

Nachrichten

AnalystCorner: Softing zurück in der Erfolgsspur

Die Zahlen zum ersten Halbjahr belegten bereits eindrucksvoll den erfolgreichen Turn-around des Spezialisten für Automatisierungs- und Fahrzeugsoftware. Die anschließenden Kursgewinne gibt die Aktie aber gerade wieder ab. Nun sehen die Analysten von First Focus eine attraktive Einstiegschance vor der Mitte November anstehenden Veröffentlichung der Quartalszahlen.

FIRST FOCUS[®]

unabhängiges Research

FIRST FOCUS

Joachim Brunner, Analyst

30. Oktober 2007

AnalystCorner hat den Softing-Kenner Joachim Brunner, Chefanalyst bei First Focus, gefragt, wie er die Perspektiven der Süddeutschen sieht.

AC: Herr Brunner, bitte geben Sie uns einen kurzen Einblick in das Geschäft von Softing.

Brunner: Gerne. Die Münchner stellen Automatisierungs-Software für die Industrie her. Aber auch für den Automobilbereich, der nochmals untergliedert ist in Diagnose, Bus-Kommunikation sowie Testsysteme.

AC: Nach einer Umstrukturierung gelang in diesem Jahr der Turn-around. Wie sieht die Entwicklung konkret aus?

Brunner: Das vergangene Jahr wurde auf Grund der Wertberichtigungen im Automobilsektor noch mit einem Verlust von 25 Cent je Aktie abgeschlossen. Im ersten Halbjahr 2007 wurden aber schon wieder 0,13 Euro je Aktie verdient - im gesamten Jahr sollen es 0,25 bis 0,27 Euro werden.

AC: Welches Wachstum halten Sie im kommenden Jahr für möglich?

Brunner: In beiden Geschäftsbereichen steht Softing auf der Sonnenseite der Konjunktur. Deshalb sind die Vorgaben des Managements, nach 26 Mio. Euro im laufenden Jahr eine Steigerung auf 28 Mio. Euro zu schaffen, eher bescheiden. Ich halte für 2008 eher 30 Mio. Euro für realistisch.

AC: Welches sind dabei die Wachstumstreiber?

Brunner: Der Zielmarkt Automotive Electronic wächst zweistellig. Softing ist bei allen wesentlichen Automobilherstellern gelistet. Wichtige Produkte sind Diagnosegeräte, welche die Störungsfindung stark erleichtern, und hier ist insbesondere der VW-Konzern einer der großen Abnehmer.

AC: Was tut sich in den Industriebereichen?

Brunner: Softing hat im vergangenen Jahr eine so genannte Produktoffensive gestartet. Diese schlägt sich mit deutlichen Wachstumsimpulsen nieder. Auch hier geht es in erster Linie um Kommunikationsgeräte, die zusammen mit dem Kunden für deren Anforderungen entwickelt werden. Dies bedeutet, die Zusammenarbeit mit den Abnehmern bewegt sich über einen längeren Zeitraum.

AC: Welche Wachstumsziele haben Sie für Softing perspektivisch?

Brunner: Wir gehen von einem organischen Wachstum von mindestens 15% pro Jahr aus, und die EBIT-Marge wird voraussichtlich im Bereich von 10% liegen.

AC: Was sind die wachstumsstärksten Produkte im Industriebereich?

Brunner: Softing hat sich auf den Produktbereich Wireless konzentriert, also alle Anwendungen der drahtlosen Kommunikation, ob für den Maschinenbau oder die Marine. Erst vor kurzem hat man sich mit dem norwegischen Marineausrüster KONGSBERG eine mehr als zehnjährige Zusammenarbeit gesichert.

AC: Kommt die Produktoffensive am Markt an?

Brunner: Ja, durchaus: Bereits 2007 werden mehr als 60% des Produkturnsatzes mit Neuprodukten erzielt, das heißt, es war notwendig, dass Softing diese Offensive gestartet hat.

AC: Wie schlägt sich das im Auftragseingang nieder?

Brunner: Der Auftragseingang ist von knapp 12 Mio. Euro auf 14,4 Mio. Euro gestiegen, der Umsatz von gut 10,3 Mio. Euro auf 13,6 Mio. Euro.

AC: Wo soll das Konzern-EBIT in 2008 liegen?

Brunner: Wenn der Drive im Auftragseingang anhält, dann wird sicherlich ein EBIT von fast 3 Mio. Euro erwirtschaftet. Bei einer Steuerbelastung von 30% bedeutet dies einen Jahresüberschuss von circa 1,8 bis 2 Mio. Euro. Softing hat sehr gute Bilanzrelationen, so lag die Eigenkapitalquote zum Halbjahresresultimo bei satten 66,2% - und keinerlei Bankverbindlichkeiten.

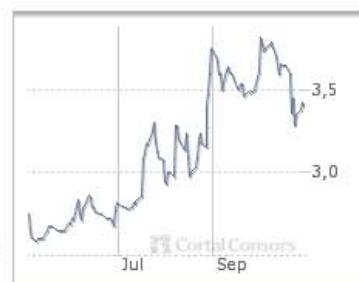
AC: Wo sehen Sie mittelfristig das Kursziel?

Brunner: Die am 14. November zur Veröffentlichung anstehenden Zahlen für das dritte Quartal werden Aufschluss über die Dynamik der aktuellen Geschäftsentwicklung liefern. Wir halten einen Multiplikator von 15 für angebracht, das heißt, der Kurs kann innerhalb der nächsten sechs Monate gut auf 4,50 Euro laufen. Nach den Quartalszahlen werden wir dieses defensive Kursziel auf den Prüfstand stellen. Bitte beachten Sie auch, dass ein genehmigtes Aktienrückkaufprogramm den Kurs absichert.

Das Gespräch führte Robert Burschik

Softing AG

WKN	517800
Branche	Elektrotechnologie
Land	Deutschland
Bisherige Empfehlung	-
Aktuelle Empfehlung	Kaufen
Kurs bei	
Besprechung	3,36 Euro
Datum	30.10.2007
Kursziel	4,50 Euro
Zeithorizont	12 Monate



Börsenkennzahlen

Unternehmen	Softing AG
52 Wochen Hoch	3,83 Euro
52 Wochen Tief	2,11 Euro
Marktkapitalisierung	19,93 Mio. Euro

Erwähnte Unternehmen

Name	WKN	Kauf	Verk.	News
Softing AG	517800	buy	sell	news