

11.05.2010

Softing: Es liegt eine Überraschung in der Luft

Markus Horntrich

Bei der auf Kommunikation in der industriellen Automatisierung und Fehlerdiagnosegeräte für die Automobilelektronik spezialisierten Softing AG steht im laufenden Jahr unter Umständen eine Überraschung an. Nach dem starken ersten Quartal gewinnt der Turnaround an Substanz. Vorstandschef Dr. Wolfgang Trier verrät im Interview mit dem AKTIONÄR, was 2010 noch von Softing zu erwarten ist.

Die Zahlen des ersten Quartals 2010 beweisen, dass der Sparkurs, den Softing in 2009 eingeschlagen hat, richtig war. Im Vergleich zum Vorjahr konnte der Hersteller von Produkten für Kommunikation in der industriellen Automatisierungstechnik und Fehlerdiagnosegeräten für die Automobilelektronik das EBIT im ersten Quartal um fast eine Million Euro verbessern. Vorstandschef Dr. Wolfgang Trier erläutert in einem Hintergrundgespräch mit dem AKTIONÄR die Situation in seiner Branche.

DER AKTIONÄR: Herr Dr. Trier, sind Sie mit den Ergebnissen des ersten Quartals 2010 zufrieden?

Dr. Wolfgang Trier: Zufrieden bin ich damit, dass wir ein sehr deutliches Anziehen am Markt sehen. Wenn sich der Trend im Jahresverlauf fortsetzt, arbeiten wir uns wieder in Richtung 30 Millionen Euro Jahresumsatz. Das macht Freude. Noch nicht zufrieden bin ich mit der Ergebnisqualität. Von unserem selbstgesteckten Ziel einer 10%-igen EBIT-Marge sind wir noch weit entfernt. Realistisch wird diese aber nicht in einem einzigen Jahresschritt wieder zu erreichen sein. Es ist wie an der Börse: nach Süden drehen die Charts in der Krise schnell, nach Norden muss man sich Stück für Stück hochkämpfen.



Worauf ist die Trendwende zurückzuführen, oder trauen Sie sich noch nicht, von einer Trendwende zu sprechen?

Bei aller Freude und Optimismus ist mir ein Quartal noch zu wenig, um von einer Trendwende zu sprechen. Die Entwicklungen um die Staatsfinanzen im Euro-Raum machen mir Sorge. Die Politik tut sich bei der Lösungsfindung schwer. Was derzeit passiert und was vermutlich mehr als 90 Prozent der Bevölkerung in Sachen Griechenland und Co. denken, driftet völlig auseinander. Wenn wir keine Mechanismen zur Regulierung der Transferleistungen an die schwachen EU-Staaten finden, wird das kurz- oder mittelfristig die konjunkturelle Erholung abwürgen. Einer solchen Entwicklung könnte sich Softing nicht entziehen. Das gilt aber in gleicher Masse für alle Werte bis in die Dax-30 Klasse und würde alle Anlagenklassen erfassen. Vermutlich steht man mit Aktien von gesunden Firmen wie Softing noch am besten da.

Welcher Ihrer beiden Geschäftsbereiche hat im Q1 stärker zum Ergebnis beigetragen?

Eindeutig der Industriebereich. In der Automobilelektronik lagen wir im Umsatz im Plan, jedoch war der Produktmix in Q1 ungünstig. Daher würde ich daraus im Kräfteverhältnis unserer beiden Sparten noch nichts ableiten wollen.

Bei einem angestrebten Umsatz von fast 30 Millionen Euro in 2010 ist der Auftragsbestand mit 4,4 Millionen Euro ja immer noch nicht richtig beruhigend. Gibt es einen Sinn, dass Sie Ihre Vertriebsgesellschaften mehr Gas geben lassen oder würden diese Maßnahmen im Markt nur verpuffen?

Der Auftragsbestand entwickelt sich in die richtige Richtung. Unsere Kunden sind alle vom Krisenjahr 2009 gebeutelt und agieren vorsichtig. Entsprechend werden Aufträge nicht mehr in Jahrestrenchen, sondern portionsweise vergeben. Das ist verständlich. Daraus würde ich kein besonderes Risiko ableiten. Letztlich haben unsere Kunden auf dem Höhepunkt der Krise auch fest zugesagte Orders storniert. Trotz klarem Vertragsbruch können Sie dagegen nicht mit der Brechstange, will heißen mit Rechtsmitteln,

