

---

Publikation

**boersengefluester.de**  
hintergründig . nutzwertig . kompetent



---

Veröffentlichungsdatum 24.11.2023

Gereon Kruse

---

## Softing: „Wir stehen ganz vorn bei den Innovationen“



Auch wenn der Aktienkurs von **Softing** in den vergangenen Monaten an Schwung verloren hat: Operativ läuft es bei dem Anbieter von professionellen Elektronikprodukten und Automatisierungslösungen weiterhin ziemlich rund. Mit den kürzlich veröffentlichten Neun-Monats-Zahlen hat CEO Dr. Wolfgang Trier den Ergebnisausblick für das Gesamtjahr 2023 sogar abermals heraufgesetzt – in Summe war es bereits die dritte Prognoseerhöhung im laufenden Jahr (siehe dazu auch unseren Beitrag **HIER**). So rechnet das Unternehmen aus **Haar** bei München nun mit einem operativen EBIT von 6,5 Mio. Euro für 2023. Ins Jahr gestartet war Softing mit einer Erwartung an das um bilanzielle Sondereffekte aus Übernahmen justierte Ergebnis vor Zinsen und Steuern von damals noch „vorsichtig formulierten“ mehr als 3,0 Mio. Euro. Im Interview mit boersengefluester.de äußert sich Wolfgang Trier jetzt dezidiert zu den Hintergründen des Aufschwungs und gibt eine Einordnung zur Entwicklung der Auftragseingänge. Aber auch zum Thema Dividende sowie möglichen Lösungsansätzen bei der noch immer hinter den Erwartungen gebliebenen Telematiktochter **Globalmatix** nimmt der Vorstand sehr konkret Stellung. Summa summarum sollte der Aktienkurs nach Auffassung von boersengefluester.de noch deutliches Potenzial nach oben besitzen. Die fundamentale Bewertung ist auffallend günstig.

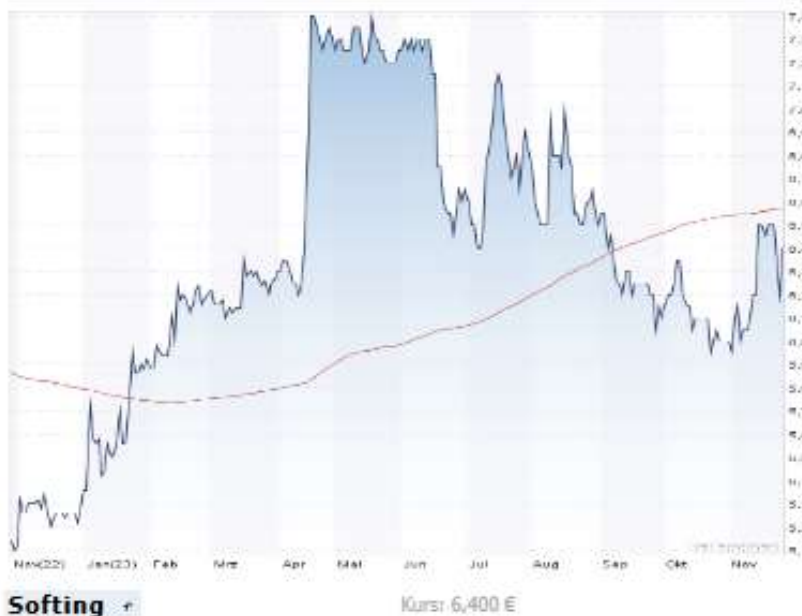
**Herr Trier, in diesem Jahr hatten Sie bei Ihrer Präsentation auf der Münchner Kapitalmarktkonferenz MKK gute Nachrichten im Gepäck. Wie kam die erneute Erhöhung der Ergebnisprognose 2023 bei den Investoren an?**



**Wolfgang Trier:** Die guten Zahlen wurden erwartungsgemäß sehr positiv aufgenommen, auch wenn sich der Trend bereits in den vergangenen Quartalen abgezeichnet hatte. Während unseres Vortrags war der Saal mit Zuhörern voll wie selten zuvor. Das Interesse hat sich auch in den Einzelaesprächen wiederagespiegelt – und das Feedback war sehr erfreulich.

