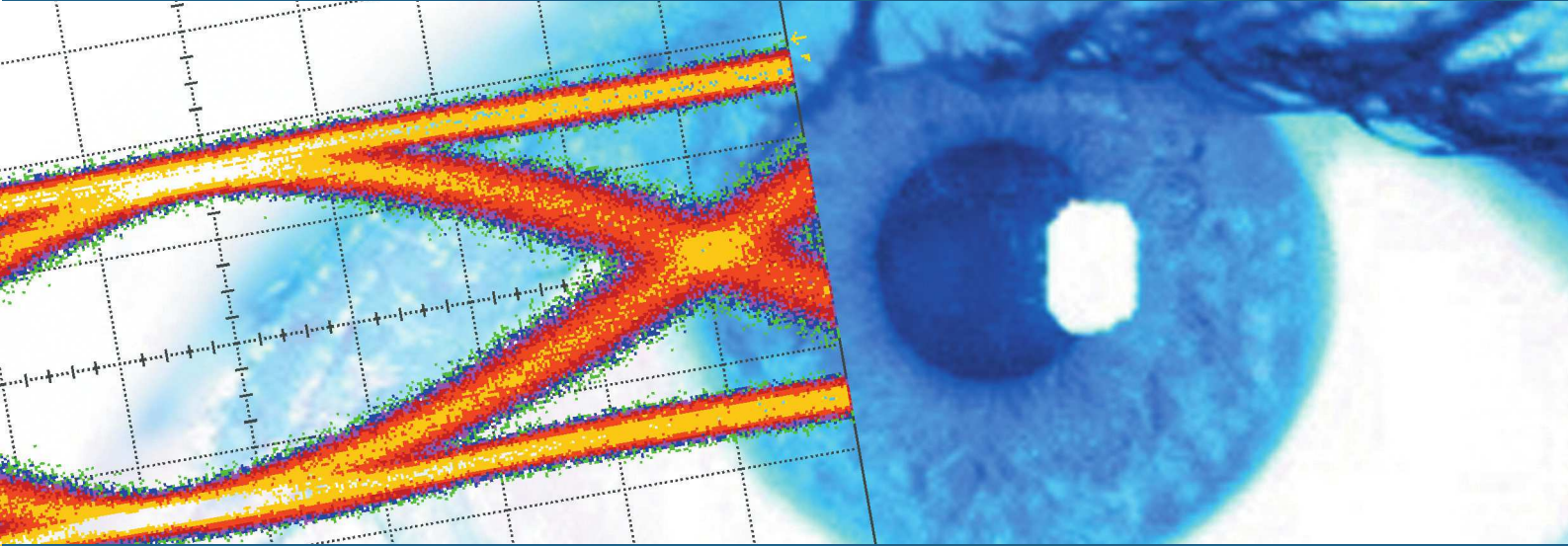


[www.shf.de](http://www.shf.de)



## Geschäftsbericht 2016



**SHF** Communication Technologies AG

the bandwidth company





## KENNZAHLEN

Werte in TEUR (gerundet)	2016	2015	2014	Abw. 2016/2015	
<b>Ergebnis</b>					
Umsatzerlöse <sup>1</sup>	7.131	7.449	7.477	-318	-4%
Gesamtleistung	7.363	7.150	7.309	213	3%
Exportanteil in %	77	84	89	-7	-8%
Ø Anzahl Mitarbeiter inkl. Vorstand	54	54	55	-	-
Umsatz je MA inkl. Vorstand per 31.12.	132	138	136	-6	-4%
Betriebsergebnis	785	863	1.027	-78	-9%
Jahresüberschuss	633	752	1.006	-119	-16%
<b>Bilanzstruktur</b>					
Langfristiges Vermögen	740	757	845	-17	-2%
Kurzfristiges Vermögen	3.269	3.974	3.454	-705	-18%
Liquide Mittel	5.464	5.311	5.824	153	3%
Eigenkapital	8.593	8.691	8.897	-98	-1%
Langfristiges Fremdkapital	134	90	116	44	49%
Kurzfristiges Fremdkapital	746	1.262	1.111	-516	-41%
Eigenkapitalquote in %	90,7	86,3	87,8	4	5%
<b>Cashflow / Liquidität</b>					
	<i>auf der Grundlage des Standards</i>	<i>DRS 21</i>	<i>DRS 21</i>	<i>DRS 2</i>	
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	1.071	398	1.755	673	> 100%
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-187	49	-38	-236	> -100%
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-730	-960	-913	230	24%
Finanzmittelfonds per 31.12.	5.464	5.311	5.824	153	3%
<b>Auftragssituation</b>					
Auftragseingang	6.280	7.790	6.880	-1.510	-19%
Auftragsbestand	911	1.617	1.295	-706	-44%
<b>EBITDA</b>					
	<b>1.105</b>	<b>1.255</b>	<b>1.607</b>	<b>-150</b>	<b>-12%</b>
<b>EBIT</b>					
	<b>922</b>	<b>1.059</b>	<b>1.393</b>	<b>-137</b>	<b>-13%</b>
<b>Ergebnis je Aktie in EUR<sup>2</sup></b>					
	<b>0,14</b>	<b>0,16</b>	<b>0,22</b>	<b>-0,02</b>	<b>-13%</b>

<sup>1</sup> neue Definition der Umsatzerlöse nach BilRUG (§ 277 Abs. 1 HGB) im Jahr 2016

<sup>2</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>7</b>
<b>LAGEBERICHT DES VORSTANDES</b> .....	<b>9</b>
<b>A. Geschäft und Rahmenbedingungen</b> .....	<b>9</b>
<b>B. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage</b> .....	<b>13</b>
<b>C. Nachtragsbericht</b> .....	<b>16</b>
<b>D. Prognose-, Chancen- und Risikobericht</b> .....	<b>16</b>
<b>E. Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten</b> .....	<b>21</b>
<b>BILANZ 2016</b> .....	<b>22</b>
<b>GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 2016</b> .....	<b>23</b>
<b>KAPITALFLUSSRECHNUNG 2016</b> .....	<b>24</b>
<b>ANHANG</b> .....	<b>25</b>
<b>I. Allgemeine Angaben zum Jahresabschluss</b> .....	<b>25</b>
<b>II. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden</b> .....	<b>25</b>
<b>III. Erläuterungen zur Bilanz</b> .....	<b>27</b>
<b>IV. Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung</b> .....	<b>29</b>
<b>V. Sonstige Angaben</b> .....	<b>30</b>
<b>BERICHT DES AUFSICHTSRATES</b> .....	<b>32</b>
<b>BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS</b> .....	<b>34</b>



## VORWORT DES VORSTANDES

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

wir beginnen den diesjährigen Geschäftsbericht mit einer guten Nachricht: Das Geschäftsjahr 2016 ist für SHF positiver verlaufen als wir erwartet hatten. Wir konnten einen Umsatz von 7,1 Mio. Euro erzielen und damit unsere Prognose um 1,9 Prozent übertreffen. Allerdings ist es uns leider – wenn auch erwartungsgemäß – nicht gelungen, den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr stabil zu halten, denn unser Markt war auch im vergangenen Jahr von Höhen und Tiefen geprägt. So mussten wir 2016 einen Umsatzrückgang von 4,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr (7,45 Mio. Euro) hinnehmen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir erstmals neue Bilanzierungsvorschriften angewendet. Danach sind nun alle Erlöse aus dem Verkauf von Produkten sowie aus der Erbringung von Dienstleistungen zusammen als Umsatzerlöse definiert. Mit dem Verkauf von Produkten hat SHF im vergangenen Jahr 6,9 Mio. Euro erzielt, hinzu kamen 182 Tsd. Euro aus Dienstleistungen. Für 2015 wären nach dieser Rechnung zusätzliche Umsätze in Höhe von 156 Tsd. Euro auszuweisen.

Wir haben im Jahr 2016 ein EBIT von 0,92 Mio. Euro erzielt und konnten damit die Prognose von 0,72 Mio. Euro übertreffen. Gemessen an den Erwartungen sind wir damit – auch und besonders im Vergleich zu unseren Wettbewerbern – gut durch das Jahr gekommen. Das Jahresergebnis spiegelt allerdings auch die Schwierigkeiten im Markt wider: Mit 0,63 Mio. Euro liegen wir 16 Prozent unter dem Vorjahresergebnis.

Mit der Entwicklung, Fertigung und dem Vertrieb von Komponenten und Messgeräten für die Datenübertragung im Hochgeschwindigkeitsbereich ist SHF nach wie vor in einem Nischenmarkt aktiv und stark von der schwachen Weltkonjunktur abhängig - und wird es auf absehbare Zeit auch bleiben. Es ist unwahrscheinlich, dass sich unsere Kunden – Telekommunikationsunternehmen, Netzwerkausrüster und Forschungseinrichtungen – von ihrer Investitionszurückhaltung verabschieden. Trotzdem blicken wir mit Zuversicht in die Zukunft, denn SHF ist finanzstark und plant strategisch und innovativ.

