

Nebenwerte Magazin Interview

Prime Standard | Softing AG-CEO steht Rede und Antwort!

Donnerstag, Nov 08 2018

[do](#)



In unserem heutigen Interview konnten wir unsere Fragen an Dr. Wolfgang Trier, Vorstandsvorsitzender der Softing AG (ISIN: DE0005178008), stellen.

Herr Dr. Trier, nach einem deutlichen Gewinnanstieg im dritten Quartal und angesichts einer guten Perspektive für das laufende vierte Quartal erwarten Sie nun für das Gesamtjahr 2018 einen Umsatz und ein Ergebnis am oberen Rand der kommunizierten Ziele. Ist das nun die nachhaltige operative Trendwende, auf die Ihre Aktionäre schon sehnsüchtig warten?



Dr. Wolfgang Trier: Ja, wir sehen das so. Wir erleben im Segment Automotive die Trendwende aus sinkenden Kosten und steigenden Umsätzen. Das Segment Industrial entwickelt sich stabil weiter und im Segment IT Networks freuen wir uns über deutlich zweistellige Wachstumsraten. Das ist erfreulich und bestätigt uns in unserer Arbeit.

Sie sprechen von einer „recht positiven Entwicklung“. In welchen Bereichen könnte es noch besser laufen?

Dr. Wolfgang Trier: Automotive zeigt die Trendwende, das ist aber sicher noch nicht das Ziel. Wir müssen unsere neuen Produkte im laufenden Geschäft platzieren und weitere Referenzprojekte gewinnen. Das sieht derzeit gut aus, ist aber noch kein Selbstläufer. Das Segment Industrial zeigt enorme technologische Umbrüche, über die nun auch Unternehmen wie Microsoft, Google und Amazon in Industrieanwendungen vordringen wollen. Hier gilt es, die neuen großen Player als Kunden und Partner zu gewinnen. Bei IT Networks muss das höchst erfreuliche Wachstum fortgeführt werden, indem wir die Verbreitung unserer Produkte weiter aggressiv vorantreiben. Der Ertrag ist derzeit noch zu schwach. Fast alle

Geräte verfügen aber mittlerweile über die Möglichkeit, per Software-Upgrades neue Leistungen für den Kunden anzubieten. Hier erwarten wir in der zweiten Hälfte von 2019 erste Effekte einer Margensteigerung.

Wie sehr belastet die aktuelle Marktschwäche im Automobilbereich Ihr Automotive-Segment?

Dr. Wolfgang Trier: Derzeit sehen wir gar keine Beeinträchtigung. Unsere Produkte sind in der Entwicklung, in der Produktionsinfrastruktur und im Aftersales im Einsatz. Investitionen werden in diesen Feldern langfristig geplant. Kurzfristige Ertragsschwächen unserer Kunden haben darauf keine Auswirkungen. Sollte die Marktschwäche aber länger andauern, würde vermutlich auch in diesen Feldern von unseren Kunden vorsichtiger geplant werden.

Sie haben die zweistelligen Wachstumsraten bei IT Networks angesprochen. Diese Dynamik wollen Sie mit neuen Produkten befeuern. Worum handelt es sich dabei konkret?

Dr. Wolfgang Trier: Der Datenaustausch kennt drei Wege: Kupferleitungen, Glasfaserleitungen und Funkverbindungen. Für diese drei „Data Highways“ haben wir soeben zwei komplett neue Eigenprodukte am Markt vorgestellt. Beide sind „Industry First“, d. h. es gibt keine Wettbewerbsprodukte, die in dieser Leistungsklasse arbeiten können. Zum einen ist dies unser NetXpert XG, mit dem die Belastbarkeit bestehenden Kupfer- und Glasfaserverkabelungen auf bis zu 10 Gigabit pro Sekunde getestet werden können. Das ist die zehnfache Datenrate, die Wettbewerbsprodukte derzeit bieten. Der Test bestehender Infrastruktur auf höhere Datenraten ist von hoher wirtschaftlicher Relevanz, da in vielen Fällen eine kostspielige komplette Neuverlegung der Netzwerkkabel vermieden werden kann.

