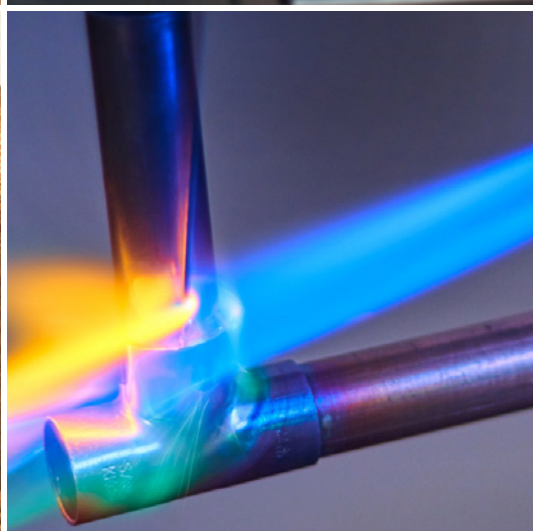
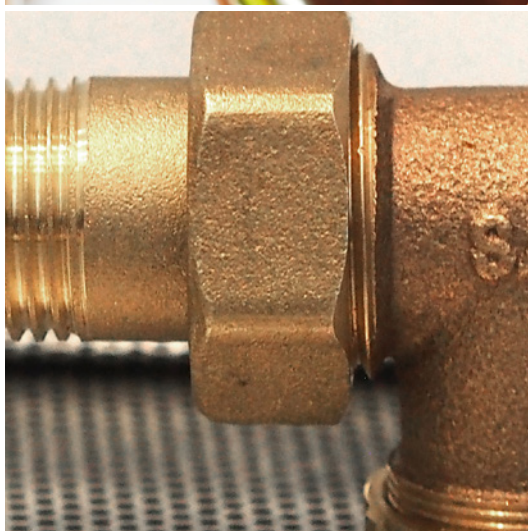
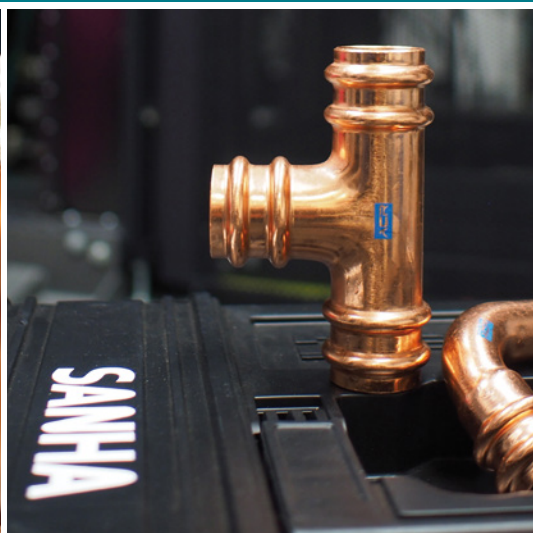


**SANHA GmbH & Co. KG (Konzern),
Essen**
Zwischenbericht für das
erste Halbjahr 2026



Inhaltsverzeichnis

Vorwort	Seite 03
Konzernlagebericht	Seite 04
Konzernbilanz	Seite 14
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	Seite 17
Konzern-Kapitalflussrechnung	Seite 19
Konzernanhang	Seite 21



Vorwort der Geschäftsführung

Sehr geehrte Damen und Herren,

das erste Halbjahr 2026 war weiterhin von einem anspruchsvollen gesamtwirtschaftlichen Umfeld geprägt. Geopolitische Spannungen, eine nur langsam anziehende Baukonjunktur in Europa sowie eine anhaltend verhaltene Investitionsbereitschaft in einzelnen Märkten beeinflussten die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Gleichzeitig zeigen sich jedoch erste Stabilisierungstendenzen in wichtigen europäischen Volkswirtschaften und in einzelnen Segmenten der Bau- und Gebäudetechnik.

Die Übernahme der BTE Biegetechnik Engineering GmbH mit wirtschaftlicher Wirkung zum 01.01.2026 stellt einen bedeutenden strategischen Schritt für die Weiterentwicklung der SANHA®-Gruppe dar. Durch die Erweiterung unseres Produkt- und Technologiespektrums sowie den Zugang zu zusätzlichen Kunden- und Marktsegmenten stärken wir nachhaltig unsere Marktposition. Gleichzeitig erwarten wir aus der Integration mittel- bis langfristig positive Effekte auf das Umsatzwachstum, die Ertragskraft und die Diversifikation unseres Geschäftsmodells. Die Integration verläuft bislang planmäßig und bestätigt unsere Erwartungen an den strategischen Nutzen dieser Transaktion.

In Bezug auf die Übernahme von BTE und vor dem Hintergrund einer schwierigen Marktlage ist die Entwicklung der SANHA®-Gruppe im ersten Halbjahr 2026 erfreulich. Mit erzielten Umsatzerlösen (inklusive BTE) in Höhe von EUR 79,8 Mio. lagen wir 29,8 % über Vorjahr. Dank unserer internationalen Aufstellung, unserer breiten Kundenbasis und unseres diversifizierten Produktportfolios konnten wir die Nettoumsatzerlöse im Kerngeschäft der SANHA® gegenüber dem Vorjahreszeitraum (ohne BTE) um 12,5 % steigern. Insbesondere die positiven Entwicklungen in zahlreichen Auslandsmärkten (u.a. Benelux, Frankreich und Zentraleuropa) konnten die weiterhin verhaltene Nachfrage in Deutschland mehr als kompensieren. Unverändert setzen wir auf Innovation, Qualität und Nachhaltigkeit als wesentliche Erfolgsfaktoren. Die Anforderungen an energieeffiziente, ressourcenschonende und langlebige Installationssysteme steigen weltweit kontinuierlich. Mit unseren bleifreien, hygienischen und nachhaltigen Rohrleitungssystemen für Anwendungen in der Gebäudetechnik, Industrie, Kälte- und Energietechnik sehen wir uns sehr gut positioniert, um von diesen langfristigen Markttrends zu profitieren.

Die operative Ergebnisentwicklung verlief ebenfalls erfreulich. Das EBITDA erhöhte sich trotz erheblich gestiegener Rohstoffpreise, Personalkosten und sonstiger betrieblicher Aufwendungen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 9,4 % auf EUR 11,0 Mio., während das EBIT um 6,3 % auf EUR 7,4 Mio. anstieg. Diese Entwicklung unterstreicht die Widerstandsfähigkeit unseres Geschäftsmodells sowie die positiven Effekte unserer Internationalisierungsstrategie, unseres kon-

sequenten Kostenmanagements und unserer kontinuierlichen Optimierungsmaßnahmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Trotz des unverändert anspruchsvollen Marktumfeldes konnten wir unsere Ertragskraft gegenüber dem Vorjahr weiter stärken. Nach wie vor investieren wir gezielt in die Modernisierung und Automatisierung unserer Produktionsstandorte, in die Digitalisierung zentraler Geschäftsprozesse, auch mithilfe von KI sowie in die Weiterentwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen.

Nachhaltigkeit ist fest in unserer Unternehmens-DNA verankert. Als Teilnehmer der UN Global Compact Initiative und mit der silbernen Auszeichnung von Ecovadis dokumentieren wir unser Engagement für Umwelt, Gesellschaft und verantwortungsvolles Wirtschaften. Wir haben viele Projekte bereits umgesetzt und auch weitere definiert, um unsere Nachhaltigkeitsstrategie weiterzuentwickeln und ganz im Sinne des European Green Deals unseren CO₂ - Fußabdruck zu reduzieren. Unsere Kapazität an PV-Anlagen haben wir erneut erweitert auf nunmehr 2,6 MWp. Für alle wesentlichen Produktgruppen bestehen Environmental Product Declarations. Unseren ersten Nachhaltigkeitsbericht haben wir am 14.8.2026 veröffentlicht.

Auch wenn die wirtschaftlichen und geopolitischen Verwerfungen bis hin zur volatilen Zollpolitik der USA und die Unsicherheiten bei Investoren bestehen bleiben, blicken wir mit Zuversicht auf die zweite Jahreshälfte. Unsere solide Bilanzstruktur, die hohe Kompetenz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die internationale Präsenz der SANHA®-Gruppe sowie unsere starke Marktposition bilden eine verlässliche Grundlage für die weitere Entwicklung des Unternehmens. Die regulatorischen Veränderungen in Bezug auf eine zunehmende Bedeutung klimaneutraler Kältemittel und bei Kupferlegierungen im Hinblick auf bleifreie Werkstoffe stimmen uns zudem optimistisch, das Geschäftsjahr 2026 mit einem Umsatz (inkl. BTE) deutlich über Vorjahr und – trotz wettbewerbsbedingt sinkender Rohertragsmargen und deutlich höherer Kosten – einem EBITDA und EBIT leicht über Vorjahr abschließen zu können.

Wir danken unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern herzlich für ihren außerordentlichen Einsatz, ihre Flexibilität und ihr Engagement. Unser Dank gilt ebenso unseren Kunden, Geschäftspartnern, Lieferanten und Finanzierungspartnern für das entgegengebrachte Vertrauen und die erfolgreiche Zusammenarbeit.

Mit freundlichen Grüßen



Bernd Kaimer



Frank Schrick

Konzernlagebericht zum 30. Juni 2026



A. Gruppenstruktur und Geschäftsmodell

Die SANHA GmbH & Co. KG ist die leitende Obergesellschaft der SANHA®-Gruppe. SANHA® ist Spezialist für Rohrleitungssysteme und bietet weltweit dem Markt der Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik sowie der Industrie alle gängigen Abmessungen und Verbindungstechnologien an. Typische Anwendungen sind Trinkwasser-, Brauchwasser-, Heizungs- und Gasinstallationen oder auch Brandschutz-, Kühl-, Kälte- und Solarthermie-Anlagen. Darüber hinaus hat SANHA® sich als Hersteller von OEM-Produkten etabliert. Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 01.01.2026 hat die SANHA®-Gruppe die BTE Biegetechnik Engineering GmbH (BTE) übernommen. Die 1995 gegründete BTE mit Sitz im baden-württembergischen Illshofen ist wie SANHA® ein Familienunternehmen mit starken lokalen Wurzeln. BTE produziert als hochspezialisierter Hersteller seit vielen Jahren für anspruchsvolle Kunden aus der Industrie, u.a. der Medizintechnik, Lüftungstechnologie, Landwirtschaft und dem Großfahrzeugbau. Das Unternehmen verfügt über moderne Fertigungsanlagen für eine breite Palette von Rohrbiege- und Umformprodukten. In den nunmehr fünf Werken der Gruppe, neben dem neu hinzugekommenen BTE-Werk in Illshofen, einem Edelstahlrohrwerk in Berlin, einem Edelstahl- und C-Stahlpressfittingwerk in Schmiedefeld bei Dresden, einem Werk für Fittings aus dem Werkstoff Kupfer in Ternat, Belgien und einem Werk für Kupferlegierungen in Legnica, Polen, werden rund 14.000 unterschiedliche Produkte her-

gestellt. Im Halbjahresabschluss 2026 sind zudem die gleichlautenden rechtlich unselbständigen Zweigniederlassungen „Im Tiergarten 7, 8055 Zürich, Schweiz“, und „Träffgatan 2, 13644 Handen, Schweden“, konsolidiert, die ausschließlich Vertriebsaktivitäten ausüben.