Ein Blick auf den Auftragsbestand zeigt, dass wir positiv in das Geschäftsjahr 2016 starten konnten. Unser Auftragsbestand lag höher als zu Beginn des Vorjahres. Auch die Auftragseingänge im ersten Halbjahr 2016 überstiegen die des Vorjahres. Doch in den Vorjahren hat sich das Geschäft im zweiten Halbjahr immer noch einmal deutlich belebt. Dieses Phänomen ist 2016 zum ersten Mal ausgeblieben, sodass wir das Jahr mit Auftragseingängen von insgesamt 6,3 Mio. Euro beendet haben und damit unter den im Jahr zuvor gebuchten 7,8 Mio. Euro lagen. Auch dieses Geschehen verdeutlicht, dass unsere Kunden mit knappen Budgets agierten und Investitionen scheuten.

SHF ist ein internationales Unternehmen: Mehr als drei Viertel unseres Umsatzes generieren wir im Ausland, hauptsächlich in den USA und Kanada sowie in Japan. Seit einigen Jahren sind wir auch in China aktiv. In Nordamerika verkaufen wir unsere Produkte über eine eigene Vertriebstochter mit Sitz an der Ostküste. Den Sprung nach Westen und somit näher an die Kunden in Silicon Valley haben wir 2015 mit unserem Vertriebspartner Ward Davis Associates gemacht. Die Umsätze, die wir mit den neuen Kunden im Westen erzielt haben, reichen allerdings nicht, um die insgesamt niedrigen Umsätze in Nordamerika zu kompensieren. Der Umsatzanteil dieser Region ist in 2016 gesunken. Gestiegen ist dagegen der Umsatzanteil unserer japanischen Tochter. Hier arbeiten wir daran, neue Kunden aus dem Bereich Datacom



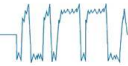
zu gewinnen. Auch in China hat sich der Markt gravierend verändert. Wir registrieren dort eine bemerkenswerte Zurückhaltung bei Investitionen in hochpreisige Messgeräte. Demzufolge ist unser Umsatzanteil im vergangenen Jahr dort auf 15,3 Prozent gesunken, nach 24,5 Prozent im Jahr 2015.

Positiv hat sich dagegen der Umsatzanteil in Deutschland entwickelt, er hat im vergangenen Jahr um 6,5 Prozentpunkte zugenommen und lag bei 22,8 Prozent gegenüber 16,3 Prozent in 2015. Ein Großteil dieses Umsatzes wurde allerdings mit den deutschen Niederlassungen ausländischer Test- und Messgerätehersteller getätigt. Der Umsatz mit europäischen Kunden außerhalb Deutschlands blieb mit 11,8 Prozent nahezu unverändert. Deutlich zulegen konnten auch die Umsätze im Rest der Welt. Wir erschließen neue Märkte in Südkorea, Australien und Neuseeland und konnten unseren Umsatzanteil in diesen Regionen von 4,9 Prozent in 2015 auf 11,2 Prozent in 2016 steigern.

Da die Mehrheit der SHF-Kunden nach wie vor nur sehr zurückhaltend investiert, müssen wir uns weiterhin mit ausgezeichneten Produkten positionieren und setzen daher auf starke Forschungs- & Entwicklungsleistungen. Auch 2016 flossen mit 12 Prozent unseres erzielten Umsatzes erhebliche Mittel in diesen Bereich. Der Schwerpunkt liegt dabei auf integrierten Schaltkreisen, Messgeräten und Verstärkern. Insgesamt geben wir ein Fünftel unserer Personalkosten für Forschung und Entwicklung aus. Die Ergebnisse dieses Engagements zeigen sich bereits in der Nachfrage nach unserem neuen 8-kanaligen Bitmuster-Generator, der zusammen mit unseren Digital-Analog-Konvertern einen vollwertigen Arbitrary-Waveform-Generator bildet. Auch unser 2016 vorgestellter „kleiner“ Arbitrary-Waveform-Generator wird zunehmend nachgefragt.

Ein weiterer Pluspunkt ist unsere Finanzstärke. Unsere Eigenkapitalquote betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr sehr gute 90,7 Prozent (86,3 Prozent in 2015). Der positive Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit (1,07 Mio. Euro) hat entscheidend dazu beigetragen, dass SHF am Bilanzstichtag über liquide Mittel von 5,5 Mio. Euro verfügte. Wir haben keine Verbindlichkeiten gegenüber Banken. Dank unserer starken Finanzkraft sind wir zuversichtlich, mittelfristig wieder auf den Wachstumspfad zurückzukehren.

Für das laufende Geschäftsjahr sind die Aussichten noch eher verhalten. Die Wachstumsprognosen für unsere Absatzmärkte liegen mit Ausnahme von China bei durchschnittlich etwa 1,9 Prozent (IMF). Wir hatten zu Beginn des Jahres 2017 Aufträge von 911 Tsd. Euro in den Büchern – rund 44 Prozent weniger als im Vorjahr. Damit liegen wir zwar leicht hinter den Planzahlen, gehen für 2017 aber trotzdem von einem Umsatz von rund 7 Mio. Euro aus. Für das EBIT rechnen wir mit 0,76 Mio. Euro, was zwar unter dem Ergebnis von 2016 liegt (0,92 Mio. Euro), aber dennoch deutlich positiv ist. Gründe für einen guten Ausblick gibt es: Die Nachfrage nach dem neuen kleinen Arbitrary-Waveform-Generator steigt, wir versprechen uns außerdem signifikante Auftragseingänge für den neuen 8-kanaligen Bitmuster-Generator. Und ab der zweiten Jahreshälfte liefern wir die neuen Digitalmodule aus, die zusätzliche Umsätze generieren werden.



Wir bedanken uns bei unseren Kunden, unseren Partnern und Aktionären für ihr Vertrauen. Der Hauptversammlung werden wir eine Dividende von 0,13 Euro pro Aktie vorschlagen. Unser besonderer Dank gilt unseren Mitarbeitern, die mit ihrem Einsatz und ihrer Leistung wesentlich daran beteiligt waren, dass wir das abgelaufene Geschäftsjahr besser bewältigen konnten als ursprünglich erwartet.

