
Publikation

MAGAZIN
NEBENWERTE

Veröffentlichungsdatum 11.12.2023

Softing – vom ewigen Hoffnungsträger nach vielen Enttäuschungen endlich zur Erfolgsstory?



Die **Softing AG (ISIN: DE0005178008)** hat schon oft von den Chancen ihres Produktportfolios gesprochen – neben dem Hoffnungsträger Globalmatix das angestammte „Industrial“-Geschäft. Und in der Vergangenheit musste der CEO Dr. Wolfgang Trier oft genug zurückrudern, Prognosen zurücknehmen.

Aber seit einiger Zeit hat sich spürbar was geändert – bestätigt **beispielsweise durch die bereits zweite Prognoseerhöhung im August dieses Jahres**. Der Mittelständler konnte wegen einer deutlich gestärkten Ertragslage im Bereich Industrial, dem dominanten Kerngeschäft des Softing-Konzerns, optimistischer werden: Neben dem Abbau der seit 2021 stark gestiegenen Lieferrückstände trug auch der organische Ausbau des Neugeschäfts wesentlich dazu bei. Und eingehende Aufträge – wie der heute gemeldete Grossauftrag aus Amerika, der aufgrund seiner Struktur wesentliche positive Auswirkungen auf die GuV bereits in 2024 haben sollte.

Q3 zeigte starkes Wachstum mit zwei „Schwachstellen“, die aber temporär scheinen.

Im dritten Quartal verzeichnete Softing erneut beeindruckendes Wachstum, wobei der Konzernumsatz in den ersten neun Monaten des Jahres im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 24% auf 87,2 Mio EUR stieg. Dieses Wachstum wurde hauptsächlich von den Segmenten Industrial und Automotive getragen. Noch (?) Schwächen bei Globalmatix, wo die Ausweitung der Proof-of-Concept-Phasen bei wichtigen Neukunden nicht wie gehofft zu einem erhöhten Volumengeschäft führte.

Die daraus resultierenden Verluste belasteten das operative EBIT im Segment Automotive, das trotz einer Verbesserung zum Vorjahr bei –0,9 Mio EUR lag.

Und auch im Segment IT Networks lief es noch nicht rund – der unerwartete Ausfall eines Lohnfertigers führte dazu, dass zwei wesentliche Umsatzträger nicht lieferbar waren. Die Verlagerung der Fertigung dieser Produkte führte dazu, dass ein Produkt ab Mitte des Jahres wieder ausgeliefert werden konnte, während das zweite Produkt voraussichtlich erst im Dezember wieder lieferfähig sein wird. Dies führte zu einem Umsatzrückgang von 5,7 Mio auf 5,2 Mio EUR in den ersten neun Monaten dieses Jahres. Das operative EBIT betrug –1,7 Mio EUR (Vj. –1,6 Mio EUR).

Rest erfolgreich – insgesamt positives Bild.

Auf Konzernebene führte das starke Umsatzwachstum bei Industrial und Automotive zu einem operativen EBIT von 5,8 Mio EUR nach 2,1 Mio EUR im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Das Konzernergebnis stieg auf 2,8 Mio EUR (Vj. –1,6 Mio EUR), und das Ergebnis pro Aktie erreichte 0,31 EUR nach –0,17 im Vorjahr. Klare Verbesserungen – lassen gespannt auf 2024 sein. Und für 2024 wichtig:

Lieferung eines Gesamtpakets zur Erstellung eines Diagnosesystems für den Fahrzeugservice aus USA für 100%-Tochter Softing Automotive Electronics Ltd.

Der Auftrag besteht aus Lizenzen für das Softing TDX-Baukastensystem, einem Wartungsvertrag über 5 Jahre, Dienstleistungen zur Anpassung an die speziellen Anforderungen im Service der Fahrzeuge sowie Hardware zur Verbindung mit den Fahrzeugen. Über die nächsten 5 Jahre wird mit einem Umsatz von deutlich mehr als 3 Mio EUR gerechnet. Der wesentliche Anteil des Umsatzes entfällt auf Softwarelizenzen und Software-Wartungsgebühren. Rund 1,5 Mio EUR werden bereits im ersten Quartal 2024 Cashflow-wirksam.

René Schneider, gemeinsam mit Oliver Fieth Geschäftsführer der Softing Automotive Electronics GmbH, sagen hierzu: *„Die Softing Automotive Electronics hat schon bisher ihren Schwerpunkt in Hard- und Softwareleistungen für die Fahrzeugkommunikation über den gesamten Lebenszyklus von der Entwicklung über die Fertigung bis zum Service von Fahrzeugen aller Antriebsarten. Wir sind stolz darauf, dass sich ein weiterer führender Hersteller für den Aufbau eines kompletten Service-Systems auf Basis der Softing Tool-Landschaft um TDX entschieden hat.“*

Softing liefert ab -endlich. Wenn das so weitergeht, könnte was draus werden. Wenn dann noch der Knoten bei Globalmatix endlich platzen würde, könnten die seit vielen Jahren vom CEO kommunizierten Pläne wahr werden. Ob dabei auch die Vergütungsstrukturen des Managements, die von manchen in den Social Media Kanälen immer wieder mal kritisiert wurden, dann besser zum Operativen passen werden, sollte zumindest anzunehmen sein.

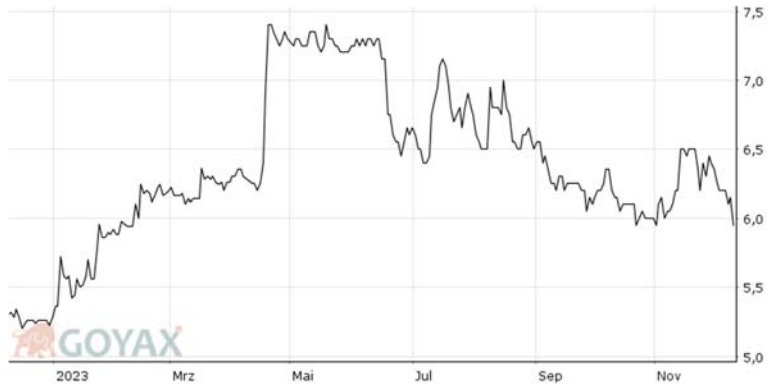


Chart: **Softing AG** | Powered by [GOYAX.de](https://www.goyax.de)