. Nachtragsbericht</b> .....	<b>14</b>
<b>D. Prognose-, Chancen- und Risikobericht</b> .....	<b>14</b>
<b>E. Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten</b> .....	<b>20</b>
<b>BILANZ 2015</b> .....	<b>21</b>
<b>GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 2015</b> .....	<b>22</b>
<b>KAPITALFLUSSRECHNUNG 2015</b> .....	<b>23</b>
<b>ANHANG</b> .....	<b>24</b>
<b>I. Allgemeines</b> .....	<b>24</b>
<b>II. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden</b> .....	<b>24</b>
<b>III. Erläuterungen zur Bilanz</b> .....	<b>26</b>
<b>IV. Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung</b> .....	<b>28</b>
<b>V. Sonstige Angaben</b> .....	<b>29</b>
<b>BERICHT DES AUFSICHTSRATES</b> .....	<b>30</b>
<b>BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS</b> .....	<b>32</b>



## VORWORT DES VORSTANDES

*Sehr geehrte Aktionäre, verehrte Kunden und Geschäftspartner, liebe Kollegen,*

SHF hat 2015 ein bewegtes Geschäftsjahr erfolgreich gemeistert, auch wenn der Start nicht gerade vielversprechend war: Zu Beginn des Jahres lag der Auftragsbestand deutlich unter dem des Vorjahres und die Auftragseingänge blieben bis Mitte August hinter den Erwartungen zurück. Deshalb haben wir Anfang September die Umsatzprognose von 7 Mio. Euro auf 6,3 Mio. Euro und den geschätzten Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) von 0,82 Mio. Euro auf 0,5 Mio. Euro gesenkt. Ab August zog der Auftragseingang dann unerwartet stark an. Zudem wollten viele Kunden noch dringend vor dem Jahresende beliefert werden, da anderenfalls vorhandene Budgets zu verfallen drohten. Das stellte SHF vor besondere Herausforderungen, denn die Lieferzeiten unserer Produkte liegen normalerweise bei 12 Wochen. Dieser Aufgabe haben wir uns erfolgreich gestellt und konnten daher noch im Dezember die Umsatzprognose wieder auf 7 bis 7,5 Mio. Euro anheben.

Aufgrund der starken vier letzten Monate 2015 konnte SHF mit der Entwicklung, Fertigung und dem Vertrieb von Komponenten und Messgeräten für die Datenübertragung im Hochgeschwindigkeitsbereich einen Umsatz von knapp 7,45 Mio. Euro erwirtschaften, der damit nur leicht unter dem Vorjahreswert und sogar über der ursprünglichen Prognose lag. Der Auftragseingang von knapp 7,8 Mio. Euro übertraf 2015 letztendlich den Vorjahreswert um gut 13 Prozent. Dabei gingen allein 61 Prozent der Aufträge in den letzten fünf Monaten des Jahres 2015 ein.

Während der Umsatz 2015 auf dem Niveau des Vorjahres lag, sank der Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) um knapp 24 Prozent auf rund eine Million Euro. Das 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.

Auch das Auslandsgeschäft, das bei SHF mehr als 80 Prozent des Umsatzes generiert, war von starken Schwankungen gekennzeichnet. In Nordamerika (USA und Kanada), einem unserer beiden Kernmärkte, blieb der Umsatz mit 2,2 Mio. Euro nahezu konstant. Dort hat sich die Zusammenarbeit mit unserem neuen Vertriebspartner Ward Davis Associates in Kalifornien positiv ausgewirkt. Nach einer guten Einführung hoffen wir auf weiter intensivierte Geschäfte an der Westküste. In Asien dagegen gab es gravierende Verschiebungen: Das Geschäft in Japan, unserem zweiten Kernmarkt, brach um 59 Prozent ein und trug nur noch mit etwa einer Million Euro zum Umsatz bei. Wie erwartet, konnten wir aber unser Geschäft in China erheblich ausweiten. Dadurch ist es uns gelungen, den japanischen Ausfall zum großen Teil zu kompensieren. In China haben wir unseren Umsatz mit 1,8 Mio. Euro nahezu verdoppelt.

Erfreuliches ist auch aus Deutschland zu berichten. Hier stiegen die Umsätze um knapp 45 Prozent auf 1,2 Mio. Euro, weil ausländische Konzerne über ihre deutschen Niederlassungen verstärkt unsere Produkte eingekauft haben. Auch der Umsatz im übrigen Europa konnte um 32 Prozent auf 0,83 Mio. Euro zulegen.

Nach Produktgruppen betrachtet, tragen die Bitfehlerratenmessplätze nach wie vor den größten Teil zum Umsatz von SHF bei. Doch auch andere Produktgruppen haben sich 2015 sehr positiv entwickelt. So steigerte sich der Absatz von Digitalmodulen um insgesamt 45 Prozent und leistete damit einen entscheidenden Beitrag zum Gesamtumsatz. Auch bei den Laborverstärkern verzeichnete SHF einen Umsatzanstieg von knapp 32 Prozent. Der Umsatz



von passiven Komponenten wie Bias-Tees und DC-Blocks wuchs um 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Trotzdem bleibt das Marktumfeld schwierig: Die Wirtschaft in Japan schwächelt, die Kunden dort halten sich sehr mit Aufträgen zurück. Auch die Wirtschaftslage in China lässt Umsatzrückgänge erwarten. Die Investitionsbudgets unserer Kunden, also Unternehmen der Telekommunikation, Netzwerkausrüster und Forschungseinrichtungen, schrumpfen und die Investitionsmittel für öffentlich geförderte Einrichtungen wie Universitäten sind insbesondere in den USA und Europa sehr beschränkt. Der Kostendruck bei den Messsystemen bleibt daher weiterhin hoch.

Vor diesem Hintergrund ist unsere strategische Zukunftssicherung von entscheidender Bedeutung. So sind wir unverändert auf der Suche nach geeigneten Akquisitionsobjekten. Dabei geht es uns nicht um eine Wachstumsstrategie, die einzig auf Umsatzwachstum zielt, vielmehr stehen für uns Qualität und Profitabilität im Vordergrund. Wir sind nur an Firmen interessiert, deren Technik wir verstehen und die zu uns passen.

Zudem setzten wir nach wie vor auf Innovation: Rund 13 Prozent des erzielten Umsatzes flossen 2015 in die Forschung und Entwicklung. Die Palette unserer Laborverstärker erweitern wir kontinuierlich und lösen ältere Modelle durch Nachfolger mit verbesserten technischen Daten ab. Die Palette der Messgeräte wird 2016 ergänzt durch den bereits angekündigten Arbitrary-Waveform-Generator mit einer Samplerate von 2,8 GSamples/s. In der zweiten Jahreshälfte 2016 wollen wir zudem weitere Produktneuheiten im Messgerätebereich und bei den Digitalmodulen vorstellen.

Organisches Wachstum ist bei den aktuell vorherrschenden Marktbedingungen schwer zu erreichen. Aber mit unserer Finanzkraft – keine Bankverbindlichkeiten bei einer Eigenkapitalquote von 86,3 Prozent – haben wir in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten einen Wettbewerbsvorteil. Deshalb sind wir zuversichtlich, mittelfristig wieder auf den Wachstumspfad zurückzukehren.

Das laufende Geschäftsjahr begann positiv. Der Auftragsbestand lag zu Jahresbeginn 2016 mit 1,6 Mio. Euro um fast 25 Prozent über dem des Vorjahreszeitraums, die Auftragseingänge bewegen sich im Rahmen unserer Erwartungen. Vor diesem Hintergrund gehen wir für 2016 von einem Umsatz von 7 Mio. Euro und einem Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) von 0,72 Mio. Euro aus.

Wir bedanken uns bei unseren Kunden, unseren Partnern und Aktionären für ihr Vertrauen. Wir werden der Hauptversammlung vorschlagen, 0,16 Euro pro Aktie an die Aktionäre auszuschütten. Ganz besonders bedanken möchten wir uns bei unseren Mitarbeitern, die mit ihrer Leistung und ihrem Engagement erheblich dazu beigetragen haben, die Herausforderungen des abgelaufenen Geschäftsjahres zu bewältigen.

Berlin, im April 2016

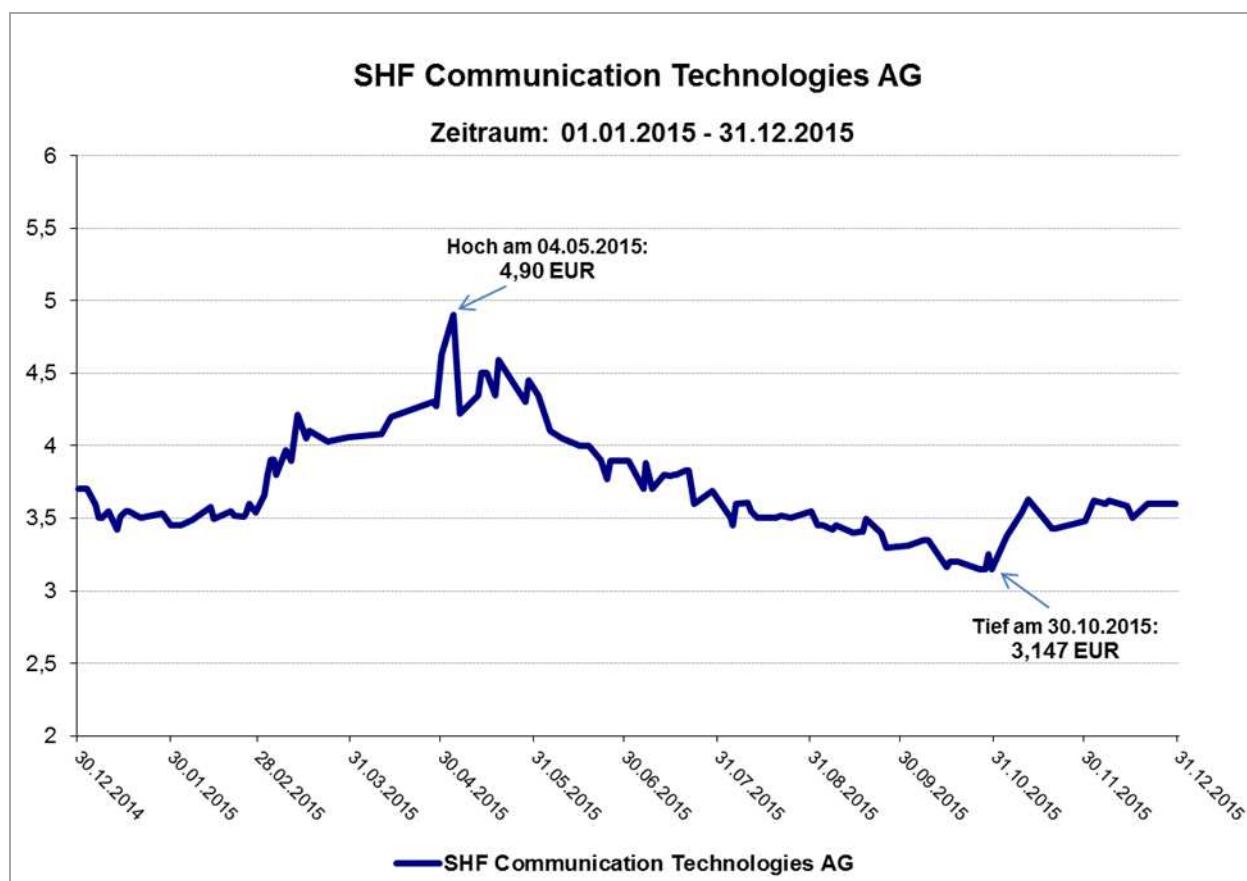
Dr. Frank Hieronymi  
Vorstandssprecher

Dr. Lars Klapproth  
Vorstand



## AKTIE

Die Aktie der SHF Communication Technologies AG blickt im Jahr 2015 auf eine volatile Entwicklung zurück. Zwar war der Start noch etwas zaghaft, aber im Gleichklang mit den Aktienmärkten verbuchte auch der SHF-Aktienkurs im ersten Jahresdrittel deutliche Gewinne und erreichte am 4. Mai mit EUR 4,90 das Jahreshoch. Damit hatte die Aktie seit Jahresbeginn mehr als 32 % zulegen können, was im weiteren Verlauf dann zu Gewinnmitnahmen führte. In einem von Unsicherheiten und erhöhten Volatilitäten geprägten Finanzmarktumfeld fiel der Aktienkurs bis Ende Juli auf EUR 3,44 zurück. Im weiteren Verlauf bewegte sich der Anteilschein dann größtenteils in einer Handelsspanne zwischen EUR 3,45 und EUR 3,60, bevor er Ende September erneut an Wert verlor. Die negative Anpassung der Umsatz- und Ergebnisprognose für das Gesamtjahr sorgte am 23. September für Enttäuschung bei den Anlegern und sie schickten die Aktie auf Talfahrt. Bis zum 30. Oktober reduzierte sich der Aktienkurs bis auf EUR 3,147 und markierte damit den tiefsten Stand des Berichtszeitraumes. Die rasche Erholung ließ allerdings nicht lange auf sich warten und bald darauf hatte die Aktie bereits wieder das Niveau von EUR 3,60 erreicht. Die Anfang Dezember vom Unternehmen veröffentlichte Anhebung der Umsatzprognose für 2015 wurde zudem wohlwollend von den Anlegern aufgenommen und sorgte ebenfalls für eine positive Stimmung. Die Aktie der SHF Communication Technologies AG geht mit einem Kurs von EUR 3,60 zum Stichtag 31. Dezember 2015 ins Handelsjahr 2016.