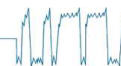
Berlin, im April 2017

Dr. Frank Hieronymi

Vorstandssprecher

Dr. Lars Klapproth

Vorstand

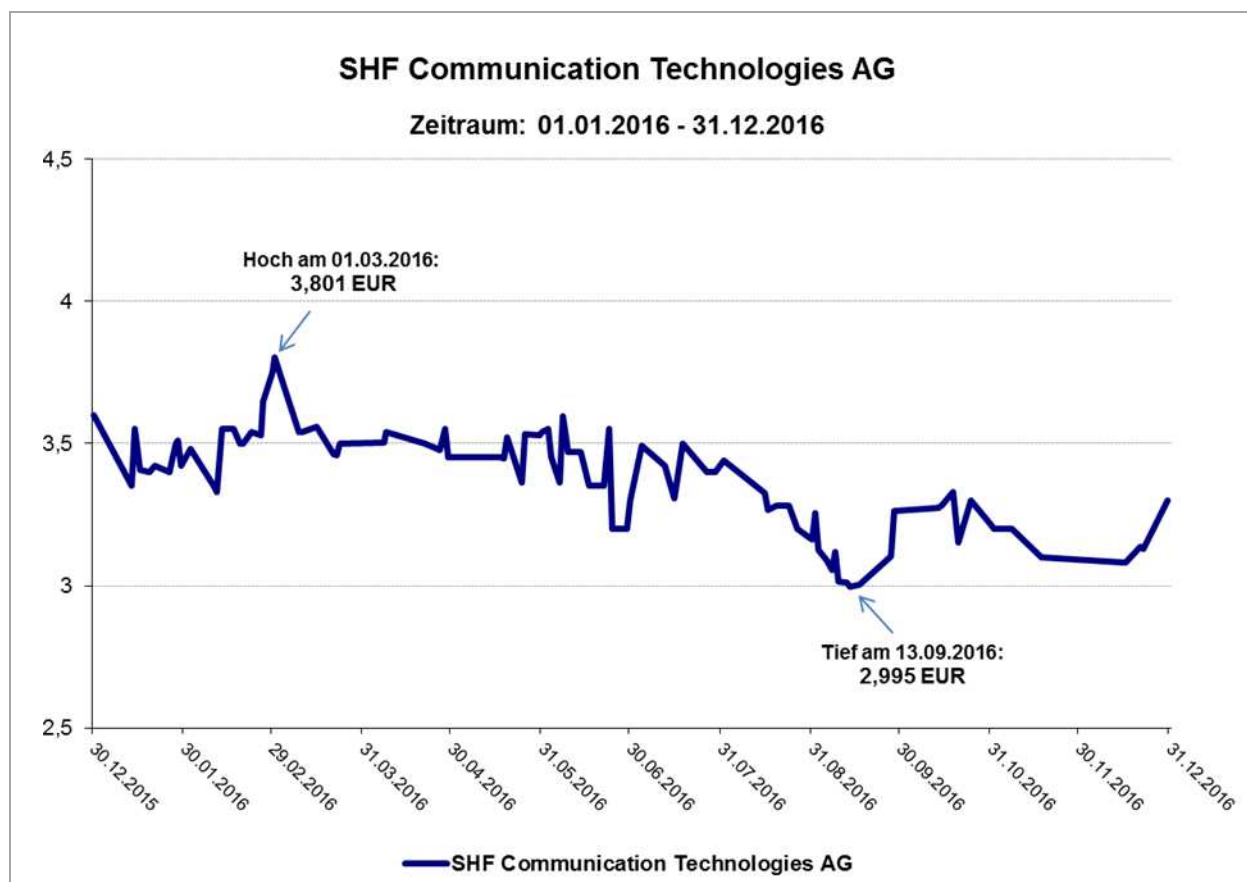


## AKTIE

Das Börsenjahr 2016 war insgesamt sehr turbulent und hatte einige Überraschungen parat. Sorgen rund um die globale Konjunktur, die Rohstoffpreise, politische Risiken und die Geldpolitik der Zentralbanken sorgten für erhebliche Volatilitäten. Aus politischer Sicht standen drei große Ereignisse in 2016 im Mittelpunkt - die britische Volksentscheidung für einen Brexit, der Sieg Donald Trumps in der amerikanischen Präsidentenwahl sowie die Niederlage Matteo Renzis in der italienischen Volksabstimmung über eine Verfassungsreform. Zwar kamen die Ergebnisse dieser wichtigen politischen Entscheidungen überraschend, konnten die Finanzmärkte am Ende aber nicht in große Turbulenzen versetzen, sondern hatten meist nur kurzfristige Kursschwankungen zur Folge.

Nicht nur die Politik hielt die Anleger in Atem, sondern auch der historisch schwache Jahresstart an den Aktienmärkten kam für viele unerwartet. Der deutsche Leitindex DAX verlor am ersten Handelstag gleich die Hälfte seines 2015er Gewinns von 9,56 Prozent und hatte damit den schlechtesten Jahresstart seit 1988.

Diesem negativen Börsenumfeld konnte sich auch die Aktie der SHF Communication Technologies AG nicht entziehen und reagierte äußerst volatil. Nach einem Jahresschlusskurs 2015 von EUR 3,60 gab der Anteilschein zunächst kräftig nach und fiel bis auf EUR 3,33 zurück. Die Senkung des Leitzinses auf ein historisches Tief von null Prozent durch die Europäische Zentralbank sorgte im weiteren Verlauf für Entspannung an den Finanzmärkten. Von dieser Entwicklung konnte der SHF-Aktienkurs ebenfalls profitieren und kletterte am 1. März auf das Jahreshoch von EUR 3,801.



Quelle: equinet AG (Designated Sponsor)



Die nach dem BREXIT-Ausverkauf stattfindende rasche Erholung an den Börsen sorgte dann auch beim SHF-Aktienkurs für Gewinne. Nach einem Kurstief von EUR 3,20 am 24. Juni erreichte er erneut im Juli das Niveau von EUR 3,50.

Widersprüchliche Aussagen der Notenbanken zur künftigen Geldpolitik und der US-Präsidentenwahlkampf sorgten im weiteren Verlauf für Unsicherheit an den Aktienbörsen und für eine Zunahme der Volatilität. Dadurch tendierte die SHF-Aktie insgesamt wieder uneinheitlicher und markierte am 13. September mit EUR 2,995 das Jahrestief.

Der unerwartete Sieg Donald Trumps bei der US-Präsidentenwahl im November weckte die Hoffnung auf ein umfangreiches US-Konjunkturprogramm und bescherte den Finanzmärkten in den letzten Wochen 2016 dann neue Rekordstände. An dieser Entwicklung konnte auch die Aktie der SHF Communication Technologies AG partizipieren und sich von den Tiefständen erholen. Dennoch fällt die Bilanz für 2016 bei einem Schlusskurs von EUR 3,30 negativ aus und die SHF-Aktie verliert auf Jahressicht 8,33 Prozent. Der deutsche Leitindex DAX beendete das Jahr mit einem Plus von 6,87 Prozent, während der TecDAX in 2016 1,04 Prozent einbüßte.

Die Aktie der SHF Communication Technologies AG geht mit einem Kurs von EUR 3,30 zum Stichtag 31. Dezember 2016 ins Handelsjahr 2017.





# LAGEBERICHT DES VORSTANDES

(Wiedergabe aus dem Jahresabschluss 2016)

## 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 75 % des Umsatzes der SHF Communication Technologies AG werden im Ausland generiert. Unsere Kernmärkte sind Nordamerika (USA und Kanada), Japan, Europa und seit einigen Jahren auch China. Die Umsatzanteile der einzelnen Regionen unterliegen dabei aber deutlichen jährlichen Schwankungen.

Der Internationale Währungsfonds (Englisch: International Monetary Fund, IMF) prognostiziert in seinem aktuellsten Ausblick für die Weltwirtschaft ein globales Wirtschaftswachstum von 3,1 % für das abgelaufene Jahr 2016<sup>1</sup>. Dieser Wert liegt geringfügig niedriger als die Prognose von 3,4 % Wirtschaftswachstum, die vom IMF vor einem Jahr abgegeben wurde<sup>2</sup>. Nach einer schwachen wirtschaftlichen Entwicklung in der ersten Jahreshälfte 2016 verstärkte sich die wirtschaftliche Aktivität insbesondere in den USA in der zweiten Jahreshälfte, so dass die vor einem Jahr veröffentlichte Prognose noch nahezu erreicht werden konnte. Die Produktion verharnte allerdings in Europa auf einem niedrigen Niveau.

Für das vorausliegende Jahr 2017 geht der IMF in derselben Veröffentlichung<sup>1</sup> wie im Vorjahr erneut von einem globalen Wirtschaftswachstum von 3,4 % aus. Hierbei wird für die Industrienationen mit einem Wirtschaftswachstum von 1,9 % in 2017 gerechnet. Allerdings unterliegt die Prognose beträchtlichen Unsicherheiten hinsichtlich der Auswirkungen der neuen Administration unter Präsident Trump in den USA. Die Wachstumsprognose mit der höchsten Eintrittswahrscheinlichkeit für die USA geht von einem Wachstum von 2,3 % im Jahr 2017 aus, wobei 0,5 % allein durch erwartete zusätzliche Stimuli bedingt sind. Das prognostizierte globale Wirtschaftswachstum wird laut dem IMF aber maßgeblich durch die Schwellenländer getrieben, wobei für China mit einem Wachstum von 6,5 % gerechnet wird.

In Deutschland war das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt im Jahresdurchschnitt 2016 um 1,9 % höher als im Vorjahr<sup>3</sup>. Damit war es um 0,2 % höher als im Jahr zuvor. Für die Länder der Eurozone lag das BIP-Wachstum im Jahr 2016 bei 1,7 %. Die Auswirkungen der Brexit-Entscheidung waren damit bisher geringer, als zuvor befürchtet wurde. Der IMF rechnet für 2017 mit einem Anstieg der Wirtschaftsleistung in der Eurozone um 1,6 % und in Deutschland mit 1,5 %<sup>1</sup>. Das Wachstum wird damit in den für SHF wichtigen Absatzmärkten wie in den vergangenen Jahren relativ schwach bleiben, abgesehen von China, wo das

<sup>1</sup> International Monetary Fund, *World Economic Outlook Update*, January 16, 2017  
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/update/01/pdf/0117.pdf>

<sup>2</sup> International Monetary Fund, *World Economic Outlook Update*, January 19, 2016  
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/update/01/pdf/0116.pdf>

<sup>3</sup> Statistisches Bundesamt, *Wista - Wirtschaft und Statistik, Ausgabe 1/2017*

[https://www.destatis.de/DE/Publikationen/WirtschaftStatistik/2017/01/Wista\\_1\\_2017.pdf?\\_blob=publicationFile](https://www.destatis.de/DE/Publikationen/WirtschaftStatistik/2017/01/Wista_1_2017.pdf?_blob=publicationFile)



Wirtschaftswachstum sich in den vergangenen Jahren aber leicht abgeschwächt hat.

Auch weiterhin steht die Entwicklung der Aktienindizes in starkem Widerspruch zur tatsächlichen wirtschaftlichen Entwicklung. Während z. B. der Dow Jones Industrial Average in den letzten 12 Monaten bis Ende Februar 2017 erneut um 27 % auf weit über 20.000 Punkte gestiegen ist, vermeldeten 16 von 30 der Firmen, deren Kursentwicklung die Grundlage des Index bilden, einen Umsatzrückgang in 2016 im Vergleich zum Vorjahr. 17 von diesen 30 Firmen berichten sogar Umsatzrückgänge im Zweijahresvergleich mit 2014! Gleichzeitig stieg das Verhältnis von aktuellem Aktienkurs zu erwartetem Jahresergebnis auf nunmehr über 21, während dieser Wert vor einem Jahr noch bei knapp über 17 lag und im historischen Mittel von 1929 bis 2010 15,5 betrug. Dies kann als Beleg gesehen werden, dass die Euphorie an den Aktienmärkten nicht durch die tatsächliche wirtschaftliche Entwicklung gedeckt wird.

