

# 4investors

**Softing: „Im US-Markt rechnen wir mit einem Wachstum von 20 Prozent für 2026 und 2027“**



*Softing-CEO Wolfgang Trier.*

*20.05.2026 (www.4investors.de) – Die Softing Gruppe sieht sich nach einem soliden Jahresauftakt auf Kurs, ihre Jahresziele zu erreichen. „Wir sind zuversichtlich, dass das zweite Halbjahr deutlich stärker ausfallen wird“, erläutert Softing-CEO Wolfgang Trier im Exklusivinterview mit unserer Redaktion. Insbesondere margenstarke Produkte und zusätzliches Softwaregeschäft sollen die Profitabilität nachhaltig steigern. Die US-Tochter Softing Inc. hat sich für dieses und nächstes Jahr ein Wachstum von jeweils rund 20 Prozent vorgenommen. Zusätzliche Großprojekte mit einem Umsatzvolumen von bis zu 15 Millionen Euro könnten darüber hinaus positive Impulse für die kommenden Geschäftsjahre liefern.*

**4investors.de: Softing hat für 2026 eine deutliche Ergebnisverbesserung in Aussicht gestellt. Fühlen Sie sich nach dem ersten Quartal in dieser Jahresprognose weiterhin voll bestätigt?**

Trier: Ja, das erste Quartal zeichnet ein überwiegend erfreuliches Bild und ich sehe unsere Erwartungen für den Umsatz und das operative EBIT klar auf Kurs. Im Segment Automotive haben wir die Planung weit übertroffen und im Segment Industrial baut sich der Umsatz mit margenstarkem Softwaregeschäft schrittweise auf, gleichzeitig zeigt sich im Auftragseingang eine erhöhte Nachfrage von Kunden aus der Prozessindustrie, speziell aus dem Bereich Öl & Gas. Aufgrund der geopolitischen Unsicherheiten werden die nächsten acht Monate für uns alle zwar nicht langweilig, dennoch sehen wir uns klar fokussiert und gut aufgestellt.

**4investors.de: Sie sprechen die positive Entwicklung im Segment Automotive an. Im Vorwort des Q1-Berichts schreiben Sie zudem über weitere „Luft nach oben“, da aktuell Gespräche über neue Großprojekte laufen. Um welche Volumina geht es dabei, wie stark könnten die Zahlen in diesem und den kommenden Jahren davon beeinflusst werden?**

Trier: Neben dem Basisgeschäft stehen bis zur Jahresmitte Entscheidungen über zwei sehr konkrete Großprojekte an, die auf einen Zeitraum von drei bis vier Jahren gesehen über ein Umsatzpotenzial von bis zu 15 Millionen Euro verfügen. Projekte dieser Dimension haben entwicklungsbedingt einen Vorlauf von bis zu zwölf Monaten, bis sie ihr volles Umsatzpotenzial entwickeln. Der Hauptschub daraus würde sich entsprechend in den Geschäftsjahren 2027 und 2028 ergeben.

**4investors.de: Softing Automotive hat mit Wirkung zum Mai 2026 das Engineering- und Testgeschäft der WEIDITEC GmbH in Ingolstadt übernommen. Welche Strategie steckt hinter diesem Zukauf? Planen Sie weitere Akquisitionen?**

Trier: Neben unserem Produktgeschäft, das weiterhin den Schwerpunkt unserer Umsätze bilden wird, ist Softing Automotive mit Engineering- und Test-Services bei den Herstellern im Raum München und im Raum Stuttgart sehr gut positioniert. Hier hatten wir im Raum Ingolstadt noch eine Lücke, die wir mit diesem Zukauf strategisch schließen konnten. Softing Automotive wächst damit weiter gegen den Branchentrend.

Engineering- und Test-Leistungen sind immer wieder ein Schlüssel zu den Herstellern auch für die Platzierung von Produkten – bei Softing meist Software im Umfeld der Fahrzeugkommunikation und Diagnose. Wir sehen hier die Chance für weiteres Wachstum, zumal uns Schlüsselkunden zu diesem Schritt ermuntert haben. Auf

breiter Fläche wollen wir organisch wachsen, sind aber bei Gelegenheit innerhalb unseres strategischen Kerngeschäfts immer wachsam.

