



## Turnaround-Chance Softing: „Das Globalmatix-Geschäft wird hochprofitabel“

Durchbruch für Globalmatix: Nach umfangreichen Tests hat die 100%-Tochter der Softing AG mit dem Gewinn eines Großkunden einen wichtigen Meilenstein erreicht. Dabei liefert Globalmatix künftig Telematik- und Diagnosedaten zur Flottensteuerung wie auch zur Fernüberwachung von Fahrzeug und Motor. Softing-CEO Dr. Trier rechnet „mit einer niedrigen bis mittleren sechsstelligen Anzahl von Fahrzeugen, die in den nächsten Jahren von Globalmatix an das System angeschlossen werden.“ „Die Umsätze werden je nach Abrechnungsmodell und Umfang der Daten für eine drei- bis vierjährige Laufzeit der Fahrzeuge je 50.000 angeschlossene Fahrzeuge zwischen 10 und 15 Mio. Euro liegen“, verrät er im Gespräch mit Financial.de.

### „Sehr gute Chancen bei laufenden Ausschreibungen“

Als wesentliche Stärke der Globalmatix-Lösung gilt es, dass die Daten auch bei markengemischten Flotten erhoben werden können, wie sie in fast allen großen Leasingpools, Fuhrparks oder bei Autovermietern vorkommen. Entsprechend sieht Dr. Trier auch „sehr gute Chancen, bei laufenden Ausschreibungen weitere Erfolge zu feiern“. Weitere Vorteile sind die hohe Skalierbarkeit sowie die jährlich wiederkehrenden Zahlungsströme und die damit verbundene hohe Visibilität.

Nachhaltig schwarze Zahlen soll Globalmatix ab 2020 schreiben. „Sobald man über den Fixkosten liegt, wird das Geschäft hochprofitabel. Dies wird Softing helfen, die aus anderen Segmenten kommende Zyklizität bei Umsatz und Ertrag abzuschwächen“, ist der Konzernlenker überzeugt.

### Verdopplung in China erwartet

Softing ist „erwartungsgemäß in fast allen Kenngrößen erfreulich stark ins neue Jahr gestartet“. Zu Jahresbeginn hatte die Gesellschaft mehr Aufträge denn je in der Firmengeschichte verbucht. „Die stärksten Auftragseingänge haben wir aktuell im Segment Industrial. Aber auch der Automobilsektor trug hierzu bei“, so Dr. Trier gegenüber Financial.de. Von den Turbulenzen im Automobilmarkt sei Softing derzeit nicht betroffen: „Die Nachfrage nach modernen Diagnose 4.0-Leistungen kompensiert etwaige Budgetkürzungen.“

Zudem spielt der Gesellschaft auch der Nachholbedarf der chinesischen Hersteller bei modernen Entwicklungs- und Diagnoselösungen in die Karten. „Hier erwartet unsere im letzten Jahr gegründete Unternehmenstochter in Shanghai in 2020 eine Verdopplung des Volumens auf 2 Mio. Euro“, zeigt sich der Softing-Vorstandschef zuversichtlich.

## Zweistellige EBIT-Marge als Ziel

Die aktuelle Softing-Prognose für 2019 bezeichnet Dr. Trier angesichts eines starken Auftragsbestands als „konservativ“ und blickt optimistisch auf das zweite Halbjahr: „Im Industriebereich sehen wir großes Kundeninteresse bei einigen Neuprodukten.“ Zudem erwartet er, dass bei der Konzerntochter IT Networks wichtige Neuheiten im dritten und mehr noch im starken vierten Quartal erstmals deutlich zum Umsatz beitragen werden.

Die hohe Skalierbarkeit der Globalmatix-Leistungen soll Softing zudem dem mittelfristigen Ziel einer zweistelligen EBIT-Marge näherbringen, wie der CEO gegenüber Financial.de bekräftigt: „Es soll aus heutiger Sicht nicht vermessen klingen, aber eine zweistellige EBIT-Marge ist und bleibt die Zielgröße unseres Handelns.“

Das vollständige Interview mit Dr. Trier finden Sie bei [FINANCIAL.DE](https://www.financial.de)

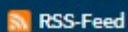
Ihr Christoph Martin



**Christoph Martin**

Chefredaktion financial.de

### Über den Autor



financial.de liefert Analysen, Nachrichten, Hintergrundberichte und exklusive News aus der Welt der Rohstoffe und Small-Cap-Unternehmen. Die von unserem Redaktionsteam bösentaglich veröffentlichten TopStories beleuchten sowohl die Entwicklung des weltweiten Rohstoffmarktes, als auch die Performance interessanter börsennotierter Unternehmen. Unseren Newsletter können Sie unter [www.financial.de](http://www.financial.de)  kostenlos abonnieren.