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. Für SHF zugängliche Informationen zur prognostizierten Entwicklung des Gesamtmarktes in 2017 und darüber hinaus sind gegenwärtig nicht verfügbar.

SHF als Hersteller von High-End Messgeräten und Modulen für den weltweiten Einsatz in Entwicklungslaboren und industriellen Kleinserien sieht seine Wettbewerber hauptsächlich in den drei großen Herstellern von elektronischen und optischen Messgeräten, namentlich Keysight, Anritsu und Tektronix. Die wirtschaftliche Entwicklung dieser vorgenannten Firmen stellt für die SHF einen Benchmark dar und die Finanzdaten dieser Firmen sind öffentlich verfügbar, wobei wegen deren Größe und teilweiser Einbindung in übergeordnete Firmen ein Vergleich speziell bezogen auf die Produktlinien, in denen SHF tätig ist, auch immer nur eingeschränkt möglich ist.

Das Geschäftsjahr 2016 verlief für die SHF AG im Rahmen der Erwartungen. So konnte die Umsatzprognose von TEUR 7.000 mit TEUR 7.131 um 1,9 % übertroffen werden. Der prognostizierte Umsatzrückgang im Jahresvergleich von TEUR 7.449 im Jahr 2015 fiel somit (4,3 %) etwas geringer aus, als zuvor erwartet.

Beim Vergleich mit den Wettbewerbern bezogen auf das Kalenderjahr zeigt sich ein uneinheitliches Bild. Der Geschäftsbereich „Test & Measurement“ der Firma Anritsu verzeichnete im Jahresvergleich 2016 zu 2015 einen Umsatzrückgang von 19,3 % und einen Rückgang des Geschäftsergebnisses um 90,4 %.

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 Fortive ausgewiesen werden. Für dieses Segment „Professional Instrumentation“ innerhalb von Fortive sank der Umsatz in 2016 um 2,8 %, während das EBIT um 7,6 % sank.

Bei der Firma Keysight stieg der Umsatz im Geschäftsbereich „Communications Solutions Group (CSG)“ im Zeitraum vom 1. Februar 2016 bis 31. Januar 2017 um 1,6 %, während das EBIT um 6,7 % abnahm.

Das allgemeine Marktumfeld stellt sich für SHF unverändert 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 2016 begann mit einem höheren Auftragsbestand (TEUR 1.617) als zum Jahreswechsel des Vorjahres (TEUR 1.295). Auch wenn die Auftragseingänge in der ersten Jahreshälfte recht schwach ausfielen, so lagen sie mit TEUR 3.165 doch deutlich über dem



Vergleichswert des Vorjahres mit TEUR 2.651. Da sich bei der Veröffentlichung des Halbjahresberichts bereits abzeichnete, dass die Auftragseingänge in der zweiten Jahreshälfte nicht in gleichem Maße anziehen würden wie in den Vorjahren, wurde die Umsatzprognose von TEUR 7.000 für das Geschäftsjahr beibehalten. Im Jahr 2016 belief sich der Auftragseingang auf TEUR 6.280 und lag erwartungsgemäß deutlich unter dem Vergleichswert des Jahres 2015 von TEUR 7.790. Die in den Vorjahren übliche saisonale Belegung bei Auftragseingang und Umsatz in der zweiten Jahreshälfte blieb im abgelaufenen Geschäftsjahr aus.

Die regionale Verteilung der Umsätze unterliegt auch im historischen Vergleich deutlichen jährlichen Schwankungen, wobei jedoch immer Nordamerika, Japan und Europa die maßgeblichen Umsatzträger darstellten. In den vergangenen Jahren hat die Bedeutung des chinesischen Marktes für SHF wesentlich zugenommen, so dass dieser Markt von der Bedeutung für die SHF in einem Atemzug mit den vorgenannten angeführt werden kann.

Im Geschäftsjahr 2016 hat sich der Umsatzanteil mit deutschen Kunden von 16,3 % auf 22,8 % erhöht. Der überwiegende Umsatz wurde dabei mit den deutschen Niederlassungen großer ausländischer Konzerne erzielt, so dass es sich hier nicht im eigentlichen Sinne um Umsätze mit deutschen Kunden handelt. Der Umsatzanteil mit europäischen Kunden außerhalb Deutschlands blieb mit 11,8 % im Vergleich zu 11,2 % im Vorjahr nahezu konstant.

In Nordamerika vertreibt SHF seit dem Jahr 2001 seine Produkte über eine eigene Vertriebstochter mit Sitz an der amerikanischen Ostküste. Um die Nähe zu den Kunden an der amerikanischen Westküste und insbesondere im Silicon Valley in Kalifornien zu verbessern, arbeiten wir seit 2015 in dieser Region mit der Firma Ward Davis Associates als Vertriebspartner zusammen. Die Zusammenarbeit gestaltet sich inhaltlich sehr gut und SHF wurde hierdurch Zugang zu neuen Kunden ermöglicht. Umsätze mit diesen Neukunden konnten jedoch nicht die insgesamt niedrigeren Umsätze in Nordamerika kompensieren, so dass der Umsatzanteil Nordamerikas von 29,6 % im Jahr 2015 auf nunmehr 22,3 % im Geschäftsjahr 2016 sank.

Unsere japanische Tochtergesellschaft konnte ihren Umsatzanteil im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 16,7 % steigern, nachdem dieser in 2015 noch 13,5 % betrug. Damit liegt der Umsatzanteil aber immer noch weit unter dem Wert von 2014, der bei 32,9 % lag. Traditionell war SHF in Japan immer bei den reinen Telekomausrüstern besonders stark vertreten. Die von diesen eingesetzten Technologien haben sich in den letzten Jahren zu einem großen Teil geändert und die Akquise neuer Kunden aus dem Datacom-Bereich schreitet in Japan nur langsam voran.

Der Umsatzanteil mit China verringerte sich auf 15,3 % nach 24,5 % im Jahr zuvor. Hier machte sich die Investitionszurückhaltung bei hochpreisigen Messgeräten besonders stark bemerkbar. So wurden und werden die Bewilligungen für Messmittel im Rahmen von Forschungsprojekten immer weiter verschoben und teilweise vollständig gestrichen.

Im Rest der Welt stiegen die Umsätze im abgelaufenen Geschäftsjahr recht deutlich von 4,9 % in 2015 auf 11,2 %. Beigetragen haben hierzu insbesondere Umsätze in Südkorea, Australien und Neuseeland.

Wie zuvor bereits ausgeführt, konnte die japanische Tochtergesellschaft ihren Umsatzanteil am Gesamtumsatz der SHF AG im abgelaufenen Jahr steigern. Auf Yen-Basis war der Umsatz der Tochtergesellschaft im Jahresvergleich jedoch nahezu unverändert (-1,8 %) mit JPY 197 Mio. im Vergleich zu JPY 201 Mio. in 2015. Der Jahresüberschuss blieb im Vergleich zum Vorjahr mit JPY 1,53 Mio. unverändert. Der Rückgang des Umsatzanteils unserer nordamerikanischen Tochtergesellschaft schlägt sich erwartungsgemäß auch in absoluten Zahlen nieder. So sank der Umsatz der Tochter um 28,9 % auf TUSD 2.258 nach TUSD 3.175



im Jahr 2015. Verantwortlich hierfür ist die Investitionszurückhaltung der nordamerikanischen Kunden. Dieser Umsatzrückgang konnte auch nicht durch steigende Umsätze über unseren Vertriebspartner Ward Davis Associates kompensiert werden. Der Wechselkurs des USD im Verhältnis zum Euro war im Jahresmittel der Jahre 2015 und 2016 nahezu identisch, so dass dieser nicht zur Erklärung angeführt werden kann. Der deutlich gesunkene Umsatz der amerikanischen Tochtergesellschaft schlug sich erwartungsgemäß auch in einem schlechteren Ergebnis nieder. So erzielte die SHF North America Inc. im Geschäftsjahr 2016 einen Verlust in Höhe von TUSD 76 nach einem Überschuss in Höhe von TEUR 96 im Jahr zuvor.

### **Forschungs- und Entwicklungsaufwand**

Circa 12,0 % 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 20,3 % 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 3,60. Im ersten Quartal erreichte der Aktienkurs mit EUR 3,801 den höchsten Wert im Jahr 2016. Den Tiefpunkt verzeichnete die Aktie im dritten Quartal mit EUR 2,995. Die SHF-Aktie beendete das Jahr 2016 mit einem Abschlag von 8,3 % bei einem Kurs von EUR 3,30.



## B. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

### Ertragslage

Das Geschäftsjahr 2016 verlief für die SHF AG im Rahmen der Erwartungen.

