
Publikation

MAGAZIN
NEBENWERTE

Veröffentlichungsdatum

22.02.2021

Prime Standard | Softing Vorstandsinterview: „Der Start ins neue Jahr ist vielversprechend“



Die Softing AG (ISIN: DE0005178008) hat nach vorläufigen Zahlen mit einem operativen EBIT von rund 1,6 Mio. Euro die Erwartungen deutlich übertroffen, muss jedoch im Segment Automotive Electronics eine Korrektur in Höhe von 3,5 Mio. Euro vornehmen. Genau das ist es, was die Aktionäre der in der Vergangenheit öfters "böse aufgestossen" ist: Gute Nachrichten positive Ausblicke und dann ein kräftiges "Aber". Hier operativ unstrittige Erfolge und dann eine Abschreibung, die höher als der gesamte erzielte Gewinn ist.

In der Vergangenheit viele Ankündigungen, aber dann auch – oft nicht selbstverschuldete – Verzögerungen

und dennoch unstrittige Zukunftsprojekte, die – unserer Meinung nach – sehr vielversprechend sind: Globalmatix. Langsamer in die Umsatzregionen wachsend, als Optimisten vorhersagten. Aber mit einer Lösung, die genau in den technologischen Fortschritt der Mobilität passt. So ist Softing ein Unternehmen mit Zukunft und wir freuen uns unseren Lesern dieses "inside" näher zu bringen.

In unserem heutigen Interview konnten wir unsere Fragen an den CEO Dr. Wolfgang Trier stellen. „Wir sind entschlossen, in 2021 wieder deutlich zu wachsen“, zeigt sich der Vorstandsvorsitzende der Softing AG nach einem starken vierten Quartal 2020 und einem erfreulichen Jahresauftakt zuversichtlich. Warburg Research hat sein Kursziel für die Softing-Aktie auf 7,50 Euro (bisher: 6,50 Euro) erhöht.

Herr Dr. Trier, nach vorläufigen Zahlen hat Softing im Geschäftsjahr 2020 mit einem operativen EBIT von 1,6 Mio. Euro die Erwartungen deutlich übertroffen. Woher kamen die positiven Impulse für die Segmente Industrial Automation und IT Networks?

Dr. Wolfgang Trier: Im Segment Industrial Automation hat das langfristige Geschäft sowohl mit großen Schlüsselkunden in Europa als auch in den USA den Hauptbeitrag geliefert. Dies betrifft überwiegend hochpreisige Investitionsgüter unserer Kunden, bei denen unsere Produkte ein unverzichtbarer Teil des Designs sind. Bei IT Networks haben wir mit einer der neuen Situation angepassten und mehrfach verfeinerten Kommunikationsstrategie schneller und wirksamer als der Wettbewerb den Kontakt zu unseren Kunden wieder aufbauen können, die im Gegensatz zum Industriegeschäft meist auch direkt die Anwender unserer Geräte sind. Diese schnelle Reaktion auf die geänderten Rahmenbedingungen hat sich ab dem 2. Halbjahr positiv bemerkbar gemacht – und uns monatliche Steigerungen beschert.

Konnten Sie den Schwung des starken vierten Quartals mit ins neue Geschäftsjahr nehmen? Wie zufrieden waren Sie mit dem Jahresauftakt?

Dr. Wolfgang Trier: Der Jahresauftakt ist wirklich erfreulich. Die Gewinner im vierten Quartal 2020 setzen ihre Erfolge fort. Bei IT Networks übersteigt die Nachfrage unsere Erwartungen sehr deutlich. Die Fertigung der Geräte in ausreichenden Stückzahlen war in Kombination der großen Nachfrage mit Problemen in der Lieferkette eine Herausforderung, konnte nach einigen Anstrengungen aber wieder gesichert werden. Das klassische Automotive-Geschäft zeigt noch keine ausgeprägte Erholung, jedoch erlebt die Telematik-Tochter GlobalmatiX ein großes Interesse von sehr interessanten Kunden.

Wichtiger noch als der bisher in Summe über unseren Erwartungen liegende Jahresauftakt sind die Aktivitäten in neuen Geschäftsfeldern. Hier laufen sehr vielversprechende Gespräche mit Schlüsselkunden. Sorge haben wir jedoch, wie sich der erneut verlängerte Lockdown und die erkennbare Abneigung in der Politik gegenüber echten Öffnungsszenarien auf die Gesamtnachfrage im weiteren Jahresverlauf auswirkt.

Im Segment Automotive Electronics mussten Sie eine Abschreibung in Höhe von 3,5 Mio. Euro vornehmen. Könnten Sie uns bitte die Hintergründe kurz erläutern?

Dr. Wolfgang Trier: Es handelt sich um ein Produkt, das in der Entwicklung großer Verbrennungsmotoren eingesetzt wird. Hier gab es in der Vergangenheit eine große Nachfrage, die jedoch durch das unerwartet schnelle Umsteuern der Hersteller im Antriebsstrang für die kommenden Jahre nicht zu erwarten ist. Wir gehen den Wandel mit und verlagern auch unsererseits die Schwerpunkte.

Das heißt, Sie wenden sich verstärkt den Bereichen hybride und elektrische Antriebe sowie autonomes Fahren zu. Welche Potenziale sehen Sie dort für Ihr Automotive-Segment?