**4investors.de: Das Sorgenkind im ersten Quartal war das Segment IT Networks. Was macht Ihnen hier Hoffnung für eine Besserung im weiteren Jahresverlauf?**

Trier: In unserem kleinsten Segment IT Networks haben wir sowohl auf der Kostenseite als auch auf der Umsatz- und Ertragsseite Maßnahmen zur Korrektur beschlossen. Neben positiven Impulsen durch Vertriebs- und Vermarktungsoffensiven erwarten wir durch den mittlerweile erreichten Reifegrad unserer neuesten Produkte auch eine Reduktion der Kosten in den Bereichen Produktmanagement und Entwicklung. Hinzu kommen in der zweiten Jahreshälfte Produktvarianten mit höheren Margen. Ich bin sehr zuversichtlich, dass die Kombination der Maßnahmen im weiteren Jahresverlauf greifen wird.

**4investors.de: Die USA spielen für Softing eine zweiseitige Rolle: Einerseits investiert die US-Tochter massiv, andererseits sind vor allem die Zölle Belastungen für Softings Kundenindustrien. Wie wollen Sie in den USA vor diesem Hintergrund weiter agieren?**

Trier: Der wesentliche Teil der Umsätze unserer US-Tochter Softing Inc. Basiert auf Produkten, die dort entwickelt, gefertigt und vermarktet werden. In einzelnen Fällen fertigen wir auf Wunsch von Großkunden auch außerhalb der USA, wobei Zoll- und Frachtkosten transparent an die Großkunden weitergereicht werden. Insofern sehen wir in unserem US-Geschäft keine signifikanten Belastungen durch die Zoll-Thematik.

**4investors.de: Welche Wachstumsraten sind im US-Markt realistisch?**

Trier: Softing Inc. Hat sich für dieses und nächstes Jahr ein Wachstum von jeweils rund 20 Prozent vorgenommen. Die Wachstumsprognose basiert nicht auf der Hoffnung, mit bestehenden Themen mehr Umsatz zu machen, sondern auf Neuprodukten, die wir direkt für Großkunden entwickeln oder die wir für unser eigenes Produktportfolio mit einer Lizenz von Großkunden entwickeln. Wir freuen uns sehr, dass mit den Lizenzfreigaben und unserem Entwicklungsstand der Weg für die Umsätze der Jahre 2027 und mehr noch für 2028 und folgende klar vorgezeichnet ist.

**4investors.de: Wie hat sich die operative Lage bei Softing seit dem Quartals-Stichtag entwickelt? Mit welchen Erwartungen blicken Sie auf das zweite Halbjahr 2026?**

Trier: Wir hatten einen guten April zu verzeichnen. Kurzfristig müssen wir noch einen Umstieg auf ein neues ERP-System leisten, aber auch das wird gelingen. Besonders im Segment Industrieautomation bauen sich die Verträge für neue Softwareprodukte stetig auf. Das wird besonders im dritten und vierten Quartal weiter anwachsen und die Umsätze treiben. Entsprechend haben wir auch unsere Prognose für das Gesamtjahr bestätigt und sind zuversichtlich, dass das zweite Halbjahr deutlich stärker ausfallen wird.

**4investors.de: Wie soll sich der Umsatzmix in den kommenden drei bis fünf Jahren verändern – insbesondere zwischen klassischen Hardwarelösungen, Software und wiederkehrenden Serviceerlösen?**

Trier: Während das US-Geschäft auch zukünftig stark von Umsätzen mit Hardware geprägt sein wird, werden sowohl im EMEA-Geschäft der Industrieautomation als auch bei Automotive Softwareprodukte einen immer größeren Anteil am Gesamtumsatz darstellen. Dazu kommen Wartungsverträge mit jährlichen Erlösen. In beiden Fällen erwarten wir, dass deutlich mehr als 50 Prozent der Umsätze auf Software und Wartungsverträge entfallen werden.

**4investors.de: Softing investiert seit Jahren stark in neue Produkte und Plattformen. Wann erwarten Sie, dass sich diese Investitionen auch dauerhaft in höheren Umsätzen und EBIT-Margen widerspiegeln?**

Trier: Besonders im bereits genannten US-Geschäft steigt der Anteil an den von Softing unter eigenem Namen entwickelten Produkten von Mitte 2027 an stark an. Das belastet uns heute noch mit den Entwicklungskosten, führt aber im späteren Verlauf über viele Jahre zu Roherträgen, die deutlich über dem Geschäft mit Produkten liegen, die wir im Auftrag von Großkunden entwickeln und im weiteren Verlauf nur an diese verkaufen. Dieser Effekt sollte ab dem Jahr 2028 seine Hauptwirkung entfalten.