

4investors

Softing: „Das Wachstum geht weiter“



06.04.2022

(www.4investors.de) -

Softing blickt wieder optimistischer in die Zukunft: Für 2022 streben die Oberbayern einen Konzernumsatz von über 90 Millionen Euro und ein operatives EBIT von mehr als 4 Millionen Euro an. Die „operative Wende“ in 2021 sieht Vorstandschef

Wolfgang Trier im Gespräch mit der Redaktion von www.4investors.de denn auch nur als „den ersten Schritt hin zu unserem Ziel, wieder zweistellige EBIT-Margen zu generieren“.

Der „roadsurfer“-Deal der Tochter Globalmatix und der jüngste Automotive-Großauftrag im Volumen von 12 Millionen Euro erhöhen den Auftragsbestand weiter, der zum Jahreswechsel bei 33,6 Millionen Euro lag. Die Anhebung der Dividende auf 0,10 Euro je Aktie sieht CEO Trier als „Signal, dass wir die Aktionäre an den Gewinnen der Gesellschaft wieder verstärkt teilhaben lassen wollen. Mittelfristig gehen wir von deutlich höheren Dividenden aus.“

www.4investors.de: Sie sprechen im Vorwort des Geschäftsberichts von einer „operativen Wende“ im Jahr 2021. Woher kamen die positiven Impulse für das Umsatzplus von gut 9 Prozent und die Verdopplung des operativen Ergebnisses?

Trier: Die Impulse kamen allesamt vom Markt, wobei die Schwerpunkte bei der Industrial Automation und der IT Networks lagen. In dem weit größeren Segment der Industrial Automation kam das größte Umsatz- und Ergebniswachstum aus dem US-Markt, bedient durch unsere Tochter Online Development Inc. (OLDI).

www.4investors.de: Das operative EBIT lag mit 3,0 Millionen Euro am oberen Ende der Erwartungen, das ausgewiesene EBIT weist mit -0,5 Millionen Euro jedoch einen stärkeren Abschlag auf als erwartet. Was sind die Gründe hierfür?

Trier: Für die Hard und Soft GmbH lagen aus 2005 noch historische Buchwerte für Geschäfte vor, die mittlerweile an Bedeutung verloren haben. In diesem Zusammenhang wurde der Unternehmenswert in den Büchern um eine Million Euro reduziert. Die Gesellschaft ist schon seit längerem in der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Softing Engineering & Solutions GmbH aufgegangen. Diese rein bilanzielle Korrektur schlug sich im EBIT nieder.

www.4investors.de: Der Auftragsbestand zum 31.12.2021, den Sie als „Absprungbasis für die Umsätze im Jahr 2022“ sehen, betrug 33,6 Millionen Euro, was gegenüber dem Vorjahresresultato von 15,0 Millionen Euro mehr als einer Verdopplung entspricht. Hat sich diese positive Entwicklung im ersten Quartal fortgesetzt?

Trier: Ja, diese Entwicklung hat sich fortgesetzt. Das darin enthaltende kurzfristige Geschäft sowie die terminierten Abrufe für die zukünftigen Monate geben den Umsatzerwartungen Sicherheit, was uns natürlich sehr freut. Allerdings bringt die gestiegene Nachfrage auch besondere Herausforderungen mit sich. Denn darin sind auch Aufträge für Produktlieferungen enthalten, die wir aufgrund des aktuellen Mangels an elektronischen Bauteilen derzeit noch nicht liefern können. In diesem Bereich wächst der Druck seitens unserer Kunden, diese Bedarfe zu befriedigen.

www.4investors.de: Wie nachhaltig schätzen Sie diese positive Nachfrageentwicklung ein angesichts des herausfordernden Umfelds?

Trier: Trotz der wirtschaftlichen Folgen des russischen Überfalls auf die Ukraine und der daraus resultierenden Kosten bzw. wirtschaftlichen Belastung auf die internationale Gemeinschaft erwarten wir ein Wachstum in den von uns bedienten Industrien. Gleichwohl wird neben dem psychologischen Effekt der unfassbaren, russischen Gräueltaten auch eine deutliche wirtschaftliche Abschwächung die Folge sein.

www.4investors.de: Und wie begegnen Sie der angesprochenen Beschaffungskrise?

