

# 4investors

## Softing: „Ein Aktienrückkauf ist die bessere Lösung für unsere Aktionäre“



21.04.2020 ([www.4investors.de](http://www.4investors.de)) - Die Softing AG will die Dividende für 2019 auf 0,04 Euro kürzen, im Gegenzug wird ein Teil der ursprünglich geplanten Ausschüttung für ein Aktienrückkaufprogramm verwendet. „Die Marktkapitalisierung hat ein Niveau erreicht, das in unseren Augen nicht annähernd den tatsächlichen Unternehmenswert widerspiegelt“, begründet Softing-CEO Wolfgang Trier im Gespräch mit der Redaktion von [www.4investors.de](http://www.4investors.de) die Entscheidung. Aus

Produktsicht sei Softing uneingeschränkt lieferbereit. Trotz der bestehenden Unsicherheiten im Zuge der Corona-Krise sieht der Konzernlenker auch Chancen für Softing: „Es zeichnen sich sehr vielversprechende Entscheidungen für Neuprodukte ab, die zukünftig neue Kundengruppen für unsere Diagnose-Werkzeuge erschließen würden“. In den USA erwartet er kurz- und mittelfristig zusätzliche Investitionen in die industrielle Infrastruktur: „Das treibt auch die Nachfrage nach unseren Produkten“.

**[www.4investors.de](http://www.4investors.de): Softing hat die Dividende gekürzt, im Gegenzug aber ein Aktienrückkaufprogramm aufgelegt. Warum sind Aktienrückkäufe in der aktuellen Situation die bessere Option für Sie?**

Trier: Wir haben beobachtet, dass mit den Einbrüchen auf dem Aktienmarkt der Kurs der Softing-Aktie bei vergleichsweise geringen Umsätzen stark gefallen ist. Damit hat die Marktkapitalisierung ein Niveau erreicht, das in unseren Augen nicht annähernd den tatsächlichen Unternehmenswert widerspiegelt. Diese Kombination spricht klar dafür, dass ein Aktienrückkaufprogramm für unsere Aktionäre im Vergleich zu einer höheren, einmaligen Dividende die bessere Lösung darstellt.

**[www.4investors.de](http://www.4investors.de): Wie ist es generell um die finanzielle Situation bei Softing bestellt? Haben Sie genügend liquide Mittel um die Corona-Krise aus eigener Kraft zu überstehen?**

Trier: Wir verfügen über ein solides Liquiditätspolster, zumal wir bei einem länger anhaltenden rezessiven Umfeld auch unsere Kosten schnell anpassen würden. Für das laufende Geschäftsjahr

rechnen wir mit einem deutlichen Einbruch der Nachfrage im zweiten Quartal und einer Aufholjagd im dritten und vierten Quartal. Aber selbst wenn diese ausbliebe, würde das unsere Existenz nicht gefährden.

**www.4investors.de: Sie selbst haben im März Softing-Aktien gekauft, ebenso Ihr Vorstandskollege Ernst Homolka. Trotz dieses Vertrauensbeweises ist die Softing-Aktie noch deutlich im Minus gegenüber dem Jahresanfang. Wie bewerten Sie den Kursverlauf?**

Trier: Die Entwicklung der Softing-Aktie seit Jahresbeginn entspricht ziemlich exakt dem anderer Tech-Unternehmen in unserem Umfeld, divergiert nach unserer Einschätzung aber deutlich vom Unternehmenswert. Als Vorstandsmitglieder haben wir in der niedrigen Bewertung eine ausgezeichnete Investition gesehen und in einem Moment gehandelt, in dem keine Restriktionen aus Insider-Gesichtspunkten mehr vorlagen.

**www.4investors.de: Welche Auswirkungen der Corona-Krise sind bis jetzt bei Softing erkennbar?**

Trier: Wir haben bis etwa Mitte März im Umsatz keine nennenswerten Auswirkungen gesehen – mit Ausnahme der Absage von Messen, an denen Softing teilnehmen wollte. Das hat sich mit Einführung der Lock-Down-Maßnahmen in Deutschland und im restlichen Europa klar verändert. Es wird zunehmend schwieriger, mit den Kunden zu kommunizieren. Zudem verschieben sich Termine, etwa für vereinbarte Testprojekte. Die Kombination aus Urlaubsabbau und Kurzarbeit findet sich bei nahezu allen Kunden wieder. Aus Produktsicht ist Softing uneingeschränkt lieferbereit. Durch gute und langfristige Planung ist die Versorgung mit Vorprodukten und elektronischen Bauteilen derzeit gesichert. Ob und in welchem Maße die Zeitverzögerungen in den folgenden Monaten aufgeholt werden können, ist die alles entscheidende Frage. Es gibt deutliche Anzeichen, dass dies der Fall sein wird, dennoch ist die Unsicherheit für eine quantitative Vorhersage des Geschäftsverlaufs bei weitem zu hoch.

**www.4investors.de: Die Skepsis der Anleger dürfte u. a. in Ihrem Automotive-Geschäft begründet sein. Wie läuft es derzeit in diesem Segment? Welche Rückmeldung haben Sie von Kundenseite?**

Trier: Unser Segment Automotive verzeichnete im Bestandsgeschäft ein gutes erstes Quartal und zeigt auch starke Tendenzen im laufenden Monat April. Darüber hinaus zeichnen sich sehr vielversprechende Entscheidungen für Neuprodukte ab, die zukünftig neue Kundengruppen für unsere Diagnose-Werkzeuge erschließen würden. Das stimmt uns hoffnungsfroh.

