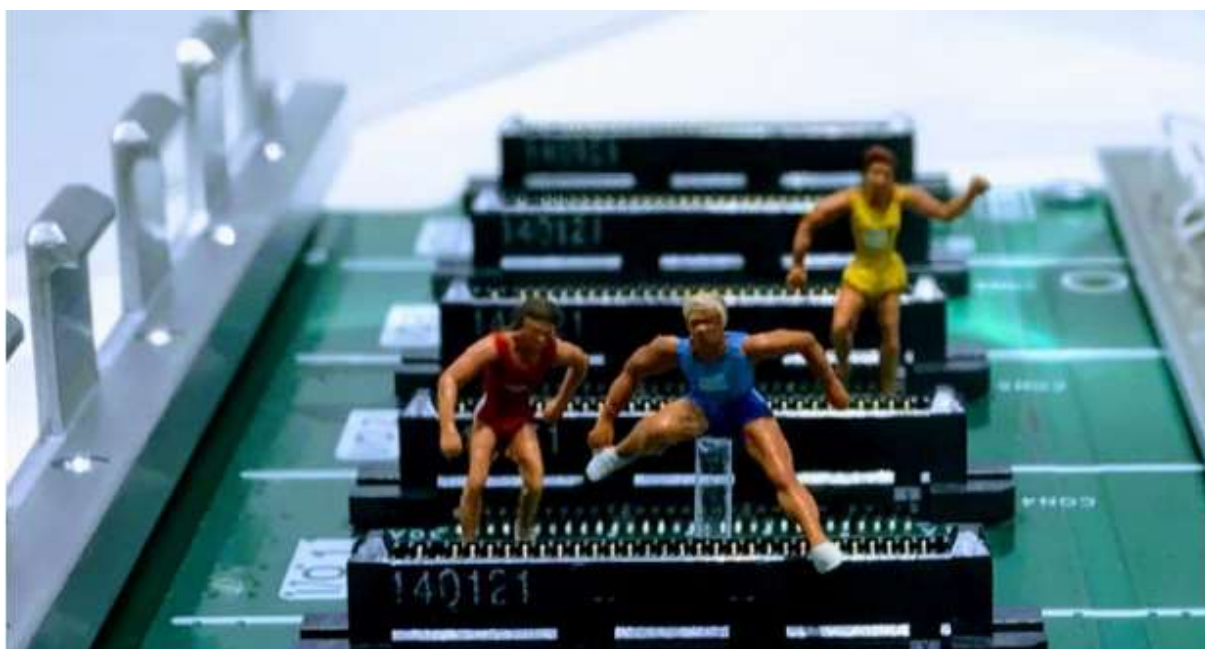




Softing: “Wir wollen uns 2021 deutlich nach vorn arbeiten“



Das gab es schon ewig nicht mehr: Die **Softing**-Aktie mit einem Plus von in der Spitze fast 24 Prozent an nur einem Tag ganz oben in den Performance-Charts. Dabei sah die Meldung von Ende November um die Telematiktochter GlobalmatixX auf den ersten Blick gar nicht so spektakulär aus, auch wenn der Zuschlag innerhalb eines Gemeinschaftsprojekts zur Errichtung eines autonomen Elektrobuss-Systems in Waiblingen natürlich ein schöner Erfolg ist. Boersengefluester.de hat bei den beiden Softing-Vorständen Dr. Wolfgang Trier (CEO) und Ernst Homolka (CFO) nachgefragt, wie die Nachricht um die Elektrobusskooperation einzuordnen ist. Daneben geben die beiden Manager ein Update zur operativen Entwicklung in den anderen Geschäftsbereichen des Spezialisten für Automatisierungslösungen sowie einen ersten Ausblick für 2021. Per saldo gibt es da einige Entwicklungen, die Mut machen. Und der scharfe Kursanstieg auf die jüngste GlobalmatixX-Nachricht zeigt, wie ausgebombt die Softing-Aktie ist (siehe dazu auch unseren Beitrag [HIER](#)). Das jüngste Kursziel der Analysten von **Warburg Research** liegt zwar „nur“ bei 6,50 Euro. Doch sollte das in **Haar** bei München ansässige Unternehmen mit Schwung aus der Corona-Krise kommen, wären sicher auch markant höhere Notierungen möglich. Vor drei Jahren kostete der Small Cap jedenfalls noch mehr als doppelt soviel wie momentan.

