

# INTERVIEW

---

Publikation

**DER AKTIONÄR ONLINE**

---


Veröffentlichungsdatum 14.05.2021

---

14.05.2021 - Michael Schröder

## **Comeback-Chance Softing: Erholung in der Industrie, Fantasie durch E-Mobility - Hintergründe und Ziele!**

Foto: Shutterstock



**Anleger auf der Suche nach Aktien mit Nachholpotenzial sollten Softing auf dem Zettel haben. Im ersten Quartal konnten die Oberbayern beim Umsatz wieder leicht auf 20,1 Millionen Euro zulegen, das operative Ergebnis sprang dabei auf 1,2 Millionen Euro. Und der Aufwärtstrend soll sich fortsetzen. So sieht Softing-CEO Dr. Wolfgang Trier „einen großen Treiber im Aufbau digitaler Produktionsplattformen“. Zudem stehe die Tochter Globalmatix vor dem „Startschuss zur Skalierung“. DER AKTIONÄR sprach mit Dr. Trier und seinem Vorstandskollegen Ernst Homolka (CFO) über Erholungstendenzen im Industriegeschäft, E-Mobility-Themen im Automotive-Sektor und die Rückkehr zu zweistelligen EBIT-Margen.**

**DER AKTIONÄR: Herr Homolka, Softing hat im ersten Quartal 2021 umsatzseitig wieder das Vor-Corona-Niveau erreicht und beim operativen EBIT bereits drei Viertel des gesamten Vorjahresergebnisses erreicht. Ist die Coronakrise für Softing damit abgehakt oder wäre das verfrüht?**

**Ernst Homolka:** Wir hatten ein ausgezeichnetes erstes Quartal, das im Wesentlichen im Februar und März stattfand. Neben Umsätzen auf dem Niveau vor Corona haben wir Auftragsbestand aufgebaut, der uns hoffnungsvoll auf den weiteren Verlauf des Jahres blicken lässt.



Ernst Homolka, Finanzvorstand Softing

### **Aber ...**

... wir befinden uns noch in der Situation, in der unsere Mitarbeiter nur in Ausnahmefällen ins Büro kommen dürfen. Der Zwang zum Homeoffice ist für viele unserer Mitarbeiter belastend. Man darf sich nichts vormachen: Die gesamte Arbeitsleistung entspricht selbst bei besten Absichten der Mitarbeiter nicht annähernd dem, was im Normalbetrieb zu leisten wäre. Dementsprechend fahren wir derzeit noch mit angezogener Handbremse. Diese Behinderung gilt noch bis Ende Juni. Daher muss man sagen: Erholt ja, aber von abgehakt kann leider noch nicht die Rede sein.

**Herr Dr. Trier, im Automotive-Sektor lag Softing im ersten Quartal nur noch leicht unter Vorjahr, die Erholung ist erkennbar. Macht sich diese eher bei E-Mobility-Themen bemerkbar oder auch in der Verbrennertechnik?**

**Dr. Wolfgang Trier:** Man sollte sich von den Quartalszahlen der Fahrzeughersteller nicht täuschen lassen: Dort wurden viele Entwicklungen angehalten, die Belegschaft mit teils hohen Abfindungen reduziert und auch externe Kostenlast abgeworfen. Dies zeigt sich jetzt in den Ergebnissen. Von einer Normalität im Sinne der Vor-Corona-Zeit ist man jedoch noch weit entfernt. Hinzu kommen die Probleme mit fehlender Elektronik aufgrund des Chipmangels. Wir rechnen daher mit einer Fortsetzung der Stabilisierung und leichtem Wachstum. Mehr würde ich erst im nächsten Jahr wieder erwarten. Tatsächlich beherrschen die E-Mobility-Themen das Geschehen, aber auch die zunehmende Digitalisierung.