Zwei Logistikzentralen – in Legnica, Polen für Osteuropa und in Essen, NRW für Westeuropa – mit Lagerhaltung sämtlicher Katalogprodukte gewährleisten dem Großhandel und der Industrie eine hohe Warenverfügbarkeit mit einer Lieferquote von rund 98 %. SANHA® bietet neben technisch fortschrittlichen Produkten mit zahlreichen Vorteilen, die dem Verarbeiter die Installation erleichtern, auch ein breites Serviceportfolio.

Hier sind insbesondere ein Leihpool mit Werkzeugen und Baustellen-Containern, die Planungsunterstützung und eine tiefe technische Beratung und Betreuung zu nennen.

SANHA® stellt in Europa – nicht zuletzt durch eine hohe Wertschöpfungstiefe – Spitzenqualität für hochsensible Bereiche in der Grundversorgung her. Das ist das Fundament für den Ausbau des Objekt- und Industriegeschäftes. Eine hohe Innovationskraft, die weitere Verbreiterung der Kundenbasis und eine starke internationale Aufstellung sind u.a. strategische Ziele.

Der Konzernabschluss zum 30.06.2026 wurde vom Management der Gesellschaft unter der Annahme der Fortführung der Unternehmenstätigkeit erstellt (going-concern-Prämisse).



B. Wirtschaftsbericht

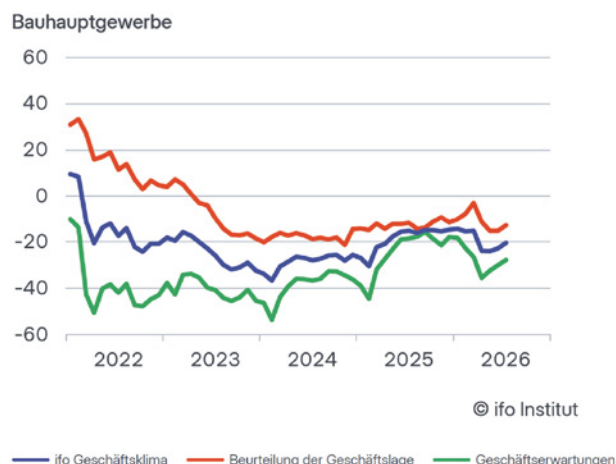
Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Da SANHA® mit seinem Produktportfolio sehr breit, d.h. branchenübergreifend aufgestellt und weltweit aktiv ist, spielt auch die weltweite konjunkturelle Entwicklung die größte Rolle für das Wachstum von SANHA®, gefolgt von der konjunkturellen Entwicklung in Europa, das gilt seit der Übernahme von BTE umso mehr. Die Baubranche und die Gebäudetechnik sind jedoch nach wie vor Schlüsselbranchen und damit wichtigste Treiber für die Entwicklung der Umsatzerlöse.

Das erste Halbjahr 2026 war nach wie vor geprägt von geopolitischen Verwerfungen, u.a. den Krieg in der Ukraine und im Nahen Osten sowie der weiteren Tendenz zur De-globalisierung nicht zuletzt via Zoll-Androhungen seitens der USA. Die Lieferketten erleben durch die teilweise Sperrung der Straße von Hormus immer wieder Unterbrechungen. Die Preise für Rohstoffe, insbesondere Rohöl, weisen starke Schwankungen auf bzw. sind gestiegen. Auch die Zinsen, insbesondere im Bereich der Immobilienfinanzierung, sind wieder gestiegen, auch hohe Baukosten belasten den Markt nach wie vor. Die Unsicherheit bei Investoren in vielen Ländern bleibt hoch, der Fachkräftemangel ist ebenfalls sehr relevant für das operative Geschäft. Darunter leiden die weltwirtschaftliche Entwicklung und die Entwicklung in der EU trotz erster Tendenzen einer Besserung der Baukonjunktur erheblich. Die Wirtschaft der Europäischen Union setzte ihren moderaten Wachstumskurs fort. Nach einem Anstieg von 0,1 % im ersten Quartal 2026 erhöhte sich das reale Bruttoinlandsprodukt der EU im zweiten Quartal 2026 um 0,5 % gegenüber dem Vorquartal. (Statistics | Eurostat (europa.eu)).

Bei Investoren besteht aufgrund der Unsicherheiten bzgl. der weiteren konjunkturellen Entwicklung, einerseits vor dem Hintergrund der US-Zollpolitik, aber auch in Anbetracht der hohen Baukosten ohne eine perspektivische Vereinfachung der Baunormen, nach wie vor eine gewisse Zurückhaltung bei neuen Projekten, auch wenn sich das Investitionsklima insgesamt aufgehellt hat.

Im ersten Halbjahr 2026 hat sich das ifo-Geschäftsklima im Bauhauptgewerbe in Deutschland zwar weiterhin auf einem niedrigen Niveau bewegt, die Entwicklung zeigt jedoch nach dem schwachen Frühjahr erste Anzeichen einer Stabilisierung. Laut den veröffentlichten ifo-Daten lagen die saisonbereinigten Saldenwerte wie folgt:



Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Zur internen Unternehmenssteuerung besteht ein Management-Reporting-System (MER), das sowohl für die SANHA GmbH & Co. KG als auch für die SANHA® Gruppe gültig ist. Wesentliche Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung sind der Umsatz, das EBITDA¹ und das EBIT².

Untergeordnete finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Untergeordnete finanzielle Leistungsindikatoren stellen neben der EBITDA-Rendite und der EBIT-Rendite die Eigenmittel-Quote und das betriebsnotwendige Working Capital sowie im Konzern die auch in Bezug auf die externe Finanzierung relevante Kennzahl des Leverage³ dar.

Die weiteren nicht finanziellen, generellen und global formulierten Unternehmensziele werden in messbare, von der Geschäftsleitung definierte und verabschiedete, prozessorientierte Qualitäts-, Kosten-, und Lieferziele (QKL-Ziele) überführt. Die Definition und die Verfolgung dieser QKL-Indikatoren mit den dazu entwickelten bzw. erworbenen Tools (z.B. CRM-System) werden in der QM-Dokumentation beschrieben.

1 Umsatzerlöse + Minderung/Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen + andere aktivierte Eigenleistungen + sonstige betriebliche Erträge – Materialaufwand – Personalaufwand – sonstige betriebliche Aufwendungen

2 EBITDA – Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen

3 Nettofinanzverbindlichkeiten (kurz-/langfristige Verbindlichkeiten – liquide Mittel) / EBITDA

Geschäftsverlauf und -lage

Ertragslage

Der Umsatz lag im ersten Halbjahr 2026 inkl. BTE 29,8 % über Vorjahr bei € 79,8 Mio. (1. HJ 2025: € 61,5 Mio.). Ein schwaches Sanitär- und Heizungsgeschäft in Deutschland und UK konnte durch wachsende Umsätze im Ausland, aber auch durch das starke Industrie- und OEM-Geschäft kompensiert werden. Positiv entwickelte sich das Geschäft in Benelux (+ € 2,1 Mio.), Zentraleuropa (+ € 1,2 Mio.), Frankreich (+ € 1,6 Mio.) und Südamerika (+ € 0,5 Mio.) während sich Deutschland (- € 0,8 Mio.) und UK (- € 0,1 Mio.) negativ entwickelt haben. BTE trug mit € 10,6 Mio. zu den Umsatzerlösen bei. Dabei entwickelte sich der Auslandsumsatz auf € 59,1 Mio. (1. HJ 2025 € 50,5 Mio.) entsprechend einem Anteil in Höhe von 74,0 % (1. HJ 2025 82,2 %). Da BTE hauptsächlich Kunden in Deutschland bedient, ist die Inlandsquote im Vergleich zu den Vorjahren wieder gestiegen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge inkl. Währungskursgewinnen lagen bei € 1,5 Mio. (1. HJ 2025: € 2,8 Mio.), so dass die Gesamtleistung inklusive Bestandsveränderung der fertigen und unfertigen Erzeugnisse sowie aktivierter Eigenleistungen bei € 81,6 Mio. lag (1. HJ 2025: € 64,5 Mio., entsprechend + 26,5 %). Der Materialaufwand hat sich um € 10,9 Mio. auf € 35,5 Mio. deutlich erhöht (1. HJ 2025: € 24,6 Mio.). Die Aufwendungen für Strom und Gas sind nur um € 0,1 Mio. (+ 5 %) gestiegen, d.h. der Anstieg bei den Energiepreisen konnte durch langfristige Verträge und bestehende PV-Anlagen abgedeckt werden. Die Aufwendungen für bezogene Leistungen erhöhten sich um € 1,6 Mio. auf € 2,8 Mio. (1. HJ 2025: € 1,2 Mio.), vor allem durch die Übernahme der BTE. Die Materialaufwandsquote (in % vom Umsatz inklusive Bestandsveränderungen) hat sich vor dem Hintergrund deutlich gestiegener Rohmaterialpreise und einer höheren Materialaufwandsquote bei BTE im Vergleich zum SANHA® Kerngeschäft auf 44,5 % erhöht (1. HJ 2025: 40,2 %). Der Rohertrag lag dennoch mit rund € 6,2 Mio. über Vorjahr bei € 46,1 Mio. Die Rohertragsmarge (in % vom Umsatz inkl. Bestandsveränderungen exkl. Währungskursenerträge) verringerte sich um 5,1 Prozentpunkte auf 56,9 % (1. HJ 2025: 62,0 %). Neben einer leichten Verwässerung der Rohertragsmarge durch BTE ist auch der preisliche Wettbewerbsdruck enorm und hat im SANHA® Kerngeschäft zur Verteidigung der Marktposition Marge gekostet.