Herr Dr. Trier, bei unserem letzten Gespräch im Dezember 2019 zeigten sie sich überzeugt: **„Wer die Themen bei Softing verfolgt, dem wird spätestens 2020 klar werden, wohin die Reise geht“**. Jetzt kam Ihnen im laufenden Jahr Corona dazwischen. Wie stark ist Softing dabei vom Kurs abgekommen?

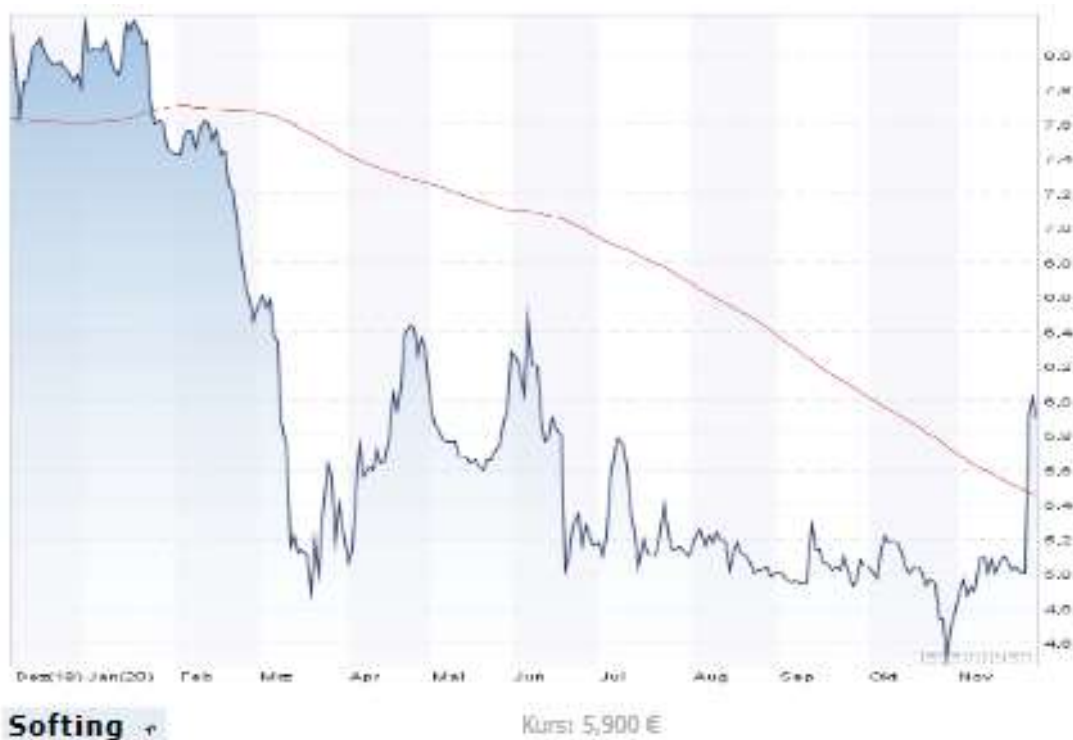


Dr. Wolfgang Trier: Zweifellos hatte Corona Ende 2019 niemand in die Planung eingepreist. Zu Beginn hatten wir noch auf eine baldige Erholung gehofft, also eine schnelle Normalisierung im zweiten Halbjahr. Eine kurzfristige Erholung erscheint nach dem zweiten Lockdown aber nicht mehr realistisch. Wir müssen den derzeitigen Zustand für die nächsten Monate als Realität unterstellen. Softing wurde im zweiten Quartal in allen Segmenten getroffen, entsprechend rutschte das operative EBIT, unsere Kerngröße zur Unternehmenssteuerung, kurzfristig ins Minus. Während sich die Segmente Industrial und IT Networks im weiteren Jahresverlauf deutlich erholt haben, blieb das Segment Automotive am weitesten hinter der Planung zurück. In Summe erwarten wir für das Gesamtjahr 2020 ein ausgeglichenes operatives EBIT. Entscheidend ist für mich aber die Anpassung an die äußeren Umstände und der damit verbundene Umsatz- und Ergebnishub im kommenden Jahr.