**Die Coronakrise hat die Entwicklung Ihrer Tochter GlobalmatiX verzögert. Wie ist hier der aktuelle Stand und welche Rolle spielt das Anwendungsfeld „Schadenermittlung“ in Ihren Planungen?**



Dr. Wolfgang Trier, CEO Softing

**Dr. Wolfgang Trier:** Die Resonanz ist insbesondere bei den hochwertigen Leistungen wie Diagnose, Datenlogging und Unfallerkennung sowie der automatisierten Schadenanalyse ausgezeichnet. Neben den präzisen Sensoren in unserer Telematik-Box können wir durch unser Verfahren zur manipulationssicheren Datenübertragung punkten. Die Unfallerkennung und -analyse ist für große Flottenbetreiber wie Leasinggesellschaften und Autovermieter eine Anwendung, die sich schon mit dem ersten Schadenfall mehr als bezahlt macht. Wir haben bei Kunden Testflotten von bis zu 500 Fahrzeugen im Einsatz. Wir sehen in den nächsten Monaten ein gutes Umfeld für den Startschuss zur Skalierung in die gesamten Flotten, da der Markt mit einem Ausbau der Vermiet- und Leasingflotten rechnet, nachdem diese im letzten Jahr dramatisch reduziert wurden.

## **Woher kommen vorwiegend die Erholungstendenzen im Industriegeschäft?**

**Dr. Wolfgang Trier:** Nachdem auch die Industrie in 2020 große Projekte gestoppt oder reduziert hat, gibt es in vielen Bereichen Nachholbedarf und Engpässe, zu deren Bewältigung wieder investiert wird. Mit den steigenden Ölpreisen kommt auch der Öl- & Gas-Sektor wieder in Bewegung. Der Druck zur Digitalisierung tut ein Übriges. Einen großen Treiber sehen wir im Aufbau digitaler Produktionsplattformen.

## **Sie sprechen die digitalen Produktionsplattformen an, diese sind der nächste Schritt zur automatisierten Fabrik. In diesem Bereich wollen Sie künftig mit Komplettlösungen punkten. Was planen Sie konkret und wie heben Sie sich damit vom Wettbewerb ab?**

**Dr. Wolfgang Trier:** Eine Vielzahl großer Unternehmen plant digitale Produktionsplattformen. Eine besondere Herausforderung sind dabei die Altanlagen, die auch in den nächsten Jahren noch über 90 Prozent des Bestands ausmachen und in die mehr als ein Jahrzehnt Investitionen geflossen sind. Der größte Hebel für unsere Kunden liegt darin, diese Altanlagen an die digitale Welt anzubinden. Das ist der Kern der Edge-Connectivity. Dies in Verbindung mit modernen Softwaretechnologien können bisher wenige Anbieter leisten. Die großen Hersteller von Automatisierungslösungen haben dabei das Problem, dass sie sich mit Edge-Connectivity den Verkauf neuer Steuerungssysteme kannibalisieren. Softing hat diese Technologie im vergangenen Jahr fortentwickelt und ist frei von Kannibalisierungseffekten. Wir können mit unserem Partnernetzwerk komplette Lösungen von OT bis IT, also vom Shopfloor bis hinein in die ERP-Systeme, anbieten. Hier erleben wir derzeit ein enormes Interesse.

## **Den größten Umsatz- bzw. Ergebniszuwachs verzeichnete der Bereich IT Networks. Hält das Momentum in diesem Bereich derzeit an, was sind hier die größten Wachstumstreiber?**

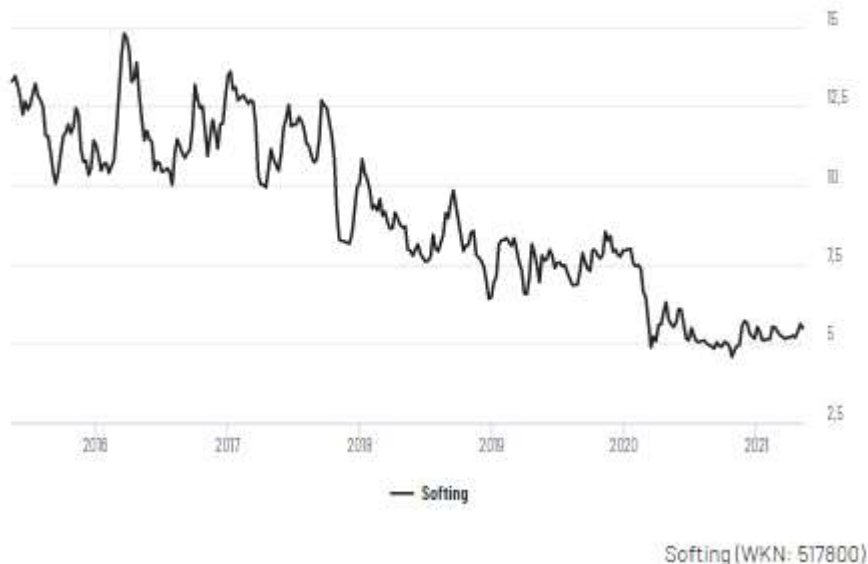
**Dr. Wolfgang Trier:** Der Bedarf an Produkten, wie sie die Softing anbietet, ist ungebrochen und hat im letzten Jahr nur einen temporären Rücksetzer erlebt. Der Markt braucht Produkte und Leistungen, wie sie von IT Networks angeboten werden. Jede Digitalisierung ist nur so gut wie die Kabel, über welche die Daten transportiert werden. Wir haben uns Pandemie-resistente Wege zum Kunden erarbeitet, die vom Marketing und Vertrieb genutzt werden. Die Kombination aus massiv erhöhter Sichtbarkeit, den über das Jahr verteilten Promotions und den im Verlauf der zweiten Jahreshälfte erwarteten Neugeräten wird ein deutliches Wachstum generieren.