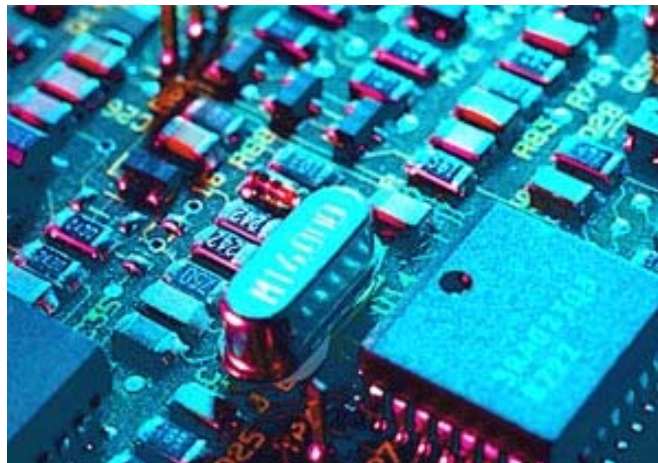
vorgehen. Wir sind seit 31 Jahren Partner unserer Kunden. In einem Umfeld wie 2009 gelten eben andere Regeln. Sorge macht mir nicht Softing, sondern die Nachhaltigkeit der Konjunkturerholung. Wenn hier ein massiver Einbruch käme, würde ein größeres Auftragspolster nur bedingt helfen.

Haben Sie Ihr "modernes Industrieportfolio" - so wie Sie es selbst nennen - weiter entwickeln können?

Ja. Wir sind als Lieferant von technologischen Spitzenprodukten permanent in der Entwicklung neuer Produkte bzw. in der Modernisierung von Bestandsprodukten. Lassen sich mich der Kürze halber nur ein Beispiel nennen. Unser Industriebereich hat im ersten Quartal mit dem BC600 für die Diagnose von Feldbussen eine kleine Revolution in den Markt gebracht. Bisher waren für eine umfassende Diagnose bis zu drei einzelne Geräte nötig, die kein Hersteller gemeinsam in seinem Programm hatte. Der BC600 fasst all dies in einem Gerät zusammen und leistet dabei in jeder einzelnen Funktion mehr als das was bisher verfügbar war. Auch kann der Kunde mit Schnelltests einen automatisch ablaufenden Gesundheits-Check seines Netzwerks durchführen. Dem haben unsere Mitbewerber nichts entgegenzusetzen. Einzelne Wettbewerber haben schon angedeutet, sich aus dem Markt zurückzuziehen. Da wird künftig Softing abräumen.

Aber wenn dieses Produkt schon marktreif ist, dann würde es sich doch lohnen, hier vertriebsmäßig richtig Gas zugeben. Wie liegt Softing denn mit dem neuen Produkt preislich?

Keine Sorge, wir geben Gas! Allerdings hat unser Markt seine eigenen Regeln. Es geht nicht um Consumer-Artikel, für die man mit Werbung mehr Nachfrage generieren kann. Wir bieten Produkte und Services für die Investitionsgüterbranche. Hier muss erst eine Notwendigkeit vorliegen, bevor ein Produkt gekauft wird. Daher ist der Absatz nicht beliebig schnell zu steigern.



Wie laufen Ihre Vertriebsaktivitäten in den USA, nachdem der Euro so schwächelt?

Dieses Jahr wird für die USA nicht leicht werden. Dennoch streben wir auch für die Tochtergesellschaft in den USA ein positives Ergebnis an. Wichtiger sind jedoch neue "Design-ins", die uns von 2011 an dauerhaften Umsatz bescheren werden. Da sind wir mit mehreren Themen gut im Rennen. Die Schwäche des Euro hilft etwas, macht aber kurzfristig bedingt durch Währungssicherungen nicht all zuviel aus.

Nach unserer Meinung müsste die freie Liquidität zum Quartalsende bei 4,5 Millionen Euro gelegen haben. Warum setzen Sie diese Mittel nicht gerade jetzt, wo die Targets preisgünstig sind, für Übernahmen ein?

Wer sagt denn, dass wir das nicht tun? Ohne sich Preise und Chancen dabei zu verderben, kann und möchte ich dazu derzeit nichts sagen.

Also liegt eine Überraschung in der Luft ?

Dazu derzeit kein Kommentar.

Also gibt es Bestrebungen, das Wachstum durch eine Kombination aus organischer Entwicklung und Zukauf fortzusetzen?

Lassen Sie mich soviel dazu sagen: wir bitten unsere Aktionäre auf der am 31. Mai stattfindenden Hauptversammlung um Zustimmung für eine rechtliche Neustrukturierung der Softing AG in eine führende AG mit allen operativen Einheiten in Form von GmbHs. Damit werden die bisherigen "Geschäftsbereiche" deutlich aufgewertet. Das wiederum wird Fokus und Wachstum bringen. Die neue Struktur wird zwar einen einmaligen Aufwand verursachen, zukünftig aber den Zukauf wie auch die Integration neuer Gesellschaften deutlich vereinfachen. Softing wird dadurch Chancen am Markt sehr viel einfacher und schneller wahrnehmen können.

Noch vor eineinhalb Jahren haben Sie gesagt, dass Sie persönlich keine Softing-Aktien unter 5,50 Euro verkaufen würden. Jetzt haben Sie Ihren ganzen Bestand an Ihre Frau abgegeben. Was gibt es da für einen Grund?

