

4investors

Softing: „Unsere Modellrechnung lässt eine deutlich zweistellige EBIT-Marge erwarten“



28.03.2018 (www.4investors.de) - Mit der vollständigen Übernahme der Globalmatix AG hat sich die Softing AG eine Telekommunikations- und Telematikplattform mit eigener Mobilfunklizenz gesichert. Damit können im Fahrzeug gewonnene Diagnosedaten künftig direkt über ein eingebautes Mobilfunkmodem in eine Softing-Cloud übertragen werden. „Wir bieten ein reines Dienstleistungsgeschäft, bei dem der Kunde monatlich für die freigeschalteten Fahrzeuge zahlt. Das ist ein klassisches ‚Software as a Service‘-Modell. Das derzeitige, von unseren Kunden avisierte Volumen liegt bei einem zweistelligen Millionen-Euro-Betrag pro

Jahr“, verrät Softing-CEO Dr. Wolfgang Trier im Gespräch mit der Redaktion von www.4investors.de. Während in jüngerer Vergangenheit für Mobilfunklizenzen zwischen 30 Millionen Euro und über 100 Millionen Euro gezahlt worden sind, kostet Softing die Übernahme der Globalmatix inklusive Lizenz rund 12 Millionen Euro – bezahlt in neuen Aktien.

www.4investors.de: Softing hat mit der Globalmatix AG einen Spezialisten für mobile Datenkommunikation übernommen. Globalmatix ist ein sogenannter Mobile Virtual Network Operator (MVNO). Gehen Sie jetzt unter die Mobilfunkbetreiber?

Trier: Ja, technisch gesehen ist Softing nach der Übernahme der Globalmatix AG jetzt auch ein Mobilfunkbetreiber. Globalmatix betreibt mit seiner Mobilfunklizenz eine eigene Telekommunikations- und Telematik-Plattform. Dies ermöglicht Softing, bei Machine-to-Maschine (M2M)- und Internet-of-Things (IoT)-Anwendungen mobile Datenkommunikation für Fahrzeuge und Maschinen weltweit anzubieten. Der Verkauf von Bandbreiten an private oder kommerzielle Kunden ist jedoch nicht unser Geschäftsziel.

www.4investors.de: Was macht die Globalmatix AG für Softing so interessant?

Trier: Die Globalmatix AG verfügt über eine Mobilfunklizenz in Liechtenstein, die ihr Zugang in alle europäischen Netze zu Konditionen ermöglicht, die kein Telekomunternehmen selbst seinen größten Kunden anbieten würde. Über Partner hat die Globalmatix auch im hochpreisigen nordamerikanischen Markt einen Roaming-freien und zeitlich unbeschränkten Zugang.

Derzeit sind Dienste mit oder auf Basis mobiler Daten das heißeste Thema sowohl im Automotive-Sektor, wie auch im industriellen „Internet of Things“. Das größte Problem ist dabei, die Daten preisgünstig und zuverlässig in eine Cloud-Struktur zu bringen. Von da an steht eine Vielzahl von Interessenten bereit, diese

Daten zu verarbeiten bzw. Leistungen daraus an Geschäftskunden oder Private zu verkaufen. Softing geht hier noch einen Schritt weiter, indem nicht nur relativ banale Telemetrie-Daten wie die GPS-Position, Bewegungsprofile etc. erfasst werden, sondern Diagnosedaten aus den Steuergeräten der Fahrzeuge ermittelt werden, wie sie sonst nur in einer Werkstatt ausgelesen werden könnten.

www.4investors.de: Und wie funktioniert das in der Praxis?

Trier: Zusammen mit Partnern hat Softing eine kompakte und kostengünstige Elektronik entwickelt, die im Fahrzeug verbaut wird. Damit werden Diagnosedaten aus dem Fahrzeug aufgenommen und direkt über das eingebaute Mobilfunkmodem in eine Softing-Cloud übertragen. So können wir unseren Kunden mit dem Mobilfunkzugang Diagnose- und Telematikdienste für eine nahezu unbeschränkte Anzahl von Fahrzeugen oder Maschinen anbieten.

www.4investors.de: Warum benötigen Sie dafür einen eigenen Mobilfunkprovider? Könnten Sie diese Leistung nicht auch günstig bei einem Telekomkonzern einkaufen?

Trier: Die für unser Geschäftsmodell relevanten Daten umfassen je Fahrzeug oder Maschine nur wenige Megabyte pro Monat. Während sich die Mobilfunkprovider Preisschlachten um Raten für ein oder mehrere Gigabyte Datenvolumen liefern, bietet niemand Verträge für wenige Megabyte an, deren Kosten im unteren einstelligen Euro-Bereich liegen. Das ist vergleichbar mit einer Gaststätte: Für weniger als 10 bis 15 Euro will der Wirt niemanden gehen lassen, egal wie wenig er konsumiert. Umgekehrt wird man Flotten mit mehreren 100.000 Fahrzeugen nur dann mobil anbinden, wenn dies für wenige Euro pro Fahrzeug und Monat möglich ist.

www.4investors.de: Die Globalmatix AG haben Sie im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung übernommen und dafür 1,45 Millionen neue Aktien ausgegeben, umgerechnet also mehr als 12 Millionen Euro gezahlt. Ist die noch relativ junge Gesellschaft tatsächlich so viel Wert?

