

## Mensch und Maschine-Chef: "Die BIM-Welle ist gerade erst richtig angelaufen"

INTERVIEW EXKLUSIV



MuM-CEO Adi Drotleff

Adi Drotleff, der MuM-CEO, spricht im Interview über die aktuellen Wachstumstreiber, das zweistellige Margenziel im Systemhaus-Geschäft und die Sonderkonjunktur aus der Baubranche.

Aktien in diesem Artikel anzeigen

Nach einem erfolgreichen dritten Quartal sieht Adi Drotleff, CEO der Mensch und Maschine Software SE (MuM), die ambitionierten Ziele für 2018 "sehr gut unterlegt". In den ersten neun Monaten erzielte der bayerische CAD/CAM-Spezialisten mit einem EBITDA von 15,3 Mio. Euro (+34 %) einen neuen Rekord. Das vierte Quartal dürfte auf jeden Fall stark werden und unsere Herausforderung ist es, daraus ein ‚sehr stark‘ zu machen", zeigt sich Konzernlenker Drotleff im Exklusiv-Interview mit finanzen.net optimistisch. MuM-Aktionären stellt er eine jährliche Steigerung der Dividende pro Aktie von 15 bis 20 Cent in Aussicht.

**finanzen.net: Herr Drotleff, im dritten Quartal konnte die Mensch und**

**Maschine Software SE das Wachstumstempo nochmals erhöhen. Nach 7 % im ersten Quartal und 20 % im zweiten Quartal legte nun der Umsatz um 23 % zu. Insgesamt konnten Sie in allen maßgeblichen Kennzahlen zweistellige Zuwachsraten verzeichnen. Was waren hier die besonderen Wachstumstreiber?**

**Adi Drotleff:** Wachstumstreiber waren sowohl die eigene Software mit dem Flaggschiff CAM als auch das Systemhaus-Geschäft, in dem im zweiten und dritten Quartal viele Autodesk-Wartungsverträge in Mietverhältnisse umgewandelt wurden. Aber auch Themen wie BIM, PDM oder Digitale Fabrik erfreuen sich hoher Nachfrage.

**Den größten Gewinnanteil auf EBITDA-Basis hatte mit rund zwei Dritteln Ihre hauseigene Software für computergestütztes Design und Produktion, kurz CAD/CAM. Für die ersten neun Monate meldeten Sie hier einen Zuwachs um 21 % auf 10,1 Mio. Euro. Was allerdings auffällt: Im dritten Quartal flachte das Gewinnwachstum gegenüber dem Wachstum im zweiten Quartal, das noch einen Zuwachs um 34 % auswies, deutlich ab auf nur noch 12 %. Wo lagen die Gründe dafür?**

Die Quartalsverteilung im Software-Segment sollte man nicht überbewerten. Insgesamt sind wir mit dem EBITDA-Zuwachs von 21 % nach neun Monaten schon deshalb überaus zufrieden, weil hier Kosten in Höhe von rund einer Million Euro ausgewiesen sind, die im Vorjahr noch als Entwicklungskosten für ein inzwischen fertiggestelltes Software-Entwicklungsprojekt aktiviert wurden. Bereinigt um diesen Effekt ist das Segment-EBITDA in den ersten neun Monaten nicht um 21 %, sondern um mehr als 30 % nach oben geklettert.

**Rund 70 Prozent des Umsatzes kamen in den ersten neun Monaten aus dem Bereich Systemhaus. Hier machte sich die bereits angesprochene Umstellung Ihres Hauptlieferanten Autodesk auf Mietverträge bemerkbar. Wo sehen Sie an dieser Stelle noch Herausforderungen bzw. Wachstumschancen?**

Die Umstellung hat unser Geschäft ja in den Jahren 2016 und vor allem 2017 deutlich gebremst, aber wir haben immer darauf hingewiesen, dass sie nach dieser Umstellungsphase deutliche Steigerungen mit sich bringen

wird, weil bei der Vermietung zwar der erste Umsatz mit dem Verkauf der Software fehlt, dafür aber die jährlichen Wartungseinnahmen mehr als doppelt so hoch sind wie beim Verkaufsmodell. Das wird jetzt immer besser sichtbar - und dieser Effekt ist nachhaltig. Wir erwarten auch weiterhin im Systemhaus Umsatzzuwächse deutlich oberhalb von 10 Prozent.

**Die Profitabilität im Bereich Systemhaus konnten Sie mit 5,6 % EBITDA-Marge in den ersten neun Monaten weiter steigern. Allerdings sind Sie damit immer noch relativ weit entfernt von Ihrer genannten Zielrendite von über 10 %. Welche Maßnahmen wollen Sie ergreifen, um hier ein weiteres Margenwachstum sicherzustellen und welchen Zeithorizont nehmen Sie sich dafür vor?**

Wir waren ja schon bis 2015 in einem steilen Margenwachstum und wurden nur durch die Autodesk-Umstellung zwei Jahre lang gebremst. Die EBITDA-Marge von 5,6 % nach neun Monaten vergleicht sich mit 3,9 % im Vorjahr, d. h. wir dürften uns pro Jahr um rund eineinhalb Prozentpunkte verbessern. Damit sollten wir bis 2021 die 10 %-Marke knacken. Dafür brauchen wir nur weiterhin die Kostensteigerung deutlich unter dem Rohertrags-Zuwachs zu halten. Dass wir das gut können, haben wir speziell 2017 bewiesen, als wir im Systemhaus-Segment trotz eines leichten Rohertrags-Rückgangs um 1,8 % das EBITDA um 5 % gesteigert haben, das Kostenwachstum also temporär unter Null drücken konnten.