Der Personalaufwand erhöhte sich deutlich durch die Übernahme von BTE, aber auch wegen teilweise erheblicher Lohnsteigerungen (vor allem in Polen, in Belgien indexiert) und produktmix- und auslastungsbedingt zusätzlichem Montageaufwand um rund € 4,5 Mio. (+27,5 %) auf € 20,9 Mio. (1. HJ 2025: € 16,4 Mio.), die Personalaufwandsquote reduzierte sich allerdings leicht auf 26,1 % (1. HJ 2025: 26,6 %). Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl hat sich vor allem durch die Übernahme von BTE auf 855 erhöht (1. HJ 2025: 702).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (inkl. Aufwendungen aus Währungskursdifferenzen) haben sich unter Einhaltung strenger Kostendisziplin durch die Übernahme von BTE und einen Anstieg der variablen Kostenarten, natürlich auch moderaten Kostensteigerungen in allen Bereichen, vor allem in der Instandhaltung und bei den Frachtkosten, auf € 14,3 Mio. erhöht (1. HJ 2025: € 13,5 Mio. entsprechend +5,6 % gegenüber Vorjahr). Die Aufwendungen aus Währungskursdifferenzen lagen dabei allerdings auch deutlich unter Vorjahr bei € 0,8 Mio. (1. HJ 2025: € 1,8 Mio.).

Der erheblich gestiegene Rohertrag konnte die Kostensteigerungen vollständig kompensieren: das EBITDA lag um € 1,0 Mio. über dem ersten Halbjahr 2025 bei € 11,0 Mio. (1. HJ 2025: € 10,0 Mio.). Die EBITDA-Marge entwickelte sich dabei allerdings leicht rückläufig auf 13,7 % (1. HJ 2025: 16,3 %). Im Zuge der erheblichen Investitionen der vergangenen Jahre lagen die Abschreibungen bei € 3,6 Mio. (1. HJ 2025: € 3,1 Mio.), so dass sich das EBIT gegenüber dem Vorjahr immerhin noch um rund € 0,4 Mio. auf € 7,4 Mio. (1. HJ 2025: € 7,0 Mio.) erhöhte. Entsprechend lag die EBIT-Marge bei 9,3 % (Vorjahr 11,3 %). Unter Berücksichtigung eines erneut reduzierten Finanzergebnisses (€ 2,2 Mio., 1. HJ 2025: € 2,4 Mio.) lag das Ergebnis vor Steuern bei € 5,2 Mio. (1. HJ 2025: € 4,6 Mio.) Der Steueraufwand betrug rund € 1,6 Mio., wodurch sich der Halbjahresüberschuss nach Steuern auf € 3,6 Mio. belief (1. HJ 2025: € 3,2 Mio.).

Vermögenslage

Die Übernahme von BTE beeinflusst auch die einzelnen Positionen der Bilanz, strukturell passt die Übernahme eines metallverarbeitenden Betriebes aber gut zur bisherigen Gruppe. Die Bilanzsumme ist zum 30.06.2026 gegenüber dem 31.12.2025 um € 15,2 Mio. auf € 152,5 Mio. gestiegen.

Das Anlagevermögen erhöhte sich im ersten Halbjahr 2026 um € 8,0 Mio. auf € 59,4 Mio. Verantwortlich hierfür waren neben der Aufnahme der Maschinen und Anlagen von BTE die erheblichen Investitionen in die Infrastruktur, Maschinen und Werkzeuge im Kerngeschäft: die Sachanlagen erhöhten sich um rund € 8,1 Mio. auf € 56,7 Mio.

Mit ausschlaggebend für die höhere Bilanzsumme war zudem ein Anstieg des Umlaufvermögens auf € 90,9 Mio. (+ € 6,9 Mio. gegenüber 31.12.2025). Die Vorräte erhöhten sich wegen gestiegener Rohmaterialpreise und höherer Herstellkosten um € 3,1 Mio. auf € 69,6 Mio. (31.12.2025: € 66,5 Mio.). Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände (u.a. Forderungen gegenüber Factoringgesellschaften) erhöhten sich saisonal bedingt um € 8,4 Mio. auf € 15,2 Mio. (31.12.2025: € 6,8 Mio.). Der Kassenbestand lag bei € 6,1 Mio. (31.12.2025 € 10,7 Mio.). Die Rechnungsabgrenzungsposten erhöhten sich leicht auf € 1,6 Mio. (+ € 0,4 Mio. gegenüber 31.12.2025) und die aktiven latenten Steuern reduzierten sich um € 0,1 Mio. auf € 0,6 Mio.

Das Eigenkapital erhöhte sich aufgrund des Halbjahresüberschusses und negativer währungskursbedingter Stichtagseffekte nur um € 2,7 Mio. auf € 41,7 Mio. Der Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung erhöhte sich durch die Konsolidierungsbuchungen bei BTE auf € 0,2 Mio. Der Sonderposten für Investitionszuschüsse wird ratierlich abgeschrieben und blieb quasi unverändert bei € 0,4 Mio. Die Rückstellungen, die u.a. für Personal, ausstehende Rechnungen und Kundenboni gebildet werden, wurden im Bereich Kundenboni deutlich erhöht und beliefen sich auf € 9,4 Mio. (31.12.2025 € 4,0 Mio.). Die Gesamtverbindlichkeiten lagen um € 6,7 Mio. über dem Wert vom 31.12.2025 bei € 100,2 Mio. Wesentliche Position des Fremdkapitals bilden die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten mit € 53,1 Mio.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lagen bei € 12,3 Mio. und damit nur leicht über dem 31.12.2025 (€ 11,9 Mio.), während die Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern stabil bei € 1,8 Mio. lagen. Die sonstigen Verbindlichkeiten reduzierten sich gegenüber dem 31.12.2025 um € 2,7 Mio. auf € 16,9 Mio.

Finanzlage

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit wurde im ersten Halbjahr 2026 ein Cash Flow in Höhe von € 1,5 Mio. (30.06.2025 € 4,7 Mio.) generiert. Dem gegenüber stand ein Zahlungsmittelabfluss in Höhe von € 12,1 Mio. (30.06.2025 € 4,5 Mio.) aus der Investitionstätigkeit, sowie Nettomittelzuflüsse aus der Finanzierungstätigkeit von € 6,4 Mio. (30.06.2025 € 8,1 Mio.). Zum 30. Juni 2026 hatte die Gruppe liquide Mittel in Höhe von € 6,1 Mio. (30.06.2025 € 16,3 Mio.). Mangels kurzfristiger Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten im ersten Halbjahr, entspricht der Finanzmittelfonds am Ende der Periode den liquiden Mitteln in Höhe von € 6,1 Mio.

Die Geschäftsleitung beurteilt die Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vor dem Hintergrund der allgemeinen konjunkturellen Situation als gut.



C. Prognose-, Chancen- und Risikobericht

Zukünftige gesamtwirtschaftliche und Branchenentwicklung

In den letzten Jahren gab es regelmäßig unvorhersehbare Ereignisse (Corona Pandemie, Energiekrise, Kriege, Lieferengpässe, hohe Inflation, starke Schwankungen des Ölpreises, Zinsausschläge), die sich erheblich auf den Geschäftsverlauf in allen Unternehmensbereichen ausgewirkt haben. Weitere Unwägbarkeiten dieser Art sind auch für die Zukunft nicht auszuschließen. Zudem besteht eine große politische Unsicherheit, die sich zum Beispiel in höheren Zöllen und anderen Handelshemmnissen niederschlagen kann. Der gesamte Prognose-, Chancen- und Risikobericht steht unter dem Vorbehalt der Wiederholung und Nachwirkungen dieser Ereignisse. Alle Prognosen sind insofern mit großer Unsicherheit behaftet.

Die Weltwirtschaft wird laut aktueller Juli Prognose des Internationalen Währungsfonds (IWF) auch in 2026 mit + 3,0 % weiter wachsen, gefolgt von + 3,4 % in 2027. Der IWF rechnet für Deutschland mit einem nur leichten Wachstum von + 0,7 Prozent in 2026 und + 1,0 % in 2027, die EU Area steht auch nicht viel besser dar mit + 0,9 % in 2026 und + 1,2 % in 2027 (World Economic Outlook Update, July 2026: Global Economy in Crosscurrents of War and Technology).

Die globale Inflation wird laut IWF voraussichtlich in 2026 mit 4,7 % um 0,6 % Prozentpunkte höher ausfallen als in 2025, gefolgt von 3,9 % in 2027.

Die Baubranche als Schlüsselbranche erwartet laut der Sommerprognose 2026 von Euroconstruct (Presseinfo Euroconstruct, Juni 2026, Helsinki) in Europa nach einem leichten Wachstum in Höhe von nur 0,2 % in 2025 wieder einen deutlicheren Anstieg in Höhe von 2,0 % im Jahr 2026, gefolgt von 2,2 % Wachstum in 2027 (Press Release – 101st EUROCONSTRUCT Conference – EUROCONSTRUCT).

Table 1: Evolution of construction output in the EUROCONSTRUCT 19 area

	2022	2023	2024	2025	Forecasts Outlook		
					2026	2027	2028
Austria	-2,1	-4,5	-5,2	-1,3	0,0	0,8	1,0
Belgium	0,6	-1,2	0,0	-0,3	1,3	-0,2	0,2
Denmark	1,4	-12,0	-4,3	1,2	2,0	2,9	2,3
Finland	-0,4	-12,4	-6,2	1,0	4,7	5,5	-1,0
France	1,9	0,0	-1,8	-3,0	1,1	2,2	1,4
Germany	-5,1	-3,2	-2,9	-1,0	1,0	1,3	1,0
Ireland	3,7	7,6	-4,8	11,7	5,3	5,8	6,2
Italy	12,2	3,3	-1,7	-2,6	1,6	-0,1	-0,8
Netherlands	4,0	0,8	-2,7	1,3	2,2	3,4	3,1
Norway	1,0	-5,3	-5,7	1,1	2,3	0,0	2,8
Portugal	1,9	5,3	4,1	6,1	4,4	3,6	3,3
Spain	3,3	2,4	2,8	4,3	3,2	2,4	1,8
Sweden	-2,1	-10,7	-3,0	3,2	4,0	2,4	3,8
Switzerland	-6,6	-0,7	-1,4	-0,3	1,9	1,5	1,3
United Kingdom	6,9	0,4	-0,2	1,8	2,4	4,3	5,1
Western Europe (EC-15)	1,6	-1,0	-1,7	0,1	1,9	2,1	1,9
Czechia	1,0	1,8	-1,7	4,6	2,5	2,5	2,8
Hungary	1,3	-7,6	-2,7	0,5	-1,5	2,4	5,0
Poland	5,5	6,4	-0,9	2,2	6,4	4,9	3,1
Slovakia	0,5	5,4	-5,8	1,9	-2,9	-1,9	-0,5
Eastern Europe (EC-4)	3,3	2,8	-1,7	2,5	3,6	3,5	3,1
Euroconstruct Countries (EC-19)	1,7	-0,8	-1,7	0,2	2,0	2,2	1,9

S: EUROCONSTRUCT, June 2026.

Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung

Chancen

SANHA® realisiert seit 2020 ein umfangreiches Investitionsprogramm in den Werken der Gruppe zwecks Kapazitätsaufbau, Digitalisierung und Steigerung der Produktionseffizienz. In Summe werden inkl. 2026 rund € 66 Mio. investiert. Neben entsprechenden Produktivitätszuwächsen und den positiven Auswirkungen auf die Erträge reduziert SANHA® dadurch den Einsatz von Facharbeitern, die zunehmend schwer verfügbar sind. Die Digitalisierung, inzwischen auch unter starker Unterstützung mittels künstlicher Intelligenz, ermöglicht eine bessere Produktionssteuerung und Überwachung und erlaubt Analysen bei Abweichungen. Der Kapazitätsaufbau kommt einerseits dem Geschäft in neuen regionalen Märkten zugute, ermöglicht aber andererseits auch den Ausbau des Industriekundengeschäfts, vor allem bei OEM-Kunden. Auch die Akquisition von BTE ist in Hinsicht auf die Stärkung des OEM-Geschäftes eine bedeutende strategische Weichenstellung.

Produktseitig bestehen neben einem erwarteten weiteren Wachstum bei dem Presssystem „Heavy Steel Press“, einem Presssystem für genormte dickwandige Stahlrohre für Heizungs- und Industrieanwendungen, auch gute Absatzchancen für ACR Copper Press. ACR Copper Press ist für Kälte- und Kühlanlagen bis 48 bar geeignet. Klassische Kältemittel werden als Auswirkung der anstehenden Novellierung der F-Gase-Verordnung sowie des geplanten PFAS-Verbots vom Markt verdrängt und durch umweltschonende Kältemittel wie CO₂ ersetzt werden, die höherer Drücke bedürfen. Gute Wachstumschancen bestehen deswegen weltweit nach wie vor auch bei Löt fittings aus Kupferisenlegierung (geeignet bis 130 bar Druck).

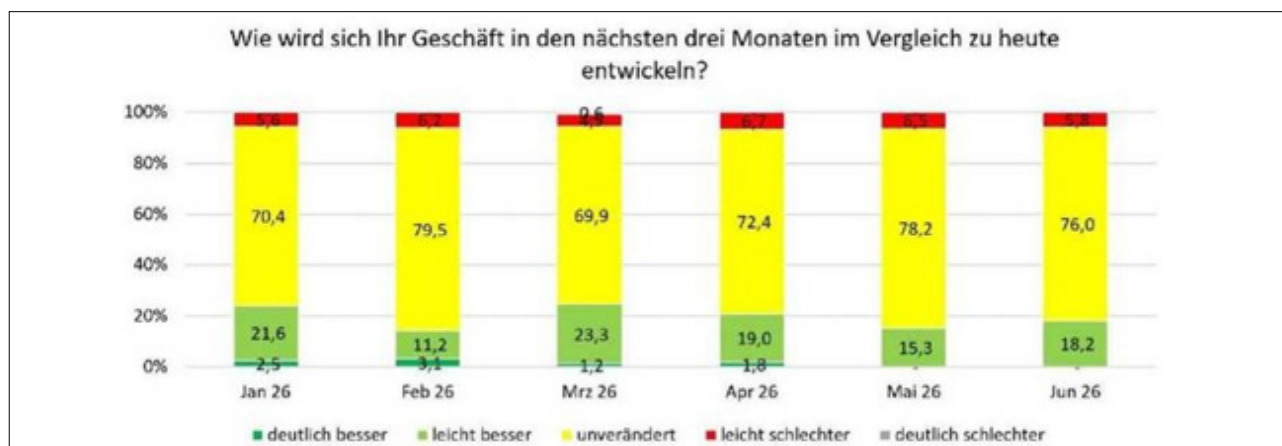
Der Markt für Wasserstoff bei Anwendungen in der Industrie, im Automobilbereich und auch in der Heiztechnik wächst rapide. SANHA® ist mit zwei Produktgruppen (SANHA® Press

Gas aus Kupfer und NiroSan® Gas) „H2-ready“, so dass man auch an der Entwicklung des Marktes für Wasserstoffanwendungen partizipieren kann.

Im Bereich der Heizung bestehen in der EU (Stichwort: Green Deal) weiterhin Wachstumschancen, insbesondere bei Wärmepumpen. SANHA® profitiert beim Einbau von Wärmepumpen, weil auch dazugehörige Pufferspeicher für Heizungs- und Trinkwasser angeschlossen werden müssen. In vielen Fällen wird auch die Wärmeverteilung komplett als Flächenheizung renoviert. SANHA® kann an diesem Wachstum mit seinen Wandheizungsmodulen und den Presssystemen für Kunststoff teilhaben. Mit der Verabschiedung des Gebäudemodernisierungsgesetzes (GModG) im Juli 2026 hat die Bundesregierung die regulatorischen Rahmenbedingungen für die Dekarbonisierung des Gebäudesektors neu geordnet. Die Novelle sorgt für zusätzliche Planungssicherheit bei Investitionen in energieeffiziente Gebäudetechnik und erneuerbare Wärmelösungen und dürfte damit mittelfristig positive Impulse für die Bau- und Gebäudetechnikbranche setzen.

Im Trinkwasserbereich muss nun endlich zum 31.12.2026 gemäß der European Drinking Water Directive und den Vorgaben von ECHA die Umstellung auf bleifreie Kupferlegierungen erfolgen. In Deutschland und mehreren europäischen Ländern gibt es eine letzte Übergangsfrist bis zum 12.01.2028. [Neue EU-Regeln für bleifreie Materialien – WASSER ABWASSER TECHNIK](#). Die von SANHA® forcierte Legierung CW 724R („bleifreie Siliziumbronze“) ist eine der ganz wenigen zukünftig zugelassenen Werkstoffe. SANHA® hat zudem in diesem Bereich die meiste Erfahrung, weil SANHA® die ersten Produkte aus bleifreier Siliziumbronze bereits 2009 auf den Markt gebracht hat und 2013 die Produktion komplett für den Trinkwasserbereich auf diese Legierung umgestellt hat.

Die Auslastung des Handwerks ist EU-weit hoch. Die Erwartungen für die nächsten drei Monate sind leicht positiv. Das Handwerk erwartet ein kleines Wachstum in Höhe von 1 %. („Querschiesser“: SHK Geschäftsklima Index Juni 2026).



Quelle: Querschiesser: SHK-Geschäftsklima-Index Juni 2026

Auch der Ausbau des Geschäftes außerhalb von Europa bietet weiterhin gute Wachstumschancen für SANHA®, da das Potenzial in vielen Ländern noch nicht ausgeschöpft ist. Erste Aufträge sind in Japan und afrikanischen Ländern realisiert worden.

Operative Risiken

Die Stimmung im Handwerk ist zwar nach wie vor gut (s.o.). Auch wenn der Neubau nur 30 % des Gesamtmarktes ausmacht: die Neubaugenehmigungen in Deutschland zogen von Januar bis Mai 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich an. 104.700 Wohnungen wurden genehmigt, das waren +15,4 % bzw. +13.900 Wohnungen gegenüber Januar bis Mai 2025. (Baugenehmigungen für Wohnungen im Mai 2026: + 24,7 % zum Vorjahresmonat – Statistisches Bundesamt). Auch das Investitionsprogramm der Bundesregierung, das nun langsam auch für den Baubereich wirksam werden sollte, wird die Nachfrage nach SHK-Leistungen anziehen lassen. Der Mangel an Facharbeitskräften im Handwerk bleibt aber bestehen, die Montagekapazitäten sind nicht ausreichend, wenn die Nachfrage jetzt wieder deutlich anzieht. Dies könnte auch belastend sein für das nachhaltige Wachstum bei Rohrleitungssystemen. Andererseits bestehen auf der Einkaufsseite Risiken in Bezug auf weiter steigende Rohmaterialpreise, respektive eine starke Volatilität der Rohmaterialpreise, was auch negativ für den Markt ist. Insgesamt können sich Personalkosten und auch alle sonstigen Kosten im Zuge einer durch die amerikanische Zollpolitik wieder steigenden Inflation deutlich erhöhen, das Gleiche gilt für die Zinsen. Es bestehen insofern sowohl auf der Absatz- wie auch auf der Beschaffungs- und Kostenseite Volumen- und Preisrisiken, die dazu führen könnten, dass die Gesellschaft die mittelfristig angestrebte Profitabilität nicht bzw. nicht vollumfänglich erreicht. Die Geschäftsführung ist allerdings der Auffassung, mit den in den letzten Jahren getroffenen Maßnahmen, wie u.a. der Schaffung von produktseitigen Alleinstellungsmerkmalen (combipress, pbfree, SANHA® RefHP® 130 Bar und ACR Copper Press) und dem Aufbau eines umfangreichen Serviceportfolios auf der Verkaufsseite die Risiken reduziert zu haben. Gemäß den bestehenden Vereinbarungen mit Kunden ist SANHA® in der Lage, mögliche Preisveränderungen auf der Rohstoffseite zeitnah an den Markt weiterzugeben. Laufende Maßnahmen zur Automatisierung, Digitalisierung und Ressourceneinsparung sollen zudem das Kostenwachstum eindämmen. Für sämtliche operativen Funktionsbereiche bestehen Controlling-Systeme, die eine planmäßige Steuerung und Kontrolle der verfolgten Umsatz- und Ertragsziele sicherstellen.

Die Währungsrisiken aus den internationalen Geschäftsbeziehungen können zu erheblichen Einflüssen auf die laufenden Ergebnisse der SANHA® Gruppe führen. Zur Reduzierung bzw. Vermeidung von Kurs- bzw. Zinsrisiken werden insbesondere bei den Risiko-Währungen (Pfund Sterling (GBP), Polnischer Zloty (PLN)) gezielte Währungssicherungsgeschäfte / Zinssicherungsgeschäfte abgeschlossen. Bei langfristigen Verpflichtungen (u.a. bei Darlehensverträgen) werden entsprechende Zinsrisiken geprüft und bei Bedarf abgesichert.