## **Ihr US-Geschäft zeigte 2020 „höchste Stabilität“. Hat sich diese Entwicklung in den ersten Monaten 2021 fortgesetzt? Welche Erwartungen haben Sie an das US-Geschäft im laufenden Jahr?**

**Dr. Wolfgang Trier:** Das US-Geschäft hat auch im ersten Quartal einen sehr überzeugenden Beitrag geliefert. Anders als in Europa war der US-Markt im vergangenen Jahr nie eingebrochen. Seit Übernahme der OLDI haben wir eine verlässliche Performance im US-Markt. Wir erwarten, dass dieses Geschäft im laufenden Jahr einen stabilen bis leicht wachsenden Beitrag liefert.

**Herr Homolka, in der Zwischenmitteilung zum ersten Quartal haben Sie die 30 Mio. Manövriermasse für Akquisitionen angesprochen. Wonach suchen Sie konkret, gibt es Kandidaten?**

**Ernst Homolka:** Wir suchen nach Produkten und Lösungen, die uns in den bestehenden Segmenten verstärken. Es muss zu uns passen, vom Inhalt, der Größe und Reifegrad des Unternehmens. Das Target sollte schon über einen Nachweis der Wirksamkeit am Markt verfügen, d. h. ein Mindestmaß an Umsatz und Kunden mitbringen. Eine Investition in reine Technologie oder ein Startup im Frühstadium noch ohne Kunden steht für uns im derzeitig unverändert volatilen Umfeld nicht an.



**Die Aktivierung von Eigenleistungen hat das Softing-Ergebnis in den vergangenen Jahren deutlich positiv beeinflusst. Dahinter stecken laut Anhang „Personalkosten der Entwicklungsabteilungen und damit einhergehender Kosten“. Können Sie uns Beispiele nennen, welche Entwicklungen konkret aktiviert wurden?**

**Ernst Homolka:** Es ging zum einen um den Ausbau der eigenen Produktpalette im Bereich IT Networks zum anderen wie Dr. Trier bereits anmerkte, um Investitionen im Bereich der Edge-Connectivity im Industrieumfeld. Weitere Investitionen sind in den technologischen Aufbau der GlobalmatiX geflossen. Diese Investitionen sichern unsere Zukunftsfähigkeit auf den verschiedenen Technologiefeldern ab.

## Peilen Sie mittelfristig nach wie vor die Rückkehr zu zweistelligen EBIT-Margen an?

**Ernst Homolka:** Softing hat in den vergangenen Jahren Zukunftsthemen mit seinen Investitionen besetzt, diese werden in den nächsten Jahren zu nachhaltigen und ertragreichen Umsätzen führen. Darum bleibt dies selbstverständlich unsere Zielgröße. Wir werden uns in diesem Jahr zunächst auf das Ziel hinbewegen. Im nächsten oder übernächsten Jahr sollte diese Ziellinie überschritten werden.



Fazit

Die jüngste Entwicklung zeigt: Softing ist auf dem Weg der Besserung. Setzen sich die Erholungstendenzen im Industriegeschäft fort und kann die Gesellschaft im Automotive-Sektor weiter Boden gut machen, dann sollten die Margen bei kontinuierlich steigenden Umsätzen wieder nachhaltig steigen. Risikobewusste Anleger können daher auf dem aktuellen Kursniveau einen ersten Fuß in die Tür stellen.



Michael Schröder