

Publikation



---

Veröffentlichungsdatum 16.06.2011 14:00

---

INTERVIEW

## Softing-Chef: Sind vom Verlauf 2011 begeistert



Softing-Chef Dr. Wolfgang Trier: Sind vom Verlauf 2011 begeistert

**Die Quartalszahlen können sich sehen lassen. Doch Firmenlenker Dr. Wolfgang Trier zögert noch, seine Prognose für das laufende Jahr zu erhöhen. Finanzen.net sprach mit ihm über die Gründe.**

**Finanzen.net: Herr Dr. Trier, eine Umsatzsteigerung gegenüber dem Vergleichsquartal in 2010 sowie eine Versechsfachung des EBITs: Was waren die wesentlichen Ertragstreiber für Softing in diesem Jahr?**

**Dr. Trier:** Nach den kontinuierlichen Verbesserungen in 2010 hat im ersten Quartal 2011 der Produktumsatz auf breiter Front weiter angezogen. Hinzu kommen die ersten Früchte aus den Ende 2010 gemeldeten Großaufträgen im Automobilbereich. So konnten wir die ersten Software-Lizenzen für unsere Diagnose-Werkzeuge für einen deutschen Premium Hersteller abrechnen. Nahezu alle operativen Einheiten lagen im Umsatz deutlich über dem Plan. Im Ergebnis liegen ausnahmslos alle Tochtergesellschaften deutlich über unseren Vorgaben.

**Was hat sich an Ihrer Firmenpolitik in den letzten anderthalb bis zwei Jahren verändert?**

Im Segment Industrial Automation führen wir die eigenen Einheiten und die zugekauften Unternehmen in den letzten 18 Monaten enger mit einer vom der Leitgesellschaft vorgegebenen Strategie. Ferner integrieren wir die Einzelgesellschaften in den internen Strukturen wie auch im

## PRESSESPIEGEL

Außenauftritt deutlich straffer als bisher. Im Segment Automotive Electronics haben wir alle Geschäfte einer Neubewertung unterzogen, insbesondere in Bezug auf ihre Ertragskraft. Dabei wurden diverse Produkte und Dienstleistungen neu bepreist. Wir haben die Chancen von Ausschreibungen untersucht und unsere Kräfte konsequent auf die Top-Chancen gebündelt. Dies, zusammen mit dem notwendigen Quäntchen Glück, haben zum Gewinn der in 2010 gemeldeten Großprojekte geführt. Damit hat das Segment Automotive Electronics einen signifikanten Auftragsbestand auf Jahre hinaus.

### **Wie muss der Softing-Aktionär das Kooperationsabkommen mit Kontron AG werten?**

Die Kooperation mit [Kontron](#) bedeutet, dass alle Kontron Kunden mit einem Bedarf an Schnittstellen zum Real-Time-Ethernet bei Kontron komplett getestete Systeme kaufen können. Der Vertrieb unseres Produktes wird somit von Kontron geleistet ebenso wie Rechnungsstellung und Inkasso vom Kunden. Somit steht Softing für diese Produkte die weltweite Vertriebsorganisation von Kontron zur Verfügung. Sehr viel mehr kann man sich kaum wünschen.

### **Wann werden Sie spätestens die Guidance erhöhen?**

Ich habe bereits auf unsere Hauptversammlung darauf hingewiesen, dass nach dem ersten Quartal auch die Folgemonate keine Anzeichen von Ermüdung zeigen. Natürlich schwankt die Ergebnisqualität von Quartal zu Quartal aufgrund des Produkt-Mixes. Wir sind aber unverändert vom Verlauf des Jahres begeistert. Um belastbare Zahlen zu haben, wollen wir den Verlauf des zweiten Quartals abwarten. Grundsätzlich sind aber alle bisherigen Signale in Richtung Guidance-Erhöhung zu bekräftigen.

### **Welche strategischen Maßnahmen planen Sie für 2012?**

Wir haben einige Themen vor uns, die ich aus Wettbewerbsgründen vor der Umsetzung nicht ausplaudern will. Ein erklärter Schwerpunkt wird aber der aggressive Ausbau unserer mobilen Messtechnik für die Automobilindustrie sein. Hier sehen wir enorme Chancen für die Zukunft.

### **Was bedeutet „Mobile Messtechnik“? Ist dies auch ein Produkt für den Diagnosesektor?**

Die Softing Messtechnik (SMT) wird in erster Linie bei der Fahrzeugentwicklung, bei der Fahrerprobung und beim Aufbau von Motorenprüfständen entwickelt. Die Fahrzeughersteller erfassen dabei Werte wie Temperaturen, Druck, Drehmoment, Belastung und Verformung kritischer Bauteile und dergleichen. Viele Werte werden direkt von Sensoren erfasst, für andere zapft man die Steuergeräte im Fahrzeug an. Damit schließt sich der Kreis zu unserer Diagnosekompetenz, da der Zugriff auf Daten in den Netzwerken der Fahrzeuge unsere absolute Kernkompetenz darstellt. Wir konnten hierfür die [Porsche AG](#) als Kooperationspartner gewinnen. Weitere Gespräche mit anderen

## PRESSESPIEGEL

Herstellern laufen. Wir rechnen schon nächstes Jahr mit profitablen Umsätzen über mehrere Millionen Euro.

### **Kann der Investor davon ausgehen, daß für das laufende Jahr die Dividende leicht erhöht wird?**

Ja, wenn wir ein sehr gutes Jahr haben, so werden neben unseren Mitarbeitern sicher auch die Aktionäre davon profitieren. Wenn's richtig gut laufen sollte, dürfte die Dividende mehr als nur „leicht“ angehoben werden.

### **Wie viel Prozent des Grundkapitals kontrollieren Sie jetzt über Ihre Familie?**

Zunächst ist klarzustellen, dass ich persönlich über keine Softing Aktien mehr verfüge und keine Aktien „kontrolliere“. Meine Frau verfügt meines Wissens über knapp 25 Prozent des Grundkapitals der Softing AG.

### **Wann werden Sie selbst wieder Aktien zu kaufen?**

Mit einer guten Aktie ist das wie mit einem guten Essen oder mit einem guten Wein. Wenn man einmal Blut geleckt hat, wird man die Lust daran nicht los. Ich habe fest vor, wieder Aktien der Softing AG zu kaufen. Ich rechne mit einer sehr guten wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens. Dies sollte am Kapitalmarkt zu einer entsprechenden Bewertung der Aktie führen. Es wird aus Sicht der Insider-Problematik schwer werden, einen Zeitpunkt zu finden, zu dem mein Engagement formell nicht angegriffen werden kann.

**Herr Dr. Trier, besten Dank für das Gespräch.**

*Die Softing AG ist ein international führender Anbieter von Steuerungs- und Kommunikationstechniken. Das Unternehmen entwickelt komplexe qualitativ hochwertige Software, Hardware und Systeme, die in den Bereichen industrielle Automatisierung und Fahrzeugelektronik Anwendung finden. Hardware-Prototypen werden im eigenen Haus hergestellt, die Fertigung von Hardware-Produkten erfolgt dann extern.*