

SOFTING

„Ziehen durch.“ Verkaufen? „Nein, sicher nicht.“

Das ist der Moment, in dem es beginnt, zu sehen, zu denken und sich zu bewegen: Einem neuen Auto wird auf dem Fließband sein Leben eingehaucht, sobald Daten und Software hinaufgespielt werden. Dieses „Bedaten“ muss schnell gehen. Softing hat es geschafft: ein Prestigeauftrag eines „süddeutschen Autoherstellers“. Bis zu 20 Millionen Euro ab 2023 sind möglich. „Das ist ein gutes Zeichen“, freut sich CEO Dr. Wolfgang Trier im Teams-Call mit mir. Die Menge an Software sei „derart mächtig“, dass der Kunde mit Softing sogar ein Konzept für weitere Auto-Generationen entwerfen will. Ist es BMW? Das darf mir Softing nicht verraten. Praktisch, dass ich den einzigen Analysten des Small Caps kenne. Robert-Jan van der Horst von Warburg verrät mir am Telefon: „Ich tippe auf Daimler.“ Dr. Trier



CEO Dr. Trier: „2023 kann durch die Decke gehen, wenn wir genügend Chips erhalten.“

will mehr: Das Projekt werde sich bei anderen Herstellern herumsprechen, „wenn wir uns hier bewähren, dann zieht das Geschäft nach sich“. Bereits im Mai hatte Softing einen um 40 Prozent gestiegenen Auftragszugang gemeldet. Ich wollte nun wissen: Blieb über Sommer hinweg die Dynamik hoch? „Ja. Der Bedarf unserer Kunden nimmt sogar weiter zu.“ Aber: Softing hat weiterhin einige Lieferprobleme, weil Chips fehlen. „Unsere Kosten steigen. Das ist die Hauptbaustelle.“ Auch im Industriegeschäft, wo Softing für Milliardenkonzerne etwa alte Großmaschinen fit für das Internet der Dinge macht und vernetzt, sei man „gewachsen“. Vorteil: „Wir können hier viel mit purer Software ohne Chips lösen.“ Auch

will mehr: Das Projekt werde sich bei anderen Herstellern herumsprechen, „wenn wir uns hier bewähren, dann zieht das Geschäft nach sich“. Bereits im Mai hatte Softing einen um 40 Prozent gestiegenen Auftragszugang gemeldet. Ich wollte nun wissen: Blieb über Sommer hinweg die Dynamik hoch? „Ja. Der Bedarf unserer Kunden nimmt sogar weiter zu.“ Aber: Softing hat weiterhin einige Lieferprobleme, weil Chips fehlen. „Unsere Kosten steigen. Das ist die Hauptbaustelle.“ Auch im Industriegeschäft, wo Softing für Milliardenkonzerne etwa alte Großmaschinen fit für das Internet der Dinge macht und vernetzt, sei man „gewachsen“. Vorteil: „Wir können hier viel mit purer Software ohne Chips lösen.“ Auch



Das neue Daimler EQS setzt auf einen riesigen Cockpit-Bildschirm und künftig verstärkt auf Nvidia-Hardware und -Software. Gut möglich, dass Softing hilft, die Daten ins Auto zu spielen.

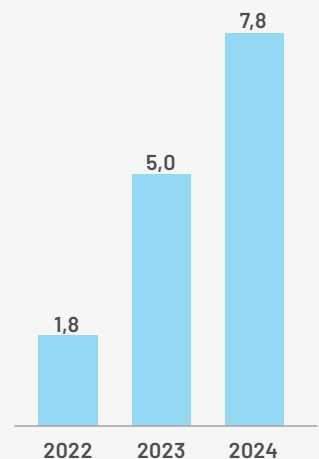
Performance seit Erstempfehlung **+18 %**

Softing

| | |
|-------------------|--------------|
| Chance | ██████████ |
| Risiko | ██████████ |
| Kurs | 6,72 € |
| WKN | 517800 |
| Börsenwert | 61 Mio. € |
| Umsatz 22e | 100 Mio. € |
| KGV 22e / 23e | 61 / 19 / 12 |
| KUV 22e | 0,6 |
| Operative Dynamik | ██████ |
| Chart-Timing | ██████ |
| Bilanz-Stärke | ██ |



EBIT
in Mio. Euro



bis 2030 sind die Perspektiven gut: „Wir haben tolle neue Produkte für die Kommunikation zwischen Maschinen, die Kostenersparnisse mit sich bringen. Das Interesse ist hier sehr groß. Große Umsätze hieraus sind in zwei, drei Jahren zu erwarten.“ Auch Softing-Geräte zum Testen von Verkabelungen in IT-Systemen florieren. Dr. Trier verrät: „Wir hatten gestern eine kleine Feier, weil ein Produkt in den Markt geht, das großes Interesse weckt. Wir starten eine Smartphone-ähnliche, intuitive Lösung, die eine irre Nachfrage auslöst. Hier liegen wir goldrichtig.“ Sein Team ist „begeistert und wild entschlossen, das durchzuziehen.“ Es gebe



Tochter Globalmatix überwacht Autoflotten. Trier: „sprechen mit prominenten Namen.“

Herausforderungen, „das EBIT steigt zu langsam“, aber aktuell sei das Wichtigste die Zukunft und Wachstum. Das Ziel ist, in einem guten Umfeld statt 100 Millionen Euro Umsatz „150 bis 200 Millionen“ zu erzielen. Sind 2024 dann 7,8 Millionen EBIT (Bewertung 61 Millionen) möglich wie von Warburg geschätzt? Falls Chips da sind, „könnte das auch deutlich höher liegen“, so Trier. Verkaufen Sie, wenn wer zehn Euro bietet? „Mit Sicherheit nicht. Dafür bewege ich mich nicht vom Stuhl.“ Bei Schwäche weiter kaufen.

I