Kennzahlen	2016	2015	Veränderung	
	TEUR	TEUR	TEUR	%
<b>Umsatzerlöse</b>	7.131	7.449	(318)	(4,27)
<b>Gesamtleistung</b>	7.363	7.150	213	2,98
<i>Anzahl Mitarbeiter incl. VS</i>	54	54	-	-
<b>Umsatz je Mitarbeiter</b>	132	138	(6)	(4,35)
<b>Personalaufwand</b>	3.596	3.543	53	1,50
<b>Abschreibungen</b>	183	196	(13)	(6,63)
<b>EBITDA<sup>1)</sup></b>	1.105	1.255	(150)	(11,95)
<b>EBIT<sup>2)</sup></b>	922	1.059	(137)	(12,94)
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	926	1.058	(132)	(12,48)
<b>Ertragsteuern</b>	293	306	(13)	(4,25)
<b>Jahresüberschuss</b>	633	752	(119)	(15,82)
<b>Ergebnis je Aktie unverwässert<sup>3)</sup></b>	<u>EUR</u> 0,14	<u>EUR</u> 0,16	<u>EUR</u> (0,02)	(12,50)

<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:

	2016	2015	Veränderung	
	TEUR	TEUR	TEUR	%
Umsatz Produkte	6.949	7.449	(500)	(6,71)
Umsatz Dienstleistung (NEU)	182	-	-	-
Umsatzerlöse nach BilRUG	7.131	-	-	-

Die erstmalige Anwendung der neuen Vorschriften des BilRUG nach § 277 Abs. 1 HGB hatte Auswirkungen auf die Darstellung des Umsatzes. Die neue Definition qualifiziert alle Erlöse aus dem Verkauf von Produkten sowie aus der Erbringung von Dienstleistungen als Umsatzerlöse.

Die Umsatzerlöse mit SHF-Produkten gliedern sich in folgende geographische Märkte:

	2016		2015		Veränderung	
	TEUR	in %	TEUR	in %	TEUR	%
Deutschland	1.583	22,78	1.215	16,31	368	30,29
Restliches Europa	819	11,78	831	11,16	(12)	(1,44)
Nordamerika	1.547	22,26	2.203	29,57	(656)	(29,78)
Japan	1.159	16,68	1.009	13,54	150	14,87
China	1.063	15,30	1.827	24,53	(764)	(41,82)
Sonstige Exporte	778	11,20	364	4,89	414	>100,00
Umsatz Produkte	6.949	100,0	7.449	100,0	(500)	(6,71)

Der Auftragseingang der SHF AG ist um 19,4 % von TEUR 7.790 auf TEUR 6.280 im Vergleich zum Vorjahr gesunken.

## Finanzlage

Kennzahlen	2016	2015	Veränderung	
	DRS 21 TEUR	DRS 21 TEUR	TEUR	%
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	1.071	398	673	>100,00
Cashflow aus Investitionstätigkeit	(187)	49	(236)	(>100,00)
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	(730)	(960)	230	23,96
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	5.464	5.311	153	2,88

Der negative Cashflow aus Finanzierungstätigkeit resultierte wie im Vorjahr aus Dividendenausschüttungen.



## Vermögenslage

Kennzahlen	2016	2015	Veränderung	
	TEUR	TEUR	TEUR	%
<b>Aktiva</b>				
Anlagevermögen	740	733	7	0,95
Vorräte	1.947	1.785	162	9,08
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	1.213	2.087	(874)	(41,88)
Liquide Mittel	5.464	5.311	153	2,88
Rechnungsabgrenzungsposten	113	152	(39)	(25,66)
<b>Passiva</b>				
Eigenkapital	8.593	8.691	(98)	(1,13)
<i>Eigenkapitalquote in %</i>	<i>90,67</i>	<i>86,32</i>		
Rückstellungen	624	1.014	(390)	(38,46)
Verbindlichkeiten	218	312	(94)	(30,13)
Rechnungsabgrenzungsposten	43	51	(8)	(15,69)

### **Anlagevermögen**

Die wesentlichen Zugänge in das Anlagevermögen erfolgten bei der Betriebsausstattung und den Messgeräten. Hierbei betragen die Anschaffungskosten für einen Signal- und Spektrumanalysator sowie ein Sampling Modul insgesamt TEUR 124.

Unter Berücksichtigung der planmäßigen Abschreibungen erhöhte sich das Anlagevermögen geringfügig um TEUR 7 auf TEUR 740. Ein Grund für den leichten Anstieg waren die getätigten Investitionen im Berichtsjahr 2016.

### **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 2016 TEUR 5.464.

### **Eigenkapital**

Das Eigenkapital erreichte zum Bilanzstichtag einen Stand in Höhe von TEUR 8.593. Die Eigenkapitalquote veränderte sich von 86,3 % auf 90,7 %.



## **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 2016 der 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**

Der Nachtragsbericht wurde entsprechend der Neudefinition des HGB in der Fassung des BilRUG umgegliedert und befindet sich im Anhang zum Jahresabschluss 31. Dezember 2016.

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

### **Prognosebericht**

Der Auftragsbestand zu Jahresbeginn 2017 liegt mit TEUR 911 nahezu 44 % niedriger als zu Beginn des Geschäftsjahres 2016 (TEUR 1.617), wobei man einschränkend festhalten muss, dass der Auftragsbestand vor einem Jahr auch wiederum um etwa 25 % über dem Wert von TEUR 1.295 zum Jahresbeginn 2015 lag.

Die Auftragseingänge in den ersten zwei Monaten diesen Jahres liegen unter den Planzahlen, die der Unternehmensplanung zugrunde gelegt wurden.

Mit unserer Prognose sind wir in diesem Jahr jedoch recht ambitioniert, denn wir versprechen uns deutlich zunehmende Auftragseingänge mit der Lieferfähigkeit des neuen bis zu 8-kanaligen Bitmustergenerators, der im Zusammenspiel mit unseren Digital-Analog-Konvertern einen vollwertigen Arbitrary-Waveform-Generator für Baudraten bis zu 64 GBaud darstellt. Unter Berücksichtigung des hohen verfügbaren Ausgangspegels unserer Lösung versprechen wir uns eine deutlich verbesserte Attraktivität bei einigen Kunden, die sich in der letzten Zeit der AWG-Lösung von Keysight zugewendet hatten. In der zweiten Jahreshälfte 2017 rechnen wir auch mit der Lieferfähigkeit neuer Digitalmodule, die einen zusätzlichen Umsatzschub bringen sollten. Die Nachfrage nach dem im letzten Jahr vorgestellten „kleinen“ Arbitrary-Waveform-Generators mit einer Samplerate von 2,8 GSamples/s hat in den letzten Wochen spürbar angezogen, so dass auch hier mit zusätzlichen Umsätzen in diesem Jahr zu rechnen ist.

Insgesamt erwarten wir für 2017 ein Einschwenken der Auftragseingänge und Umsätze in etwa auf das Niveau des Vorjahres, so dass ein Jahresumsatz von TEUR 7.000 realistisch erscheint. Bei diesem Umsatz wird die Gesellschaft voraussichtlich ein EBIT von TEUR 760 erwirtschaften können. 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.

Im vergangenen Jahr haben sich keine Gelegenheiten für eine technologisch sinnvolle Beteiligung oder Übernahme ergeben und es fanden keine Gespräche mit anderen Firmen zu diesem Zweck statt.

### **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:

#### **Messgeräte und Module**

Den wesentlichen Teil dieses Marktsegments dominierte bisher die modulare Bit-Error-Rate-Testplattform. Durch die kontinuierliche Erweiterung unseres Messgeräteportfolios ist es uns gelungen, diesem Hauptumsatzträger eine Reihe weiterer Komponenten zur Seite zu stellen.

Um eine Vielzahl von Anwendungen abzudecken, können die Bitfehlerratenmessplätze durch das Vorschalten von Modulen flexibel an die Anforderungen unserer Kunden angepasst werden. Eine typische Anwendung ist zum Beispiel die Erzeugung von PAM4-Signalen. Diese können unter Zuhilfenahme eines Digital-Analog-Wandlers im Zusammenspiel mit jedem unserer Bitmustergeneratoren erzeugt werden. Um die Handhabbarkeit für den Kunden zu vereinfachen, haben wir für diese Vorschaltmodule eine Gehäuseoption entwickelt, die eine unkomplizierte Einbindung in den Messaufbau des Kunden ermöglicht. Dabei werden sowohl SHF-Messgeräte als auch Bestandsgeräte anderer Hersteller unterstützt. Das Design dieser Gehäuseoption ist für eine Vielzahl von Geräten nahezu identisch und garantiert einen hohen Wiedererkennungswert.

Unsere Serie von kompakten Messgeräten haben wir ebenfalls auf diese Gehäusevariante umgestellt und um einige Neuzugänge erweitert. Hierzu zählen zum Beispiel die Integration eines Multiplexers in den kompakten Bitmustergenerator und die damit verbundene Erweiterung des Gerätes auf bis zu 64 Gbps. Ein wesentlicher Vorteil dieser Geräte ist ihr günstigerer Preis und ihre Größe, die eine bessere Integration des Messgerätes in den Messaufbau des Kunden ermöglicht, insofern mit den Abstrichen der funktionalen Eigenschaften (Funktionsumfang, Signalqualität) gelebt werden kann.