Quelle: equinet AG (Designated Sponsor)



# LAGEBERICHT DES VORSTANDES

(Wiedergabe aus dem Jahresabschluss 2015)

## A. Geschäft und Rahmenbedingungen

SHF entwickelt, fertigt und vertreibt Komponenten und Messgeräte für die Datenübertragung im Hochgeschwindigkeitsbereich. Diese Komponenten und Messgeräte werden häufig in der Kommunikationsindustrie, insbesondere von Unternehmen der Telekommunikation, Netzwerkausrüstern sowie Forschungseinrichtungen eingesetzt. Die Produkte von SHF dienen dabei in erster Linie der Erhöhung der Datenübertragungskapazität von Netzwerken. In zwei Hauptmärkten, Nordamerika und Japan, ist die SHF AG mit eigenen, hundertprozentigen Vertriebstöchtern aktiv, während der Vertrieb im überwiegenden Teil Europas direkt durch die Muttergesellschaft in Berlin erfolgt. In einigen anderen Ländern, wie China und Südkorea, arbeitet SHF mit lokalen Distributoren zusammen.

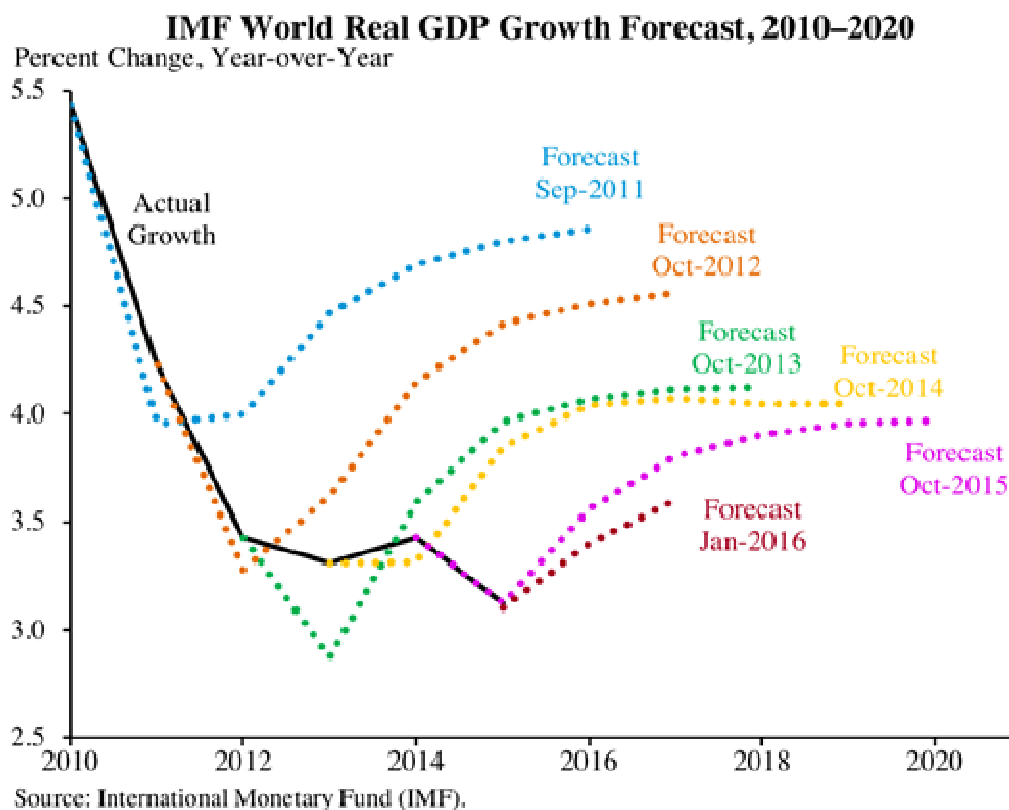
Mehr als 80 % des Umsatzes der SHF Communication Technologies AG werden im Ausland generiert. Unsere Kernmärkte sind seit jeher Nordamerika (USA und Kanada), Japan und Europa. Die Umsatzanteile der einzelnen Regionen unterliegen dabei aber deutlichen jährlichen Schwankungen. Besonders deutlich wuchs das Geschäft in China für die SHF AG.

Nach Aussage des Internationalen Währungsfonds (Englisch: International Monetary Fund, IMF), wuchs die Weltwirtschaft im Jahr 2015 um 3,1 %<sup>1</sup>. Für das Jahr 2016 rechnet der IMF mit einem weltweiten Wirtschaftswachstum von 3,4 %, wobei das Wachstum maßgeblich in jenen Ländern stattfinden soll, die gegenwärtig besonderen wirtschaftlichen Problemen ausgesetzt sind, wie z.B. Brasilien und Russland. Für China wird mit einer weiteren Verlangsamung der wirtschaftlichen Entwicklung gerechnet. So liegt die letzte Prognose für das Wirtschaftswachstum in China bei 6,3 % für 2016 nach 7,3 % in 2014 und 6,8 % in 2015. Der IMF weist aber in seinem jüngsten Update zum Ausblick für die Weltwirtschaft schon selber sehr deutlich auf die bestehenden Risiken hin, die ein deutlich geringeres Wirtschaftswachstum hervorrufen können. Als da sind ein weiterer Rückgang der Wirtschaftsleistung der Entwicklungsländer, Anpassungen in China, ein weiter Rückgang der Rohstoffpreise und ein schrittweiser Ausstieg der amerikanischen FED aus den Anleihekaufprogrammen („Quantitative Easing“, QE).

Wie wahrscheinlich eine schlechtere wirtschaftliche Entwicklung ist, als vom IMF prognostiziert, zeigt die folgende Grafik, welche die Prognosen des IMF in Bezug zur realen Wirtschaftsentwicklung setzt<sup>2</sup>. Es zeigt sich deutlich, dass die Prognosen in den vergangenen Jahren immer zu hoch angesetzt waren, während sich in Wirklichkeit eine kontinuierliche Abnahme des weltweiten Wirtschaftswachstums zeigte mit einer Sättigungstendenz zwischen 3,0 und 3,5 % in den letzten Jahren.

<sup>1</sup> International Monetary Fund, *World Economic Outlook Update*, January 19, 2016  
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/update/01/>

<sup>2</sup> *ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT*, February 2016, page 121  
<https://www.whitehouse.gov/administration/eop/cea/economic-report-of-the-President/2016>



Im krassen Gegensatz zur Entwicklung der Realwirtschaft steht der Verlauf der Aktienindizes, die im letzten Jahr „Achterbahn“ fuhren. So stieg der Kurs des DAX zwischen Jahresbeginn und dem 10. April um fast 25 %. Bis Anfang Oktober 2015 fiel er dann wieder auf den Ausgangswert des Jahresbeginns zurück. Einem Zwischenhoch gegen Ende November (+18 %) folgte dann wieder ein noch deutlicherer Rückgang. Die frühere Maxime, dass an der Börse die wirtschaftliche Entwicklung der Firmen gehandelt wird, ist in Zeiten des unverminderten „Gelddrucks“ durch die Notenbanken nicht mehr gültig, denn anders lassen sich die extremen Ausschläge an der Börse nicht interpretieren.

Für Deutschland prognostiziert der IWF für 2016 ein Wirtschaftswachstum von 1,6 % nach erreichten 1,5 % im Jahr 2015<sup>3</sup>.

Unverändert gilt, dass SHF mit seinen Produkten nur in Nischenmärkten aktiv ist, was die eindeutige Zuordnung zu einem Marktsegment erschwert. Einen Indikator könnte am ehesten der Markt für optische Netzwerkhardware darstellen, aus dem ein Großteil der Kunden von SHF stammt. Nach Aussagen des Marktforschungsinstituts IHS ist dieser Markt im Jahr 2015 um 3 % gewachsen<sup>4</sup>. Das Gesamtjahr entwickelte sich aber nur deshalb positiv, weil das Wachstum in diesem Segment im letzten Quartal des Jahres 2015 außerordentlich hoch war mit 10 % über dem Vorjahresquartal und 17 % höher als im dritten Quartal des Jahres 2015. Bei SHF zeigte sich ein ähnlicher Verlauf, in dem das letzte Quartal des Jahres mit weitem Abstand das beste des Geschäftsjahres 2015 war.

Das Geschäftsjahr 2015 verlief für die Wettbewerber von SHF geringfügig schlechter als im Jahr zuvor. So wies der Bereich Communications der Firma Anritsu für 2015 einen Umsatzrückgang von 6,7 % aus, während das EBIT für diesen Geschäftsbereich um 34,2 % sank.

<sup>3</sup> International Monetary Fund, *World Economic Outlook*, October 2015  
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/>

<sup>4</sup> <https://technology.ihs.com/573691/optical-network-hardware-market-notches-fastest-growing-4th-quarter-in-5-years>





Für die Firma Tektronix sind nur Aussagen in Verbindung mit anderen Firmen wie Keithley und Fluke möglich, da alle diese Firmen gemeinsam als Gruppe im Finanzbericht des Mutterkonzerns Danaher ausgewiesen werden. Für dieses Segment Test & Measurement innerhalb von Danaher sank der Umsatz in 2015 um 1,8 %, während das EBIT um 7,2 % stieg.

Bei der Firma Keysight sank der Umsatz im Zeitraum vom 1. Februar 2015 bis 31. Januar 2016 um 2,9 %, während das EBIT um 4,8 % abnahm.

Das allgemeine Marktumfeld stellt sich für SHF weiterhin schwierig dar. Ein deutliches Ansteigen der Investitionsneigung bei unseren Kunden ist unwahrscheinlich und die Investitionsmittel für öffentlich geförderte Einrichtungen wie Universitäten sind insbesondere in den USA und Europa weiterhin sehr beschränkt.

Das Geschäftsjahr 2015 verlief für die SHF AG zweigeteilt. Der Auftragsbestand zu Beginn des Jahres war wesentlich niedriger als im Jahr zuvor und die Auftragseingänge blieben bis etwa Mitte August 2015 hinter den Erwartungen zurück. In der Folge wurde mit der Veröffentlichung des Halbjahresberichts Anfang September 2015 die Umsatzprognose von zuvor TEUR 7.000 auf TEUR 6.300 reduziert. Gleichzeitig wurde auch die EBIT-Prognose angepasst auf TEUR 500 nach zuvor TEUR 820. Ab Mitte August zog der Auftragseingang sehr deutlich an. Auffällig war, dass viele Kunden unbedingt auch noch eine Auslieferung vor dem Jahresende erwarteten, da anderenfalls vorhandene Budgets verfallen könnten. Dies stellte SHF vor besondere Herausforderungen, da die Lieferzeit unserer Messgeräte in der Regel bei etwa 12 Wochen liegt.