Die Unabhängigkeit von Lieferanten und die Verfügbarkeit der Rohmaterialien ist für SANHA® von zentraler Bedeutung. Der überwiegende Teil der benötigten Rohmaterialien, Produkte und Dienstleistungen kann von verschiedenen Anbietern bezogen werden, so dass hier keine Abhängigkeiten bestehen. Des Weiteren liegt der Schwerpunkt der Beschaffung in Europa, so dass Lieferkettenunterbrechungen im Vergleich zu einem Bezug aus Asien deutlich abgemildert werden.

Die Automatisierung der Geschäftstätigkeit hat für SANHA® einen sehr hohen Stellenwert, so dass die IT-Systeme den höchsten Anforderungen entsprechen müssen. Zum Ausfallschutz und zur rechtzeitigen Datensicherung bei Störungen von IT-Systemen und im Falle von Cyberangriffen ist ein Notfall-Management-System eingerichtet. Zum Schutz der persönlichen Daten wurde gemäß der am 25. Mai 2018 in Anwendung getretenen EU-DSGVO und des BDSG (neu) ein entsprechendes Datenschutzmanagement eingeführt und im TQM-Managementsystem integriert.

Weltweit gibt es einige von Sanktionen betroffene Länder. Seit dem Krieg in der Ukraine ist Russland hinzugekommen. Es besteht im operativen Alltag immer die Gefahr, neu hinzugekommene Sanktionen zu brechen bzw. zu unterwandern. SANHA® analysiert regelmäßig – auch in Verbindung mit einer Software – die aktuellen Sanktionsmaßnahmen sowohl in Bezug auf Personen, Institutionen wie auch Produkte, um stets auf dem aktuellen Stand zu sein. Sämtliche IT-Systeme wurden in Bezug auf Russland abgetrennt.

Im Zuge möglicher gesundheitlicher Einschränkungen (Stichwort: Pandemien) besteht das Risiko der Schließung von Produktionsstätten, Logistikzentren und der Administration. SANHA® kann kurzfristig diverse Maßnahmen zur Erhaltung der Arbeitskraft der Mitarbeiter umsetzen. Dies beinhaltet zum einen entsprechende hygienische Konzepte, aber auch bauliche Maßnahmen und flexible Arbeitssituationen, vor allem unter Einschluss von Home-Office.

Markt- und wettbewerbsbezogene Risiken

Da SANHA® in regelmäßigen Abständen die allgemeine wirtschaftliche und politische Lage, die Branchensituation und die konjunkturelle Entwicklung in den einzelnen Absatzregionen sowie deren Einfluss auf die Nachfrage nach Rohrleitungssystemen und -komponenten der SANHA®-Gruppe analysiert, ist ein entsprechendes Szenario entwickelt worden, wie mit dem Wegfall von Großkunden oder Märkten umgegangen werden kann.

Die Produkte von SANHA® fließen in viele Branchen und Länder. Die Baubranche ist als Leitbranche zwar stark krisenresistent, durch die vielen Verwerfungen der vergangenen Jahre (COVID-19 Virus, Lieferkettenunterbrechungen, Naturkatastrophen, lokale Unruhen, der Ukrainekrieg, der Krieg im Nahen Osten, Energieknappheit, Kostensteigerungen bei Energiepreisen, Inflation, hohe Baukosten) ist eine Abschwächung der allgemeinen Marktnachfrage dennoch möglich. SANHA® ist darauf jederzeit mit einem Maßnahmenplan vorbereitet, der entsprechend den Erfordernissen umgesetzt wird. Das Maßnahmenpaket besteht u.a. aus der Einführung von Kurzarbeit, der Reduzierung von Leiharbeitskräften, der Inanspruchnahme von Maßnahmenpaketen staatlicherseits sowie seitens der EU (auch finanzielle) wie auch aus diversen Maßnahmen zur Kosteneinsparung.

Wettbewerber von SANHA® sind jeweils in Teilbereichen des Produktportfolios einerseits kleinere mittelständische Unternehmen (hauptsächlich aus dem Ausland) andererseits aber auch große Konzerne, die immer wieder auf verschiedenen Wegen versuchen, SANHA® aus dem Markt zu drängen. Von strategischen Entscheidungen des Wettbewerbs oder Innovationen kann demnach der Absatz von Produkten oder ganzen Produktgruppen betroffen sein. SANHA® ist in vielen Verbänden aktiv und beobachtet den Markt über die technischen und Vertriebs-Mitarbeiter intensiv, um marktbezogene Risiken zu reduzieren oder zu eliminieren. Hierbei werden auch relevante Marktuntersuchungen hinzugezogen. Bei Bedarf werden Neuprodukte oder Szenarien entwickelt, um sich ändernden Bedürfnissen gerecht zu werden und keine Marktanteile zu verlieren.

Rechtliche, steuerliche und regulatorische Risiken

Staatliche Gesetzgebung und Regulierungsvorschriften (zum Beispiel die Bleivermeidung bei Kupferlegierungen via EU Trinkwasserrichtlinie oder REACH-Verordnung, Anforderungen in Bezug auf den Green Deal, Lieferkettengesetz, Hinweisgeberrichtlinie, Verpackungsverordnung, Einführung der Nachhaltigkeitsberichterstattung, Datenschutz, Arbeitsschutz u. ä.) können erheblichen Einfluss auf die laufende und zukünftige Geschäftstätigkeit haben bis hin zur Schließung



ganzer Betriebsstätten. SANHA® beobachtet diese Entwicklungen über alle möglichen Informationskanäle wie den Portalen der Wirtschaftsprüfer, Handelskammern, Berufsgenossenschaften oder Verbände (Wirtschaftsvereinigung Metalle), um rechtzeitig Maßnahmen einleiten und Ressourcen bereitstellen zu können, damit das unternehmerische Handeln immer gesetzeskonform ist. An den Produktionsstandorten der SANHA® bestehen die notwendigen gewerblichen Zulassungen für die Fertigung und ein diesbezügliches Monitoring ist eingerichtet. Für die Produkte selbst hält SANHA® weltweit über 250 entsprechende lokale Produktzertifizierungen in allen Anwendungsbereichen.

SANHA® ist außerordentlich innovativ, entwickelt seine Produktwelt stetig weiter und erfindet auch neue Produkte und Verfahren. Der Missbrauchsschutz des technologischen Know-hows wird durch die obligatorische Anmeldung von Marken und/oder Gebrauchsmuster bzw. Patenten geregelt. Partner werden jeweils mittels Vereinbarungen dazu verpflichtet, das jeweilige technologische Know-how durch strikte Geheimhaltung für das Unternehmen zu sichern.

Die steuerlichen Rahmenbedingungen ändern sich fortlaufend. Neben den Steuergesetzen sind international auch Transferpreisrichtlinien zu beachten. SANHA® wird regelmäßig seitens der großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften sowie mittels Fachliteratur informiert und erörtert relevante Sachverhalte grundsätzlich mit den die Unternehmung begleitenden Steuerberatern, um steuerliche Risiken zu vermeiden. Im Rahmen der steuerlichen Außenprüfung wurden zuletzt für die Geschäftsjahre 2019 bis 2022 sämtliche steuerrelevanten Sachverhalte bei der SANHA GmbH & Co. KG geprüft. Es gab keine wesentlichen Beanstandungen.

Der Rahmenvertrag mit dem WSF wurde zum 08.07.2025 gekündigt und die ausstehenden Mittel in Höhe von € 7,5 Mio. zurückgeführt. Für eine eventuelle Prüfung der umfangreichen Berichterstattung und der Einhaltung bestimmter Maßnahmen und Verhaltensmaßregeln vor dem Hintergrund entsprechender EU-Richtlinien bestehen Nachlauf Fristen. Konsequenz der Nichteinhaltung wären Strafzahlungen. SANHA® hatte ein entsprechendes Berichtswesen aufgebaut, um den Verpflichtungen nachzukommen und stand auch in regelmäßigem Austausch mit Mitarbeitern des WSF. Es sind keine Defizite bzgl. der Einhaltung der verabschiedeten Regeln bekannt.

SANHA® vermarktet ihre Produkte und sonstigen Leistungen in weiten Teilen Europas mit wesentlichen Standorten in Deutschland, Polen, Belgien, dem Vereinigten Königreich, Italien und Russland. Insofern können auch Anforderungen von ausländischen Gesetzen und Vorschriften ein Risiko darstellen. Zur Vermeidung dieser Risiken wurde bereits 2006 ein Compliance-System eingeführt und danach kontinuierlich

ausgebaut. Die entsprechenden Verhaltensrichtlinien und Grundsätze wurden auf allen Ebenen der Organisation eingeführt, kommuniziert und dauerhaft in den Qualitätsmanagementdokumenten sowie den internen Regelwerken festgeschrieben. Ein Hinweisgeber-System ist ebenfalls mit professioneller Unterstützung eingerichtet. Damit wurden die Voraussetzungen geschaffen, um u.a. den allgemeinen Richtlinien des fairen Wettbewerbs umfassend zu entsprechen. Die Zusammenarbeit mit lokalen Juristen und Beratern stellt zudem die Einhaltung der gruppenweit geltenden Richtlinien sicher.

Unter Berücksichtigung der genannten Risiken sehen wir keine bestandsgefährdeten Risiken.

Ausblick und strategische Planung

Insbesondere die für SANHA® wichtige Baubranche als Leitbranche hat sich zwar in der Vergangenheit als krisenfest erwiesen, geopolitische Verwerfungen, Lieferengpässe, hohe Baukosten und eine allgemeine Verunsicherung dämpfen die Nachfrage allerdings nach wie vor. Die Erstellung von Neubauten wird häufig verschoben. SANHA's internationale und branchenübergreifende Aufstellung ist insofern von großem Vorteil. SANHA® rechnet vor dem Hintergrund der breiten Länder- und Branchendiversifizierung sowie dem technisch überlegenen, innovativen Produktportfolio und einem, wenn auch nur leichten, weltweiten konjunkturellen Wachstum mit einem deutlichen Wachstum in 2026. Neben einem Anstieg im Kerngeschäft sorgt die Übernahme von BTE für exogenes Wachstum im OEM-Bereich. In Deutschland wird vor einem nach wie vor schwierigem Markthintergrund im SHK Bereich eine nur verhaltene Entwicklung prognostiziert, was aber durch die starke Exportaktivität und den Umsatzanteil von BTE ausgeglichen werden dürfte. Auch technisch überlegene Produkte wie ACR Copper Press, SANHA® RefHP® und bleifreie Kupferlegierungen sowie neue Auslandsmärkte werden einen Ausgleich schaffen können. Die erheblichen Investitionen der letzten Jahre sorgen dafür, die zusätzliche Nachfrage schnell und flexibel zu bedienen. In der Summe aller Effekte erwartet die Geschäftsführung für 2026 auch vor dem Hintergrund der Übernahme von BTE ein deutliches Umsatz-Wachstum und unter Berücksichtigung der Kostensteigerungen bei Personal und sonstigen betrieblichen Aufwendungen ein leicht steigendes EBITDA und EBIT.