Ich habe schließlich auch keine Aktie verkauft. Wir haben nur familienintern unsere Vermögensbestandteile neu strukturiert. Sie werden sicher gelesen haben, dass meine Frau den von mir

übertragenen Bestand gerade um weiter 70.000 Aktien erhöht hat. Sie liegt damit nach der letzten Meldung bei mehr als 26 Prozent der ihr zuzurechnenden Stimmrechte. Das ist, aus Sicht der Familie, der zweite Nachkauf in diesem Jahr und für jeden eine klar sichtbare Aussage meiner Erwartungen. Übrigens entsprechen auf unseren Anlagehorizont bezogen die genannten 5,50 Euro bei weitem nicht den Erwartungen.

Ist noch von weiteren Verschiebungen im Aktionärskreis auszugehen, nachdem Herr Prof. Goll seine Position von fünf Prozent auf 4,1 Prozent abgebaut hat?

Nein, ich sehe hier keine Verschiebung. Softing hat mit Herrn Prof. Goll als Aktionär viele Jahre schon ein sehr gutes Verhältnis. Das gilt auch für meine Familie. In der letzten Woche erst wurde eine Stimmbindung zwischen meiner Frau und Herrn Prof. Goll vereinbart und gemeldet. Die daraus resultierenden mehr als 25 Prozent der Stimmrechte sichern die Umsetzung unserer Firmenstrategie mittel- und langfristig ab.

Welchen Umsatz und welches Ergebnis können Sie Ihren Aktionären für das laufende Jahr mindestens versprechen?

Für eine neue Guidance ist es derzeit noch zu früh. Für mich ist eine Guidance eine Art von Versprechen und müssen daher erfüllbar sein. Um dies mit der nötigen Seriosität zu tun, ist ein Quartal nach der schwersten Wirtschaftskrise in Jahrzehnten einfach zu kurz. Da müssen Sie sich noch etwas gedulden.

Herr Dr. Trier, vielen Dank für das Gespräch.



Unter Buchwert

Das erfolgreiche erste Quartal und der verhalten optimistische Ausblick zeigen deutlich, dass die Aktie aktuell zu Unrecht links liegen gelassen wird. Das Papier notiert nach wie vor unter Buchwert (2,43 Euro), die Analysten von SES Research sehen zu Recht ein Kursziel von 3,30 Euro. Softing ist mit Stopp bei 1,90 Euro weiterhin kaufenswert.

Aktien-Reports

**Die absolute Knaller-Aktie:
Gold-Turbo mit KGV 5**

Autor: **Marion Schlegel**
Erschienen 12.05.10

**Boom an Afrikas Börsen:
Mit diesen Aktien verdienen
Sie mit**

Autor: **Thorsten Kufner**
Erschienen 11.05.10

WEITERE ARTIKEL ZUM THEMA

Softing: Optimistischer Blick in die Zukunft 23.03.2010

Trendwende eingeläutet, Turnaround früher erreicht als erwartet - bei der Softing AG stehen die Vorzeichen wieder auf Wachstum, nachdem das Geschäftsjahr 2009 bedingt durch den Konjunkturunbruch schwierig verlief. DER AKTIONÄR konnte sich mit Softing-Chef Dr. Wolfgang Trier über die aktuelle Auftragslage und die Aussichten für 2010

unterhalten.

Richtig gesteuert 06.11.2009

Dieser Spezialist für Kommunikationstechnologie steht vor einer Trendwende - die Aktie auch!

Softing: KGV 416.03.2009

Der Spezialist für elektronische Testsysteme ist nicht nur extrem günstig bewertet, sondern auch bestens positioniert. Spätestens nach den überraschend guten 2008er-Zahlen ist die Aktie ein Kauf.

Die „neue“ Softing 02.10.2007

Die Münchener Softing AG hat anlässlich der Hauptversammlung ihre EBIT-Prognose von 1,5 Millionen auf zwei Millionen Euro erhöht. Dr. Wolfgang Trier, Vorstandschef des Herstellers von Elektronikkomponenten, hat mittelfristig jedoch weit ambitioniertere Ziele.

Guten Morgen Softing! 20.03.2006

Genug geschlafen. Die Aktie der Softing AG steht offensichtlich vor ein dynamischen Entwicklung. Weckruf für das Papier dürfte neben einem Gewinnprung in diesem Jahr eine größere Übernahme sein.

KURSINFORMATIONEN

Softing

Akt. Kurs	2,21€	Veränd.	0,00€/ 0,00%
WKN	517800	Kurszeit	09:15 - undefined
ISIN	DE0005178008	Volumen	0
Kürzel	SYT	Tief/Hoch	0,00€/ 0,00€

Videos zu behandelten Wertpapieren

27.11.0711:39



Dt.
Eigenkapitalforum
2007: Interview mit
Dr. W. Trier, CEO
SoftingDas
Deutsche
Eigenkapitalforum