Herr Homolka, die Kundensegmente Automotive sowie Öl & Gas litten in den vergangenen Monaten besonders stark unter den Auswirkungen der weltweiten Pandemie. Wie schnell konnten Sie Ihre Kostenstrukturen an die rückläufige Nachfrage anpassen?



Ernst Homolka: Wir haben sehr schnell reagiert. Zunächst wurden im Jahresverlauf die nach dem erfolgreichen Jahr 2019 angefallenen Überstunden und verbliebenen Resturlaube konsequent abgebaut. Dort, wo keine laufenden Kundenprojekte betroffen waren, haben wir das Instrument der Kurzarbeit eingesetzt und konnten so trotz Einsparungen bei den Personalkosten die langjährige Kompetenz unserer Mitarbeiter erhalten. Im zweiten Halbjahr ist die Nachfrage unserer Kunden aus dem Bereich Öl & Gas wieder angezogen, was sich in neuen Aufträgen und Produktabrufen niedergeschlagen hat. Bei Automotive werden die Corona-Effekte von einer strukturellen Belastung der Märkte flankiert. Hier wägen wir sorgfältig zwischen weiter starken Investitionen, etwa bei GlobalmatiX, und dem klassischen Automotive-Geschäft ab. Bei Letzterem wird deutlich stärker nach Kosten gesteuert.



Im Bereich Industrial haben Sie sich breiter aufgestellt und auch die Umrüstung und Modernisierung der installierten Basis, sprich von Gebrauchsmaschinen, ins Visier genommen. Wie werden diese Aktivitäten bisher am Markt angenommen und welche Ziele verfolgen Sie mit diesem Angebot?

Ernst Homolka: Nach einer Überprüfung und Justierung der Unternehmensstrategie im Ganzen wie auch heruntergebrochen auf die Segmente haben wir die Ausrichtung auf das sogenannte „Brown-Field“ verstärkt. Der Maschinen- und Anlagenbestand ist gerade in Krisenzeiten weit mehr im Fokus unserer Kunden als der Aufbau neuer Fertigungslinien. Daher haben wir in diesem Jahr mit Nachdruck Produkte und Lösungen entwickelt, die zur Absicherung der Bestandsinvestitionen unserer Kunden dienen. Das Interesse unserer Kunden ist sehr hoch. Wir haben mit namhaften Kunden eine ganze Reihe von Tests in deren Maschinenbestand durchgeführt, die allesamt sehr erfolgreich verlaufen sind. Daher erwarten wir in diesem Teil des Marktes ein deutliches Wachstumspotenzial für die nächsten Jahre, mit dem wir sinkende Nachfragen im Neugeschäft mindestens kompensieren können.

Herr Dr. Trier, Ihre Tochter GlobalmatiX konnte im laufenden Jahr die hohen Erwartungen nicht erfüllen. Inwiefern hat auch hier Corona die Entwicklung behindert bzw. verzögert? Und wann rechnen Sie mit dem kommerziellen Durchbruch für GlobalmatiX?

Dr. Wolfgang Trier: GlobalmatiX hat in 2020 sein Leistungsportfolio wie geplant fokussiert und zur Marktfähigkeit getrieben. Hier wurden entscheidende Weichenstellungen getroffen, um die Stärke unserer Leistungen herauszuarbeiten und uns von billigen Standardlösungen abzugrenzen. Corona hat jedoch dazu geführt, dass unsere ersten Schlüsselkunden und deren Kunden, etwa die großen Fuhrparkbetreiber und Vermieter, intensiv damit beschäftigt waren, Einbrüche in ihren Absatzmärkten zu verkraften. Wir haben die Zeit genutzt, neue Kunden zu erschließen und damit die Absatzplanung auf deutlich breitere Füße zu stellen. Die starken unter unseren Schlüsselkunden haben sich mittlerweile stabilisiert und neu positioniert. Seit dem Herbst sehen wir wieder sehr konkrete Planungen und Vorbereitungen auf einen breiten Einsatz der Möglichkeiten, die ihnen GlobalmatiX eröffnet. Wir rechnen faktisch mit der Verschiebung um ein Jahr, also mit den ersten großen Installationen in 2021. Damit würde GlobalmatiX im kommenden Jahr erstmals zum Unternehmensgewinn beitragen und die Rampe für Folgegeschäfte bauen.