**www.4investors.de: Welche Visibilität haben Sie im Segment Automotive für die kommenden Monate? Wie sähe Ihr Worst Case für 2020 aus?**

Trier: Ich bin kein Freund einer „Worst Case“-Annahme. Das geht beliebig schlecht bis zum totalen Umsatzverlust. So etwas hat es auch in den vergangenen Krisen nie gegeben. Die Automobilbranche ist zweifellos hart getroffen. Sie hat Umsatzrückgänge zu verkraften, muss aber gleichzeitig massiv investieren. Dieser Zwang in neue Technologien und Strukturen zu investieren, wird letztlich einen Abbruch verhindern. Wir alle werden lernen müssen, mit Corona zu leben, und das wird mangels Alternativen auch der Automobilbranche gelingen.

**www.4investors.de: Ein weiterer Belastungsfaktor ist der jüngste Ölpreisverfall. Welche operativen Auswirkungen erwarten Sie hierdurch?**

Trier: Der Ölpreis wäre dann eine Bedrohung der Prozessindustrie, wenn er wirklich langfristig auf diesem Niveau verbliebe. Mit großen Schwankungen auf Wochen- und gar auf Monatsfristen hat die Öl- und Gas-Branche zu leben gelernt. Was uns selbst bei gedämpftem Prozessgeschäft helfen wird, ist eine sich abzeichnende hohe Nachfrage nach vertikaler Vernetzung in der Fertigungsindustrie, der sogenannten Edge-Konnektivität. Darunter versteht man den Anschluss bestehender Anlagen an Cloud-basierte Strukturen. Softing ist hier gut positioniert. Dazu kommt, dass die meisten unserer Produkte auf Software-Lösungen basieren und daher eine gute Marge haben.

**www.4investors.de: Wie sieht es bei Ihrer Tochter GlobalmatiX aus? Konnten Sie bereits weitere Kunden für GlobalmatiX gewinnen?**

Trier: Ja, wir haben mit weiteren GlobalmatiX-Kunden Testphasen erfolgreich abgeschlossen. Hierbei geht es teils um Leasingflotten, aber auch um erweiterte Testflotten von Serienherstellern. Einige für die Flottensteuerung zentrale Daten der Fahrzeuge kann unser System mit bisher unerreichter Genauigkeit erheben, andere mit einer Taktrate, die sonst keiner am Markt leisten kann. Auf Basis der Ankündigung dieser Kunden erwarten wir noch im laufenden Jahr daraus signifikante Umsätze.

Derzeit schließen wir die Arbeiten zu einem auf TSP (Telemetrie Service Provider) zugeschnittenen Leistungspaket ab. Unser Vertrieb hat weltweit rund 100 TSPs identifiziert, von denen jeder ein Potenzial von 1.000 bis 5.000 Einheiten pro Jahr hat. Neben den OEM-nahen Leasinggesellschaften ist das unserer nächster Vertriebschwerpunkt.

**www.4investors.de: Wann rechnen Sie mit dem Break-even bei GlobalmatiX?**

Trier: Wir rechnen in 2020 mit deutlich siebenstelligen Umsätzen bei GlobalmatiX. Rund 10.000 Einheiten sind kurzfristig verfügbar, für weitere Stückzahlen stehen die Komponenten bereit. In die Jahresplanung 2020 ist GlobalmatiX mit einem ausgeglichenen Ergebnis eingegangen. Innerhalb eines gewissen Bandes können wir die Kosten flexibel an die Umsätze anpassen. Durch den Aufbau einer Kundenbasis mit meist dreijährigen Verträgen wird sich in den kommenden Jahren ein Sockelumsatz aus Servicegebühren aufbauen, der die Ertragslage verstetigen wird. COVID-19 wird die Umsetzung bei unseren Kunden verzögern. Bisher wurde aber noch kein einziges Projekt gestrichen.

**www.4investors.de: Nicht unwesentlich für Softing ist der US-Markt. Wie läuft Ihr US-Geschäft aktuell und welche Impulse erwarten Sie dort für 2020?**

Trier: Derzeit liegt das US-Geschäft sehr gut und rentabel im Rahmen der Erwartungen. Aber auch hier bleibt eine Unsicherheit, was COVID-19 für die USA schlussendlich bedeutet. Die Arbeitslosigkeit aufgrund des Shut-Downs kann die Konjunktur abwürgen, ich könnte mir aber auch gut vorstellen, dass die von der Politik initiierten Geldspritzen die Wirtschaft und den privaten Konsum schnell wieder auf die Beine bringen. Der Optimismus der Amerikaner und deren Glaube an die eigene Stärke ist nahezu grenzenlos. Das können sich die vielfach eher von Angst

getriebenen Deutschen kaum vorstellen. Das aktuelle Trauma, weder ausreichend Schutzkleidung noch Medikamente oder Medizintechnik in den USA herzustellen, wird den Trend hin zum Aufbau einer nationalen Fertigung anstelle des Imports aus China sogar verstärken. Das treibt kurz- und mittelfristig Investitionen in industrielle Infrastruktur und damit auch die Nachfrage nach unseren Produkten.

**www.4investors.de: Warum sollten Anleger Ihrem Beispiel folgen und in der aktuellen Kursschwäche Softing-Aktien kaufen?**

Trier: Selbst wenn es bei einer länger anhaltenden Corona-Krise im laufenden Geschäftsjahr noch nicht zum erwarteten Wachstum hin auf knapp 100 Millionen Euro Umsatz kommen und wir auf den Vorjahreszahlen stagnieren sollten, besteht eine derart hohe Diskrepanz zwischen der aktuellen Marktkapitalisierung und der Unternehmensperformance, dass jeder hier seine Chancen wahrnehmen kann.