**Obwohl das Nettoergebnis in den ersten neun Monaten um 41 % auf den neuen 9-Monats-Rekordwert von 7,61 Mio. Euro gestiegen ist, lag der operative Cashflow mit 11,04 Mio. Euro noch deutlich darüber, aber auch rund 15 % unter dem Vorjahreswert. Was ist der Grund für diese gegenläufige Entwicklung?**

Wir sind sehr zufrieden mit der Tatsache, dass der Cashflow um 45 % über dem Nettoergebnis liegt. Im Vorjahr waren es 141 %, das war ganz klar ein Ausreißer.

**Umsätze tätigen Sie auch in Großbritannien. Hier dürfte neben der Währungsfrage natürlich auch der Brexit eine Rolle spielen. Sehen Sie für Ihr eigenes Geschäft kurz- bis mittelfristig ernst zu nehmende**

## **Einflüsse?**

Nein, das tangiert uns gar nicht, UK ist vor und bleibt nach dem Brexit für uns einfach ein Fremdwährungsland. Wenn Sie in unseren Geschäftsbericht schauen, finden Sie eine Tabelle mit elf Fremdwährungen, die wir im Konzern konsolidieren. Das ist also nichts Besonderes für uns. Im Übrigen läuft UK sowohl bei CAM-Software als auch im Systemhaus sehr gut, um Ihre Frage auch inhaltlich zu beantworten.

**Nach den starken Zahlen haben Sie bereits Ihre Ziele für das laufende Geschäftsjahr bestätigt. Für den Rohertrag stellen Sie weiterhin ein Wachstum von 10-12 % und für das EBITDA von 22-28 % in Aussicht. Der Nettogewinn soll auf 11-12 Millionen Euro steigen. Sehen Sie diesbezüglich noch Herausforderungen für die letzten Monate des Jahres oder gibt die Auftragslage hier schon grünes Licht?**

Das vierte Quartal ist vom Ergebnis her traditionell unser stärkstes Quartal und von daher nie ein Spaziergang. Das untere Ende des EBITDA-Prognosekorridors für 2018 würden wir schon mit einer Ergebnissteigerung von nur 2 % im Schlussquartal erreichen, aber das ist natürlich nicht unser internes Ziel. Um das obere Ende zu erreichen, muss es schon ein EBITDA-Plus von 16 % sein - und unser Ehrgeiz liegt eher noch ein bisschen darüber. Da im Schlussquartal traditionell das Projektgeschäft ein höheres Gewicht hat, kommt es am meisten darauf an, wie gut wir Projekte abschließen können. Das bleibt jedes Jahr bis zum Schluss spannend. Das vierte Quartal dürfte also auf jeden Fall stark werden und unsere Herausforderung ist es, daraus ein "sehr stark" zu machen.

**Auch für die kommenden Jahre haben Sie bereits Wachstumsziele formuliert. Wo sehen Sie hier das durchschnittliche Potenzial und wie konjunkturresistent ist Ihr Geschäft?**

Wir haben uns weiterhin einen EBITDA-Zuwachs von 4 bis 5 Mio. Euro pro Jahr vorgenommen, der sich dann in etwa 3 bis 4 Mio. Euro mehr Nettogewinn oder 18 bis 24 Cent mehr pro Aktie niederschlagen dürfte. Besonders konjunkturanfällig ist unser Geschäft nicht, denn wir bieten unseren Kunden eine Verbesserung ihrer Produktivität, und das wird im Industrie-Bereich sogar stärker nachgefragt, wenn die Konjunktur gerade

schwächtelt. Der Bereich Architektur/Bauwesen/Infrastruktur, der für ein Drittel unseres Geschäftsvolumens steht, hat zwar grundsätzlich ein eher prozyklisches Investitionsverhalten, aber die BIM-Welle ist in unseren Märkten gerade erst richtig angelaufen und dürfte - zusammen mit der Nachfrage aus dem Rückstau bei der öffentlichen Infrastruktur - noch recht lange für Sonderkonjunktur aus der Baubranche sorgen.

**Spielt dabei auch ein externes Wachstum über Akquisitionen eine Rolle?**

Nein, das sind rein organische Ziele, eventuelle Akquisitionen wären additiv.

**Stichwort Dividende: Auch hier stellen Sie den Aktionären eine kontinuierliche Steigerung der Ausschüttungen in Aussicht. Wie hoch soll diese ausfallen und orientieren Sie sich dabei eher an festen Ausschüttungsquoten aus dem Jahresgewinn oder wären Sie im Bedarfsfall auch einmal bereit, für eine stabile Dividende aus der Substanz auszuschütten?**

Wir haben eine Steigerung von 15 bis 20 Cent pro Jahr in Aussicht gestellt, das wäre nicht einmal eine Vollausschüttung der EPS-Zuwächse. Unsere Aktionäre konnten sich in den letzten Jahren sehr sicher darauf verlassen, dass wir unsere Dividendenpläne einhalten - und das haben wir auch in Zukunft vor.

**Herr Drotleff, vielen Dank für das Interview.**

*Haftungsausschluss/Disclaimer: Das aktuelle Interview dient ausschließlich zu Informationszwecken. Die Meinungen und Aussagen der Interviewpartner spiegeln nicht notwendigerweise die Meinung der Redaktion wieder, sondern ausschließlich diejenige des Interviewpartners. Das Interview ist keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren.*

*Für Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen sowie für Vermögensschäden wird keinerlei Haftung übernommen.*