Aufgrund der starken letzten vier Monate konnte mit TEUR 7.449 ein Umsatz realisiert werden, der nur geringfügig unter dem Vorjahreswert von TEUR 7.477 lag (-0,4 %) und der unsere Prognose wesentlich übertraf. Anfang Dezember 2015 wurde in einer Ad-Hoc Mitteilung über den erfreulich guten Geschäftsverlauf informiert, als absehbar war, dass der Großteil der von den Kunden geforderten Auslieferungen noch in 2015 realisiert werden kann.

Der Auftragseingang lag mit TEUR 7.790 weit höher als im Jahr zuvor (TEUR 6.880, +13,2 %). Bemerkenswert ist hierbei, dass 61 % des Auftragseingangs in den fünf Monaten von August bis Dezember verzeichnet wurden.

Hinsichtlich der regionalen Verteilung ergaben sich im Jahresvergleich auch in diesem Jahr größere Verschiebungen. Die Umsätze in Deutschland legten im Jahresvergleich um knapp 45 % zu auf nunmehr TEUR 1.215 nach TEUR 840 im Jahr 2014. Hierbei ging ein Großteil der Umsätze auf den Einkauf großer ausländischer Konzerne über deren deutsche Niederlassungen zurück. Die rückläufige Umsatzentwicklung in Europa ohne Deutschland setzte sich in 2015 nicht weiter fort, im Gegenteil konnte ein Umsatzzuwachs von knapp 32 % auf TEUR 831 verzeichnet werden (Vorjahr TEUR 630).

Der Umsatz in Nordamerika war nahezu konstant im Jahresvergleich (2014: TEUR 2.311, 2015: TEUR 2.203, -4,7 %). Positiv hat sich hierbei die gute Partnerschaft und aktive Kundenpflege durch unseren neuen Vertriebspartner Ward Davis Associates in Kalifornien bemerkbar gemacht. Seit März 2015 ist diese Vertriebsorganisation als „Sales Representative“ für SHF tätig und die Erfahrungen der ersten 12 Monate stimmen uns hoffnungsvoll, dass das Geschäft an der US-amerikanischen Westküste zukünftig weiter intensiviert werden kann.

Innerhalb Asiens kam es dagegen zu dramatischen Verschiebungen der Absatzmärkte für SHF. Während das Geschäft in Japan um 59 % einbrach auf TEUR 1.009 nach TEUR 2.461 im Jahr 2014, konnte dieser Rückgang zu einem großen Teil durch steigende Umsätze in China kompensiert werden. So stieg hier der Umsatz von TEUR 929 im Jahr 2014 auf TEUR 1.827 im Jahr 2015. Dies entspricht einer Zunahme um 96,7 %. Die wachsende Bedeutung des chinesischen Marktes kommt für SHF nicht unerwartet, wie auch schon in den Jahren zuvor prognostiziert. Schwer ist es allerdings eine Erklärung für den starken Einbruch



der Umsätze in Japan zu finden. Es scheint, als ob die Investitionshaltung in Japan generell zurückgegangen ist, wie sich vielleicht auch aus dem deutlichen Umsatzrückgang bei unserem Konkurrenten Anritsu ableiten lässt, da dieser den Großteil seiner Umsätze auf dem japanischen Heimatmarkt realisiert.

Im Rest der Welt waren die Umsätze sehr überschaubar mit TEUR 364 nach TEUR 306 im Jahr zuvor. In diesen Regionen wird selten in teure Messgeräte für die obersten Geschwindigkeitsregionen investiert, so dass hier das Geschäft für SHF überwiegend mit Digitalmodulen, Laborverstärkern, Kabeln und passiven Komponenten gemacht wird.

Der Geschäftsverlauf der Tochterunternehmen blieb in 2015 hinter den Erwartungen zurück. Der Umsatz der japanischen Tochtergesellschaft halbierte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf JPY 201 Mio. (2014: JPY 446 Mio., -54,9 %). Einschränkend muss allerdings erwähnt werden, dass der Umsatz im Geschäftsjahr 2014 der höchste der Unternehmensgeschichte war und deutlich über dem langjährigen Mittel von etwa JPY 300 Mio. lag. Die nordamerikanische Tochtergesellschaft musste auf Dollarbasis einen Umsatzrückgang von 12,7 % verzeichnen von zuvor TUSD 3.639 auf nunmehr TUSD 3.175. Maßgeblich ist das zurückzuführen auf den deutlich niedrigeren Jahresmittelkurs des EUR zum USD mit etwa 1,10 in 2015 und circa 1,30 im Jahr 2014, weshalb die SHF Produkte in den USA günstiger geworden sind.

### **Forschungs- und Entwicklungsaufwand**

Circa 13,0 % des erzielten Umsatzes flossen im laufenden Geschäftsjahr zur strategischen Zukunftssicherung in Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, dabei im Wesentlichen in die Entwicklung integrierter Schaltkreise, Messgeräte und Verstärker. Der für SHF so wichtige Bereich Forschung und Entwicklung veranschlagt damit auch 20,1 % der gesamten Personalkosten.

### **Aktienkurs**

Die Aktie der SHF notiert seit dem 07. Juli 2008 im Teilbereich Entry Standard des Open Markets.

Im Jahresverlauf blickt die SHF-Aktie auf eine volatile Kursentwicklung zurück. Zu Beginn des Berichtsjahres startete die Aktie mit einem Kurs pro Stück in Höhe von EUR 3,70. Im zweiten Quartal erreichte der Aktienkurs mit EUR 4,90 den höchsten Wert im Jahr 2015. Den Tiefpunkt verzeichnete die Aktie im vierten Quartal mit EUR 3,15. Die SHF-Aktie beendete das Jahr 2015 mit einem Abschlag von 2,70 % bei einem Kurs von EUR 3,60.



## B. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

### Ertragslage

Nach den schwachen Auftragseingängen bis etwa Mitte August 2015 wurde mit der Veröffentlichung des Halbjahresberichts am 23. September 2015 die Umsatzprognose auf TEUR 6.300 und die Ergebnisprognose auf ein EBIT in Höhe von TEUR 500 nach unten angepasst. Aufgrund unerwartet hoher Auftragseingänge ab Mitte August verlief die Geschäftsentwicklung dann doch positiver als zuvor erwartet, so dass am 07. Dezember 2015 mit einer Ad-Hoc Mitteilung die Umsatzprognose angehoben wurde (bis zu TEUR 7.500 bei einem EBIT von circa TEUR 1.000).

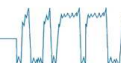
Obwohl der Umsatz des Berichtsjahres auf dem Niveau des Vorjahresumsatzes lag, sank dagegen das EBIT um knapp 24 %. Wesentliche Faktoren waren höhere Aufwendungen für Verkaufsprovisionen und für Lizenzgebühren. Außerdem gab es nicht den Einmaleffekt wie im Vorjahr mit zusätzlichen Erträgen aus Investitionszulagen und Investitionszuschüssen in Höhe von TEUR 158.

Kennzahlen	2015	2014	Veränderung	
	TEUR	TEUR	TEUR	%
<b>Umsatzerlöse</b>	7.449	7.477	(28)	(0,38)
<b>Gesamtleistung</b>	7.150	7.309	(159)	(2,18)
<i>Anzahl Mitarbeiter incl. VS</i>	54	55	(1)	(1,82)
<b>Umsatz je Mitarbeiter</b>	138	136	2	1,47
<b>Personalaufwand</b>	3.543	3.622	(79)	(2,19)
<b>Abschreibungen</b>	196	215	(19)	(8,84)
<b>EBITDA<sup>1)</sup></b>	1.255	1.607	(352)	(21,90)
<b>EBIT<sup>2)</sup></b>	1.059	1.393	(334)	(23,98)
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	1.060	1.412	(352)	(24,93)
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	1.058	1.412	(354)	(25,07)
<b>Ertragsteuern</b>	306	406	(100)	(24,63)
<b>Jahresüberschuss</b>	752	1.006	(254)	(25,25)
<b>Ergebnis je Aktie unverwässert<sup>3)</sup></b>	<u>EUR</u> 0,16	<u>EUR</u> 0,22	<u>EUR</u> (0,06)	(27,28)

<sup>1)</sup> Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf materielle und immaterielle Vermögensgegenstände)

<sup>2)</sup> Earnings Before Interest and Tax (Ergebnis vor Zinsen und Steuern)

<sup>3)</sup> Das Ergebnis je Aktie -verwässert- entspricht dem unverwässerten Ergebnis



## Umsatzerlöse, Auftragseingang

Die Entwicklung der Umsatzerlöse der SHF AG ist in der folgenden Tabelle dargestellt:

	2015	2014	Veränderung	
	TEUR	TEUR	TEUR	%
Umsatzerlöse	7.449	7.477	(28)	(0,38)

Die Umsatzerlöse gliedern sich in folgende geographische Märkte:

	2015		2014		Veränderung	
	TEUR	in %	TEUR	in %	TEUR	%
Deutschland	1.215	16,31	840	11,23	375	44,64
Restliches Europa	831	11,16	630	8,43	201	31,90
Nordamerika	2.203	29,57	2.311	30,90	(108)	(4,67)
Japan	1.009	13,54	2.461	32,92	(1.452)	(59,00)
China	1.827	24,53	929	12,43	898	96,66
Sonstige Exporte	364	4,89	306	4,09	58	18,96
Gesamtumsatz	7.449	100,0	7.477	100,0	(28)	(0,38)

Der Auftragseingang der SHF AG ist um 13,2 % von TEUR 6.880 auf TEUR 7.790 im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Hierbei ist anzumerken, dass der größte Anteil des Auftragsengangs (61 %) allein in den letzten fünf Monaten des Jahres verzeichnet wurde.

## Finanzlage

Kennzahlen	2015	2014	Veränderung	
	DRS 21	DRS 2	TEUR	%
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	398	1.755	(1.360)	(77,49)
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	49	(38)	88	>100,00
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit	(960)	(913)	(45)	4,93
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	5.311	5.824	(513)	(8,81)

Der positive Cash Flow aus Investitionstätigkeit ist auf den Abgang zweier Staatsanleihen aus den Finanzanlagen zurückzuführen. Die Zahlungseingänge erfolgten im April und Mai 2015.

Der negative Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit resultierte wie im Vorjahr aus Dividendenausschüttungen.



## Vermögenslage

Kennzahlen	2015	2014	Veränderung	
	TEUR	TEUR	TEUR	%
<b>Aktiva</b>				
Anlagevermögen	733	988	(255)	(25,81)
Vorräte	1.785	1.832	(47)	(2,57)
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	2.087	1.336	751	56,21
Liquide Mittel	5.311	5.824	(513)	(8,81)
Rechnungsabgrenzungsposten	152	154	(2)	(1,30)
<b>Passiva</b>				
Eigenkapital	8.691	8.897	(206)	(2,32)
<i>Eigenkapitalquote in %</i>	<i>86,32</i>	<i>87,79</i>		
Rückstellungen	1.014	1.046	(32)	(3,06)
Verbindlichkeiten	312	151	161	>100,00
Rechnungsabgrenzungsposten	51	40	11	27,50

### **Anlagevermögen**

Die wesentlichen Zugänge in das Anlagevermögen erfolgten bei der Betriebsausstattung und den Messgeräten. Hierbei betragen die Anschaffungskosten für ein Digitalmikroskop und ein Oszilloskop insgesamt TEUR 131.

