

# 4investors

## Softing mit deutlich höherer Dynamik



26.01.2023

([www.4investors.de](http://www.4investors.de)) -

Softing hat im vergangenen Jahr einen Gang hochgeschaltet. In den ersten neun Monaten 2022 stieg der Konzernumsatz um 16 Prozent auf 70 Millionen Euro. Die hohe Kundennachfrage und

Engpässe bei elektronischen Bauteilen ließen den Auftragsbestand zum 30. September auf den Rekordwert von 91,2 Millionen Euro klettern. Die Redaktion von [4investors.de](http://www.4investors.de) spricht mit Vorstandschef Wolfgang Trier über erste Entspannungstendenzen im Chipbereich, ein gutes Jahresendgeschäft und einen stärkeren Margenhub ab 2024: „Wir haben uns viel vorgenommen.“

**[www.4investors.de](http://www.4investors.de): Herr Dr. Trier, zur Veröffentlichung der Q3-Geschäftszahlen 2022 haben Sie von einer „aufgebauten Umsatzdynamik“ gesprochen. In den ersten neun Monaten stieg der Konzernumsatz um mehr als 16 Prozent auf 70 Millionen Euro. Ohne schon konkrete Zahlen nennen zu können, hat sich diese Dynamik im vierten Quartal fortgesetzt?**

Trier: Ja, diese Dynamik hat sich nicht nur fortgesetzt, sondern gegen Jahresende noch einmal deutlich erhöht. Wir erwarten für das Gesamtjahr 2022 ein zweistelliges Wachstum in den Umsatzerlösen, die unserem mittelfristigen Etappenziel schon nahe kommen sollten.

**www.4investors.de: Das vergangene Jahr war von einer Beschaffungskrise bei elektronischen Bauteilen geprägt. Erste Marktteilnehmer berichten von einer kurzfristigen Entspannung im Chipbereich. Profitiert auch Softing bereits von dieser Entwicklung? Als wie nachhaltig schätzen Sie diese ein?**

Trier: Die Beschaffungssituation ist nach wie vor herausfordernd, aber auch wir sehen seit wenigen Wochen erste Entspannungstendenzen, insbesondere auch im Chip-Bereich. Zudem sind uns für das erste Quartal sehr viel mehr bestellte Bauteile zur Lieferung angekündigt worden als im Vorjahr. Wir erwarten daher eine deutliche Besserung der Lage, ohne dass das Thema damit komplett vom Tisch wäre.

**www.4investors.de: Ein weiteres vorherrschendes Thema 2022 waren die deutlichen Preissteigerungen im Energiesektor. Inwiefern beeinflusste diese Entwicklung Ihr Öl- und Gasgeschäft?**

Trier: Das muss man differenziert betrachten. Einige Kunden im Öl- und Gasgeschäft haben umfangreich Produkte bei uns geordert, während andere in der Vorbestellung von Ware unverändert vorsichtig sind. Wir sehen dennoch einen positiven Trend in diesem Kundenbereich.

**www.4investors.de: Mit welchen Erwartungen für Ihre einzelnen Segmente Industrial, Automotive und IT Networks sind Sie ins Jahr 2023 gestartet?**

Trier: Trotz der zweistelligen Umsatzsteigerungen im vergangenen Jahr erwarten wir in allen drei Segmenten weiteres Wachstum. Am stärksten sollte sich dies im Segment Industrial niederschlagen. Automotive wird sich auch weiterentwickeln, wobei dort projektbedingt der stärkste Umsatzsprung in 2024 auftreten wird. Dies gilt auch für die IT Networks, da wir Ende 2023 ein wichtiges Neuprodukt einführen werden, das im Folgejahr deutlich zum Umsatz beitragen wird.

**www.4investors.de: Zum 30.09. saß Softing auf einem Rekordauftragsbestand von 91,2 Millionen Euro nach 28,8 Millionen Euro im Vorjahr. Ist damit der Sprung über die Umsatzmarke von 100 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2023 gesichert?**

Trier: Ja, davon gehen wir klar aus. Es bleibt aber die Einschränkung, dass uns geopolitisch im laufenden Jahr keine neuen Katastrophen auf die Füße fallen werden. Der russische Vernichtungskrieg gegen die Ukraine und die Entwicklungen in China bleiben Unsicherheitsfaktoren. Ungeachtet davon haben wir uns für das neue Geschäftsjahr viel vorgenommen, dazu gehört auch der schrittweise Abbau des enormen Order-Backlogs. Darin liegt ein hohes Potenzial zur Umsatzsteigerung.

**www.4investors.de: Was könnte das für die Profitabilität bedeuten? Rechnen Sie mit einem Margensprung in 2023 und den Folgejahren?**

Trier: Was die Margenqualität anbetrifft, erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr eine weitere Verbesserung, einen größeren Sprung in der Profitabilität werden wir jedoch voraussichtlich erst ab 2024 sehen. Das vergangene Jahr war von hohen Wareneinstandskosten geprägt. In der Abwägung zwischen Kosten und Wachstum hatten wir uns für das Wachstum entschieden, um damit eine Dynamik für die Folgejahre aufzubauen. Im laufenden Jahr gilt es, die Wareneinstandskosten besser in den Griff zu bekommen. Projekt- und produktbedingt erwarten wir, dass ein stärkerer Margenhub mit dem Jahr 2024 einsetzen wird.