



FAVORIT DES TAGES

FAVORIT DES TAGES

Softing peilt Umsatzrekord an

[10:32, 09.12.11]

Von Gereon Kruse, Franz-Georg Wenner

Der Softwareentwickler für Automatisierungstechnik und Fahrzeugelektronik überzeugt mit hervorragenden Geschäftszahlen. Im Interview spricht Unternehmenslenker Wolfgang Trier über die Großaufträge, die Margenentwicklung und den Aktienkurs.

Mit einem Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) von knapp 2,8 Mio. Euro zum Halbjahr hat der Hersteller von hochwertiger Software für die Automatisierungstechnik und Fahrzeugelektronik das Betriebsergebnis im Vergleich zum Vorjahr fast verfünffacht. Im Vergleich zu 2009, wo noch ein negatives EBIT von 1,5 Mio. Euro eingesteckt werden musste, ist dies eine Verbesserung von mehr als 4,5 Mio. Euro.

Unternehmenslenker und Großaktionär Dr. Wolfgang Trier über die weiteren Aussichten, Großaufträge, die Margenentwicklung und den Aktienkurs.

Softing



KAUFEN	
Risiko	hoch
WKN	517800
Börsenwert	24,69 Mio €
KGV 12e	8,26
Aktueller Kurs	4,30 €
Kurs Erscheinungstag	4,30 €
Ziel	5,00 €
Stopp	3,55 €
Veränd. z. Vortag	-2,21 %

MEHR ZUM THEMA

eingekauften Volumina bei großen und mittleren Unternehmen in unseren beiden Segmenten Industrial Automation und Automotive Electronics. Dies war in 32 Jahren das erste Mal, dass beide Segmente im Gleichtakt und derart heftig reagiert haben. Meist gleicht ein Segment einen möglichen Konjunkturzyklus im anderen aus. Das würden wir auch für die Zukunft erwarten.

2012 wollen Sie erstmals die 40-Mio.-Euro-Umsatz-Marke knacken und dabei auch noch die Marge leicht verbessern. Wie realistisch sind diese Chancen, wo

Herr Trier, wenn Sie die Ergebnisqualität im vierten Quartal fortschreiben können, werden Sie im laufenden Jahr eine EBIT-Marge von gut 11 Prozent einfahren können. Wie realistisch ist diese Annahme?

Wolfgang Trier: Ich denke, dass dies klar im Bereich des Möglichen liegen sollte. Genaues kann ich natürlich erst nach Jahresabschluss sagen.

Wie laufen derzeit die Geschäfte, insbesondere der Auftragseingang im vierten Quartal?

Trier: Nach allem was bisher erkennbar ist, wird der Auftragseingang im vierten Quartal im guten Mittel der ersten Quartale liegen. Viele unserer Geschäfte für 2012 liegen bereits fest, da die großvolumigen Geschäfte allesamt auf Langzeitbeziehungen zurückgehen. Neue Aufträge kommen erwartungsgemäß hinzu.

An der Börse gilt Ihr Geschäft mitunter als extrem zyklisch, wie das verlustreiche Jahr 2009 zeigt. Was sagen Sie dazu?

Trier: Das halte ich, Entschuldigung für die klaren Worte, für völligen Unsinn. Unsere Geschäfte zeichnen sich gerade dadurch aus, dass sie von kurzzeitigen Zyklen weitgehend entkoppelt sind. Im Jahr 2009 kam es zu einer historisch einmaligen panikartigen Korrektur der

doch fast überall zu lesen ist, dass sich die Auftragseingänge deutlich abschwächen?

Trier: Wenn man die Auftragseingänge aus dem Jahr 2011 rollierend addiert, steht man nur ganz knapp vor 40 Mio. Euro. Hinzu kommt neues Geschäft, von dem wir heute bereits wissen, auch wenn es noch nicht formell beauftragt wurde. Ich kann daher nicht erkennen, warum das Überschreiten der 40 Mio.-Euro-Grenze nicht gelingen sollte.

Softing hat in den ersten drei Quartalen 2011 im Segment Automotive Electronics bei einem Umsatzanstieg von 46 Prozent das Ergebnis versiebzehnfacht.

Trier: Wir sind schlicht bei drei großen Automobilherstellern mit verschiedenen Messgeräten umfangreich im Geschäft. Das zieht massiv die Umsätze und in Konsequenz unsere Erträge nach oben. An dieser Stelle möchte ich nochmals betonen, dass wir kein Autozulieferer sind, sondern notwendiges Messequipment erfolgreich vermarkten.

Kann die Marge von 16 Prozent nochmals gesteigert werden?



Wolfgang Trier, Softing

Werden die beiden Großaufträge für Mercedes und Porsche im kommenden Jahr rechtzeitig in die Auslieferung gehen und kann Softing die Marge, die derzeit bei knapp 16 Prozent liegt, nochmals steigern?

Trier: Im Falle des Kunden **Daimler** ist es keine einzelne Großauslieferung, sondern eine kontinuierliche Ausweitung unserer Lizenzen im **Daimler** Konzern. Bei **Porsche** wird Hardware für die Messtechnik geliefert. Die Aufträge für Anfang 2012 geplanten Lieferungen existieren bereits. Die Marge von knapp 16 Prozent täuscht, da zeitweise sehr starke Anteile von Softwarelieferungen vorlagen. Auf Dauer liegt unsere Latte bei 10 Prozent und das gedenken wir zu halten.

