

4investors

Softing: „Der Schwung aus dem 4. Quartal hält an“



01.04.2021 (www.4investors.de) - Die Softing AG hat im vierten Quartal 2020 die Erwartungen übertroffen und das Gesamtjahr 2020 mit einem operativen EBIT von 1,6 Millionen Euro abgeschlossen. „Die Tochtergesellschaften in den USA zeigten sich 2020 fast unbeeindruckt von der Corona-Krise und haben das Konzernergebnis stark gestützt“, erläutert Softing-CFO Ernst

Homolka im Gespräch mit der Redaktion von www.4investors.de. In einem positiven Szenario plant Softing mit einem Umsatzanstieg zwischen 10 Prozent und 15 Prozent in 2021, im negativen mit Erlösen auf Vorjahresniveau. CEO Wolfgang Trier zeigt sich zuversichtlich, dass Softing 2022/23 das Umsatzziel von 100 Millionen Euro bei steigenden Margen durchbrechen wird: „Ich habe keine Zweifel, dass uns dies gelingen wird!“

www.4investors.de: Softing hat das Geschäftsjahr 2020 mit einem operativen EBIT von 1,6 Millionen Euro abgeschlossen. Angesichts der COVID-19-Pandemie sehen Sie darin in ihren eigenen Worten eine „großartige Leistung des gesamten Softing-Teams“. Welche Maßnahmen gab es zur Bewältigung der Corona-Krise und welche waren effektiv?

Trier: Wir haben vor allem mit unserer Belegschaft seit dem ersten Schock im März 2020 eng und transparent kommuniziert und dies bei allen Gesellschaften in Europa, den USA und in Asien. Durch kurze, aber regelmäßige Kommunikation zum neuesten Sachstand haben wir die erste Lähmung schnell überwunden, eine Maßnahme nach der anderen definiert und abgearbeitet. In völlig unbekanntem Umfeld muss man schnell Entscheidungen treffen, diese in engen Zyklen validieren und falls nötig anpassen. Dieses Vorgehen hat unsere Effektivität gesichert, gleichzeitig aber allen viel abverlangt.

www.4investors.de: Das vierte Quartal 2020 hat Ihre eigenen Erwartungen übertroffen. Woher kamen die positiven Impulse?

Trier: Wir hatten im vierten Quartal sehr überzeugende Umsätze im Segment Industrial

Automation, das im Gesamtjahr nur knapp von der ursprünglichen Planung abgewichen ist. Dazu kam eine fulminante Erholung bei IT Networks, die sich mit einem Feuerwerk an neu erstellten Webinaren und elektronischem Marketing wieder in die Sichtbarkeit der Kunden katapultiert hat. Aber auch das Geschäft unserer italienischen Tochter hat im letzten Quartal noch einmal erfreulich stark angezogen und prächtige Beiträge geleistet. Dies alles hat in Kombination mit enger Kostenkontrolle den branchenbedingten Abbruch im Segment Automotive stark aufgefangen.

www.4investors.de: Das erste Quartal 2021 ist vorbei. Hat sich der Schwung aus dem Schlussquartal 2020 gehalten oder verstärkt?

Trier: Glücklicherweise hält der Schwung an. Neben ordentlichen Umsätzen haben wir in den ersten beiden Monaten bei Industrial Automation ein hohes Interesse an unseren Softwarelösungen für Vernetzungslösungen im Maschinenbestand erfahren. In diesem Bereich haben wir trotz der Krise in 2020 sehr viel Markt- und Produktentwicklung investiert sowie eine Reihe von Testinstallationen durchgeführt. Jetzt scheint dies Früchte zu tragen. Auch das Segment IT Networks hat in den ersten beiden Monaten ausgezeichnete Umsätze mit unseren Eigenprodukten erzielen können.

www.4investors.de: Herr Homolka, im Auftragseingang hat die Corona-Krise mit einem Rückgang um knapp 24 Prozent auf 72,8 Millionen Euro deutliche Spuren hinterlassen. Inwiefern erschwert dies Ihre Planungen für 2021? Wie sehen Ihre Planungen für die nächsten Quartale aus?