Essen, den 14. August 2026

SANHA® Verwaltungs GmbH Die Geschäftsführung



Bernd Kaimer



Frank Schrick

Konzernbilanz

zum 30. Juni 2026



AKTIVA [Angaben in EURO]**A. ANLAGEVERMÖGEN****30.06.2026****31.12.2025****I. Immaterielle Vermögensgegenstände**

1. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	2.305.222,27	2.302.770,13
2. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	263.805,61	286.809,00
3. Geschäfts- und Firmenwert	47.333,87	91.401,65
	2.616.361,75	2.680.980,78

II. Sachanlagen

1. Grundstücke und Bauten	16.952.344,48	13.931.524,49
2. Technische Anlagen und Maschinen	22.893.747,71	19.696.208,71
3. Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.761.270,67	3.702.695,33
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	13.113.166,02	11.314.545,97
	56.720.528,88	48.644.974,50

III. Finanzanlagen

1. sonstige Ausleihungen	50.500,00	50.000,00
	59.387.390,63	51.375.955,28

B. UMLAUFVERMÖGEN**I. Vorräte**

1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	10.259.984,31	8.137.000,13
2. Unfertige Erzeugnisse	5.558.013,24	4.307.957,19
3. Fertige Erzeugnisse und Waren	53.512.494,38	53.881.212,10
4. Geleistete Anzahlungen	243.629,43	135.505,20
	69.574.121,36	66.461.674,62

II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.136.175,08	4.013.080,69
2. Sonstige Vermögensgegenstände	5.057.704,27	2.789.334,38
	15.193.879,35	6.802.415,07

III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten

	6.135.403,99	10.740.811,51
	90.903.404,70	84.004.901,20

C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

	1.641.410,93	1.286.213,70
--	---------------------	---------------------

D. AKTIVE LATENTE STEUERN

	570.034,69	681.701,67
--	-------------------	-------------------

152.502.240,95 137.348.771,85

PASSIVA [Angaben in EURO]**A. EIGENKAPITAL**

	30.06.2026	31.12.2025
I. Kapitalanteile der Kommanditisten	5.000.000,00	5.000.000,00
II. Andere Gewinnrücklagen	2.066.575,05	2.197.419,05
III. Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung	-71.959,81	635.902,23
IV. Konzernbilanzgewinn	34.690.552,44	31.109.678,72
	41.685.167,68	38.943.000,00

B. UNTERSCHIEDSBETRAG AUS DER KAPITALKONSOLIDIERUNG

	191.344,67	102.431,49
--	------------	------------

C. SONDERPOSTEN FÜR INVESTITIONSZUSCHÜSSE ZUM ANLAGEVERMÖGEN

	426.888,90	443.430,04
--	------------	------------

D. RÜCKSTELLUNGEN

1. Steuerrückstellungen	336.186,96	32.955,88
2. Sonstige Rückstellungen	9.094.732,11	3.951.018,73
	9.430.919,07	3.983.974,61

E. VERBINDLICHKEITEN

1. Anleihen	16.000.000,00	16.000.000,00
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	53.133.182,69	44.285.059,62
3. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	143.876,37	86.922,96
4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12.290.276,22	11.861.012,27
5. Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	1.797.761,01	1.811.009,19
6. Sonstige Verbindlichkeiten	16.868.238,45	19.534.880,61
- davon aus Steuern: EUR 1.044.346,80 (i.Vj.: EUR 1.258.505,86)		
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: EUR 1.547.850,76 (i.Vj.: EUR 1.720.714,97)		
	100.233.334,74	93.578.884,65

F. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN

	534.585,89	297.051,06
--	------------	------------

	152.502.240,95	137.348.771,85
--	----------------	----------------

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das 1. Halbjahr 2026



Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (Angaben in EURO)

	1. HJ 2026	1. HJ 2025
1. Umsatzerlöse	79.817.530,66	61.491.997,43
2. Erhöhung / Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-57.781,65	-212.991,02
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	348.657,92	483.043,31
4. Sonstige betriebliche Erträge davon aus Währungsumrechnung: EUR 719.078,19 (i.Vj.: EUR 1.858.493,52)	1.493.257,87	2.765.516,56
5. Materialaufwand a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-35.517.233,32 -32.755.694,38 -2.761.538,94	-24.645.582,68 -23.487.244,26 -1.158.338,42
6. Personalaufwand a) Löhne und Gehälter b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung davon für Altersversorgung: EUR 69.566,50 (i.Vj.: EUR 51.175,87)	-20.858.484,11 -16.730.484,53 -4.127.999,58	-16.359.174,11 -13.122.809,71 -3.236.364,40
7. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-3.560.384,23	-3.052.751,58
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen davon aus Währungsumrechnung: EUR 776.324,57 (i.Vj.: EUR 1.776.106,05)	-14.266.152,81	-13.508.571,88
9. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	889,64	0
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	65.456,12	56.118,48
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-2.281.741,85	-2.417.322,45
12. Ergebnis vor Steuern	5.184.014,24	4.600.282,06
13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-1.278.412,17	-1.130.692,26
14. Ergebnis nach Steuern	3.905.602,07	3.469.589,80
15. Sonstige Steuern	-324.728,20	-267.385,16
16. Konzernhalbjahresüberschuss	3.580.873,87	3.202.204,64

Konzern-Kapitalflussrechnung für das 1. Halbjahr 2026



Konzern-Kapitalflussrechnung [Angaben in Tausend EURO]

	1.1.-30.06.2026	1.1.-30.06.2025
Periodenergebnis [Jahresüberschuss/-fehlbetrag einschl. anderer Gesellschafter]	3.581	3.202
+/- Abschreibungen / Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	3.560	3.053
+/- Zunahme / Abnahme der Rückstellungen	4.887	3.589
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen / Erträge	143	-659
-/+ Zunahme / Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-9.237	-6.999
+/- Zunahme / Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-3.462	-523
-/+ Gewinn / Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-34	-4
+/- Zinsaufwendungen / Zinserträge	2.215	2.361
+/- Ertragsteueraufwand / -ertrag	1.279	1.131
-/+ Ertragsteuerzahlungen	-1.438	-486
= Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	1.494	4.665
- Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-219	-250
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	330	22
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-10.701	-4.279
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	0	-50
- Auszahlungen für Zugänge zum Konsolidierungskreis	-1.545	0
+ Erhaltene Zinsen	66	56
= Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-12.069	-4.501
- Auszahlungen an Gesellschafter	-130	0
+ Einzahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von (Finanz)Krediten	8.848	47.673
- Auszahlungen aus der Tilgung von Anleihen und (Finanz)Krediten	0	-37.129
- Gezahlte Zinsen	-2.284	-2.416
= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	6.434	8.128
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	-4.141	8.292
+/- Wechselkurs- und bewertungsbedingte Änderung des Finanzmittelfonds	-305	455
+/- Konsolidierungsbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	-160	0
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	10.741	7.543
= Finanzmittelfonds am Ende der Periode	6.135	16.290
- davon aus:		
liquiden Mitteln	6.135	16.290
Kontokorrentkredit	0	0

Konzernanhang

für das 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2026



Die SANHA GmbH & Co. KG ist einer der führenden Hersteller für Rohrleitungssysteme und Verbindungsstücke (Fittings) im Bereich der Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik. Die Marke SANHA® wurde in den vergangenen Jahren durch die gezielte Ergänzung von relevanten Werkstoffen und die Gründung von modernen Produktions- und Vertriebsgesellschaften zum internationalen Systemanbieter mit Vollsortiment weiterentwickelt.

Die SANHA GmbH & Co. KG hat den Charakter eines Stammhauses, das zu 100 % der Familie Kaimer gehört. Die SANHA GmbH & Co. KG ist unsere deutsche Produktions-, Vertriebs- und Logistikgesellschaft und führt die in- und ausländischen Gesellschaften der Gruppe.

Der Konzernabschluss zum 30. Juni 2026 der SANHA GmbH & Co. KG ist nach den deutschen, für Personenhandelsgesellschaften im Sinne des § 264a HGB geltenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie den Bestimmungen des Gesellschaftsvertrags aufgestellt.

Die Gliederung der Konzernbilanz und der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung entspricht den § 266 und § 275, § 264 c HGB i. V. m. § 298 Abs. 1 HGB, wobei die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt ist.

Der Kreis der konsolidierten Gesellschaften hat sich gegenüber dem Konzernabschluss zum 31.12.2025 verändert. Im ersten Halbjahr 2026 wurde die BTE Biegetechnik Engineering GmbH erstmalig in den Konsolidierungskreis einbezogen. Die Konsolidierung erfolgte nach den Grundsätzen der Vollkon-

solidierung. Die Konsolidierungsmethoden haben sich gegenüber dem Konzernabschluss zum 31.12.2025 nicht verändert.

Auf eine Prüfung des Halbjahresfinanzberichtes gem. § 117 Abs. 5 WpHG durch einen Prüfer im Sinne des § 317 HGB wurde verzichtet.

Der Sitz der Muttergesellschaft SANHA GmbH & Co. KG ist in Essen. Die Gesellschaft ist unter der Nummer HRA 9755 im Register des Amtsgerichts Essen eingetragen.

Währungsumrechnung

Die Währungsumrechnung der Abschlüsse von Tochterunternehmen, die nicht dem Euro-Währungsraum angehören, erfolgt nach den Vorschriften des § 308a HGB.

Die Umrechnung der Bilanzposten erfolgte zum 30.06.2026 mit dem Stichtagskurs. Folgende Umrechnungskurse kamen zur Anwendung:

	PLN	GBP	RUB
Stichtagskurs	4,2955	0,86178	88,6472

Für die Umrechnung der Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung wurden monatliche Durchschnittskurse verwendet.

Die Erfassung der Differenzen aus Währungsumrechnungen erfolgt erfolgsneutral im Eigenkapital unter dem Posten Eigenkapitaldifferenz aus Währungsumrechnung.



BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sind unverändert gegenüber dem Konzernabschluss zum 31.12.2025.

Erläuterungen zur Konzern-Bilanz

[1] Anlagevermögen

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Anlagevermögens im 1. Halbjahr 2026 ist dem Anlagespiegel zu entnehmen, der diesem Konzernanhang als Anlage beigelegt ist.