Ein Demogerät wurde im Berichtsjahr an den Kunden verkauft und der Verkaufserlös unter Umsatzerlösen ausgewiesen. Die Demogeräte werden als Messe- und Kundenvorführungsgeräte genutzt.

Weitere wesentliche Abgänge betreffen die Finanzanlagen. Die Laufzeiten einer australischen und einer norwegischen Staatsanleihe endeten im April und Mai 2015.

Unter Berücksichtigung der planmäßigen Abschreibungen verringerte sich das Anlagevermögen im Berichtsjahr um TEUR 255 auf TEUR 733.

### **Liquide Mittel**

Die Liquidität blieb stabil und sehr positiv. Wie zum Bilanzstichtag des Vorjahres bestanden zum Bilanzstichtag des Berichtsjahres keine Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Die liquiden Mittel betragen zum 31. Dezember 2015 TEUR 5.311.

### **Eigenkapital**

Das Eigenkapital erreichte zum Bilanzstichtag einen Stand in Höhe von TEUR 8.691. Die Eigenkapitalquote veränderte sich von 87,8 % auf 86,3 %.



## **Rückstellungen**

Die Aufgliederung und Entwicklung der Rückstellungen ist aus der Anlage 3/2 ersichtlich. Zu den Rückstellungen ist anzumerken, dass sich die Personalrückstellungen aus Überstunden- und Urlaubsrückstellungen, Provisionen, Tantiemen, Beiträgen zur Berufsgenossenschaft, Rückstellungen für Weihnachtsgeld sowie Rückstellungen für Jubiläen zusammensetzen.

## **Gesamtaussage zur Lage der Gesellschaft**

Die Steuerung des operativen Geschäfts der Gesellschaft erfolgt maßgeblich unter Verwendung wesentlicher Finanzkennzahlen, wie sie auch bei der vorstehenden Analyse der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage dargestellt sind.

Der Umsatz und das Ergebnis vor Steuern entsprachen im Geschäftsjahr 2015 der angehobenen Prognose. Die Liquiditätssituation der Gesellschaft ist wie in den Vorjahren weiterhin stabil. Mit einer hohen Eigenkapitalquote steht das Unternehmen auf einer wirtschaftlich sehr soliden Basis.

## **C. Nachtragsbericht**

Ende Februar 2016 wurde eine Option zur Verlängerung des Mietvertrages für die Flächen in der Wilhelm-von-Siemens-Straße um weitere 5 Jahre bis zum 31.08.2021 ausgeübt.

## **D. Prognose-, Chancen- und Risikobericht**

### **Prognosebericht**

Der Auftragsbestand zu Jahresbeginn liegt mit TEUR 1.616 nahezu 25 % höher als zu Beginn des letzten Geschäftsjahres und die Auftragseingänge in den ersten zwei Monaten des Jahres 2016 liegen im Rahmen der Erwartungen, die der Unternehmensplanung zugrunde gelegt wurden.

Auch wenn die Ausgangslage besser ist als im Jahr zuvor, so sind wir mit unserer Prognose doch verhalten in Anbetracht der sich zuspitzenden Situation in verschiedenen Regionen. So bleibt der Auftragseingang aus Japan auch zu Beginn des Jahres 2016 weiterhin sehr verhalten und die Nachrichten über die Wirtschaftslage in China lassen in diesem Jahr Umsatzrückgänge in diesem Markt erwarten. Unverändert gilt die Beobachtung, dass die Investitionsbudgets nur sehr zurückhaltend zur Verfügung gestellt werden und der Kostendruck bei den Messsystemen auch weiterhin hoch ist. Vor diesem Hintergrund gehen wir für das Geschäftsjahr 2016 von einem Umsatz von TEUR 7.000 aus. Bei diesem Umsatz wird die Gesellschaft voraussichtlich ein EBIT von TEUR 720 erwirtschaften können.

Wir werden unsere Produktpalette auch weiterhin durch Produktinnovationen im Bereich der Digitalmodule, Messgeräte und Laborverstärker erweitern. Die Palette unserer Laborverstärker wird kontinuierlich erweitert und ältere Modelle werden durch Nachfolger mit verbesserten technischen Daten abgelöst. Die Palette unserer Messgeräte wird in diesem Jahr ergänzt durch die Vorstellung unseres schon länger angekündigten Arbitrary-Waveform-Generators mit einer Samplerate von 2,8 GSamples/s. In der zweiten Jahreshälfte ist dann die Vorstellung weiterer Produktneuheiten im Messgerätebereich und bei den Digitalmodulen geplant.

Wir erwarten, dass unsere Produkte und Neuvorstellungen auch zukünftig gut nachgefragt werden. Organisches Wachstum ist bei den aktuell vorherrschenden Marktbedingungen schwer zu erreichen, doch unsere Finanzkraft sollte sich gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten als Wettbewerbsvorteil darstellen, so dass wir zuversichtlich sind, mittelfristig wieder auf den Wachstumspfad zurückzukehren.



Unverändert sind wir auch weiterhin auf der Suche nach geeigneten Akquisitionsobjekten, wobei hier für uns die Qualität und Profitabilität im Vordergrund stehen. Eine Wachstumsstrategie, die einzig auf Umsatzwachstum zielt, ist dabei jedoch keinesfalls in unserem Fokus. Wir sind nur an Firmen interessiert, deren Technologie wir gut verstehen und die unseren Kernfeldern Mikrowellentechnik oder der Aufbau- und Verbindungstechnik eng verwandt sind.

Auch im vergangenen Jahr gab es Gespräche mit Firmen zwecks einer Beteiligung, wobei diese aus technologischen Gründen nicht weiter verfolgt wurden.

### **Bericht über Chancen und Risiken**

SHF kann nach wie vor eine sehr gute Kapitalausstattung vorweisen. Es gilt unverändert, dass SHF keine Verbindlichkeiten gegenüber Banken hat und die Eigenkapitalquote auf hohem Niveau liegt.

Die strategischen Ziele lassen sich nach den folgenden Produktbereichen aufgliedern:

#### **Modulare Bit-Error-Rate-Testplattform (BERTs) und Digitalmodule**

Dieses Marktsegment muss weiter nach verschiedenen Technologien unterteilt werden, um die Marktposition von SHF in Relation zu den Wettbewerbern setzen zu können.

Eine grundlegende Technologie basiert auf der Übertragung sogenannter binärer Signale, d.h. zur Signalübertragung werden nur zwei Zustände „an“ und „aus“ verwendet. Diese Technologie wird seit Jahrzehnten bei Weitverkehrsverbindungen von den Netzwerkprovidern eingesetzt und hat sich kontinuierlich hin zu immer höheren Übertragungsgeschwindigkeiten entwickelt. Die höchste Geschwindigkeit, die hier im Feld in Stückzahlen zum Einsatz kommt, beträgt 43 Gbps. Überwiegend werden heutzutage Signalraten von 25 – 32 Gbps eingesetzt, da die erforderlichen Technologien für diese Geschwindigkeiten noch relativ einfach zu beherrschen sind und viele Anbieter in der Lage sind, Komponenten und Messsysteme für diese Signalrate anzubieten. Auch stellt dieser Geschwindigkeitsbereich zwischen 25 und 32 Gbps die Grundlage für die sogenannten 100 Gbps Übertragungssysteme dar, wo in der Regel vier Kanäle „gebündelt“ werden. In diesem Bereich bietet SHF zwei verschiedene Produktlinien an. Zum einen ist dies das modulare High-End Bitfehlerratenmesssystem, welches in unterschiedlichen Konfigurationen maximale Kanalraten von maximal 33 Gbps oder 64 Gbps unterstützt. Mit diesen Systemen befindet sich SHF im zuvor erläuterten Geschwindigkeitsbereich im Wettbewerb mit den Firmen Anritsu, Keysight und Tektronix. Die Signalqualität der SHF Geräte zählt sicher auch in diesem Bereich zu dem Besten, was am Markt verfügbar ist. Alle genannten Anbieter liefern aber Produkte, die eine gute oder zumindest für viele Kunden ausreichende Signalqualität bieten, so dass letztendlich die Kaufentscheidung beim Kunden hier oftmals über den Preis getroffen wird. In diesem Segment wird mit hohen Preisnachlässen operiert und SHF ist nicht immer bereit, den Preisforderungen nachzukommen.

Sofern die Kosten für die Kunden in diesem Geschwindigkeitsbereich noch mehr im Vordergrund stehen (wie z.B. beim Einsatz in der Produktion), kommt die SHF Produktlinie der sogenannten „Compact Instruments“ zum Einsatz. Diese Geräte bieten eine immer noch gute Signalqualität zu deutlich geringeren Preisen, wobei allerdings auch bei manchen funktionalen Eigenschaften Abstriche gemacht werden müssen. Neben den zuvor genannten Konkurrenten kommen hier auch noch weitere Anbieter ins Rennen, wie z.B. Alnair, Luceo Technologies, Multilane, Munich Instruments und SmarTest. Dementsprechend hart umkämpft ist dieses Teilsegment.

Steht bei den Kunden mehr die Entwicklung neuer Technologien für zukünftige Produkte und



Übertragungstrecken im Vordergrund, so geht der Trend seit einigen Jahren hin zur sogenannten Multilevel-Übertragung, d.h. das übertragene Signal kann nicht nur „an“ oder „aus“ sein, sondern auch noch mehrere Zwischenzustände annehmen. Das gebräuchlichste Format ist hierbei das sogenannte PAM4, was für Puls-Amplituden-Modulation mit 4 verschiedenen Stufen steht. Zur Erzeugung dieser Signale werden zwei binäre Bitströme so bearbeitet, dass deren Informationsgehalt in Form eines mehrstufigen Signals mit derselben Periodendauer dargestellt wird, d.h. pro Zeitschlitz werden hier doppelt so viele Daten übertragen wie bei binärer Übertragung. Die Umsetzung der binären Datenströme zu einem PAM4 Signal erfolgt in den meisten Fällen mittels eines sogenannten DACs (Digital-Analog-Converter). Derartige DAC-Module bietet SHF schon seit einigen Jahren an und sie stellen eine der erfolgreichsten Produktgruppen bei SHF dar. Dabei beruhen diese Module auf SHF eigenen Entwicklungen von integrierten Schaltkreisen, was uns eine entsprechende marktführende Stellung sichert.

Ein Marktsegment stellen heutzutage Testsysteme für die Erzeugung und Analyse dieser PAM4-Signale dar, wobei teilweise auch Versuche mit noch mehr Zwischenstufen in den Laboren zum Einsatz kommen. In diesem Fall werden Konverter benötigt, die auch mehr als zwei binäre Datenströme zusammenführen können, was mit den Produkten aus dem Portfolio von SHF einfach möglich ist, da wir 3-Bit-, 4-Bit- und 6-Bit-DACs anbieten. Derartige Testsysteme für Geschwindigkeiten bis 32 GBaud bieten neben SHF auch die Firmen Anritsu, Keysight und Tektronix an. Für noch höhere Übertragungsgeschwindigkeiten von 56 GBaud und darüber hinaus gibt es neben SHF noch Angebote von Anritsu und Keysight. Dieser Bereich hat innerhalb von SHF den größten Umsatzanteil bei den Bitfehlerratenmessplätzen und die Systeme von SHF zeichnen sich nach wie vor durch eine außerordentlich gute Signalqualität aus. Besondere Anforderungen stellt insbesondere die Analyse der mit einem Bitfehlerempfänger aufgezeichneten Multilevel-Signale, was für alle Anbieter eine Herausforderung darstellt. Hier ist es SHF kürzlich gelungen, die Analysemöglichkeiten entscheidend zu verbessern, was unsere Marktposition weiter verbessern sollte.