**Als Zugpferd hat sich in den ersten neun Monaten 2023 insbesondere das Segment Industrial mit einem Umsatzplus von 29,5 Prozent und einem operativen Ergebnissprung um 6,8 Mio. Euro auf 9,6 Mio. Euro erwiesen. Welchen Anteil hatte der Abbau der großen Lieferrückstände auf diese Entwicklung? Welche weiteren positiven Impulse gab es?**

**Wolfgang Trier:** Ich würde knapp die Hälfte des Wachstums dem Abbau der Lieferrückstände zuordnen. Diese bildeten sich in erster Linie im US-amerikanischen Geschäft beginnend in den Covid-Jahren durch die Nichtverfügbarkeit von elektronischen Bauteilen. Die andere Hälfte des Wachstums war organisch nachfragebedingt. Das zeigt sich insbesondere im Europa- und Asiengeschäft, das weitgehend ohne diese Effekte ein gut zweistelliges Wachstum geleistet hat. Hier haben wir von einer starken Nachfrage aus dem Markt profitiert.



Die wichtigsten Finanzdaten auf einen Blick							
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Umsatzerlöse <sup>1</sup>	80,42	78,71	83,89	91,07	77,60	84,69	98,31
EBITDA <sup>1,2</sup>	12,26	6,84	9,02	12,12	7,76	9,07	9,73
EBITDA-Marge <sup>3</sup>	15,24	8,69	10,75	13,31	10,00	10,71	9,90
EBIT <sup>1,4</sup>	7,16	2,35	4,08	4,30	-3,93	-0,48	0,76
EBIT-Marge <sup>5</sup>	8,90	2,99	4,88	4,72	-5,06	-0,57	0,77
Jahresüberschuss <sup>1</sup>	5,72	0,73	3,33	2,93	-4,58	-0,07	-1,18
Netto-Marge <sup>6</sup>	7,11	0,93	3,97	3,22	-5,90	-0,08	-1,20
Cashflow <sup>1,7</sup>	9,52	3,56	9,43	10,37	4,91	11,06	3,82
Ergebnis je Aktie <sup>8</sup>	0,82	0,10	0,38	0,31	-0,50	0,01	-0,13
Dividende <sup>9</sup>	0,20	0,13	0,13	0,04	0,04	0,10	0,10

Quelle: boersengefluester.de und Firmenangaben

Geschäftsbericht 2022 - Kostenfrei herunterladen



<sup>1</sup> in Mio. Euro; <sup>2</sup> EBITDA = Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen; <sup>3</sup> EBITDA in Relation zum Umsatz; <sup>4</sup> EBIT = Ergebnis vor Zinsen und Steuern; <sup>5</sup> EBIT in Relation zum Umsatz; <sup>6</sup> Jahresüberschuss (-fehlbetrag) in Relation zum Umsatz; <sup>7</sup> Cashflow aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit; <sup>8</sup> in Euro; Quelle: boersengefluester.de  
Wirtschaftsprüfer: Rödl & Partner

**In den vergangenen Monaten hat Softing an mehreren zentralen Fachmessen für Industrial in Europa und den USA teilgenommen. Welche Produktneuheiten haben Sie dort vorgestellt und wie ist die Resonanz ausgefallen?**

**Wolfgang Trier:** Wir haben bei den klassischen Herbstmessen die Erweiterungen bei unseren reinen Softwareprodukten als auch neue Verteilknoten („Switches“) für den aktuellen Trend zur Zwei-Draht-Ethernet-Vernetzung in der Prozessindustrie in den Mittelpunkt unserer Präsentationen gestellt. In beiden Fällen stehen wir ganz vorne bei den Innovationen. Die Resonanz war ausgezeichnet. Sowohl unsere Key-Accounts, führende Unternehmen in der Automatisierungsindustrie, die unsere Produkte in ihr Programm integrieren, als auch Systemintegratoren und Anwender haben großes Interesse gezeigt. Wir hatten mehr und qualitativ hochwertigere Messe-Leads als je zu vor. Das bildet eine gute Basis für unser Geschäft in 2024.