Trier: In jüngerer Vergangenheit sind für Mobilfunklizenzen zwischen 30 Millionen Euro und über 100 Millionen Euro gezahlt worden. Ein höherer zweistelliger Millionenbetrag wird dabei allein für die hoheitlich erteilte Lizenz bezahlt, ganz unabhängig von Kunden oder Umsätzen. Vor diesem Hintergrund erscheint der Kaufpreis für die Globalmatix AG inklusive der angesprochenen Mobilfunklizenz sehr attraktiv. Wir konnten das gut 10-köpfige Expertenteam von Globalmatix um den Gründer und Telekommunikationsexperten Alois Widmann für diesen günstigen Kaufpreis nur deshalb gewinnen, weil wir Softing-Aktien angeboten haben und Herrn Widmann somit an der weiteren Entwicklung des Unternehmens teilhaben lassen.

www.4investors.de: Gibt es schon ein vergleichbares Angebot am Markt?

Trier: Nein, bisher bietet niemand aus einer Hand die dazu nötige Kombination aus Diagnosekompetenz, günstiger Hardware und günstigen Datentarifen sowie einer Bereitstellung in einer sicheren Cloud an. Die meisten Teillösungen am Markt basieren auf sogenannten OBD-Steckern, die auf die On-Board-Diagnose-Dose im Fahrzeug aufgesteckt werden. Professionelle Nutzer weigern sich jedoch diesen Weg zu gehen, da man sich durch Abziehen des Steckers „unsichtbar“ machen kann. Da zieht etwa der jugendliche Sohn zur Rennfahrt am Wochenende den Stecker ab und die Versicherung belohnt das defensive Fahren der Eltern weiter mit Sondertarifen. Ferner wird dieser Zugang in absehbarer Zeit von den Automobilherstellern während der Fahrt gesperrt werden. OBD-Stecker sind zur professionellen Nutzung ein toter Ast.

www.4investors.de: Ab wann wollen Sie die Softing-Lösung vermarkten?

Trier: Wir haben mittlerweile alle Komponenten verfügbar, erste Fahrversuche laufen bereits. Mit Kunden werden wir in den nächsten Wochen mehrere Flottenversuche starten, die nach Art und Umfang in der Regel mehrere Monate dauern werden. Wir sind zuversichtlich, dass diese erfolgreich verlaufen und anschließend in langjährige Verträge münden werden.

www.4investors.de: Welche Kunden haben Sie damit im Visier und wie hoch schätzen Sie das Marktvolumen?

Trier: Wir bieten ein reines Dienstleistungsgeschäft, bei dem der Kunde monatlich für die freigeschalteten Fahrzeuge zahlt. Das ist ein klassisches „Software as a Service“-Modell. Versicherungen und Autovermieter sind offensichtliche Kunden, aber auch Leasinggesellschaften und kommerzielle Großkunden. Softing ist ein B2B-orientiertes Unternehmen, wir wollen und werden keine privaten Endkunden bedienen. Das derzeitige, von unseren Kunden avisierte Volumen liegt bei einem zweistelligen Millionen Euro-Betrag pro Jahr.

www.4investors.de: Wenn Sie einen Flottenbetreiber von dieser Lösung überzeugt haben, mit welchen laufenden Einnahmen pro Fahrzeug können Sie dann rechnen?

Trier: Die Einnahmen pro Fahrzeug hängen vom Geschäftsvolumen mit dem Flottenbetreiber ab. Für uns sind die monatlichen Umsätze mit dem Flottenbetreiber interessant. Bei großen Flottenbetreibern sind ohne weiteres mehrere Millionen Euro pro Jahr möglich.

www.4investors.de: Blicken wir kurz zurück auf das Geschäftsjahr 2017: Beim Umsatz mussten Sie einen leichten Rückgang von 80,4 Millionen Euro auf 78,7 Millionen Euro hinnehmen. Was waren die Gründe für diese Wachstumsdelle?

Trier: Wir hatten ja schon im Rahmen der Korrektur unserer Ergebniserwartung darauf hingewiesen, dass Einzelgeschäfte von Großkunden verschoben wurden. Auf Seiten unseres Segments Automotive haben einige Produkte erst zum Jahresende eine Marktfreigabe erhalten. Das konnte selbst das sehr gute Geschäft mit Industrial und IT Networks in den USA nicht ausgleichen. Weiteres Wachstum in den USA aus einem neuen Großprojekt wird seine Hauptwirkung erst in 2019 entfalten.

www.4investors.de: Ende Januar wurden Sie mit den Worten zitiert: „Mit den starken Auftragseingängen im Januar bestätigt sich unsere Erwartung, dass die Prozessindustrie wieder in eine starke konjunkturelle Phase eintritt.“ Gilt diese Einschätzung nach wie vor?