Sind immer mehr Zwischenzustände bei der Übertragung möglich, dann spricht man sendeseitig von einem sogenannten Arbitrary-Waveform-Generator, da damit (näherungsweise) beliebige Kurvenformen erzeugt werden können. Solche Geräte sind für die Kunden universell einsetzbar, da das Übertragungsformat zum Zeitpunkt der Kaufentscheidung noch nicht feststehen muss. Bei sehr hohen Geschwindigkeiten von 32–64 Gbaud steht SHF in diesem Segment im Wettbewerb mit den Firmen Keysight und Micram Instruments. Marktführend dürfte gegenwärtig die Lösung der Firma Keysight sein, obwohl es auch hier technische Einschränkungen hinsichtlich Ausgangsamplitude bei hohen Baudraten und des verfügbaren Bereichs der Abtastfrequenzen gibt, wofür die Lösung von SHF deutliche Vorteile liefert. In der zweiten Jahreshälfte wird SHF für dieses Teilsegment eine neue Lösung vorstellen, die Maßstäbe hinsichtlich der erreichbaren Signalqualität und Ausgangsamplitude setzen sollte.

Nach wie vor stellt die Gruppe der Bitfehlerratenmessplätze den Hauptumsatzträger bei SHF dar.

Komplettiert wird unser Angebot an Messgeräten durch die erfolgreiche Reihe der Synthesizer, welche in der zweiten Jahreshälfte durch neue Produkte ebenfalls weiter ausgebaut wird, sowie durch die schon seit vielen Jahren erfolgreichen Produkte im Bereich der elektrisch/optischen Wandler, der sogenannten optischen Transmitter.

Noch weiter in die Zukunft reichen unsere Multiplexer-Module für eine serielle Geschwindigkeit von bis zu 120 Gbps pro elektrischem Kanal. SHF ist damit weltweiter Vorreiter und unterstützt mit diesen Modulen die am weitesten fortgeschrittenen Entwicklungsgruppen. In der zweiten Jahreshälfte wird das Angebot von SHF voraussichtlich um die zweite Revision eines





120 Gbps Demultiplexers ergänzt. Eine Standardisierung und damit größere Stückzahlen sind für diese Produktgruppe aber noch einige Jahre entfernt.

Im letzten Jahr ist der Absatz unserer Digitalmodule bestehend aus Multiplexern, Demultiplexern und Digital-Analog-Konvertern um etwa 45 % gestiegen und trug entscheidend zum Umsatz von SHF bei. Vom Markt wurde dabei auch eine im letzten Jahr eingeführte Produktreihe mit integrierten Verstärkern gut angenommen.

Die kontinuierliche Steigerung der Geschwindigkeit und Signalqualität ist für die SHF auch nur deshalb möglich, weil es uns immer wieder erfolgreich gelingt, eigene integrierte Schaltkreise mit der bestmöglichen Performance zu entwickeln, die sonst auf dem Weltmarkt nirgendwo erhältlich sind. Mit dieser eigenen MMIC-Entwicklung sichern wir auch die herausragende Signalqualität unserer Geräte und uns damit einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil. Andererseits können wir auch die Erfordernisse des Marktes aufgreifen und entsprechende Lösungen für die Forschung anbieten.

SHF möchte aber auch andere Märkte ansprechen, die bisher nicht von uns bedient werden. Aus diesem Grund arbeiten wir auch schon seit einiger Zeit an einer integrierten Lösung eines Arbitrary-Waveform-Generators für „niedrige“ Geschwindigkeiten im Bereich bis 2,8 GSamples/s. Dieses Gerät wird im Rahmen der diesjährigen OFC (Optical Fiber Conference im März 2016 in Anaheim, Kalifornien) erstmals der Öffentlichkeit vorgestellt. Die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten dieses Geräts in Bereichen abseits der Glasfaser- und Hochgeschwindigkeitsdatenübertragung sollten einen Absatz in von SHF bisher nicht adressierten Märkten ermöglichen, zumal eine attraktive Preisgestaltung avisiert wird.

### **Industrielle Systemkomponenten für 40 und 100 Gbps Datenübertragungssysteme**

SHF hatte etwa vor zwei Jahren die strategische Entscheidung getroffen, dem fortwährenden extremen Preisdruck für diese Produkte Rechnung zu tragen und sich aus diesem Geschäftsfeld zurückzuziehen, sofern keine ausreichenden Margen damit erwirtschaftet werden können. Entgegen unserer ursprünglichen Erwartung wurde mit diesen Produkten in der ersten Jahreshälfte 2015 noch ein geringer Umsatz generiert. Zukünftig sind keine weiteren Umsätze in diesem Produktsegment zu erwarten.

### **Laborverstärker**

Der Umsatz mit Laborverstärkern stieg im Jahr 2015 um etwa 32 %. Wir führen das unter anderem darauf zurück, dass einer unserer größten Wettbewerber, die Firma Centellax, von Microsemi übernommen wurde und in der Folge die Angebotspalette wesentlich reduziert wurde. Auch das Angebot des früheren Wettbewerbers Picosecond Pulse Labs wurde wohl nach dessen Übernahme durch die Firma Tektronix reduziert. So finden sich im aktuellen Angebot fast ausschließlich Laborverstärker für einen niedrigen Frequenzbereich bis 15 GHz und nur ein Modell bis 35 GHz, was weit unter den technischen Daten der SHF Modelle liegt. Die früheren Wettbewerber Gigoptix, Triquint und Inphi bieten ausschließlich Systemverstärker an, so dass die Konkurrenz hier nur gering ist.

SHF bietet im Bereich der Laborverstärker mit Abstand die höchsten verfügbaren Bandbreiten und die höchst möglichen Bitraten aller Anbieter am Markt. Unsere neuesten Produkte liefern Bandbreiten von typisch etwa 70 GHz. Sehr nachgefragt werden Verstärker mit einem besonders linearen Aussteuerungs- und Frequenzverhalten, da solche für die Übertragung der zuvor erwähnten Multilevel-Übertragungsformate unabdingbar sind. Die SHF Laborverstärker stellen damit die Referenz bei der Verstärkung der 56 GBaud Multi-Level-Signale der gegenwärtig in der Entwicklung befindlichen neuen Übertragungsstandards dar.

Die kontinuierliche Verbesserung unserer Produktlinie wird weiter fortgesetzt, indem ältere



Modelle durch neue mit verbesserten technischen Daten bei gleichzeitig verringerten Abmessungen ersetzt werden. Zur diesjährigen OFC (Optical Fiber Conference im März 2016 in Anaheim, Kalifornien) wird auch erstmals eine neue Serie von Laborverstärkern mit differentiellem Eingang und single-ended Ausgang vorgestellt.

Nach wie vor sind die Wachstumsmöglichkeiten mit dieser Produktgruppe aber begrenzt, da diese in der Regel nur in Laboren in kleinen Stückzahlen eingesetzt wird und eine Marktsättigung relativ schnell erreicht sein könnte oder u. U. neue technische Verfahren favorisiert werden.

### **Passive Komponenten**

SHF entwickelt und fertigt auch sogenannte passive Komponenten, wie z. B. Vorspannungszentralen (Bias Tees) und DC-Blocks. Der Umsatz mit diesen Komponenten wuchs um 20 % im Vergleich zum Vorjahr. In den nächsten Monaten wird SHF in diesem Bereich seine Angebotspalette mit neuen Produkten erweitern.

### **Distributionsgeschäft mit Hochfrequenz-Kabeln und -Steckverbindern**

Seit vielen Jahren vertreibt SHF die Hochfrequenz-Steckverbinder und -Kabel zweier japanischer Firmen, KMCO und Totoku. Die Umsätze mit den Steckverbindern der Firma KMCO gingen im Jahresvergleich um etwa 3 % zurück, während die Umsätze mit den Hochfrequenzkabeln der Firma Totoku um 30 % stiegen.

Der Anteil am Gesamtumsatz bleibt für diese Produktgruppe auch weiterhin relativ gering (<5 %). Die Produkte unserer Zulieferer sind für ihre sehr gute Qualität bekannt, stehen aber im Wettbewerb zu Produkten von bis zu zehn weiteren Anbietern, die teilweise erheblich günstiger sind. Auch wenn diese Konkurrenzprodukte vielfach nicht die gleiche Qualität aufweisen, so ist diese doch für viele Kunden ausreichend. Wesentliche Veränderungen hinsichtlich des Anteils am Gesamtumsatz der SHF sind hier nicht zu erwarten.

### **Finanzielles Risikoprofil**

Allgemein muss nach wie vor mit einer ausgeprägten Preissensitivität gerechnet werden, so dass die zukünftigen betrieblichen und forschungsnahen Sach- und Personalaufwendungen einer permanenten Aufwandsoptimierung unterzogen werden müssen, um gute Margen erzielen zu können. Gerade vor dem Hintergrund der weiter schwelenden Finanz- und Staatsschuldenkrise werden neue Investitionen weiter sehr kritisch auf ihre Notwendigkeit hinterfragt. Die Kunden schätzen die Innovationen der SHF AG, wollen oder können jedoch dafür nicht mehr die Preise der Vergangenheit bezahlen mit der Folge, dass bei verkürzten Innovationszyklen die Hürden für einen angemessenen Return on Investment immer höher werden.

### **Vertriebs- und Produktionsrisiko**

Je nach Forschungsschwerpunkt in den einzelnen Clustern, ergeben sich jährlich wechselnde regionale Auftrags- und Umsatzverteilungen. Insofern ist eine ständige Anpassung der Vertriebsaktivitäten und Strategie notwendig. Unter Berücksichtigung der eigenen Unternehmensgröße sowie der personellen und finanziellen Ressourcen gilt es, die Flexibilität eines mittelständischen Unternehmens in den Vordergrund zu stellen, um gegenüber den weitaus größeren Mitbewerbern auf Dauer bestehen zu können.



## **Personelles Risikoprofil**

Auch wenn wir weder heute noch in Zukunft von einem absoluten Personalmangel ausgehen müssen, wird es durch Veränderungen am Arbeitsmarkt schwieriger und zeitaufwendiger, geeignete Mitarbeiter zu gewinnen. Dies gilt gleichermaßen für Fertigungs- und Entwicklungsmitarbeiter. Um dem entgegenzuwirken, verfolgt SHF zum einen die Strategie, kontinuierlich selbst auszubilden, und zum anderen intern geeignete Mitarbeiter weiter zu qualifizieren, um damit gebundene Ressourcen in der Entwicklung freizusetzen. Parallel sind wir offen für Initiativbewerbungen und sprechen aktiv uns aus unserer Geschäftstätigkeit bekannte Absolventen und geeignet erscheinende Kandidaten an. Die Qualifizierung der Mitarbeiter für eine anspruchsvolle Tätigkeit bei SHF ist zeit- und personalaufwendig. Hinzu kommt, dass das derzeitige Ausbildungsprofil an den ingenieurwissenschaftlichen Fakultäten der Hochschulen und Universitäten den Anforderungen von hochtechnologieorientierten Unternehmen wie SHF nicht entspricht. Daher müssen wir die Anzahl der gleichzeitig laufenden Einarbeitungsprozesse der Personalstruktur entsprechend anpassen.

## **Beschaffungs- und Forschungsrisiko**

Die F&E-Aktivitäten werden durch die personelle Ausstattung limitiert. Insofern können nur wenige ausgewählte Produktinnovationen in Angriff genommen werden.

Da es sich um „High-End“-Produkte handelt, müssen als Vorkomponenten meist gerade diese eingekauft werden. Solche Module haben jedoch häufig noch nicht die erforderliche ausgewogene Serienreife. Verbunden ist dies auch oft mit einem ebenfalls sehr hohen Preisniveau bei gleichzeitiger Abnahmeverpflichtung von über dem Eigenbedarf liegenden Mengen. Um den Wettbewerbsvorteil der Innovationsführerschaft aufrecht zu erhalten, muss das Unternehmen entsprechende finanzielle Mittel vorhalten.

Zum Teil kauft SHF Vorprodukte von Mitbewerbern aus dem Bereich Messgeräte. In den vergangenen zwei Jahren mussten wir erstmals feststellen, dass uns der Erwerb einiger dieser Vorprodukte erschwert wurde. Dies bedeutet, dass SHF sich zukünftig darauf einstellen muss, solche Ausfälle durch Eigenentwicklungen zu kompensieren.