Im Anlagevermögen werden die Kosten der Entwicklung als selbstgeschaffene immaterielle Vermögensgegenstände ausgewiesen. Sie betreffen die Produktentwicklung zur weiteren Vervollständigung und Erweiterung des Sortiments an die jeweiligen Marktbedürfnisse, sowie die Weiterentwicklung des eigenerstellten ERP – Systems „p1“. Die im Geschäftsjahr angefallenen Entwicklungskosten von T€ 212 (Vorjahr: T€ 231) wurden aktiviert.

Ferner sind unter den immateriellen Vermögensgegenständen Firmenwerte ausgewiesen:

	30.06.2026	31.12.2025
000 SANHA RUS	8 T€	16 T€
SANHA Italia S.r.l.	4 T€	8 T€
SANHA UK Ltd.	32 T€	64 T€
SANHA Real Estate GmbH	3 T€	3 T€
	47 T€	91 T€

[2] Vorräte

Bei den Vorräten wurden Zwischengewinne aus konzerninternen Lieferungen in Höhe von T€ 1.583 (31.12.2025: T€ 1.511) eliminiert.

[3] Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen zum Bilanzstichtag T€ 10.136. Aus dem im Konzern durchgeführten Factoring der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergeben sich zum 30. Juni 2026 Nettofinanzverbindlichkeiten i. H. v. T€ 2.569.

In den Forderungen und sonstigen Vermögensgegenständen sind Forderungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr enthalten:

	30.06.2026	31.12.2025
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0 T€	0 T€
Sonstige Vermögensgegenstände	143 T€	156 T€
	143 T€	156 T€

[4] Rechnungsabgrenzungsposten

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten enthält bereits geleistete Zahlungen für Aufwendungen, die wirtschaftlich Folgeperioden zuzuordnen sind.

[5] Latente Steuern

Aktive latente Steuern werden in Höhe von T€ 570 (Vorjahr: T€ 682) ausgewiesen. Sie resultieren aus dem Ansatz des Sachanlagevermögens mit den Zeitwerten im Rahmen der Erstkonsolidierung, der konzerneinheitlichen Bewertung der Vorräte, den Effekten aus der Zwischenergebniseliminierung, dem Verkauf von Anlagevermögen im Konzern sowie den steuerlichen Verlustvorträgen. Die passiven latenten Steuern resultieren im Wesentlichen aus der Aktivierung der Entwicklungskosten bei der SANHA GmbH & Co. KG und betragen T€ 152 (Vorjahr: T€ 152). Die gesamten passiven latenten Steuern i. H. v. T€ 338 (Vorjahr: T€ 293) wurden auf Konzernebene mit den aktiven latenten Steuern saldiert. Für die Ermittlung wurden die maßgeblichen Körperschaft- und/oder Gewerbesteuersätze von 15,7 % bis 30,2 % verwendet.

[6] Passiver Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung

Der passive Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung ist ursprünglich im Zuge der Neubewertung innerhalb eines Corporate-Change-Projektes im Jahr 2011 entstanden. Ab dem Geschäftsjahr 2018 wird DRS 23 angewendet. Der Unterschiedsbetrag wurde, soweit er nicht durch eine Neubewertung des Anlagevermögens entstanden ist, erfolgsneutral mit dem Verlustvortrag verrechnet, anderenfalls entsprechend der Nutzungsdauer der zugrunde liegenden Vermögensgegenstände ergebniswirksam ratierlich aufgelöst.

Im ersten Halbjahr 2026 entstand im Zusammenhang mit der erstmaligen Einbeziehung der BTE Biegetechnik Engineering GmbH ein weiterer passiver Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von TEUR 94.

Der auf das Corporate-Change-Projekt zurückzuführende passive Unterschiedsbetrag entfällt auf ein Grundstück und beträgt zum Bilanzstichtag unverändert TEUR 102. Das Grundstück befindet sich im Eigentum des SANHA®-Konzerns; der hierauf entfallende passive Unterschiedsbetrag besitzt Eigenkapitalcharakter.

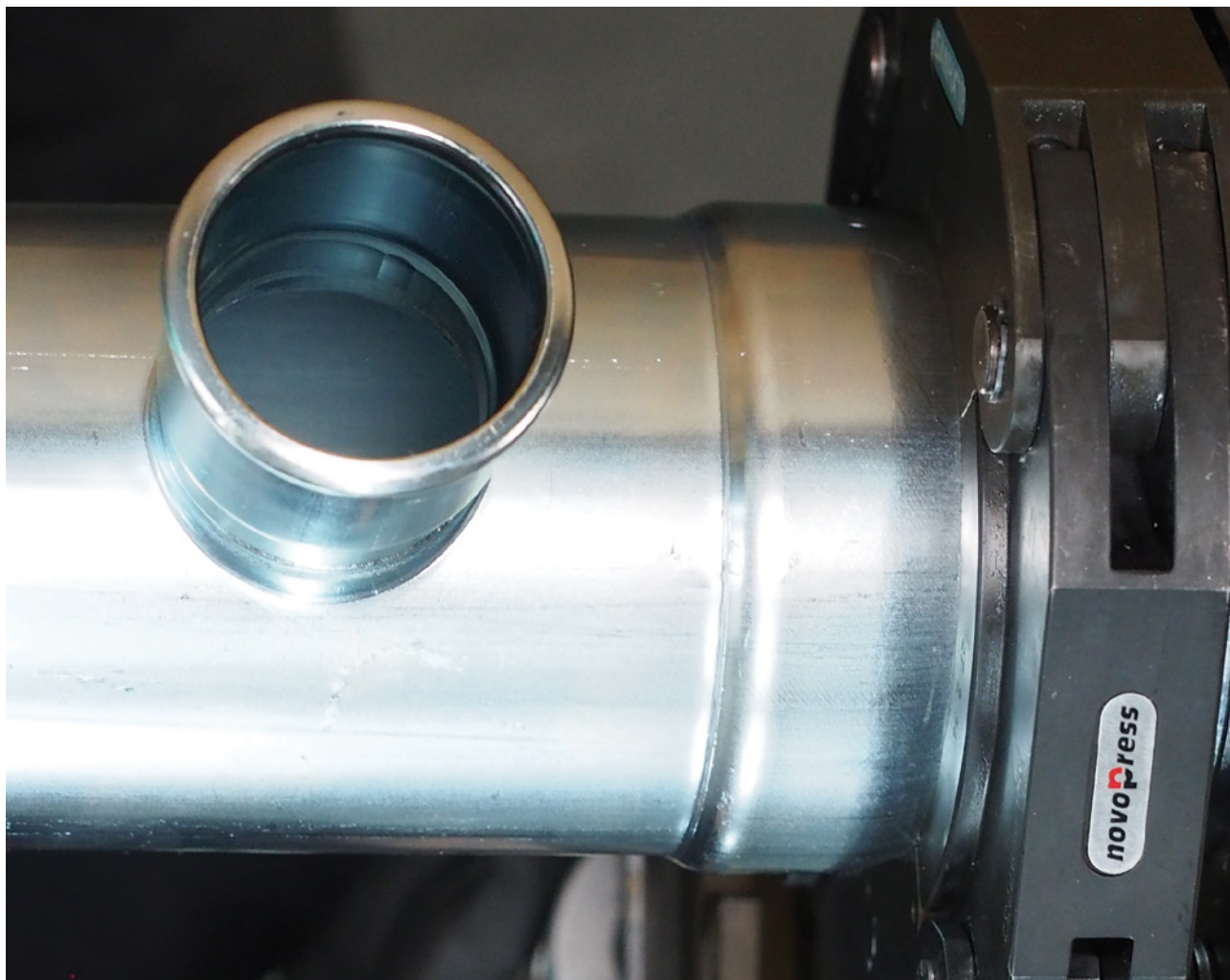
Der darüberhinausgehende passive Unterschiedsbetrag resultiert aus der Erstkonsolidierung der BTE Biegetechnik Engineering GmbH und beträgt zum 30.06.2026 TEUR 89.

Er entfällt auf folgende Gesellschaften:

	30.06.2026	31.12.2025
BTE Biegetechnik Engineering GmbH	89 T€	0 T€
SANHA Fittings BV	102 T€	102 T€
	191 T€	102 T€

[7] Sonderposten für Investitionszuschüsse zum Anlagevermögen

Der Sonderposten betrifft Investitionszuschüsse zum Anlagevermögen der SANHA GmbH & Co. KG, der SANHA® Fittings B.V. und der SANHA® Polska Sp. z o. o. Im 1. Halbjahr 2026 wurde der Sonderposten für Investitionszuschüsse in Höhe von T€ 15 erfolgswirksam aufgelöst, wobei der Sonderposten Währungsschwankungen i. H. v. T€ 1 unterlag. Eine Einstellung in den Sonderposten fand im 1. Halbjahr nicht statt.



[8] Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen betreffen im Wesentlichen Personalrückstellungen einschließlich der Rückstellungen für Vorruhestand i. H. v. T€ 2.581 (Vorjahr: T€ 2.621), ausstehende Rechnungen i. H. v. T€ 1.056 (Vorjahr: T€ 333), sowie Rückstellungen für Bonusverpflichtungen i. H. v. T€ 4.503 (Vorjahr: T€ 459).

[9] Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten weisen folgende Restlaufzeiten auf:

Die Anleihe der SANHA GmbH & Co. KG (WKN: A383VY/ISIN: DE000A383VY6) mit einem Anleihevolumen von € 16,0 Mio. wurde am 10. Dezember 2024 im Open Market (Freiverkehr) der Börse Frankfurt platziert. Die Laufzeit beträgt 5 Jahre. Der Zinssatz beträgt 8,75 % bis zum Laufzeitende. Darüber hinaus bestehen Schuldscheindarlehen in Höhe von € 11,0 Mio.

Zur Absicherung von Zinsänderungsrisiken aus variabel verzinslichen Bankdarlehen bestehen Zinssatz-Swaps mit einem Gesamtnominalvolumen von € 11,0 Mio. Die Sicherungsgeschäfte werden gemeinsam mit den abgesicherten Grundgeschäften als Bewertungseinheiten gemäß § 254 HGB bilanziert.

	davon mit einer Restlaufzeit von				davon mit einer Restlaufzeit von			
	Stand 30.06. 2026 T€	bis zu einem Jahr T€	über ein Jahr T€	über fünf Jahre T€	Stand 31.12. 2025 T€	bis zu einem Jahr T€	über ein Jahr T€	über fünf Jahre T€
Anleihen	16.000	0	16.000	0	16.000	0	16.000	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	53.133	13.943	36.236	2.954	44.285	15.613	23.184	5.488
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	144	144	0	0	87	87	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12.290	12.290	0	0	11.861	11.861	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	1.798	1.798	0	0	1.811	1.811	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten	16.868	5.173	10.639	1.056	19.535	9.842	9.084	609
<i>Davon aus Steuern</i>	<i>1.044</i>	<i>1.044</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>1.259</i>	<i>1.259</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Davon i.R.d. sozialen Sicherheiten</i>	<i>1.547</i>	<i>788</i>	<i>759</i>	<i>0</i>	<i>1.721</i>	<i>992</i>	<i>729</i>	<i>0</i>
	100.233	41.372	54.851	4.010	93.579	39.214	48.268	6.097

Von den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind T€ 28.480 durch Grundpfandrechte gesichert. Darüber hinaus bestehen zur Sicherung von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten an den Standorten Legnica und Ternat Sicherungsübereignungen von Anlage- und Vorratsvermögen.