Im Segment Industrial Automation hat Softing lediglich ein Rendite von 6,5 Prozent, was läuft hier anders?

Trier: Es ist seit zwei Jahren das erklärte Ziel, im Segment Industrial Automation eine Wachstumsstrategie zu fahren. Dies bedingt, dass wir primär das Volumen durch die Entwicklung neue Produkte und durch eine überproportionale Stärkung von Vertrieb und Marketing ausweiten. Dabei wird bewusst eine etwas niedrigere EBIT-Marge in Kauf genommen, die mit den Jahren stückweise auf die Zielmarge von 10 Prozent ansteigt. Bisher funktioniert dieser Plan ausgezeichnet. Wir lagen seither in jedem Jahr auch mit der erreichten Marge über den Planwerten.

Der Vertrieb von Softing wird in erster Linie durch Ihre Person bei den Kunden vor Ort umgesetzt. Meinen Sie, es wäre nicht sinnvoll, wenn Softing einen Vertriebsleiter/COO engagieren würde, damit das Wachstum der Firma nicht einseitig auf Ihren Schultern liegt?

Trier: Nein, die Funktion eines COO würde für uns keinen Sinn ergeben. Entscheidend sind die unter der AG liegenden Gesellschaften und deren Geschäftsführer. Diese entscheiden zielgerecht über den Erfolg, indem sie ihr spezielles Geschäft treiben. Hier konnten wir in den vergangenen zwölf Monaten zwei ausgezeichnete neue Manager für Softing gewinnen. Meine Funktion als CEO ist neben der Zielsetzung und dem strategischen Ausblick die Funktion einer "Unruh", die bei den Geschäftsführern Fortschritte und Ergebnisse einfordert, aber auch bei Top-Kunden mit zu den Entscheidern geht. Diese Kunden wollten dann ohnehin wieder den CEO persönlich sehen.

Was war Ihrer Meinung nach der wichtigste Verkaufserfolg in den vergangenen zwölf Monaten?

Trier: Die Stärkung unseres Automotive-Geschäfts im PKW- wie im LKW-Bereich und die daraus resultierende Produktaufträge für 2011 und 2012 waren sicher ein **Highlight** der letzten zwölf Monate. Dazu kommt, dass damit auch neue Chancen für weiterführendes Geschäft eröffnet wurden.

Zur Aktienbewertung: Die Analysten haben Ihnen lange Zeit nicht geglaubt, dass 2011 ein neues Rekordjahr werden wird und haben erst nach

Veröffentlichung der Q3-Zahlen ihre Schätzungen angehoben. Da Softing ex cash nur mit einem KGV von knapp 7 bewertet ist, müsste Softing als Value Wert noch erhebliches Potential haben. Welche Meinung haben Sie dazu?

Trier: Ich beantworte Ihnen und Ihren Lesern dies am einfachsten durch Nachkauf der Aktie. Wie Sie den Meldungen entnehmen können, baue ich meinen Anteil an der Softing weiter aus. Trotz intensiver Vermögensberatung und Kontakten am Kapitalmarkt habe ich bis heute keine Anlage gefunden, der ich bei vergleichbar geringem Risiko dieses nachhaltige Kurspotential zutraue.

Sie haben vor wenigen Tagen wieder Käufe in Ihrer eigenen Aktie gemeldet, wie viele Aktien planen Sie zu erwerben?

Trier: Ich habe den mir nun zur Verfügung stehenden Zeitraum nach Veröffentlichung der Guidance-Anhebung genutzt, um selbst wieder Aktien zu kaufen. Grundsätzlich will ich weiter aufstocken. Sie werden vermutlich in den nächsten Monaten meinen Namen in weiteren Kaufmeldungen wiederfinden.

Was BÖRSE ONLINE empfiehlt

Nicht nur Unternehmenslenker und zugleich auch Großaktionär Trier ist von Softing überzeugt, auch wir halten den Small Cap für eine spekulativ interessante Beimischung für das Depot. Vor allem die jüngsten Nachrichten können sich sehen lassen. Dank des anhaltend guten Geschäftsverlaufs in 2011 legt Softing die Messlatte nun höher und rechnet nach einem Umsatz von 31,67 Mio. Euro in 2010 für das laufende Jahr mit Erlösen von rund 37 Mio. Euro. Bisher stellte der Hersteller von hochwertiger Software für die Automatisierungstechnik und Fahrzeugelektronik rund 35 Mio. Euro in Aussicht. Auch das Ebit sollte deutlich anziehen. Blieben im vergangenen Jahr noch 1,53 Mio. Euro übrig, rechnet das Management nun mit 3,7 Mio. Euro. Erfreulich stimmt zudem, dass Softing auch seine Aktionäre am Geschäftserfolg teilhaben lassen möchte. Auf der für den 9. Mai 2012 in München angesetzten Hauptversammlung will das Management die Dividende von elf auf 20 Cent pro Aktie erhöhen. Damit würde es der Small Cap, der mal gerade mit 25 Mio. Euro an der Börse bewertet ist, auf eine starke Dividendenrendite von 4,7 Prozent bringen.



Nächster Abschnitt: **Kann die Marge von 16 Prozent nochmals gesteigert werden?**

In diesem Artikel

Softing peilt Umsatzrekord an

Kann die Marge von 16 Prozent nochmals gesteigert werden?

Was BÖRSE ONLINE empfiehlt

© 2011 boerse-online.de, © Illustration: Softing