Da SHF zu einem Großteil State-of-the-Art-Produkte verkauft, deren Leistungen das technisch Machbare darstellen, schlagen sich zeitliche Verzögerungen bei Neu- und Weiterentwicklungen sofort im operativen Ergebnis nieder.

## **Gesamtentwicklung der Chancen und Risiken**

Die Chancen und Risiken aus unternehmerischer Sicht werden vom Vorstand laufend definiert, bewertet und, soweit möglich und sinnvoll, verfolgt oder minimiert. In Aufsichtsratssitzungen wird über die wesentlichen Risiken berichtet und beraten. Die Planungsprozesse, das Controlling sowie das Qualitätsmanagement sind weitere Bestandteile des Risikomanagementsystems der Gesellschaft.

Im Geschäftsjahr haben sich die Risiken für die Gesellschaft nicht wesentlich verändert. Bestandsgefährdende Risiken oder Risiken mit wesentlichem Einfluss auf die Ertragslage und/oder Vermögenslage liegen nicht vor.

Durch gewissenhafte Prüfungen wird versucht, finanzielle und operative Risiken in einem überschaubaren Rahmen zu halten. Auch in der Zukunft wird SHF die Risiko-, Controlling- und Informationssysteme permanent weiterentwickeln.

Gleichzeitig gilt es, Chancen frühzeitig zu erkennen und zu nutzen und diese im Rahmen strategischer und operativer Entscheidungen gegen die entsprechenden Risiken abzuwägen.



## **E. Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten**

Wegen der ausgezeichneten Liquidität ist es der SHF AG möglich, auf Währungsabsicherungen weitgehend zu verzichten, da keine Notwendigkeit besteht, die erhaltenen Fremdwährungen innerhalb kürzester Zeit gegen Euro einzutauschen. Der Einsatz von Finanzinstrumenten zur Währungsabsicherung wäre zwar prinzipiell möglich, doch ist damit auch immer eine Mindestgebühr verbunden, wie im Fall der Optionsgeschäfte, denn die Banken können diese Absicherungen selbstverständlich nicht kostenlos anbieten. Werden reine Swaps verwendet, dann beraubt sich das Unternehmen der Möglichkeit, an günstigen Kursentwicklungen zu partizipieren. Andere, etwas exotischere Konstruktionen zur Währungsabsicherung beruhen in den meisten Fällen auf eingebauten „Hürden“, bei deren Reißen das Absicherungsgeschäft für den Kunden in der Regel mit Verlusten verbunden ist.

Gerade vor dem Hintergrund der heutzutage durch die Notenbanken der Länder getriebenen Geldpolitik, haben die Wechselkurse wenig mit den tatsächlichen Marktgegebenheiten zu tun, sondern spiegeln den Willen der Notenbanken zur „korrekten“ Bewertung der Landeswährung wider. Über die Steuerung des Leitzinssatzes, die Ausgabe von Staatsanleihen und den Ankauf von Anleihen anderer Emittenten wird gezielt Wirtschaftspolitik durch die Notenbanken betrieben. Vor diesem Hintergrund und der damit verbundenen Unberechenbarkeit der Wechselkursentwicklung wird von SHF seit einiger Zeit ganz bewusst auf Absicherungsgeschäfte verzichtet.

Im Geschäftsjahr 2015 war SHF erneut sehr erfolgreich mit dieser Strategie, denn es konnten saldiert Erträge aus Währungsumrechnungen in Höhe von TEUR 189 verbucht werden.

Allgemein stellt der hohe Anteil der Fremdwährungsumsätze im SHF-Geschäft immer eine Chance auf Währungsgewinne, aber auch ein Risiko für Währungsverluste dar. Dies gilt umso mehr, als sich der Umsatzanteil der SHF in Fremdwährungen im Bereich um 43 % bewegt.

Der latenten Gefahr eines deutlichen Wertverlustes des Euro im Außenwert wird dadurch Rechnung getragen, dass circa ein Drittel der Liquidität in Fremdwährungen gehalten wird. Gegenwärtig sind dies US-Dollar (~ 19 %), Schweizer Franken (~ 9 %), Australischer Dollar (~ 5 %) und Japanischer Yen (~ 2 %). Der Außenwert des Euro ist insofern von Bedeutung für die SHF, als viele High-Tech-Vorprodukte von anderen Technologieführern weltweit in Fremdwährungen bezogen werden.

Auch hier gilt der weiter oben genannte Hinweis, dass hieraus im Hinblick auf die Wechselkursentwicklung sowohl Chancen als auch Risiken erwachsen.

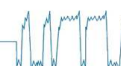
Aus dem laufenden Geschäft ergeben sich Mittelzuflüsse überwiegend in den Fremdwährungen USD und JPY.

Weiterhin wird die Liquidität der SHF zur Absicherung gegen mögliche Bankinsolvenzen auf verschiedenen Guthabenkonten bei unterschiedlichen Banken gehalten.

Berlin, den 16. März 2016

SHF Communication Technologies AG

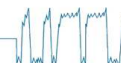
Der Vorstand



## BILANZ 2015

Erstellt nach den Vorschriften des HGB

Werte in EUR (gerundet)	Vorjahr 31.12.2014	% von BilSum	Bewegung 1.1. - 31.12.15	Bestand 31.12.2015	% von BilSum
I Immaterielle Vermögensgegenstände	1.340	0,0%	-1.340	0	0,0%
II Sachanlagen	676.031	6,7%	-65.620	610.411	6,1%
III Finanzanlagen	310.226	3,1%	-187.417	122.809	1,2%
<b>A Anlagevermögen</b>	<b>987.597</b>	<b>9,7%</b>	<b>-254.377</b>	<b>733.220</b>	<b>7,3%</b>
I Vorräte / Anzahlungen	1.832.231	18,1%	-47.362	1.784.869	17,7%
1 Forderungen Lief.- u. Leistungen	391.909	3,9%	563.472	955.380	9,5%
2 Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	840.914	8,3%	227.775	1.068.689	10,6%
3 Sonstige Vermögensgegenstände	102.829	1,0%	-40.289	62.540	0,6%
II Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	1.335.652	13,2%	750.957	2.086.609	20,7%
III Kasse, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	5.824.239	57,5%	-513.022	5.311.216	52,8%
<b>B Umlaufvermögen</b>	<b>8.992.122</b>	<b>88,7%</b>	<b>190.572</b>	<b>9.182.694</b>	<b>91,2%</b>
<b>C Aktive RAP</b>	<b>154.176</b>	<b>1,5%</b>	<b>-2.320</b>	<b>151.856</b>	<b>1,5%</b>
<b>Summe Aktiva</b>	<b>10.133.895</b>	<b>100,0%</b>	<b>-66.125</b>	<b>10.067.770</b>	<b>100,0%</b>
I Gezeichnetes Kapital	4.563.300	45,0%		4.563.300	45,3%
II Kapitalrücklage	415.486	4,1%		415.486	4,1%
III Gewinnrücklagen gesamt	2.959.602	29,2%	22.131	2.981.733	29,6%
IV Bilanzgewinn	958.293	9,5%	-228.165	730.128	7,3%
<b>A Eigenkapital</b>	<b>8.896.681</b>	<b>87,8%</b>	<b>-206.034</b>	<b>8.690.647</b>	<b>86,3%</b>
<b>B Rückstellungen</b>	<b>1.046.491</b>	<b>10,3%</b>	<b>-32.407</b>	<b>1.014.084</b>	<b>10,1%</b>
1 Erhaltene Anzahlungen	10.733	0,1%	15.430	26.164	0,3%
2 Verbindlichkeiten Lief.- u. Leistungen	79.966	0,8%	127.985	207.951	2,1%
3 Sonstige Verbindlichkeiten	60.405	0,6%	17.966	78.371	0,8%
<b>C Verbindlichkeiten</b>	<b>151.104</b>	<b>1,5%</b>	<b>161.381</b>	<b>312.485</b>	<b>3,1%</b>
<b>D Passive RAP</b>	<b>39.618</b>	<b>0,4%</b>	<b>10.935</b>	<b>50.553</b>	<b>0,5%</b>
<b>Summe Passiva</b>	<b>10.133.895</b>	<b>100,0%</b>	<b>-66.125</b>	<b>10.067.770</b>	<b>100,0%</b>



## GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 2015

Erstellt nach den Vorschriften des HGB

Werte in EUR (gerundet)	2015	% von 100%	2014	% von 100%
<b>1. Umsatzerlöse</b>	<b>7.449.489</b>	<b>104,2%</b>	<b>7.477.009</b>	<b>102,3%</b>
2. Bestandsveränderungen	-299.760	-4,2%	-168.154	-2,3%
<b>3. Gesamtleistung</b>	<b>7.149.729</b>	<b>100,0%</b>	<b>7.308.855</b>	<b>100,0%</b>
4. Sonstige betriebliche Erträge	426.117	6,0%	506.694	6,9%
5. RHB-Stoffe und Waren	1.578.178	22,1%	1.572.655	21,5%
6. Aufwendungen für bezogene Leistungen	15.306	0,2%	33.483	0,5%
<i>Materialaufwand gesamt</i>	<i>1.593.485</i>	<i>22,3%</i>	<i>1.606.138</i>	<i>22,0%</i>
7. Personalaufwendungen	3.543.447	49,6%	3.622.114	49,6%
8. Abschreibungen	196.051	2,7%	214.700	2,9%
9. Sonstige betriebliche Aufwendungen	1.183.189	16,5%	1.013.557	13,9%
10. Erträge aus Beteiligungen	0	0,0%	33.867	0,5%
11. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	3.796	0,1%	10.815	0,1%
12. Zinsen und ähnliche Erträge	2.625	0,0%	11.494	0,2%
13. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	6.500	0,1%	3.047	0,0%
<b>14. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>1.059.595</b>	<b>14,8%</b>	<b>1.412.168</b>	<b>19,3%</b>
15. Ertragsteuern (KöSt, Soli, Gewerbesteuer)	306.194	4,3%	405.632	5,5%
16. Sonstige Steuern	1.142	0,0%	312	0,0%
<i>Steuern gesamt</i>	<i>307.336</i>	<i>4,3%</i>	<i>405.944</i>	<i>5,6%</i>
<b>17. Jahresüberschuss</b>	<b>752.259</b>	<b>10,5%</b>	<b>1.006.224</b>	<b>13,8%</b>
18. Einstellungen in Gewinnrücklagen	22.131	0,3%	47.931	0,7%
<b>19. Bilanzgewinn</b>	<b>730.128</b>	<b>10,2%</b>	<b>958.293</b>	<b>13,1%</b>



## KAPITALFLUSSRECHNUNG 2015

Nachstehende Kapitalflussrechnung wurde auf der Grundlage des Standards DRS 21 des Deutschen Rechnungslegungs Standards Committees erstellt, auf die Angabe von Vorjahreszahlen wurde aufgrund der Umstellung von DRS 2 auf DRS 21 verzichtet:

Werte in TEUR (gerundet)	2015
<b>Periodenergebnis (Jahresüberschuss)</b>	<b>752</b>
+/- Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	196
+/- Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	75
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	1
-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-697
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	173
- Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-11
+ Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	23
- Zinserträge	-3
+ Zinsaufwendungen	2
- Ertragsteuerertrag	-13
+ Ertragsteueraufwand	323
+/- Ertragsteuerein-/auszahlungen	-423
<b>= Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>398</b>
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-152
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	198
+ Erhaltene Zinsen	3
<b>= Cash Flow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>49</b>
- Gezahlte Zinsen	-2
- Gezahlte Dividenden an Aktionäre	-958
<b>= Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-960</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds</b>	<b>-513</b>
<b>+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode</b>	<b>5.824</b>
<b>= Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>	<b>5.311</b>



## **ANHANG**

### **zum Jahresabschluss auf den 31. Dezember 2015**

#### **I. Allgemeines**

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2015 wurde nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches aufgestellt. Die Ausweis- und Gliederungsbestimmungen der §§ 238 bis 263 HGB sowie die ergänzenden Vorschriften für Kapitalgesellschaften gemäß § 264 ff. HGB unter Berücksichtigung der entsprechenden Regelungen des AktG wurden befolgt.