Dr. Wolfgang Trier: Wir passen unsere Soft- und Hardware an die geänderten Anforderungen an. Die neuen Technologien zielen im Besonderen auf die Verbindung zu den Fahrzeugen über Luftschnittstellen. Diese werden durch unsere neuen Produktversionen umfassend unterstützt. Bei den Entwicklungen hin zum autonomen Fahren entwickelt Softing selbst zwar keine Software zum Betrieb der Fahrzeuge, wir unterstützen mit unserer Software jedoch die Entwicklung dieser Systeme und schaffen über unsere Messtechnik wie auch über die 5G-Telematiksysteme der Tochter GlobalmatiX die Infrastruktur zu extrem schneller Datenübertragung in Echtzeit. Ohne diese wäre autonomes Fahren gar nicht möglich. Ein konkreter Beitrag zur Entwicklung autonomer Fahrzeuge findet in einem Projekt zur Einführung autonomer Busse im Großraum Stuttgart statt. Hier haben wir die Verantwortung für die 5G-Datenverbindung samt dem Aufbau eines lokalen 5G-Netzwerks für die vollautonomen Busse übernommen.

Die Korrektur im Segment Automotive Electronics hat keinen Einfluss Ihre Liquidität. Wie stark hat diese unter die Corona-Krise gelitten und verfügen Sie über genügend Finanzmittel, um Ihre Wachstumsziele zu erreichen?

Dr. Wolfgang Trier: Die Liquidität hat in 2020 durch die Investitionen in Unternehmensbeteiligungen sowie durch das Vorantreiben neuer Produkte etwas gelitten, bei denen die Mittelabflüsse in das vergangene Jahr fielen. Durch die Corona-Krise konnten diese Abflüsse nicht kompensiert werden, wie dies in der ursprünglichen Planung vorgesehen war.

Operativ haben wir dennoch Geld verdient. Wir sehen uns mit den verfügbaren Finanzmitteln jedoch ohne Einschränkungen in der Lage, die Wachstumsziele zu erreichen. Der große Bedarf an Anschubfinanzierungen für neue Themen wie etwa GlobalmatiX entfällt im laufenden Jahr. Die neuen Themen und Einheiten werden sich selbst tragen und, so die Konjunktur nicht wieder abfällt, auch Beiträge zum operativen EBIT leisten. Der gute Start in das neue Jahr verheißt hier in Kürze auch weitere Spielräume.

Mit welchen Erwartungen blicken Sie auf die kommenden Monate? Hat Softing das Corona-Tief nun überwunden oder ist es noch zu früh, um Entwarnung zu geben?

Dr. Wolfgang Trier: Softing hat sich an das neue Umfeld angepasst und einen Modus gefunden, auch unter den teils vollkommen geänderten Rahmenbedingungen mit Kunden zu kommunizieren und Leistungen zu erbringen. Der Start ins neue Jahr ist vielversprechend. Wir sind entschlossen, in 2021 wieder deutlich zu wachsen. Dennoch sind wir – wie alle anderen – in die wirtschaftliche Gesamtnachfrage eingebunden. Wenn diese erneut einbricht, wird unsere Industrie und damit auch Softing sich dem nicht entziehen können. Wir sind optimistisch, aber die Vergangenheit hat gezeigt, dass sich die Rahmenbedingungen in kurzer Zeit ändern können. Auch begründeter Optimismus muss daher in diesen Zeiten mit der notwendigen Vorsicht einhergehen.

Herr Dr. Trier, besten Dank für das Interview.

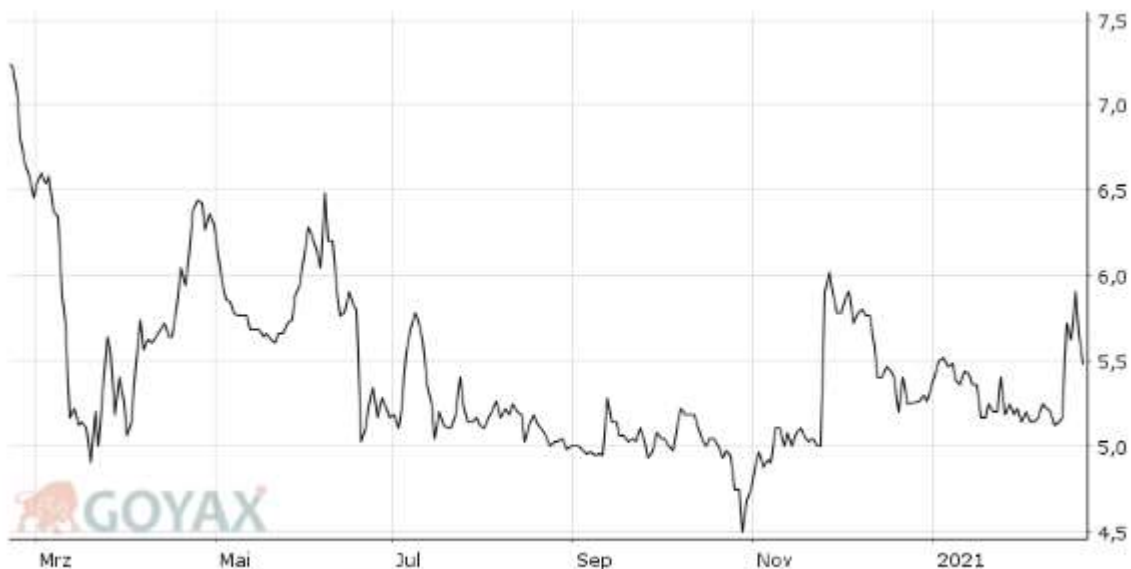


Chart: Softing AG | Powered by GOYAX.de