

## Softing: „Werden im Ertrag nachlegen“

[1] **Entgegen dem konjunkturellen Trend ist der Auftragseingang bei Softing im ersten Halbjahr 08 um 14% auf 16,4 Mio. Euro gestiegen. Die Umsätze sind um 18% gewachsen, das Betriebsergebnis um 19% auf 1,44 Mio. Euro (1,18 Mio. Euro). Das EPS konnte von 13 auf 18 Cent gesteigert werden (immerhin ein Zuwachs von gut 38%). Financial.de wollte vom Großaktionär und Vorstandsvorsitzenden Dr. Wolfgang Trier wissen, worauf diese Entwicklung zurückzuführen ist.**



**financial.de:** Herr Dr. Trier, welcher Ihrer beiden Geschäftsbereiche - die Sie uns bitte kurz vorstellen sollten - hat im ersten Halbjahr 08 am besten performt?

Dr. Trier: Softing besteht aus zwei Geschäftsbereichen. Beide bieten Hard- und Software Produkte zum Austausch digitaler Daten über professionelle Datennetzwerke. Der Bereich „Industrial Automation“ erstellt Produkte und Dienstleistungen für die Fertigungs- und für die Prozessindustrie. Wenn also jede Sekunde tausende von Daten im Maschinenbau oder etwa in Raffinerien zur Sicherstellung der Produktion über die Netzwerke transportiert werden, dann sind mit hoher Wahrscheinlichkeit Produkte von Softing beteiligt. Der Geschäftsbereich „Automotive Electronics“ umfasst den gesamten Datenaustausch in der Automobilelektronik. In modernen Fahrzeugen sind meist 3-4 verschiedene Netzwerke verbaut. Diese tauschen im Betrieb ständig Daten aus. Softing ist hier beteiligt bei der Entwicklung neuer Automobilelektronik sowie bei der Fehlersuche in den Werkstatttestern.

**financial.de:** Wieviel von den 1,4 Mio. Euro haben Sie im Bereich Industrieautomatisierung verdienen können?

Dr. Trier: Gut 1,3 Mio. Euro davon stammen im ersten Halbjahr von Industrial Automation. Die Anteile der Geschäftsbereiche werden sich aber im Jahresverlauf etwas angleichen. Projektbedingt werden im Bereich Automotive Electronics wesentliche Leistungen erst im zweiten Halbjahr abgerechnet.

**financial.de:** Hat Softing eine Sonderkonjunktur - oder worauf ist der gute Auftragseingang gegen den allgemeinen konjunkturellen Trend zurückzuführen?

Dr. Trier: Nein, ich sehe keine Sonderkonjunktur. Wir haben uns in beiden Bereichen fundamental neu aufgestellt und uns auf unsere Stärken konzentriert. Das zahlt sich jetzt aus. Allerdings stützt der trotz Korrekturen immer noch hohe Rohölpreis die Nachfrage nach unseren Produkten für die Prozessindustrie langfristig. Der Auftragseingang legt hier wie auch in der Fertigungsindustrie weiter zu. Bis heute können wir keine Ermüdung erkennen.

**financial.de:** Sie haben im ersten Halbjahr auch einige Großprojekte angearbeitet. Können Sie uns beschreiben, um welche Aufträge es sich hier handelt, und ob Sie diese im 2. Halbjahr fristgerecht ausliefern können werden?

Dr. Trier: Im Bereich Automotive Electronics sind bei zwei wesentlichen Projekten im Bereich von Autowerkstatt-Testern die Hauptarbeiten geleistet worden. Diese Projekte erst im zweiten Halbjahr pünktlich ausgeliefert und abgerechnet werden. Automotive Electronics wird einen soliden Beitrag zum EBIT im Gesamtjahr abliefern.

**financial.de:** Ist Ihre Umsatzguidance von 31 Mio. Euro konservativ oder sportlich angelegt?

Dr. Trier: Nach heutiger Kenntnis muss man dies für sehr konservativ halten. Da wird wohl mehr herauskommen. Bei gutem Ertrag!

**financial.de:** Softing hat in der Vergangenheit die Guidance regelmäßig übertroffen - wird dies auch beim EPS mit den vorhergesagten 29 Cent der Fall sein?

Dr. Trier: Ja, wir erwarten nach Analyse unserer Zahlen bei Umsatz und EBIT nachlegen zu können. Das EPS könnte schon gut in den „Dreißigern“ herauskommen.

**financial.de:** Wie entwickelt sich Ihre neue Beteiligung INAT GmbH?

Dr. Trier: Das laufende Jahr ist geprägt von der Integration der INAT in die Softing Gruppe. Wesentliche EBIT Beiträge der INAT sind daher in 2008 nicht zu erwarten. Bei fast allen Produkten liegen wertvolle Ergänzungen im Portfolio vor. Die Vertriebskanäle sind jedoch völlig unterschiedlich. Während INAT in erster Linie industrielle Endkunden anspricht, zielt Softing auf sogenannte „OEMs“ im Key-Account Vertrieb ab. Die gegenseitige Platzierung der Produkte in den jeweiligen Vertriebskanälen hebt für die Zukunft zusätzliches Umsatzpotential. Bei der Integration lernen wir täglich mehr von der INAT kennen und sehen, welche Chancen wir mit dem Erwerb gewonnen haben. Um es klar zu sagen: der Kauf war eine echte Bereicherung. Das würde ich sofort wieder machen.

**financial.de:** Wie läuft Ihr Aktienrückkaufprogramm an?

Dr. Trier: ...Wir gehen gemäß der Ermächtigung vorsichtig vor. Es dominiert das Bemühen, die Kursfindung durch unseren Rückkauf nicht wesentlich zu beeinträchtigen. Ziel des Rückkaufs ist bis Mitte 2009 etwa 10% der Aktien für Akquisitionen bzw. entsprechende Platzierungen verfügbar zu haben. Das sollte klappen.

**financial.de:** Wo wird Softing im Jahr 2012 stehen?

Dr. Trier: Zunächst wollen wir 2010 die 50 Mio. Euro Umsatzmarke durchbrechen. Wir werden in diesem Jahr zwischen 10 und 20 Prozent Wachstum hinlegen. Ich sehe nicht, warum dies nicht so weitergehen sollte. In 2012 könnten wir bei 70-75 Mio. Euro rentablem Umsatz stehen.

**financial.de:** Vielen Dank für das Gespräch.

**Kontakt:**

financial.de AG

Seitzstrasse 23  
80538 München

Telefon: 089 / 210298 -0  
Telefax: 089 / 210298 -49

E-Mail: [info@financial.de](mailto:info@financial.de)

---

Copyright © 2008 [www.financial.de](http://www.financial.de). Alle Rechte vorbehalten  
All rights reserved.

Vervielfältigung nur mit Genehmigung der financial.de AG