**Auch das Segment Automotive ist mit einer Umsatzsteigerung um 18 Prozent deutlich zweistellig gewachsen. Das Segmentergebnis war jedoch durch die Vorarbeiten für einen Großauftrag belastet. Könnten Sie uns das bitte näher erläutern?**

**Wolfgang Trier:** Im breiten Geschäft hat Automotive von einer großen Nachfrage nach unserer Software für Diagnoselösungen profitiert. Hinzu kamen Lieferungen an neu hinzugewonnene Hersteller. Gleichzeitig hat ein großes Projektteam die Voraussetzungen für die Ausstattung der ersten Werke eines Großkunden vorbereitet. Dabei geht es um Geräte zur „Bedatung“ der Steuergeräte während der Automobilfertigung. In diesem über mehrere Jahre laufenden Großauftrag fällt ein wesentlicher Anteil unserer Kosten in der Vorbereitung des Roll-outs an. Die Erträge kommen überwiegend mit der Lieferung tausender Bedatungsgeräte in die weltweiten Produktionsstätten des Kunden. Die ersten Werke werden in 2024 damit ausgestattet werden. So

kommt es zu einer Asymmetrie im Ertrag zwischen dem ersten Projektjahr 2023 und den Folgejahren.

**Von der die Schlagzeilen beherrschenden Krisenstimmung bei den Automobilherstellern können Sie sich freimachen, nach eigenen Angaben verzeichnen Sie derzeit „großes Interesse an unseren Lösungen“. Woran liegt das und welche Perspektiven sehen Sie für 2024 im Automotive-Bereich?**

**Wolfgang Trier:** Uns wird 2024 in Umsatz und Ertrag das vorstehend genannte Großprojekt treiben. Diese mit großem Aufwand von uns geschaffene Lösung ist technisch „State of the Art“. Das Interesse anderer Hersteller an dieser extrem leistungsfähigen Lösung ist groß. Die Umstellung auf die Elektromobilität führt zu einem deutlich gestiegenen Softwareanteil in Fahrzeugen. Damit steht jeder Hersteller unter Druck, diese im Umfang drastische gestiegene Software innerhalb des Fertigungstaktes in die Fahrzeuge zu bringen. Genau das leisten unsere Systeme.

INVESTOR-INFORMATIONEN			
@boersengefluester.de			
Softing			
WKN	Kurs in €	Einschätzung	Börsenwert in Mio. €
517800	6,400	Kaufen	58,27
KGV 2024e	KGV 10Y-Ø	BGFL-Ratio	Shiller-KGV
10,85	20,16	0,55	28,67
KBV	KCV	KUV	EV/EBITDA
0,94	15,28	0,59	5,04
Dividende '22 in €	Dividende '23e in €	Div.-Rendite '23e in %	Hauptversammlung
0,10	0,20	3,13	04.05.2023
Q1-Zahlen	Q2-Zahlen	Q3-Zahlen	Bilanz-PK
03.05.2023	14.08.2023	14.11.2023	27.03.2023
Abstand 60Tage-Linie	Abstand 200Tage-Linie	Performance YtD	Performance 52 Wochen
3,11%	-2,59%	21,21%	26,48%

**Bei der Tochter Globalmatix sprechen Sie von einem „nur schleppendes Wachstum der aktiven Telematiklösungen“. Als Beobachter fällt es inzwischen schwer daran zu glauben, dass bei Globalmatix zeitnah der sprichwörtliche Knoten platzt und der Break-even näher rückt. Was entgegnet Sie den Kritikern?**

**Wolfgang Trier:** Tatsächlich konnten von den laufenden Testflotten deutlich weniger als erwartet in das Volumengeschäft überführt werden, wenngleich uns keiner dieser Kunden abgesagt hat. Das Telematikgeschäft ist ähnlich wie das Mobilfunkgeschäft ein Mengengeschäft. Man hat einen fixen Kostensockel und verdient erst dann gut, wenn man eine kritische Anzahl von angeschlossenen Einheiten überschreitet – dann aber lassen sich sehr gute Margen erzielen. Diesen Punkt hat die Globalmatix einfach noch nicht erreicht.