Homolka: Wir haben unsere Modellrechnungen auf zwei grundsätzlich verschiedenen Szenarien aufgebaut. Das erste Szenario geht von einem abflauenden Pandemiegeschehen und der erfolgreichen Umsetzung der wirtschaftlichen Unterstützungsmaßnahmen aus. Auf Segmentebene erwarten wir dann in allen Segmenten einen Umsatzanstieg zwischen 10 Prozent und 15 Prozent sowie ein stabiles oder steigendes EBIT und operatives EBIT. Die gleichzeitige Normalisierung der zeitweise deutlich abgesenkten Betriebskosten dämpft die EBIT-Erwartung im Konzern zunächst auf etwa 1,5 bis 3,0 Millionen Euro. Für das operative EBIT rechnet der Vorstand mit einer Steigerung auf 2,0 bis 3,0 Millionen Euro.



www.4investors.de: Und wenn die Annahmen für Ihr erstes Szenario nicht aufgehen?

Homolka: Ein zweites Szenario geht von einer anhaltenden oder weiteren Verschärfung der Corona-Pandemie mit weiterhin stark restriktiven staatlichen Maßnahmen aus. Der Vorstand rechnet in diesem Szenario mit einem mit 2020 vergleichbaren Geschäftsverlauf und einem damit vergleichbaren operativen EBIT in Konzern und Segmenten.

Nach den ersten Monaten sind wir recht optimistisch. Allerdings ist in Zeiten, in denen man nicht mehr vorhersehen kann, welche Tage der Folgeweche noch Arbeitstage sein werden, die Prognosequalität doch stark eingeschränkt.

www.4investors.de: Sie zeigen sich besonders optimistisch für Ihre Tochtergesellschaften in Nordamerika und China. Worauf beruht diese Zuversicht?

Homolka: Die Tochtergesellschaften in den USA, die ihre Umsatzerlöse wesentlich im Industrie-Segment generieren, zeigten sich 2020 fast unbeeindruckt von der Corona-Krise und haben das Konzernergebnis stark gestützt. Für 2021 erwarten wir aufgrund der Impferfolge in den USA und der stimulierenden Wirtschaftsförderungen der Biden-Administration wiederum sehr gute Ergebnisse. In Sachen Impfkampagne und sonstigen Anstrengungen zur Überwindung der Pandemie können wir aus deutscher Sicht ohnehin nur neidisch auf die Amerikaner schauen. In China ist die Wirtschaft seit Mitte 2020 wieder angelaufen. Auch hier gehen wir von steigenden Ergebnissen in unserem Joint Venture aus.

www.4investors.de: Wie geht es mit Ihrer Tochter Globalmatix weiter? Der große Durchbruch steht hier ja noch aus.

Trier: COVID-19 hat unseren Hauptkunden für Flottenmanagement-Systeme in 2020 die wirtschaftliche Kraft geraubt, die avisierten Projekte zur Markteinführung mit tausenden Installationen umzusetzen. Wir haben aber das Krisenjahr genutzt, weitere Use-Cases aufgebaut und zusätzliche Feldtests mit Neukunden durchgeführt. So gehen wir mit einem wesentlich breiteren Kundenportfolio in das neue Jahr. Gleichzeitig stocken Autovermieter und Unternehmen ihre Fahrzeugflotten deutlich auf, um im Sommer bei einer weiteren Normalisierung wieder bereit zu stehen. Wir erwarten im laufenden Jahr mehr als 10.000 Installationen. Das wird die Globalmatix erstmals in die kostenneutrale Zone treiben und bedeutet für die Folgejahre die planbare Basis des margenstarken Servicegeschäfts zusätzlich zu dem dann kommenden Neugeschäft.

www.4investors.de: Im Geschäftsbericht für 2020 sprechen Sie mit Blick auf den Umbau in Richtung elektrischer Antriebe von Herausforderungen für die Automotive-Branche, die in ihrem Ausmaß vielen nicht bewusst sei und kritisieren die Politik, die umweltpolitische Fakten und die industriepolitische Absicherung der Branche ausblende. Welche Folgen sind zu befürchten, wenn der Weg weiter so eingeschlagen wird wie bisher – und was wären ihre Alternativen?