Ein weiteres Neuprodukt ist unser WaveXpert, das als einziges Gerät am Markt den Datenverkehr von vier Kanälen des modernsten WLAN-Standards gleichzeitig aufzeichnen kann. Man kann damit eine Aufzeichnung aller Daten durchführen, die zu einem Zeitpunkt durch die Luft wandern und so Fehlerursachen erkennen, die sonst nur sehr mühevoll zu identifizieren wären. Dies führt zu enormen Übertragungsraten von bis zu 40 Gigabit pro Sekunde und stellt daher technisch eine echte Herausforderung dar.

Softing (XETRA:SYT) Gerade eben aktualisiert

Börseneinblicke aus den sozialen Medien

Terms of use Nennungen Schlusskurs

TRENDS THEMEN

1. Finanzergebnisse >

Welche Fortschritte haben Sie bei der im März übernommenen GlobalmatiX AG bereits erzielt?

Dr. Wolfgang Trier: Das Kerngeschäft der GlobalmatiX ist die kostengünstige Bereitstellung von Daten aus Fahrzeugen bzw. mobilen technischen Geräten. Wir haben hierzu eine Elektronik zur Datenerfassung am Zielobjekt entwickelt, die sowohl in europäischen wie auch in nordamerikanischen Netzen arbeiten kann. Darüber hinaus haben wir die Infrastruktur aufgebaut, die zur cloud-basierten Ablage sowie zur Verarbeitung der Daten nötig ist. Wir sind nun auch in der Lage, die unterschiedlichen Steuergeräte-Codes der wesentlichen Hersteller zu interpretieren und somit unsere Lösungen für „Mixed Fleet“ anzubieten.

Sind Ihre Lösungen schon bei größeren Kunden im Einsatz?

Dr. Wolfgang Trier: Ein Großkunde unterzieht unsere Gesamtlösung derzeit einer Sicherheitsüberprüfung (Penetration Test). Er hat bisher keinen Weg gefunden, missbräuchlich in unser System einzudringen. Dieser Sicherheitsaspekt ist für große Flottenbetreiber enorm wichtig. Wir erwarten im laufenden Jahr noch mindestens einen Vertragsabschluss. Wir gründen derzeit die GlobalmatiX Inc. in den USA. Trotz längerer Anlaufverluste und Belastungen in 2019 haben wir uns entschlossen, schnellstmöglich auch den nordamerikanischen Markt zu entwickeln.

Was bedeutet die Einführung des 5G-Mobilfunkstandards für Ihr Geschäft?

Dr. Wolfgang Trier: Der 5G-Standard wird für unsere derzeitigen Serviceangebote nicht benötigt. Zukünftig sind aber weitergehende Dienste angedacht, die auf diesem Standard basieren werden. Wir sind daher froh, dass uns die zuständige Regulierungsbehörde die Erteilung einer 5G-Lizenz bereits in Aussicht gestellt hat.

Eine für 2018 erwartete EBIT-Marge von unter 5 % lässt genügend Spielraum für künftige Gewinnsteigerungen. Mit welchen Erwartungen blicken Sie auf 2019 und die Folgejahre, was die Ergebnisentwicklung betrifft?

Dr. Wolfgang Trier: Die Ergebnisentwicklung muss natürlich weiter nach oben gehen. Ein gesunder nächster Schritt auf dem Weg zurück zu zweistelligen Margen wäre eine Steigerung der EBIT-Marge auf 7,5 %. Wir sind derzeit mitten in der Planung des nächsten Geschäftsjahres und so kann ich dazu noch nichts Konkretes sagen. Während wir für GlobalmatiX in Europa für 2019 schon den Break-even erwarten, wird der vorgezogene Anlauf in Nordamerika das Ergebnis im kommenden Jahr zunächst noch belasten. Insgesamt blicken wir jedoch optimistisch auf das Geschäftsjahr 2019 und die weitere Gewinnentwicklung.

Herr Dr. Trier, besten Dank für das Interview.