Die Gesellschaft ist eine mittelgroße Kapitalgesellschaft im Sinne des § 267 Abs. 2 HGB. Auf die Erstellung eines Konzernabschlusses wurde gemäß § 293 HGB verzichtet.

Mit Beschluss vom 16. Juni 2008 stimmte die Hauptversammlung der Einbeziehung sämtlicher Aktien der Gesellschaft in den Handel an einer deutschen Börse zu. Seit dem 07. Juli 2008 ist die SHF Communication Technologies AG (ISIN: DE000A0KPMZ7 / WKN: A0KPMZ) an der Frankfurter Wertpapierbörse im Freiverkehr notiert.

#### **II. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden**

Die Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) wurde nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Die Bewertung erfolgt nach dem Grundsatz der Unternehmensfortführung im Sinne des § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB.

##### **Anlagevermögen**

Die Vermögensgegenstände des Anlagevermögens wurden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen sowie notwendige, außerplanmäßige Abschreibungen bewertet.

Die Herstellungskosten umfassen neben den Einzelkosten angemessene Teile der Material- und Fertigungsgemeinkosten, den Werteverzehr des Anlagevermögens - soweit durch die Fertigung veranlasst - und angemessene Teile der Kosten der allgemeinen Verwaltung. Fremdkapitalzinsen wurden nicht berücksichtigt.

Entgeltlich erworbene bzw. hergestellte Vermögensgegenstände des Anlagevermögens werden linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Abschreibungen werden pro rata temporis vorgenommen.

Für in 2008 angeschaffte Mietereinbauten im Dachgeschoss (Ausbau der Cafeteria sowie des Schulungs- und Versammlungsraumes) wurde eine Nutzungsdauer von sieben Jahren angesetzt und ungeachtet der Verlängerung des Mietvertrages beibehalten. Ende Februar 2016 wurde eine Option zur Verlängerung des Mietvertrages um weitere 5 Jahre bis zum 31.08.2021 ausgeübt.

Ein Demogerät wurde im Berichtsjahr an einen Kunden verkauft und als Anlagenabgang gezeigt. Der Verkaufserlös wurde unter Umsatzerlöse verbucht. Die Demogeräte werden als Messe- und Kundenvorführungsgeräte genutzt.

Das Anlagevermögen wurde während des Berichtsjahres im Rahmen einer Inventur körperlich aufgenommen. Abgänge von Sachanlagen, die aus dem Inventurergebnis resultieren, werden als Aufwand in Höhe von TEUR 20 ausgewiesen.

Seit dem 01. Januar 2008 wird für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens mit Anschaffungskosten zwischen EUR 150 und EUR 1.000 unter Beachtung von Wesentlichkeits-





grundsätzen ein Sammelposten gebildet. Die Nutzungsdauern sind vereinfachend pauschal auf fünf Jahre festgelegt. Geringwertige Wirtschaftsgüter mit Anschaffungskosten bis EUR 150 werden seit 2008 als sofortiger Aufwand verbucht.

Die Finanzanlagen beinhalten die Anteile an den Tochtergesellschaften in den USA und Japan und werden zu Anschaffungskosten ausgewiesen. Gründe für Wertminderungen lagen im Geschäftsjahr 2015 nicht vor.

Der Abgang bei den Finanzanlagen in Höhe von insgesamt TEUR 187 (Buchwert 01.01.2015) betreffen eine australische und eine norwegische Staatsanleihe. Die Laufzeiten endeten im April und Mai 2015.

## **Umlaufvermögen**

Das Vorratsvermögen wurde zum Bilanzstichtag im Rahmen einer Inventur körperlich aufgenommen.

Die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe wurden zu Anschaffungskosten unter Beachtung des strengen Niederstwertprinzips bewertet.

Die Bewertung der unfertigen und fertigen Erzeugnisse erfolgte mit den Herstellungskosten unter Berücksichtigung des strengen Niederstwertprinzips.

Neben den Einzelkosten werden angemessene Teile der Material- und Fertigungsgemeinkosten, der Werteverzehr des Anlagevermögens - soweit durch die Fertigung veranlasst - und angemessene Teile der Kosten der allgemeinen Verwaltung angesetzt. Fremdkapitalzinsen wurden nicht berücksichtigt.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind grundsätzlich zu Anschaffungskosten angesetzt. Den erkennbaren Bewertungsrisiken wurde durch angemessene Wertberichtigungen Rechnung getragen.

Unter den sonstigen Vermögensgegenständen sind Forderungen in Höhe von TEUR 22 (Vorjahr: TEUR 43) enthalten, die eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr ausweisen. Es handelt sich um das in 2007 aktivierte Körperschaftsteuerguthaben für Vorjahre. Das gesamte Körperschaftsteuerguthaben wird im Zeitraum von 2008 bis 2017 in zehn gleich hohen Jahresraten in Höhe von EUR 25.556,70 ausgezahlt (§ 37 Abs. 4 bis 7 KStG). Zum Stichtag beläuft sich das Guthaben unter der Berücksichtigung der Aufzinsung von 6 % auf TEUR 48.

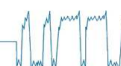
Die auf fremde Währung lautenden kurzfristigen Forderungen und Vermögensgegenstände, die flüssigen Mittel und die kurzfristigen Verbindlichkeiten wurden zum Devisenkassamittelkurs am Abschlussstichtag umgerechnet. Die aus den Währungsumrechnungen resultierenden Differenzen werden ergebniswirksam in der GuV erfasst.

## **Aktive Rechnungsabgrenzungsposten**

Der Aktive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet Ausgaben vor dem Bilanzstichtag, die Aufwand für die Zeit danach darstellen. Darin sind im Wesentlichen im Voraus entrichtete Sach-, Transport- und D&O-Versicherungsprämien, Jahreszahlungen für Wartungs- und Supportverträge, Betreuungsprovisionen für die equinet AG (Designated Sponsor), Mitgliedsbeiträge, Kosten für Abonnements sowie Anzahlungen für im 1. Quartal 2016 stattfindende Messeaktivitäten in Kalifornien/USA enthalten.

## **Rückstellungen**

Rückstellungen sind für alle erkennbaren ungewissen Verbindlichkeiten in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages gebildet worden.



Langfristige Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von größer einem Jahr sind gemäß § 253 Abs. 2 S. 1 HGB mit dem ihrer Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzins der vergangenen sieben Geschäftsjahre abgezinst. Aufgrund der Folgebewertung werden Erträge und Aufwendungen aus der Abzinsung nach BilMoG unter den Zinserträgen mit TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 4) sowie Zinsaufwendungen mit TEUR 5 (Vorjahr: TEUR 3) ausgewiesen.

## Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten sind mit ihrem Erfüllungsbetrag angesetzt. Alle Verbindlichkeiten haben wie im Vorjahr eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr.

## Passive Rechnungsabgrenzungsposten

Der Passive Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet Einnahmen vor dem Bilanzstichtag, die Ertrag für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen. Einnahmen aus Garantieverlängerungen und aus Kalibrierleistungen bilden diesen Posten. Diese werden über die verbleibende Restlaufzeit anteilig aufgelöst.

## III. Erläuterungen zur Bilanz

### A. Anlagevermögen

Zur Entwicklung des Anlagevermögens 2015 einschließlich der kumulierten Abschreibungen wird auf den separat dargestellten Anlagenspiegel (Anlage 3/1) verwiesen.

Die Nutzungsdauern für Betriebs- und Geschäftsausstattung betragen zwischen drei und dreiundzwanzig (für Tresor) Jahren.

### B. Finanzanlagen - Angaben zu verbundenen Unternehmen

Die Anteile an verbundenen Unternehmen weisen hundertprozentige Beteiligungen an folgenden Firmen aus:

SHF Japan Kabushikigaisha	Eigenkapital 31.12.2015:	JPY	37.474.490
Yatsuka Building, 4th floor 1-3-8 Higashiazabu, Minato-ku Tokyo 106-0044 Japan	Umsatzerlöse 2015: Jahresergebnis 2015:	JPY	201.021.420 1.530.375

Der Umrechnungskurs zum Stichtag betrug 131,07 JPY/EUR.

SHF North America, Inc. c/o Miles & Stockbridge P.C. 100 Light Street Baltimore, Maryland 21202 USA	Eigenkapital 31.12.2015: Umsatzerlöse 2015: Jahresergebnis 2015:	US\$	369.655 3.174.590 95.504
---	--	------	--------------------------------

Der Umrechnungskurs zum Stichtag betrug 1,0887 USD/EUR.

Beide Beteiligungen sind im Geschäftsjahr 2001 gegründete Vertriebs-Tochterunternehmen.

Bei den Forderungen gegen verbundene Unternehmen handelt es sich um Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr.



Mit der Feststellung der Jahresabschlüsse 2014 beider Tochterunternehmen wurden keine Ausschüttungen in 2015 beschlossen.

## C. Eigenkapital

### Grundkapital

Das Grundkapital beträgt EUR 4.563.300,00 und ist in 4.563.300 Inhaberstückaktien mit einem rechnerischen Wert von EUR 1,00 eingeteilt.

### Genehmigtes Kapital

In der Hauptversammlung vom 12. Juni 2013 wurde das genehmigte Kapital 2008/I aufgehoben und durch das neu genehmigte Kapital ersetzt. Der Vorstand wurde durch Beschluss der Hauptversammlung ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 11. Juni 2018 einmalig oder mehrmalig um bis zu insgesamt EUR 2.281.650,00 gegen Bar- und/oder Sacheinlagen durch Ausgabe von bis zu 2.281.650 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2013/I).

### Dividendenausschüttung 2014

Die von der Hauptversammlung am 10. Juni 2015 beschlossene Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2014 in Höhe von EUR 0,21 pro Aktie mit einem Gesamtwert in Höhe von TEUR 958 wurde an die Aktionäre vorgenommen. Die Zahlung des Ausschüttungsbetrages an die Gebrüder Martin Bank zur Veranlassung der Dividendenausschüttung war am 11. Juni 2015 abgeschlossen.

### Vorschlag zur Ergebnisverwendung 2015

Aufgrund des positiven Ergebnisses des Geschäftsjahres 2015 schlägt der Vorstand vor, EUR 0,16 pro Aktie an die Aktionäre auszuschütten. Der zur Ausschüttung anstehende Betrag ergibt TEUR 730. Die Dividendenausschüttung ist unmittelbar nach der Hauptversammlung geplant. Diese wird voraussichtlich im Juni 2016 stattfinden.

### Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt unverändert zum Vorjahr EUR 415.486,02.

### Gesetzliche Rücklage

Die gesetzliche Rücklage beträgt unverändert zum Vorjahr EUR 40.844,38.

### Andere Gewinnrücklagen

Aus dem Ergebnis des Geschäftsjahres wurden TEUR 22, in andere Gewinnrücklagen eingestellt. Die Gewinnrücklage hat sich im Berichtsjahr wie folgt entwickelt:

Gewinnrücklagen	2015 EUR	2014 EUR
Stand 01.01.	2.468.758	2.420.827
Einstellung in die Gewinnrücklage aus dem Jahresüberschuss	22.131	47.931
Stand 31.12.	2.490.889	2.468.758



## Wertaufholungsrücklage

Die Wertaufholungsrücklage besteht unverändert zum Vorjahr in Höhe von TEUR 450.

## D. Rückstellungen

Die Aufgliederung und Entwicklung der Rückstellungen ist aus der Anlage 3/2 ersichtlich. Personalrückstellungen wurden für Verpflichtungen aus Urlaub, Überstunden, Weihnachtsgeld, Provisionen, Tantiemen, Jubiläen und Beiträgen zur Berufsgenossenschaft gebildet.