Trier: Nun, der Weg wird von der Politik weiter beschritten werden wie eingeschlagen, eher noch verschärft. Angesichts der sich abzeichnenden politischen Konstellationen nach der Bundestagswahl bedarf es zu dieser Erkenntnis keiner prophetischen Fähigkeiten. Mit einer Regierungsbeteiligung der Grünen wird staatlicher Dirigismus den verbliebenen Rest rational und wissenschaftlich begründeten Handelns weiter einschränken. Als Unternehmen können wir daran nichts ändern. Wir passen uns zwangsweise an und bereiten uns darauf vor. Wir haben bereits reagiert und bieten zunehmend Leistungen für

den Bereich Elektromobilität an. Dabei spielt auch Globalmatix eine Rolle, die Lösungen für Hersteller von Ladegeräten (Wall Charger) wie auch für Hersteller von Elektrofahrzeugen anbietet. Auch das Segment Industrial Automation stellt sich darauf ein und bietet Lösungen zur vollständigen Digitalisierung der Fertigung auch für Bestandsgeräte, die durch die drastische Neuorientierung der OEMs nötig werden. Wir passen uns an und nutzen die Chancen daraus.

www.4investors.de: Im Oktober 2020 waren die deutschen Gesellschaften des Softing-Konzerns sowie die rumänische Entwicklungstochter Ziel einer Cyber-Attacke. Sind die Folgen des Hackerangriffs mittlerweile komplett überwunden oder sind noch Einschränkungen im Geschäft zu sehen?

Homolka: In dieser Zeit wurden von einer Reihe deutscher Industrieunternehmen gleichartige Cyber-Angriffe gemeldet. Trotz aller professionellen Vorkehrungen ist es dabei auch uns nicht gelungen, den rechtswidrigen Zugriff auf unsere IT-Infrastruktur zu verhindern. Wir mussten feststellen, dass Unbekannte Einblick in die in unserem System vorhandenen Daten erhalten haben und diese teilweise entwenden konnten.

Die operativen Organisationen waren kurz nach dem Vorfall wieder mit Einschränkungen, die wir mittlerweile weitestgehend beseitigt haben, arbeitsfähig. Schließlich haben wir nicht einfach die alte und erwiesenermaßen angreifbare Struktur wiederhergestellt, sondern Sicherheitsmechanismen nach dem neuesten Stand aufgebaut. Nacharbeiten werden aber permanent erforderlich sein, um das geschaffene Sicherheitsniveau zu halten und weiter zu verbessern. Die Bedrohung bleibt, da politisch motiviert, den Wirtschaftsstandort Deutschland zu schwächen. Wir befinden uns in einem anhaltenden Cyber-Krieg.

www.4investors.de: Für das Gesamtjahr 2021 prognostizieren Sie Steigerungen bei Umsatz und Ergebnis. Wie könnte sich die Dividende entwickeln, wenn die Planungen erreicht werden?

Homolka: Wir wollen mittelfristig auf das Vorkrisenniveau zurückkehren und im weiteren Zeitverlauf mit der Erhöhung unserer Profitabilität auch die Dividende schrittweise erhöhen.

www.4investors.de: Inwiefern hat Corona Ihre mittelfristigen Pläne durcheinandergewirbelt? Welche Entwicklung erwarten Sie und wo sehen Sie Softing im Jahr 2025?

Trier: Wir sollten uns alle von dem Wunschdenken verabschieden, dass irgendwann im Jahresverlauf durch Impfungen und sonstige Maßnahmen COVID-19 verschwindet. Wir werden die Folgen von COVID-19 stückweise entschärfen, müssen aber mit dem Virus leben lernen. Sterbezahlen und der Umfang intensiver Verläufe müssen die derzeitige Fixierung auf Inzidenzen zur Steuerung der Öffnung ersetzen. Nach 92 Millionen Euro

Umsatz in 2019 wollten wir in 2020 die 100 Millionen Euro Umsatz durchbrechen. Jetzt müssen wir in 2021 erst wieder an die 2019er-Zahlen herankommen und 2022/23 das Umsatzziel von 100 Millionen Euro bei steigenden Margen überschreiten. Ich habe keine Zweifel, dass uns dies gelingen wird!