Trier: Die uns im Moment am meisten bewegende mangelnde Verfügbarkeit elektronischer Bauteile wird noch Monate anhalten. Ab wann und in welcher Geschwindigkeit sich dies abschwächt, kann derzeit niemand sagen. Bisher konnten wir viele Lieferengpässe der Hersteller durch Käufe auf Drittmärkten sowie Änderungen an der Hardware zur Nutzung verfügbarer Bauteile abfedern. Der Aufwand hierfür in Zeit und Geld ist jedoch groß und bindet auch intern einige Ressourcen.

www.4investors.de: Softing Automotive hat vor wenigen Tagen einen Großauftrag im Volumen von 12 Millionen Euro von einem großen deutschen Premiumhersteller erhalten. Welche Bedeutung hat diese Order für Softing?

Trier: Der Auftrag ist eine höchst erfreuliche Bestätigung für die Softing Automotive. Auch die Tatsache, dass sich der Kunde über Jahre auf das Softing System festgelegt hat, ist gleichermaßen Signal wie Ehrung für unser Produkt. Zudem zieht eine derartige

Beauftragung erfahrungsgemäß über die Jahre meist eine Reihe von Folgeaufträgen nach sich. Das und die Kenntnis über weitere großvolumige Chancen am Markt zeigt, dass sich die Softing Automotive nach schwierigen Jahren gut entwickelt hat und wieder auf dem Weg zu Umsatz- und Ergebniswachstum ist.

www.4investors.de: Produktionsausfälle in der Ukraine, vor allem Kabelbäume, sind aktuell eine weitere Belastung für die Autoindustrie. Hat das Folgen für Softings Geschäfte mit der Branche?

Trier: Direkte Folgen hat dies für Softing keine. Allerdings entzieht das der Branche Umsätze und Erträge, die sich mittelfristig auch auf die Investitionen auswirken. Ob dies bleibende Effekte sind oder ob die Automobilbranche dies abfedern kann, hängt vom Zeitraum der Unterbrechung ab. Das können wir nicht quantifizieren.

www.4investors.de: Europa wird sich unabhängig von russischem Öl und Gas machen müssen. Wie kann Softing in der industriellen Automatisierungssparte hiervon profitieren?

Trier: Die schnellstmögliche Abkehr von russischem Öl und Gas zur Unterbrechung der russischen Kriegsmaschine ist politisch unerlässlich. Bei allen grünen Träumen führt dies aber nicht dazu, dass die Bedarfe kurzfristig wegfielen. Die sich zwangsweise ergebende Verlagerung auf andere Lieferanten wird die Preise für Öl und Gas auf einem erhöhten Niveau halten und Anreize auf Erhöhung bestehender Förder- und Verarbeitungskapazitäten auslösen. Auch wird Russland seine Förderkapazitäten ohne die bereits abgezogenen westlichen Experten auf Dauer gar nicht halten können.

Softing ist in dieser Industrie für die Lieferung von Kommunikationssystemen in explosionsgefährdeten Umgebungen ein geschätzter Lieferant. Neben etablierten Produkten werden zum Ende dieses Jahres neue Infrastrukturkomponenten von Softing auf den Markt kommen. In Summe erwarten wir in den nächsten Jahren ein deutliches Anziehen der Umsätze in der Prozessindustrie.

www.4investors.de: Seit der COVID-19 Pandemie boomt der Camper-Markt, was auch für GlobalmatiX interessant sein könnte. Wird es mehr Deals vom Typ „roadsurfer“ geben, oder bleibt das Geschäft mit Camper-Anbietern eine Nische?