Unter den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten aus Leasinggeschäften i. H. v. T€ 10.509 (Vorjahr: T€ 9.502) sowie Verbindlichkeiten aus Mietkauf i. H. v. T€ 2.615 (Vorjahr: T€ 2.607) passiviert.

[10] Passiver Rechnungsabgrenzungsposten

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten steht im Zusammenhang mit vertraglich vereinbarten Vorauszahlungen bzw. vorgezogenen Abrechnungen, bei denen die zugrunde liegenden Leistungen zeitlich nach dem Bilanzstichtag zu erbringen sind.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Sonstige finanzielle Verpflichtungen aus Miete und Leasing bestehen in Höhe von T€ 1.325 (31.12.2025 T€ 1.675). Die aus dem Erbbaurecht in Berlin resultierenden finanziellen Verpflichtungen belaufen sich auf T€ 1.148 (31.12.2025 T€ 1.193). Zum 31.12.2025 beträgt der Umfang nach Art. 28 Abs. 2 EGHGB für mittelbare Verpflichtungen aus Zusagen für Pensionsanwartschaften oder ähnliche Verpflichtungen T€ 4.745. Zum 30.06.2026 wurde auf die Beantragung eines aktualisierten Gutachtens verzichtet.

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

[1] Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse sind in folgenden Absatzgebieten erzielt worden:

Absatzgebiet	1. HJ 2026		1. HJ 2025	
Inland	20.757 T€	26,0 %	10.953 T€	17,8 %
Europa	51.008 T€	63,9 %	43.138 T€	70,2 %
Drittland	8.053 T€	10,1 %	7.401 T€	12,0 %
	79.818 T€	100,0 %	61.492 T€	100,0 %

Die Umsatzerlöse von T€ 79.818 (1. HJ 2025: T€ 61.492) sind in Höhe von T€ 31.712 (1. HJ 2025: T€ 19.149) von den inländischen und in Höhe von T€ 48.106 (1. HJ 2025: T€ 42.343) von ausländischen Gesellschaften erzielt worden.

Die Umsatzerlöse können in folgende Tätigkeitsbereiche untergliedert werden:

Tätigkeitsbereich	1. HJ 2026		1. HJ 2025	
Systemtechnik	38.191 T€	47,8 %	36.539 T€	59,4 %
Komponententechnik	18.611 T€	23,3 %	15.626 T€	25,4 %
OEM	16.567 T€	20,8 %	4.814 T€	7,9 %
sonstige	6.449 T€	8,1 %	4.513 T€	7,3 %
	79.818 T€	100,0 %	61.492 T€	100,0 %



[2] Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge ohne Erträge aus Währungskursdifferenzen beinhalten im Wesentlichen Erträge aus der Rückerstattung von Personalkosten Belgien T€ 194 und der Sachbezugsbesteuerung von Firmenwagen T€ 196. Der Sonderposten aus Investitionszuschüssen wurde mit T€ 15 aufgelöst (1. HJ 2025 T€ 27). Die enthaltenen Währungskursgewinne betragen T€ 719 (1. HJ 2025: T€ 1.858).

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen T€ 25 (1. HJ 2025: T€ 33), sowie Gutschriften und Rechnungskorrekturen T€ 44 (1. HJ 2025: T€ 18).

[3] Materialaufwand

Die Materialeinsatzquote als Verhältnis Materialaufwand zu den Umsatzerlösen beträgt 44,5 % (1. HJ 2025: 40,2 %).

[4] Personalaufwand

Die Personalaufwandsquote als Verhältnis Personalaufwand zu den Umsatzerlösen beträgt 26,1 % (1. HJ 2025: 26,6 %).

[5] Sonstige betriebliche Aufwendungen

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind u.a. Verwaltungs- und Vertriebskosten enthalten, sowie periodenfremde Aufwendungen von T€ 149, welche im Wesentlichen auf nachlaufende Rechnungen sowie unterdotierte Rückstellungen entfallen. Die enthaltenen Währungskursverluste betragen T€ 776 (1. HJ 2025: T€ 1.776).

[6] Zinsen und ähnliche Aufwendungen

Die Zinsen und ähnlichen Aufwendungen über T€ 2.282 (1. HJ 2025: T€ 2.417) enthalten im Wesentlichen Anleihe-Zinsen in Höhe von T€ 698 (1. HJ 2025: T€ 977) sowie Zinsaufwendungen für langfristige Kredite in Höhe von T€ 746 (1. HJ 2025: T€ 618).

[7] Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Die Position enthält Erträge aus der Veränderung bilanzierter latenter Steuern in Höhe von T€ 26 (1. HJ 2025: Aufwand T€ 139).

Erläuterungen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Der Finanzmittelfonds ist definiert als der Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten. Er setzt sich zusammen aus dem Kassenbestand und den Guthaben bei Kreditinstituten sowie den innerhalb 3 Monate fälligen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Wesentliche zahlungsunwirksame Investitions- und Finanzierungsvorgänge liegen nicht vor.

Mitarbeiter

Die SANHA®-Gruppe beschäftigte in ihren Gesellschaften im 1. HJ 2026 durchschnittlich:

	1. HJ 2026	1. HJ 2025
Angestellte	284	238
gewerbliche Mitarbeiter	564	463
Auszubildende	7	1
	855	702

Persönlich haftender Gesellschafter der SANHA GmbH & Co. KG ist die SANHA® Verwaltungs GmbH, Essen, mit einem gezeichneten Kapital in Höhe von T€ 25.

Geschäftsführer der SANHA® Verwaltungs GmbH mit ihren Geschäftsbereichen sind

Dipl.-Betriebswirt Bernd Kaimer (CEO)

Dipl.-Betriebswirt Frank Schrick (CSO)

Essen, den 14. August 2026

SANHA® Verwaltungs GmbH Die Geschäftsführung



Bernd Kaimer



Frank Schrick

Entwicklung des Anlagevermögens im 1. Halbjahr 1. Januar bis 30. Juni 2026

Anschaffungs-/Herstellungskosten (in EURO)

	Stand 01.01.2026	Zugänge	Zugänge K-Kreis	Abgänge	Umbuchungen	Währung	Stand 30.06.2026
I. Immaterielle Vermögensgegenstände							
1. Selbstgeschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	7.953.428,43	212.410,74	0,00	0,00	0,00	0,00	8.165.839,17
2. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	5.963.823,84	6.665,01	37.992,55	0,00	0,00	-48.110,24	5.960.371,16
3. Geschäfts- und Firmenwert	1.322.033,57	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.322.033,57
	15.239.285,84	219.075,75	37.992,55	0,00	0,00	-48.110,24	15.448.243,90
II. Sachanlagen							
1. Grundstücke und Bauten	36.553.628,48	220.691,41	0,00	0,00	3.441.936,66	-198.041,47	40.018.215,08
2. Technische Anlagen und Maschinen	74.591.541,59	858.066,30	1.048.848,05	-160.085,26	3.612.635,99	-497.784,74	79.453.221,93
3. Betriebs- und Geschäftsausstattung	9.704.337,88	461.582,83	226.456,40	-716.863,99	136.588,71	-51.649,92	9.760.451,91
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	11.314.545,97	9.160.784,35	35.736,96	-53.576,76	-7.191.161,36	-153.163,14	13.113.166,02
	132.164.053,92	10.701.124,89	1.311.041,41	-930.526,01	0,00	-900.639,27	142.345.054,94
III. Finanzanlagen							
1. Sonstige Ausleihungen	50.000,00	0,00	500,00	0,00	0,00	0,00	50.500,00
	50.000,00	0,00	500,00	0,00	0,00	0,00	50.500,00
	147.453.339,76	10.920.200,64	1.349.533,96	-930.526,01	0,00	-948.749,51	157.843.798,84

Entwicklung des Anlagevermögens im 1. Halbjahr 1. Januar bis 30. Juni 2026

	Abschreibungen					Buchwerte		
	Stand 01.01.2026	Zugänge	Abgänge	Umbu- chungen	Währung	Stand 30.06.2026	Stand 30.06.2026	Stand 31.12.2025
I. Immaterielle Vermögensgegenstände								
1. Selbstgeschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	5.650.658,30	209.958,60	0,00	0,00	0,00	5.860.616,90	2.305.222,27	2.302.770,13
2. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	5.677.014,84	68.015,50	-452,55	0,00	-48.012,24	5.696.565,55	263.805,61	286.809,00
3. Geschäfts- und Firmenwert	1.230.631,92	44.067,78	0,00	0,00	0,00	1.274.699,70	47.333,87	91.401,65
	12.558.305,06	322.041,88	-452,55	0,00	-48.012,24	12.831.882,15	2.616.361,75	2.680.980,78
II. Sachanlagen								
1. Grundstücke und Bauten	22.622.103,99	546.224,89	0,00	0,00	-102.458,28	23.065.870,60	16.952.344,48	13.931.524,49
2. Technische Anlagen und Maschinen	54.895.332,88	2.174.854,16	-147.175,95	0,00	-363.536,87	56.559.474,22	22.893.747,71	19.696.208,71
3. Betriebs- und Geschäftsausstattung	6.001.642,55	517.263,30	-487.954,43	0,00	-31.770,18	5.999.181,24	3.761.270,67	3.702.695,33
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	13.113.166,02	11.314.545,97
	83.519.079,42	3.238.342,35	-635.130,38	0,00	-497.765,33	85.624.526,06	56.720.528,88	48.644.974,50
III. Finanzanlagen								
1. Sonstige Ausleihungen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50.500,00	50.000,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50.000,00	50.000,00
	96.077.384,48	3.560.384,23	-635.582,93	0,00	-545.777,57	98.456.408,21	59.387.390,63	51.375.955,28

SANHA GmbH & Co. KG (Konzern)
Im Teelbruch 80
45219 Essen

Tel. +49 2054 925-0
info@sanha.com

www.sanha.com

Since 1964.