**Prüfen Sie auch alternative Szenarien, falls Globalmatix auch 2024 wieder hinter den Planungen zurückbleiben sollte?**

**Wolfgang Trier:** Unabhängig von einer möglichen zukünftigen Entwicklung überlegen wir derzeit, das Geschäftsmodell so zu modifizieren, dass neben dem vergleichsweise langsamen organischen Anstieg der Umsätze beim Aufbau der Flotten Großkunden über Einmal-Lizenzen einen höheren Erstbeitrag leisten können. Das würde den Umsatzanstieg bei uns beschleunigen.

**Das Geschäft des dritten Segments IT Networks war 2023 durch den unerwarteten Ausfall eines Lohnfertigers beeinträchtigt. Haben Sie die Probleme inzwischen im Griff? Warum hat die Umstellung so lange gedauert und haben Ihnen die Lieferverzögerungen auch Kunden gekostet?**

**Wolfgang Trier:** Ein in den USA ansässiger Lohnfertiger hat sich bei seiner Expansion so übernommen, dass er faktisch insolvent ging. Das hat er – vor uns und auch vor anderen Kunden – lange verschleiert, wodurch uns dies völlig unvorbereitet getroffen hat. Als dies klar wurde, haben wir sofort eine Verlagerung auf andere Lohnfertiger vorbereitet. Da Lohnfertiger die elektronischen Bauteile meist selbst bestellen und diese teilweise immer noch Lieferzeiten von über 30 Wochen haben, ist eine Umstellung der Produktion auf einen neuen Fertiger in weniger als sechs Monaten kaum möglich. Dadurch sind im laufenden Jahr mehrere Millionen Euro Umsatz ausgefallen. Einige Kunden waren verständlicherweise sehr verärgert, bestellte Geräte teilweise neun Monate lang nicht zu erhalten.

**Wie ist hier die aktuelle Situation?**

**Wolfgang Trier:** Seit Sommer ist eines der beiden betroffenen Geräte wieder lieferfähig. In wenigen Wochen wird auch das zweite Produkt wieder ab Lager verfügbar sein. Hierfür haben wir die Lieferketten verkürzt und das Risiko auf zwei uns gut bekannte Fertiger im süddeutschen Raum verteilt. Das wird uns in dieser Weise nicht noch einmal passieren.

**Ihr Auftragsbestand zum 30. September ist mit 52,7 Mio. Euro auf „ein übliches Maß“ zurückgekommen. Was bedeutet dies mit Blick auf 2024? Rechnen Sie mit einem verhalteneren Start ins neue Geschäftsjahr?**

**Wolfgang Trier:** In Teilen unseres Geschäfts ist dies denkbar, da Volumengeschäft einzelner Großkunden von Panikkäufen wieder verteilt auf kontinuierliche Abrufe umgestellt werden. Dem steht jedoch ein großes Kundeninteresse an Neuprodukten entgegen. Wir erwarten daher ein stabiles bis leicht steigendes Geschäft vom nunmehr erreichten Plateau aus. Verbunden mit den üblichen saisonalen Effekten könnte dies zu einem eher moderaten ersten Quartal im nächsten Jahr führen, bevor die Nachfrage durch den breiten Markt und die sicheren Kundenprojekte wieder anziehen wird.

**Zur Veröffentlichung der Halbjahreszahlen hatten Sie eine deutlich erhöhte Dividende für 2023 in Aussicht gestellt. Gilt diese Aussage nach wie vor? In welcher Dimension könnte sich der Dividendenvorschlag bewegen?**

**Wolfgang Trier:** Wir haben im laufenden Jahr eine Dividende von 0,10 Euro pro Aktie geleistet. Für mich wäre alles bis zu einer Verdopplung denkbar. Allerdings ist über die Verteilung der Gewinne aus dem Jahr 2023 zwischen Investitionen und Ausschüttungen noch nicht entschieden.

**Herr Dr. Trier, besten Dank für das Interview.**