Trier: Zunächst einmal wird sich der Markt für unseren Kunden „roadsurfer“ sehr gut entwickeln. Wir rechnen mit einem schnellen Wachstum des Bedarfes unseres Kunden in den nächsten 12 bis 15 Monaten. Wir sehen derzeit in den USA neue Unternehmen und Geschäftsmodelle entstehen, die von unseren Telematikleistungen sehr profitieren können. Das ist mehr als nur eine Nische.

www.4investors.de: In den vergangenen Monaten hat Ihre Tochter GlobalmatiX eine Reihe positiver Meldungen veröffentlicht. Ist das nun endlich der erhoffte Durchbruch für GlobalmatiX? Welches Potenzial sehen Sie mittelfristig?

Trier: Der Newsflow von GlobalmatiX wird anhalten. Es gibt im Bereich der Vermiet- und Carsharing-Anbieter ein großes Interesse an den GlobalmatiX-Leistungen. Das Wachstum geht weiter. Im ersten Quartal 2022 haben wir bereits den Umsatz des gesamten Vorjahres realisiert. Dafür haben wir die Organisation der GlobalmatiX neu strukturiert. Seit dem 1. April haben wir mit Timm Burmeister als Geschäftsführer der Vertriebsgesellschaft einen ausgewiesenen Vertriebsprofi an Bord, der durch seine Zeit bei großen internationalen Autovermietern über beste Kenntnisse der Branche verfügt. Wir planen dieses Jahr mit mehr als 30.000 Neuinstallationen. Etwa 15.000 Stück sind derzeit in der Beschaffung schon abgesichert.

www.4investors.de: Wann ist mit operativen Gewinnen in der Sparte IT-Networks zu rechnen, die 2022 vor Zinsen und Steuern noch leicht „rot“ sein soll?

Trier: IT Networks hatte zum Zeitpunkt der Akquisition der damaligen Psiber durch Softing ein einziges eigenes Produkt. Zum Ende des Jahres werden mindestens sechs weitere Produkte hinzugekommen sein. Zwei kommerziell wichtige Produkte aus mehr als drei Jahren Produktentwicklung werden ab Ende April an die Kunden ausgeliefert. Bei beiden sehen wir eine Nachfrage im Markt, welche die Fertigungskapazitäten dieses Jahr übersteigt. Für das Jahr 2023 erwarten wir aus den Neuprodukten zusätzliche Umsätze von mehreren Millionen Euro, was etwa 30 Prozent Wachstum im nächsten Jahr bedeuten sollte. Die Kombination aus Umsatzwachstum mit voller Wertschöpfung durch eigene Geräte und den Wegfall der recht hohen Entwicklungsaufwendungen wird zu einem deutlich profitablen Geschäft führen. „Rot“ sollte da im kommenden Geschäftsjahr nichts mehr sein, zumal mir die Farbe ohnehin nicht liegt.

www.4investors.de: Trotz prozentual großer Verbesserung in 2021 ist das operative Ergebnis nach Ihrer Aussage absolut gesehen immer noch deutlich von dem entfernt, was Sie als mittelfristiges Ziel definiert haben. Könnten Sie dieses etwas näher skizzieren?

Trier: Es ist uns allen bewusst und es bleibt unser Ziel, wieder zweistellige EBIT-Margen zu generieren. Daher freuen wir uns über den sehr deutlichen Schritt nach vorne im vergangenen Jahr, es kann aber nur der erste Schritt hin zu dem genannten Zielkorridor sein.

www.4investors.de: Trotz eines leicht negativen Konzernergebnisses in 2021 haben Sie eine Dividendenanhebung auf 0,10 Euro je Aktie angekündigt. Welche Rolle spielt die Dividende künftig für Sie und Ihre Investoren?

Trier: Wir haben operativ im vergangenen Jahr Geld verdient. Gleichzeitig wurde in den vergangenen beiden Jahren aus Vorsicht nur eine Minimaldividende in Höhe von 0,04 Euro je Aktie gezahlt. Die Anhebung der Dividende ist daher in erster Linie ein Signal, dass wir die Aktionäre an den Gewinnen der Gesellschaft wieder verstärkt teilhaben lassen wollen. Mittelfristig gehen wir von deutlich höheren Dividenden aus.