Die wichtigsten Finanzdaten auf einen Blick							
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020e
Umsatzerlöse ¹	74,53	82,31	80,42	78,71	83,89	91,07	78,00
EBITDA ^{1,2}	10,10	10,80	12,26	8,84	9,02	12,12	6,10
EBITDA-Marge ³	13,55	13,12	15,24	8,69	10,75	13,31	7,82
EBIT ^{1,4}	5,89	5,47	7,16	2,35	4,08	4,30	-0,10
EBIT-Marge ⁵	7,90	6,65	8,90	2,99	4,86	4,72	-0,13
Jahresüberschuss ¹	3,80	4,48	5,72	0,73	3,33	2,93	-2,60
Netto-Marge ⁶	5,10	5,44	7,11	0,93	3,97	3,22	-3,33
Cashflow ^{1,7}	6,31	8,65	9,52	3,56	9,43	10,37	4,90
Ergebnis je Aktie ⁸	0,58	0,65	0,82	0,10	0,38	0,31	-0,29
Dividende ⁸	0,25	0,15	0,20	0,13	0,13	0,04	0,00

Quelle: boersengefluester.de und Firmenangaben

Geschäftsbericht 2019 - Kostenfrei herunterladen.



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

Globalmatix ist an einem Referenzprojekt für Autonomes Fahren in Baden-Württemberg beteiligt. Was liefert Softing konkret zu und welches Marktpotenzial sehen Sie mittelfristig im Bereich Autonomes Fahren?

Dr. Wolfgang Trier: Der klassische Automotive-Bereich bei Softing liefert dem Referenzprojekt Hardware und Software zur Entwicklung und zum Test von Prototypen. Das ist etwa unsere bewährte Softing Messtechnik zum Verbau in Prototypen. Globalmatix erstellt entlang der gesamten Teststrecke ein privates 5G-Mobilfunknetzwerk und liefert die in den Bussen verbaute 5G-Hardware. Damit stellt Globalmatix eine breitbandige Echtzeitkommunikation zwischen Bus, Umwelt und der zentralen Überwachung der fahrerlosen Busse sicher. Wie groß zukünftig für Globalmatix der Markt für fahrerlose Fahrzeuge im Straßenverkehr sein wird, ist derzeit schwer greifbar. Sicher ist jedoch, dass eine robuste Echtzeitkommunikation auf Basis von 5G-Mobilfunktechnologie eine der Grundvoraussetzungen für vollständig autonomes Fahren sein wird. Globalmatix bringt im Rahmen dieses Projektes seine 5G-Kompetenz zur Marktreife. Als eine der ersten diese Technologie marktreif anbieten zu können, geht weit über den Bereich des autonomen Fahrens hinaus.

Am stärksten von der Corona-Krise betroffen war Ihre Tochter IT Networks mit einem Umsatzrückgang von knapp 40 Prozent im ersten Halbjahr 2020. Setzt sich die im dritten Quartal gesehene Erholung nun fort? Erwarten Sie in den kommenden Quartalen Nachholeffekte?

Dr. Wolfgang Trier: Das Geschäft der IT Networks (ITN) ist vergleichsweise kurzzyklisch. Anders als in den anderen Softing-Segmenten verkaufen wir über Distributionspartner direkt an die Endnutzer unserer Produkte. Die Nachfrage der Endkunden reagiert sehr schnell auf fehlende Kontakte, wie wir zu Beginn der Coronakrise nach dem Wegfall von mehr als 15 Messen und Events erfahren mussten. Wie kein anderer in der Branche haben wir mit neuen Formaten des Kundenkontaktes experimentiert und im Sommer ein Programm von rund 20 Webinaren zur technischen Schulung der Anwender entwickelt. In Summe haben daran mehr als 1.000 Anwender teilgenommen. Das hat Früchte getragen: Seit dem dritten Quartal hat die Nachfrage nach unseren Produkten wieder steil angezogen. So erwarten wir trotz des erneuten Lockdowns in dem für ITN immer entscheidenden Jahresendgeschäft eine sehr erfreuliche Umsatzentwicklung, die bei unseren Kernprodukten teilweise sogar über dem Vorjahr liegen kann.