Trier: Für Kommunikationslösungen in der Prozessindustrie verfügen wir sowohl über die nötigen Softwareprotokolle wie auch über spezielle Hardware, die nach den Normen des Explosionsschutzes zugelassen werden muss. Hier haben wir zahlreiche Stammkunden, für die wir spezielle Lösungen entwickelt haben. Bei diesen Produkten erfreuen wir uns einer deutlichen Zunahme der Nachfrage. Leider sind diese Produkte aber mit Bauteilen ausgerüstet, die bis zu 30 Wochen Lieferzeit haben. Daher wird der Umsatz aus diesen Aufträgen erst im vierten Quartal 2018 realisiert werden können.

www.4investors.de: Im Automotive Sektor haben Sie im Februar die Gründung eines Joint Ventures in China mit Ihrem langjährigen Vertriebspartner Windhill bekannt gegeben. Welche Bedeutung hat der chinesische Markt bereits jetzt für Softing und welche Perspektiven sehen Sie dort?

Trier: Unsere auf Standards basierenden Automotive-Produkte, insbesondere die Software, benötigt typischerweise bei der Ersteinführung Anpassungen an den Datensätzen der Kunden, wenn diese zuvor proprietäre Lösungen verwendet haben. Diese Projektarbeit konnten wir bisher nicht anbieten, was die Verbreitung unserer Produkte in China deutlich gehemmt hat. Der chinesische Markt ist derzeit der mit Abstand größte Einzelmarkt weltweit. Bei wirksamer Bearbeitung sollten in China siebenstellige Umsätze machbar sein. Wenn dieser Markt in den nächsten Jahren von einem Binnen- in einen Exportmarkt übergeht, vergrößern sich die Chancen für uns erneut. Dafür wollen wir positioniert sein.

www.4investors.de: Für das laufende Jahr peilen Sie eine deutliche Steigerung beim operativen Ergebnis an. Welche EBIT-Marge streben Sie mittelfristig an und wie verteilt sich diese voraussichtlich auf die beiden Segmente?

Trier: Wir erwarten 2018 im Vergleich zum Vorjahr eine deutliche Zunahme der Profitabilität, auch wenn

viele Schlüsselprodukte ihren Beitrag dazu erst im dritten und vierten Quartal abgeben werden. Das Ziel ist und bleibt eine EBIT-Marge, die nachhaltig zweistellig ist. Das wird in 2018 noch nicht machbar sein. Wenn allerdings in 2019 zu den Umsätzen aus dem neuen Großauftrag der OLDI die neuen Service-Umsätze aus den Over-the-Air-Diensten im Automotive Bereich hinzukommen, lässt unsere Modellrechnung eine deutlich zweistellige EBIT-Marge erwarten.

www.4investors.de: Die liquiden Mittel lagen zum Jahresende 2017 bei 10,3 Millionen Euro. Planen Sie nach der mit Aktien bezahlten Übernahme von Globalmatix mit weiteren Akquisitionen?

Trier: Mit diesem Geld müssen wir neue Produkte marktreif machen: Bei unserer Tochtergesellschaft IT-Networks stehen zwei neue Produkte zum Launch an, zudem wird die Automotive-Sparte Ende 2018 ein komplett neues Release der Diagnose-Software mit den Over-the-Air-Funktionen präsentieren. Hinzu kommt neben den Transaktionskosten aus dem Unternehmenskauf noch der Aufwand für die Verzahnung der Globalmatix-Dienste mit den Softing-Produkten. Schließlich wollen wir unseren Aktionären auch eine Dividende für 2017 zahlen. Es besteht also keine Not an Verwendungszwecken für die verfügbare Liquidität. Vor weiteren Übernahmen muss zunächst die Globalmatix integriert werden. Anschließend werden wir weitersehen.

www.4investors.de: Im vergangenen Jahr hat die Softing-Aktie mehr als 20 Prozent an Wert eingebüßt und auch nach Vorlage der vorläufigen Zahlen war das Papier unter Druck. Können Sie Ihren Aktionären Hoffnung machen, dass diese „Leidenszeit“ bald vorbei ist?

Trier: Wir haben derzeit eine ganze Reihe von Eisen im Feuer. Es ist noch zu früh, um zu sagen, welche davon zuerst greifen werden. Daran, dass sie greifen werden, besteht für mich aber kein Zweifel. Sobald dies erkennbar wird, sehe ich auch wieder deutliches Potenzial für die Softing-Aktie.