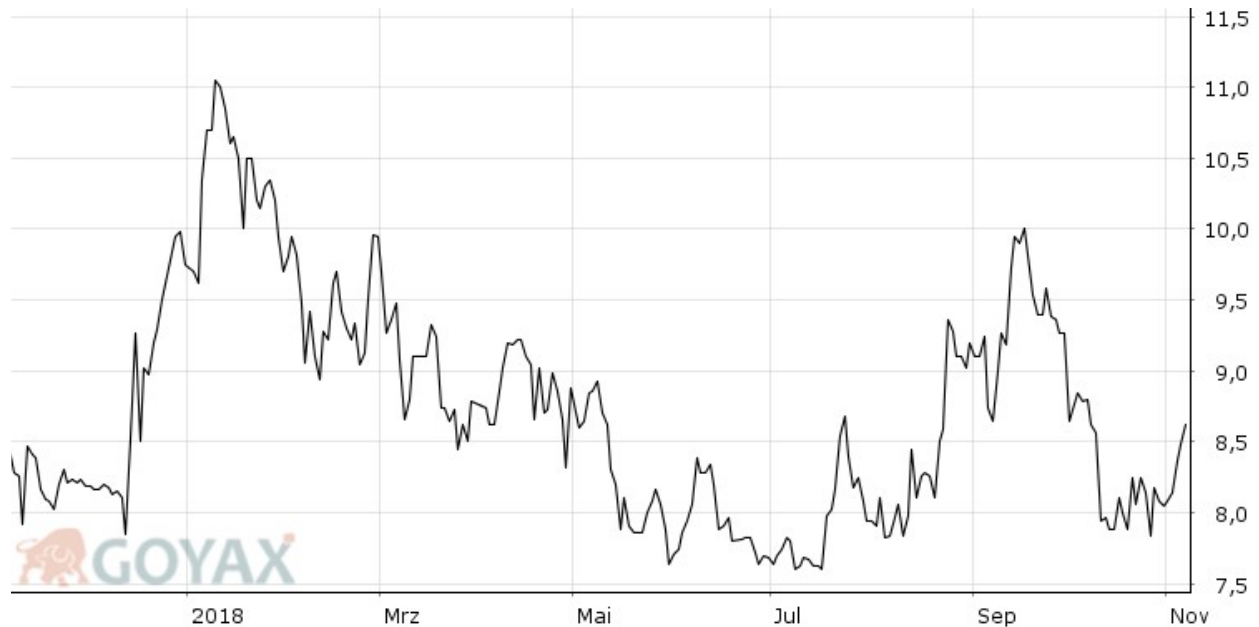


Chart: **Softing AG** | Powered by **GOYAX.de**

Kurzinfo zum Unternehmen

Die Softing AG ist eine weltweit agierende Management-Holding. Die Softing Gesellschaften erstellen und vertreiben Hard- und Software für die Industrielle Automatisierung sowie für die Fahrzeugelektronik. In enger Kundenbeziehung werden technologisch hochwertige Standardprodukte sowie individuelle Lösungen realisiert.

Die Tochtergesellschaft Softing Industrial Automation GmbH ist ein weltweiter Spezialist für die industrielle Daten Kommunikation, wie z.B. Feldbus-Technologien und Industrial Ethernet. Mit über 30 Jahren Erfahrung beliefert Softing Industrial Automation Kunden der Fertigungs- und Prozess-Automation mit Kommunikations- und Diagnoseprodukten sowie Dienstleistungen.

Mit der Tochtergesellschaft Softing Automotive Electronics GmbH steht Softing als Systempartner Fahrzeugherstellern, System- und Steuergeräteelieferanten mit leistungsfähigen Werkzeugen und Lösungen zur Seite. Führende Automobilhersteller zählen zu den langjährigen Kunden der Softing Automotive Electronics, die Spezialistin für Diagnose, Kommunikation und Testen im Fahrzeug ist.

Twittern

Like Sign Up to see what your friends like.

G+

Weitere Informationen

ISIN:

DE0005178008