In der Vergangenheit wurde ein von SHF für „niedrigere“ Geschwindigkeiten entwickelter Arbitrary-Waveform-Generator (bis 2,8 GSamples/s) bereits erwähnt. Dieses relativ neue Messgerät fand auf der diesjährigen DesignCon, der Hauptmesse zum Thema Chip-, Leiterplatten- und Systemdesign, starke Beachtung, so dass wir optimistisch sind, 2017 erstmals Umsätze mit diesem Messgerät zu erzielen. Dieses Gerät zielt auf eine Vielzahl von Anwendungen in der Elektronik abseits der optischen Kommunikation ab.

Ein Alleinstellungsmerkmal besitzen wir im Bereich der Erzeugung binärer Datensignale bis zu 120 Gbps. Durch ein Vorschaltmodul, einem sogenannten Multiplexer, können mit einem SHF Bitmustergenerator Signale dieser Art erzeugt werden. Um auch die Empfangsseite, d.h. die Bitfehlerratenmessung bis 120 Gbps, abdecken zu können, benötigen wir einen 1:2 Demultiplexer als Vorschaltmodul für unseren Error Analyzer. Leider war der erste Versuch nicht erfolgreich genug, so dass wir für den erforderlichen integrierten Schaltkreis (MMIC) ein



Redesign durchführen mussten und mit einem vermarktungsfähigen Modul erst in der zweiten Jahreshälfte 2017 rechnen können.

Das derzeit umfangreichste Entwicklungsprojekt ist die neueste Generation unseres Bitmustergenerators SHF12105A. Der Prototyp wurde im September 2016 auf der für uns wichtigsten europäischen Messe ECOC in Düsseldorf vorgestellt. Nachdem das Design einer letzten Überarbeitung unterzogen wurde, ist das Gerät jetzt offiziell freigegeben. Mit dieser Generation lassen sich bis zu acht unabhängige 64 Gbps Signale erzeugen, das entspricht einer aggregierten Datenrate von 512 Gbps. Diese Datenmengen werden nach zukünftigen Standards übertragen werden müssen und unsere Kunden benötigen demzufolge einen solchen Bitmustergenerator zur Umsetzung ihrer Produktideen.

Mit unseren Bitfehlerratenmessgeräten befinden wir uns nach wie vor im Wettbewerb mit den Firmen Anritsu, Keysight und Tektronix. SHF-Geräte zeichnen sich durch die hohe Datenrate und die exzellente Signalqualität aus. Alle genannten Anbieter liefern aber Produkte, die eine gute oder zumindest für viele Kunden ausreichende Signalqualität bieten, so dass letztendlich die Kaufentscheidung beim Kunden liegt und oftmals über den Preis getroffen wird. Keysight und Tektronix sind darüber hinaus in der Lage, ihre Produkte mit anderen Messgeräten, insbesondere Oszilloskopen, zu attraktiven Paketen zu bündeln. Keysight verfolgt außerdem mit sehr frühzeitigen Produktankündigungen und der damit einhergehenden Kundenverunsicherung seit ca. einem Jahr eine neue Marketingstrategie.

Die Entwicklung eigener integrierter Schaltkreise gibt uns auch weiterhin die Möglichkeit, direkten Einfluss auf die Funktion und Signalqualität unserer Produkte zu nehmen und Erfordernisse des Marktes aufzugreifen. In nahezu jedem SHF-Produkt steckt mindestens ein selbstentwickeltes MMIC, das sonst auf dem Weltmarkt nirgendwo erhältlich ist. Damit sichern wir uns einen wichtigen Wettbewerbsvorteil.

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

### **Laborverstärker**

Der Umsatz mit Laborverstärkern stieg im Jahr 2016 um etwa 16 % im Jahresvergleich. Nach wie vor ist das wohl darauf zurückzuführen, dass unsere Wettbewerber Gigpeak (vormals Gigoptix), Inphi und Microsemi (Übernahme von Centellax in 2014) überwiegend Verstärker für den Einsatz in Systemumgebungen vertreiben, bei denen es insbesondere auf geringe Kosten ankommt. Die Robustheit für den täglichen Laboreinsatz und die bestmögliche Performance stehen hier nicht im Vordergrund. Konkurrierende Angebote für Laborverstärker von Tektronix (Übernahme der Firma Picosecond Pulse Labs in 2014) und ixBlue (Merger mit Photline) sind technisch nicht konkurrenzfähig.

SHF bietet im Bereich der Laborverstärker mit Abstand die höchsten verfügbaren Bandbreiten und die höchstmöglichen Bitraten aller Anbieter am Markt. Unsere schnellsten 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.

In 2016 wurde die Produktlinie durch eine neue Serie von Laborverstärkern mit differentielltem Eingang und single-ended Ausgang ergänzt. Außerdem wurden weitere neue Laborverstärker speziell für den Einsatz in Verbindung mit den aktuell von der Industrie favorisierten Multilevel-Übertragungsformaten erfolgreich in den Markt eingeführt. Die kontinuierliche Verbesserung unserer Produktlinie wird weiter fortgesetzt, indem ältere Modelle durch neue mit verbesserten



technischen Daten bei gleichzeitig verringerten Abmessungen ersetzt werden.

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. Vorspannungsnetzwerke (Bias Tees) und DC-Blocks. Der Umsatz mit diesen Komponenten wuchs um 39 % im Vergleich zum Vorjahr. Es war geplant, die Angebotspalette in diesem Bereich durch neue Komponenten zu erweitern. Dieses Vorhaben musste wegen technologischer Probleme bei der Umsetzung auf unbestimmte Zeit verschoben werden.

### **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 blieben im Jahresvergleich unverändert, während die Umsätze mit den Hochfrequenzkabeln der Firma Totoku um 29 % stiegen.

Der Anteil am Gesamtumsatz bleibt für diese Produktgruppe auch weiterhin relativ gering mit etwa 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 weiterzuqualifizieren, 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 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 2016 war SHF erneut erfolgreich mit dieser Strategie, denn es konnten saldiert Erträge aus Währungsumrechnungen in Höhe von TEUR 58 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 mit SHF-Produkten in Fremdwährungen im Bereich um 39 % 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 (~ 15 %), Schweizer Franken (~ 10 %), Australischer Dollar (~ 6 %) und Japanischer Yen (~ 5 %). 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 20. März 2017

SHF Communication Technologies AG

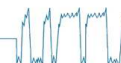
Der Vorstand



## BILANZ 2016

Erstellt nach den Vorschriften des HGB

Werte in EUR (gerundet)	Vorjahr 31.12.2015	% von BilSum	Bewegung 1.1. - 31.12.16	Bestand 31.12.2016	% von BilSum
I Sachanlagen	610.411	6,1%	6.783	617.194	6,5%
II Finanzanlagen	122.809	1,2%		122.809	1,3%
<b>A Anlagevermögen</b>	<b>733.220</b>	<b>7,3%</b>	<b>6.783</b>	<b>740.003</b>	<b>7,8%</b>
I Vorräte / Anzahlungen	1.784.869	17,7%	162.449	1.947.318	20,5%
1 Forderungen Lief.- u. Leistungen	955.380	9,5%	-402.909	552.472	5,8%
2 Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	1.068.689	10,6%	-570.519	498.169	5,3%
3 Sonstige Vermögensgegenstände	62.540	0,6%	99.431	161.971	1,7%
II Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	2.086.609	20,7%	-873.997	1.212.613	12,8%
III Kasse, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	5.311.216	52,8%	152.886	5.464.102	57,7%
<b>B Umlaufvermögen</b>	<b>9.182.694</b>	<b>91,2%</b>	<b>-558.661</b>	<b>8.624.033</b>	<b>91,0%</b>
<b>C Aktive RAP</b>	<b>151.856</b>	<b>1,5%</b>	<b>-38.442</b>	<b>113.414</b>	<b>1,2%</b>
<b>Summe Aktiva</b>	<b>10.067.770</b>	<b>100,0%</b>	<b>-590.320</b>	<b>9.477.450</b>	<b>100,0%</b>
I Gezeichnetes Kapital	4.563.300	45,3%		4.563.300	48,1%
II Kapitalrücklage	415.486	4,1%		415.486	4,4%
III Gewinnrücklagen gesamt	2.981.733	29,6%	39.361	3.021.094	31,9%
IV Bilanzgewinn	730.128	7,3%	-136.899	593.229	6,3%
<b>A Eigenkapital</b>	<b>8.690.647</b>	<b>86,3%</b>	<b>-97.538</b>	<b>8.593.109</b>	<b>90,7%</b>
<b>B Rückstellungen</b>	<b>1.014.084</b>	<b>10,1%</b>	<b>-390.470</b>	<b>623.614</b>	<b>6,6%</b>
1 Erhaltene Anzahlungen	26.164	0,3%	-21.808	4.356	0,0%
2 Verbindlichkeiten Lief.- u. Leistungen	207.951	2,1%	-49.522	158.429	1,7%
3 Sonstige Verbindlichkeiten	78.371	0,8%	-23.336	55.035	0,6%
<b>C Verbindlichkeiten</b>	<b>312.485</b>	<b>3,1%</b>	<b>-94.666</b>	<b>217.819</b>	<b>2,3%</b>
<b>D Passive RAP</b>	<b>50.553</b>	<b>0,5%</b>	<b>-7.645</b>	<b>42.908</b>	<b>0,5%</b>
<b>Summe Passiva</b>	<b>10.067.770</b>	<b>100,0%</b>	<b>-590.320</b>	<b>9.477.450</b>	<b>100,0%</b>