INVESTOR-INFORMATIONEN			
©boersengefluester.de			
Softing			
WKN	Kurs in €	Einschätzung	Börsenwert in Mio. €
517800	5,900	Kaufen	53,72
KGV 2021e	KGV 10Y-Ø	BGFL-Ratio	Shiller-KGV
18,44	17,68	1,043	11,94
KBV	KCV	KUV	EV/EBITDA
0,82	5,18	0,59	11,25
Dividende '19 in €	Dividende '20e in €	Div.-Rendite '20e in %	Hauptversammlung
0,04	0,00	0,00	06.05.2020
Q1-Zahlen	Q2-Zahlen	Q3-Zahlen	Bilanz-PK
04.05.2020	14.08.2020	13.11.2020	27.03.2020
Abstand 60Tage-Linie	Abstand 200Tage-Linie	Performance YtD	Performance 52 Wochen
16,81%	8,18%	-24,36%	-29,43%

Herr Homolka, Ende Oktober dieses Jahres wurde auch Softing im Rahmen einer breit angelegten Attacke gegen deutsche Mittelständler Opfer eines Cyber-Angriffs. Welchen Schaden hat dieser Angriff bei Softing angerichtet und wie werden Sie sich künftig vor solchen Attacken schützen?

Ernst Homolka: Diese Form des Cyber-Angriffs hat, wie uns bekannt ist, rund 30 deutsche Unternehmen im Bereich der Industrie getroffen und es werden täglich mehr. Das Schadensbild hat sich auf die deutschen Standorte und die rumänische Entwicklungstochter beschränkt, weiter

ausländische Standorte waren nicht betroffen. Betroffen waren ausschließlich die Microsoft-basierten Teile unseres Firmennetzwerkes. Die umfangreiche Linux-Umgebung war nicht betroffen. Softing ist für solche Fälle Cyber-versichert, so dass keine finanziellen Schäden zu erwarten sind. Kein IT-Unternehmen kann sich vollkommen gegen solche Attacks schützen, auch zukünftig nicht. Allerdings bieten eine weitgehende Segmentierung der Netzwerkstruktur, Überwachungssysteme auf dem neusten Stand und ein verstärktes Maß an Sicherheitsbewusstsein bei den Mitarbeitern zukünftig eine stark erhöhte Sicherheit. Mittlerweile ist Softing wieder arbeits- und lieferfähig.

Zum Ende des Jahres haben Sie eine erneute Überprüfung der Firmenwerte in der Bilanz angekündigt. Wo liegt hier das Augenmerk?

Ernst Homolka: Die Überprüfung von Produktaktivierungen und Firmenwerten ist eine Routineaufgabe in jedem Geschäftsjahr. Aus Sicht des Finanzresorts wird zu prüfen sein, welche Auswirkungen die teilweise dramatischen Verschiebungen auf den Absatzmärkten für die mittelfristigen Planwerte haben. Dazu werden wir die Produktumsätze in 2020 analysieren und mit dem operativen Management die Perspektiven für die Folgejahre abschätzen. Auswirkungen erwarte ich hier aber eher für einzelne Produktaktivierungen als für die teils umfassenden Firmenwerte.

Herr Dr. Trier, welche Erwartungen haben Sie 2020 an das Jahresendgeschäft?

Dr. Wolfgang Trier: Ich erwarte in allen drei Bereichen noch ein deutliches Anziehen im November und Dezember. IT Networks wird da ganz vorn dabei sein, gefolgt von Industrial und Automotive. Gleichzeitig werden wir die Kosten eng im Blick behalten.

Können Sie uns schon eine Indikation geben, wo die Reise für Softing in 2021 hingehen wird?

Dr. Wolfgang Trier: Bedingt durch den erneuten Lockdown sehe ich dem Januar verhalten entgegen, bin aber für die Folgemonate und das Gesamtjahr optimistisch. Eine Rückkehr zu den Verhältnissen vor Corona in einem Jahr wird schwierig, aber wir wollen uns in Umsatz und Ertrag 2021 deutlich nach vorn arbeiten.



Dr. Wolfgang Trier ist seit Juni 2002 Vorstandsvorsitzender der **Softing AG** mit Sitz in Haar, östlich von München. Promoviert hat Trier an der RWTH Aachen.



Ernst Homolka ist seit Mai 2015 Vorstand bei bei Softing für die Bereiche Finanzen und Personal. Von 2007 bis 2011 war Homolka CFO/CEO des MDAX-Konzerns Nemetschek.