## E. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Gesellschaft hat ab dem 1. September 2001 einen Mietvertrag über eine Mindestlaufzeit von zehn Jahren zur Anmietung von Produktions- und Lagerräumen abgeschlossen. Der Mietvertrag wurde im Februar 2016 um weitere fünf Jahre bis zum 31.08.2021 verlängert. Darüber hinaus wurden PKW-Stellplätze ohne feste Laufzeit mit einmonatiger Kündigungsfrist angemietet. Die Mietbelastung beträgt insgesamt ca. TEUR 228 p.a.

Für die Dienstwagen der Mitarbeiter existieren Kfz-Leasingverträge, die unterschiedliche Vertragslaufzeiten haben. Bis Ende der festen Vertragslaufzeiten belaufen sich die Leasingraten auf insgesamt TEUR 24.

## IV. Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

Die Umsatzerlöse der SHF AG entwickelten sich im Jahresvergleich wie folgt:

	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>Veränderung</b>	
	TEUR	TEUR	TEUR	%
Umsatzerlöse	7.449	7.477	(28)	(0,38)

Unter den sonstigen betrieblichen Erträgen sind im Wesentlichen Erträge aus Währungskursumrechnungen in Höhe von TEUR 189 (davon Umrechnungsdifferenzen aus Banksalden TEUR 142, aus Liefergeschäften TEUR 47 und aus Devisentermingeschäften TEUR 0), aus Management Fee in Höhe von TEUR 114 (davon von verbundenen Unternehmen: TEUR 114), aus sonstigen Sachbezügen in Höhe von TEUR 43, aus weiteren sonstigen ordentlichen Erträgen TEUR 28 (davon andere Umsätze mit Kunden: TEUR 16, Versicherungserstattungen: TEUR 11) und aus Aufwandszuschüssen in Höhe von TEUR 14 (öffentlich geförderte Projekte) enthalten.

Sonstige betriebliche Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen Raumkosten inkl. Nebenkosten in Höhe von TEUR 314, Werbe- und Reisekosten in Höhe von TEUR 196, Versicherungen, Lizenzen, Beiträge und Abgaben in Höhe von TEUR 160, Kosten der Warenabgabe in Höhe von TEUR 128, Reparaturen, Instandhaltungen und Kalibrierungen in Höhe von TEUR 38, laufende Beratungsleistungen im Rahmen der Börsennotierung in Höhe von TEUR 37, Abschluss- und Prüfungskosten in Höhe von TEUR 36 sowie Fahrzeugkosten in Höhe von TEUR 34.

Stückzinsen zum Bilanzstichtag aus den im ersten Halbjahr endenden norwegischen und australischen Staatsanleihen werden unter den Erträgen aus Wertpapieren des Finanzanlagevermögens in Höhe von TEUR 4 ausgewiesen.

Die Zinserträge in Höhe von TEUR 3 resultieren im Wesentlichen aus Tagesgeldanlagen bei der Landesbank Berlin AG, bei der Volkswagenbank AG und der PostFinance AG (CH).

Für das Berichtsjahr wurden Steuervorauszahlungen für Körperschaftsteuer, Solidaritäts-



zuschlag und für Gewerbesteuer insgesamt in Höhe von TEUR 279 vom Finanzamt angesetzt und beschieden. Diese sind vollständig und termingerecht an das Finanzamt gezahlt worden. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag werden mit TEUR 306 angesetzt. Darin enthalten sind der Steueraufwand für 2015 in Höhe von TEUR 323 sowie Steuererträge aus Vorjahren (TEUR 17). Die Steuerquote liegt damit bei ca. 30 %. Der Jahresüberschuss für das Geschäftsjahr 2015 beträgt TEUR 752.

## **V. Sonstige Angaben**

### **A. Währungsabsicherungsgeschäfte**

Es bestehen keine Währungssicherungsgeschäfte zum Bilanzstichtag.

### **B. Arbeitnehmer**

Im Geschäftsjahr 2015 waren durchschnittlich 52 Arbeitnehmer (ohne Vorstand) beschäftigt.

### **C. Gesellschaftsorgane**

Organe der Gesellschaft sind:

die Hauptversammlung,  
der Vorstand und  
der Aufsichtsrat.

Vorstand: Herr Dr.-Ing. (Physik) Frank Hieronymi  
Herr Dr.-Ing. (Elektrotechnik) Lars Klapproth

Den Mitgliedern des Vorstands wurden im Berichtsjahr Gesamtbezüge in Höhe von TEUR 511 gewährt. Die Vorstandsverträge laufen bis zum 30. September 2019.

Aufsichtsrat: Herr Prof. Dr. Walter L. Rust  
(Vorsitzender), Rechtsanwalt und Notar bei Mock-Rechtsanwälte  
Herr Manfred Plötz  
(stellvertretender Vorsitzender), Kaufmann  
Herr Dipl.-Ing. Andreas Martin  
Softwareentwickler

Im Berichtsjahr wurden insgesamt TEUR 57 Aufsichtsratsvergütung an die Mitglieder des Aufsichtsrats gezahlt. Zum Bilanzstichtag wurden TEUR 60 aufwandswirksam berücksichtigt.

Berlin, den 16. März 2016

SHF Communication Technologies AG

Der Vorstand

[Der vollständige Bericht über die Prüfung des Jahresabschlusses zum 31.12.2015 und des Lageberichts für das Geschäftsjahr 2015 der SHF Communication Technologies AG liegt in den Räumen der Gesellschaft während der Hauptversammlung aus.](#)



## **BERICHT DES AUFSICHTSRATES**

### **über das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis 31. Dezember 2015**

Der Aufsichtsrat hat sich während des Geschäftsjahres durch schriftliche und mündliche Berichte regelmäßig über den Gang der Geschäfte und die Ertragslage des Unternehmens unterrichten lassen. Darüber hinaus stand der Vorsitzende des Aufsichtsrates im ständigen Kontakt mit den Mitgliedern des Vorstandes. Dabei wurden Fragen der Unternehmensstrategie und wichtige Vorfälle besprochen.

Der Aufsichtsrat hat die Geschäftsführung laufend überwacht. In 4 Sitzungen wurden alle Geschäftsvorfälle und anstehenden Entscheidungen, die nach Gesetz und der Satzung der Zustimmung des Aufsichtsrates bedürfen, ausführlich behandelt. An diesen Sitzungen haben sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrates teilgenommen.

Schwerpunktmäßig wurde in den Sitzungen des Aufsichtsrates kontinuierlich die Entwicklung der Geschäftsbereiche erörtert, insbesondere im Hinblick auf den Stand der Technologie, sowie die Marketing- und Vertriebsbemühungen und die damit verbundenen Personalfragen. Strategische Fragen wurden mehrfach intensiv erörtert. Hierzu gehörte der Stand der Entwicklung im Bereich der Systemkomponenten für 40 und 100 GBit/s Datenübertragungssysteme, Laborverstärker und Bit-Error-Rate-Testplattformen, die Entwicklung der Wettbewerbssituation und die Margenentwicklung. Der Aufsichtsrat wird monatlich über die Entwicklung des Unternehmens unterrichtet, sowohl im Hinblick auf Planabweichungen, als auch im Hinblick auf die jeweils erwartete künftige Entwicklung in den betreffenden Segmenten. Die Entwicklung und die Unternehmensplanung waren jeweils quartalsmäßig Gegenstand der Erörterung von Vorstand und Aufsichtsrat. Dabei wurden auch Fragen der Unternehmensstrategie, Diversifikations-Aktivitäten, Geschäftsentwicklung, Compliance und Risikomanagement sowie wichtige Vorfälle des Unternehmens besprochen. Im Zusammenhang mit der Aufstellung des Jahresabschlusses wurden insbesondere konkrete Wertansätze im Einzelnen besprochen.

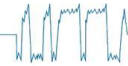
Die Umsätze liegen fast auf Vorjahresniveau mit 7,44 Mio. EUR. Das Jahresergebnis liegt mit ca. 0,75 Mio. EUR um 0,25 Mio. EUR niedriger als das Vorjahresergebnis. Der Gewinnverwendungsvorschlag für 2015 sieht vor, 97 % des ausgewiesenen Jahresüberschusses, entsprechend einem Betrag von TEUR 730 (entspricht 0,16 EUR/Aktie) auszuschütten. Die Gesellschaft verfügt nach wie vor über eine sehr gute Eigenkapitalquote von 86,3 % sowie über ein Guthaben in Höhe von 5,31 Mio. EUR (Vorjahr 5,82 Mio. EUR).

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss zum 31.12.2015 und der Lagebericht über das Geschäftsjahr 2015 als auch die Buchführung wurden durch die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählte UHY Deutschland AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss, den Lagebericht des Vorstands und seinen Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns ebenfalls sorgfältig geprüft. Der Abschlussprüfer hat an der Beratung des Jahresabschlusses am 13.04.2016 teilgenommen und für ergänzende Auskünfte zur Verfügung gestanden.

Die zu prüfenden Unterlagen und die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers wurden jedem Aufsichtsratsmitglied mit der Einladung zur Bilanzsitzung ausgehändigt.

Dem Gewinnverwendungsvorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns des Geschäftsjahres 2015 hat der Aufsichtsrat zugestimmt.



Die Berichte des Abschlussprüfers haben wir zustimmend zur Kenntnis genommen. Das abschließende Ergebnis unserer eigenen Prüfung entspricht vollständig dem Ergebnis der Abschlussprüfung. Der Aufsichtsrat sieht keinen Anlass, Einwendungen zu erheben.

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss in der Sitzung vom 13.04.2016 gebilligt. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und Mitarbeitern der Gesellschaft für die in 2015 geleistete Arbeit.

Berlin, den 13.04.2016

Der Aufsichtsrat

Prof. Dr. Rust

Vorsitzender des Aufsichtsrates



Der nachfolgende Bestätigungsvermerk bezieht sich auf den vollständigen Jahresabschluss und Lagebericht. Bei der Offenlegung des Jahresabschlusses wurde von den größenabhängigen Erleichterungen nach § 327 HGB Gebrauch gemacht.

## **BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS**

*„Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der SHF Communication Technologies AG, Berlin, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2015 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.*

*Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt.*

*Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.*

*Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.*

*Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“*

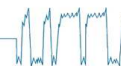
Berlin, den 17. März 2016

UHY Deutschland AG  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Igor Stranz)  
Wirtschaftsprüfer

(Dr. Ulla Peters)  
Wirtschaftsprüferin





**SHF Communication Technologies AG**

**Wilhelm-von-Siemens-Str. 23 D**

**12277 Berlin – Germany**

**Phone: +49 30 772051-0**

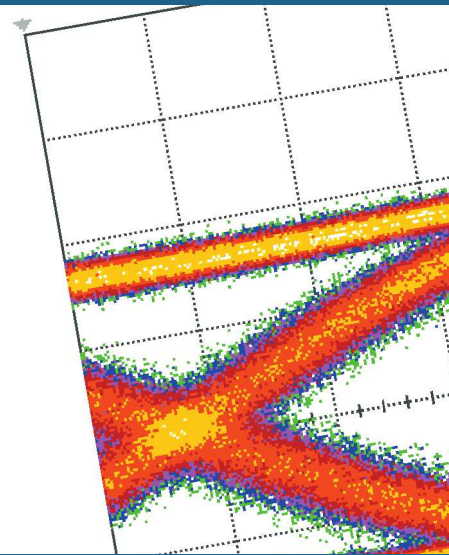
**Fax: +49 30 7537239**

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

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

**ISIN : DE000A0KPMZ7**

**WKN : AOK PMZ**



## **SHF Communication Technologies AG**

**Wilhelm-von-Siemens-Str. 23D  
12277 Berlin**

**[invest@shf.de](mailto:invest@shf.de)**