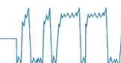


## GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 2016

Erstellt nach den Vorschriften des HGB

Werte in EUR (gerundet)	2016	% von 100%	2015	% von 100%
<b>1. Umsatzerlöse*</b>	<b>7.130.645</b>	<b>96,8%</b>	<b>7.449.489</b>	<b>104,2%</b>
2. Bestandsveränderungen	232.121	3,2%	-299.760	-4,2%
<b>3. Gesamtleistung</b>	<b>7.362.767</b>	<b>100,0%</b>	<b>7.149.729</b>	<b>100,0%</b>
4. Sonstige betriebliche Erträge	217.409	3,0%	426.117	6,0%
5. RHB-Stoffe und Waren	-1.715.478	-23,3%	-1.578.178	-22,1%
6. Aufwendungen für bezogene Leistungen	-11.933	-0,2%	-15.306	-0,2%
<i>Materialaufwand gesamt</i>	<i>-1.727.411</i>	<i>-23,5%</i>	<i>-1.593.485</i>	<i>-22,3%</i>
7. Personalaufwendungen	-3.595.815	-48,8%	-3.543.447	-49,6%
8. Abschreibungen	-183.495	-2,5%	-196.051	-2,7%
9. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-1.151.210	-15,6%	-1.183.189	-16,5%
10. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	0		3.796	0,1%
11. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	4.261	0,1%	2.625	0,0%
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-116	0,0%	-6.500	-0,1%
13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-293.118	-4,0%	-306.194	-4,3%
<b>14. Ergebnis nach Steuern</b>	<b>633.272</b>	<b>8,6%</b>	<b>753.401</b>	<b>10,5%</b>
15. Sonstige Steuern	-682	0,0%	-1.142	0,0%
<b>16. Jahresüberschuss</b>	<b>632.590</b>	<b>8,6%</b>	<b>752.259</b>	<b>10,5%</b>
17. Einstellungen in Gewinnrücklagen	-39.361	-0,5%	-22.131	-0,3%
<b>18. Bilanzgewinn</b>	<b>593.229</b>	<b>8,1%</b>	<b>730.128</b>	<b>10,2%</b>

\* Unter Berücksichtigung der Neufassung von § 277 Abs. 1 HGB durch das BilRUG wären die Umsatzerlöse bei Anwendung im Vorjahr um TEUR 156 höher auszuweisen bzw. bei Vergleichbarkeit zum Vorjahr im Berichtsjahr zusätzlich um TEUR 182 geringer.



## KAPITALFLUSSRECHNUNG 2016

Nachstehende Kapitalflussrechnung wurde auf der Grundlage des Standards DRS 21 des Deutschen Rechnungslegungs Standards Committees erstellt.

Werte in TEUR (gerundet)	2016	2015
<b>Periodenergebnis (Jahresüberschuss)</b>	<b>633</b>	<b>752</b>
+/- Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	183	196
+/- Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	-151	75
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	-4	1
-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	793	-697
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder der Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-102	173
- Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-1	-11
+ Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0	23
- Zinserträge	-2	-3
+ Zinsaufwendungen	0	2
- Ertragsteuerertrag	-9	-13
+ Ertragsteueraufwand	304	323
+/- Ertragsteuerein-/auszahlungen	-573	-423
<b>= Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>1.071</b>	<b>398</b>
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-190	-152
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	0	198
+ Einzahlungen aus Abgängen aus dem Sachanlagevermögen	1	0
+ Erhaltene Zinsen	2	3
<b>= Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-187</b>	<b>49</b>
- Gezahlte Zinsen	0	-2
- Gezahlte Dividenden an Aktionäre	-730	-958
<b>= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-730</b>	<b>-960</b>
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds (Summe der Cashflows)	<b>153</b>	<b>-513</b>
<b>+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode</b>	<b>5.311</b>	<b>5.824</b>
<b>= Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>	<b>5.464</b>	<b>5.311</b>





# ANHANG

## zum Jahresabschluss auf den 31. Dezember 2016

### I. Allgemeine Angaben zum Jahresabschluss

Die SHF Communication Technologies AG hat ihren Sitz in Berlin und ist eingetragen in das Handelsregister des Amtsgerichts Berlin-Charlottenburg unter HRB 72633 B.

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2016 wurde auf Grundlage der Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) in der Fassung des Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (BilRUG) 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 Aktiengesetzes (AktG) wurden befolgt.

Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Die Vorjahreszahlen der Umsatzerlöse sind aufgrund der Neufassung von § 277 Abs. 1 HGB durch das BilRUG nicht vergleichbar. Bei Anwendung des § 277 Abs. 1 HGB in der Fassung des BilRUG hätten sich für das Vorjahr Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 7.605 ergeben.

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 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden gegenüber dem Vorjahr unverändert beibehalten, soweit nicht neue Erkenntnisse eine abweichende Bewertung erforderten bzw. sich durch den Ansatz der neuen HGB Vorschriften nach BilRUG ergaben.

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, wenn notwendig, außerplanmäßige Abschreibungen bewertet. Die Abschreibungen werden linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer und unterjährig pro rata temporis vorgenommen.

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.

Seit dem 01. Januar 2008 wird für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens mit Anschaffungskosten zwischen EUR 150 und EUR 1.000 unter Beachtung von Wesentlichkeitsgrundsätzen 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. Der Anteilsbesitz dient einer dauernden Verbindung. Gründe für Wertminderungen lagen im Geschäftsjahr 2016 nicht vor.

## **Umlaufvermögen**

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

Die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe wurden zu den 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, des Werteverzehrs 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 keine Forderungen (Vorjahr: TEUR 22) enthalten, die eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr ausweisen. Das gesamte Körperschaftsteuerguthaben wird im Zeitraum von 2008 bis letztmalig in 2017 in zehn gleich hohen Jahresraten ausgezahlt (§ 37 Abs. 4 bis 7 KStG). Zum Stichtag beläuft sich das Guthaben auf TEUR 24.

Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten sind zum Nennwert angesetzt.

## **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 2017 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, der von der Deutschen Bundesbank zum Bilanzstichtag ermittelt wurde, abgezinst. Aufgrund der Folgebewertung werden Erträge und Aufwendungen aus der Abzinsung unter den Zinserträgen mit TEUR 2 (Vorjahr: TEUR 0) sowie Zinsaufwendungen mit TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 5) 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 Einnahmen werden über die verbleibende Restlaufzeit anteilig aufgelöst.

## III. Erläuterungen zur Bilanz

### A. Anlagevermögen

Zur Entwicklung des Anlagevermögens 2016 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) Jahre.

### B. Finanzanlagen - Angaben zu verbundenen Unternehmen

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

1. SHF Japan Kabushikigaisha, Yatsuka Building, 4th floor, 1-3-8 Higashiazabu, Minato-ku, Tokyo 106-0044, Japan

<b>SHF Japan Kabushikigaisha</b>	<b>in JPY</b>	<b>in EUR</b>
Eigenkapital	39.005.054	316.086
Umsatzerlöse	197.352.360	1.599.290
Jahresergebnis	1.530.564	12.403

Der Umrechnungskurs zum Stichtag betrug 123,40 JPY/EUR.

2. SHF North America Inc., c/o Miles & Stockbridge P.C., 100 Light Street, Baltimore, Maryland 21202, USA

<b>SHF North America, Inc.</b>	<b>in USD</b>	<b>in EUR</b>
Eigenkapital	293.943	278.857
Umsatzerlöse	2.258.165	2.142.269
Jahresergebnis	(75.712)	(71.826)

Der Umrechnungskurs zum Stichtag betrug 1,0541 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 2015 beider Tochterunternehmen wurden in 2016 keine Ausschüttungen 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 2015

Die von der Hauptversammlung am 8. Juni 2016 beschlossene Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2015 in Höhe von EUR 0,16 pro Aktie mit einem Gesamtwert in Höhe von TEUR 730 wurde an die Aktionäre vorgenommen. Die Ausschüttung der Dividende durch die Gebrüder Martin Bank war am 9. Juni 2016 abgeschlossen.

### Vorschlag zur Ergebnisverwendung 2016

Aufgrund des positiven Ergebnisses des Geschäftsjahres 2016 schlägt der Vorstand vor, EUR 0,13 pro Aktie an die Aktionäre auszuschütten. Der zur Ausschüttung anstehende Betrag ergibt TEUR 593. Die Dividendenausschüttung erfolgt nach gesetzlichen Vorgaben unmittelbar nach der Hauptversammlung. Diese wird voraussichtlich im Juni 2017 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 39 in andere Gewinnrücklagen eingestellt. Die Gewinnrücklage hat sich im Berichtsjahr wie folgt entwickelt:

Gewinnrücklagen	2016 EUR	2015 EUR
Stand 01.01.	2.490.889	2.468.758
Einstellung in die Gewinnrücklage aus dem Jahresüberschuss	39.361	22.131
Stand 31.12.	2.530.250	2.490.889



## Wertaufholungsrücklage

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

## D. Rückstellungen

Die Aufgliederung und Entwicklung der sonstigen 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

Der von der Gesellschaft ab dem 1. September 2001 geschlossene Mietvertrag zur Anmietung von Produktions- und Lagerräumen wurde im Februar 2016 um weitere fünf Jahre bis zum 31. August 2021 verlängert. Darüber hinaus wurden PKW-Stellplätze ohne feste Laufzeit mit einmonatiger Kündigungsfrist angemietet. Die Mietbelastung beträgt insgesamt ca. TEUR 232 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 44.

## IV. Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

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

	2016	2015	Veränderung	
	TEUR	TEUR	TEUR	%
Umsatz Produkte	6.949	7.449	(500)	(6,71)
Umsatz Dienstleistung (NEU)	182	-	-	-
Umsatzerlöse nach BilRUG	7.131			

Die erstmalige Anwendung der neuen Vorschriften des BilRUG nach § 277 Abs. 1 HGB hatte Auswirkungen auf die Höhe des Umsatzes. Die neue Definition qualifiziert alle Erlöse aus dem Verkauf von Produkten sowie aus der Erbringung von Dienstleistungen als Umsatzerlöse. Somit ist im Berichtsjahr zusätzlicher Umsatz von insgesamt TEUR 182 (davon aus Management Fee von verbundenen Unternehmen in Höhe von TEUR 90, aus Aufwandszuschüssen in Höhe von TEUR 25 und aus sonstigen Dienstleistungen in Höhe von TEUR 67) enthalten. Bei entsprechendem Ausweis im Vorjahr wären zusätzliche Umsätze von gesamt TEUR 156 (davon aus Management Fee von verbundenen Unternehmen in Höhe von TEUR 114, aus Aufwandszuschüssen in Höhe von TEUR 14 und aus sonstigen Dienstleistungen in Höhe von TEUR 28) auszuweisen.

Unter den sonstigen betrieblichen Erträgen sind im Wesentlichen Erträge aus Währungskursumrechnungen in Höhe von TEUR 85 (davon Umrechnungsdifferenzen aus Banksalden TEUR 85), aus Erträgen aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von TEUR 65, aus sonstigen Sachbezügen in Höhe von TEUR 44 und aus weiteren Erträgen in Höhe von TEUR 16 aus Versicherungserstattungen und Schadenersatz enthalten.

Sonstige betriebliche Aufwendungen beinhalten im Wesentlichen Raumkosten inkl. Nebenkosten in Höhe von TEUR 309, Werbe- und Reisekosten in Höhe von TEUR 201,



Versicherungen, Lizenzen, Beiträge und Abgaben in Höhe von TEUR 133, Kosten der Warenabgabe in Höhe von TEUR 103, Reparaturen, Instandhaltungen und Kalibrierungen in Höhe von TEUR 53, Fahrzeugkosten in Höhe von TEUR 40, laufende Beratungsleistungen im Rahmen der Börsennotierung in Höhe von TEUR 37, Abschluss- und Prüfungskosten in Höhe von TEUR 36 sowie Aufwendungen aus Währungskursumrechnungen in Höhe von TEUR 26 (davon aus Liefergeschäften TEUR 26).

Die Zinserträge in Höhe von TEUR 2 resultieren im Wesentlichen aus Tagesgeldanlagen.

Für das Berichtsjahr wurden Steuervorauszahlungen für Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und für Gewerbesteuer insgesamt in Höhe von TEUR 335 vom Finanzamt angesetzt und beschieden. Diese sind vollständig und termingerecht an das Finanzamt gezahlt worden.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag werden mit TEUR 293 angesetzt. Darin enthalten sind der Steueraufwand für 2016 in Höhe von TEUR 294 sowie Steuererträge aus Vorjahren (TEUR 1). Die Steuerquote liegt damit bei ca. 30 %. Der Jahresüberschuss für das Geschäftsjahr 2016 beträgt TEUR 633.

## **V. Sonstige Angaben**

### **A. Währungsabsicherungsgeschäfte**

Es bestehen keine Währungsabsicherungsgeschäfte zum Bilanzstichtag.

### **B. Arbeitnehmer**

Im Geschäftsjahr 2016 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 495 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 56 Aufsichtsratsvergütung an die Mitglieder des Aufsichtsrats gezahlt. Zum Bilanzstichtag wurden TEUR 55 aufwandswirksam berücksichtigt.



## D. Nachtragsbericht

Ende November 2016 wurden wir von der Deutschen Börse über die Schaffung eines neuen Marktsegmentes für KMUs und die gleichzeitige Schließung des Entry-Standards zum 1. März 2017 informiert. Die Aufnahme in dieses neue Marktsegment wäre für die SHF AG als bisher im Entry-Standard gelistete Firma und aufgrund der Erfüllung der Hürden hinsichtlich verschiedener Kennzahlen auf Antrag bei der Deutschen Börse möglich. Allerdings ist die Teilnahme an diesem Marktsegment mit wesentlich höheren Kosten und erheblichem Mehraufwand für die SHF AG verbunden. So wird von der Deutschen Börse zwangsweise ein Research beauftragt und die Teilnahme an mindestens einer Analystenkonferenz pro Jahr ist vorgeschrieben. Generell wird für neue Teilnehmer an diesem Segment eine Marktkapitalisierung von 30 Mio. Euro und ein Umsatz von über 10 Mio. Euro gefordert. Diese Hürden sind zwar für bisher im Entry-Standard gelistete Firmen geringer, jedoch steht damit auch das Risiko eines späteren zwangsweisen Abstiegs in das ebenfalls neu geschaffene und darunter liegende Basic-Board im Raum.

Nach Rücksprache mit unserem bisherigen Listingpartner, dem Designated Sponsor, und unseren IR-Beratern haben Vorstand und Aufsichtsrat der SHF AG beschlossen, keinen Antrag auf Einbeziehung in das neue Marktsegment „Scale“ zu stellen. Damit fällt die Aktie zum 1. März 2017 automatisch in das sogenannte Basic-Board zurück. Die Handelbarkeit der Aktie wird auch weiterhin gewährleistet sein und auch die Pflicht zur Veröffentlichung eines Halbjahresberichts bleibt bei geringfügig verlängerter Frist von nun 4 Monaten nach Ablauf des Halbjahres bestehen. Die Kosten für die Einbeziehung in den Handel werden nach aktuellem Kenntnisstand um mehrere Tausend Euro pro Jahr sinken, da im Basic-Board kein Listingpartner erforderlich ist.

Berlin, den 20. März 2017

SHF Communication Technologies AG

Der Vorstand

[Der vollständige Bericht über die Prüfung des Jahresabschlusses zum 31.12.2016 und des Lageberichts für das Geschäftsjahr 2016 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 2016**

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 etwas unter Vorjahresniveau mit 7,13 Mio. EUR. Das Jahresergebnis liegt mit ca. 0,63 Mio. EUR um 16 % niedriger als das Vorjahresergebnis. Der Gewinnverwendungsvorschlag für 2016 sieht vor, 94 % des ausgewiesenen Jahresüberschusses, entsprechend einem Betrag von TEUR 593 (entspricht 0,13 EUR/Aktie) auszuschütten. Die Gesellschaft verfügt nach wie vor über eine sehr gute Eigenkapitalquote von 90,7 % sowie über ein Guthaben in Höhe von 5,46 Mio. EUR.

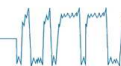
Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss zum 31.12.2016 und der Lagebericht über das Geschäftsjahr 2016 als auch die Buchführung wurden durch die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählte UHY Deutschland AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin geprüft und mit dem uneingeschränkten 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 20.04.2017 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 2016 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 20.04.2017 gebilligt. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und Mitarbeitern der Gesellschaft für die in 2016 geleistete Arbeit.

Berlin, den 20.04.2017

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 für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2016 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.*

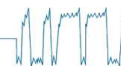
*Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss der Gesellschaft den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen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

Berlin, den 20. März 2017

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**

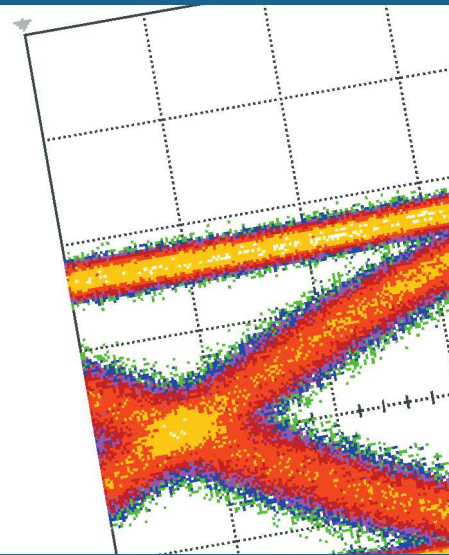
**Fax: +49 30 7537239**

**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)**