



Mensch und Maschine Software SE

Unternehmenspräsentation Stand 18. Juni 2020 / Q1-Bericht 2020 / ex Dividende

© 2020 Mensch und Maschine



man  machine
CAD as CAD can

mensch  maschine
CAD as CAD can

Geschäftsmodell

■ Führender Anbieter von CAD/CAM/CAE/PDM/BIM-Lösungen

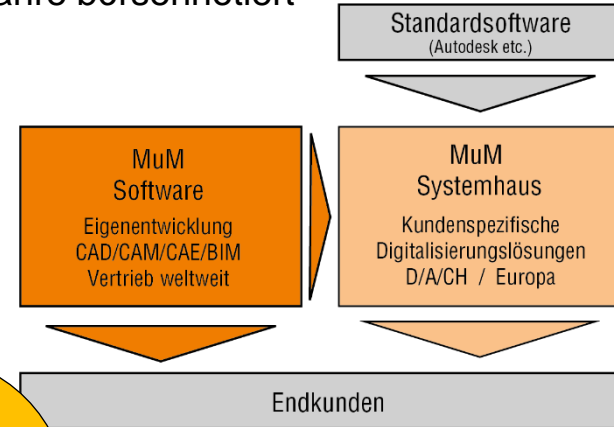
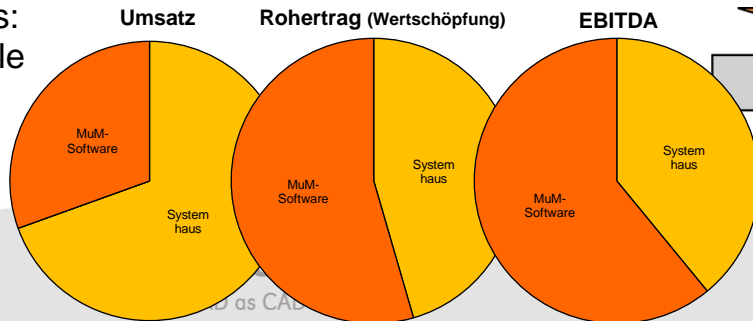
- ◆ CAD/CAM/CAE = Computer Aided Design / Manufacturing / Engineering
PDM = Product Data Management / BIM = Building Information Management
- ◆ Gegründet 1984 - 36 Jahre am Markt // IPO 1997 - 23 Jahre börsennotiert

■ Geschäftsmodell mit zwei Segmenten

- ◆ **MuM-Software:** Eigene Standardsoftware
~70% CAD/CAM // ~30% BIM/Garten/Landschaftsbau/CAE
- ◆ **Systemhaus:** Technische Digitalisierungslösungen
~60% Kundenspezifische Projekte / ~40% Schulungen

Stärke Systemhaus:
Umsatz/Marktanteile

Stärke Software:
Sehr margenstark



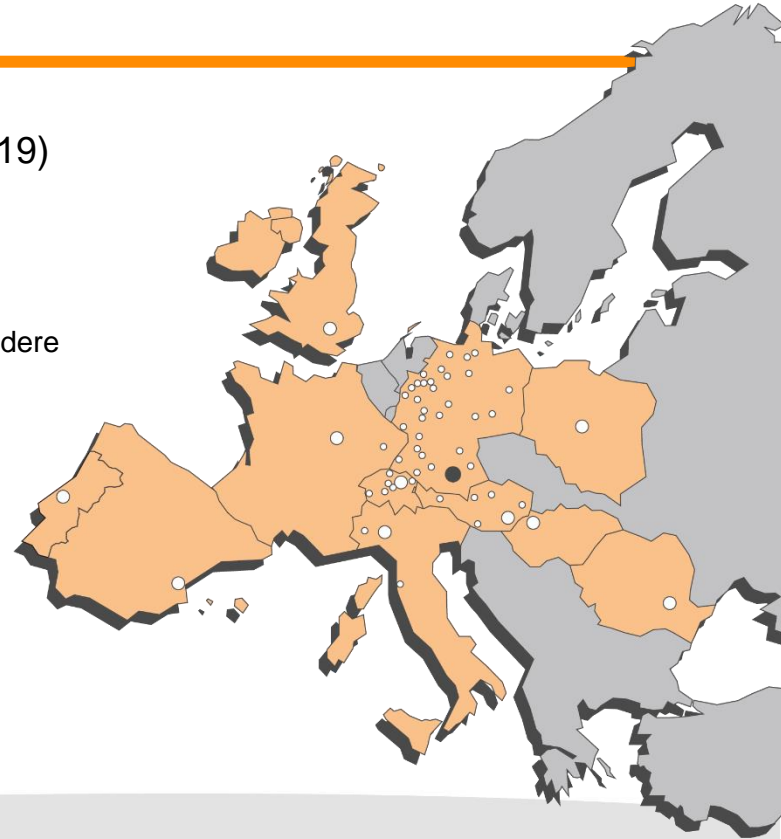
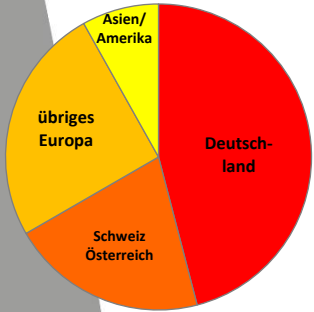
Geschäftsmodell

■ Geografische Umsatzaufteilung: (2019)

- ◆ Deutschland: EUR ~113 Mio / ~46%
- ◆ Schweiz/Österreich: EUR ~51 Mio / ~21%
- ◆ Übriges Europa: EUR ~62 Mio / ~25%
Frankreich / Italien / UK / Polen / Rumänien / Iberien / andere
- ◆ Asien/Amerika: EUR ~20 Mio / ~8%
Japan / China / Indien / APAC / USA / Brasilien / andere
(nur MuM-eigene CAM- und BIM-Software)

■ Mitarbeiterzahl: (Vollzeitäquivalent Q1/2020)

- ◆ 958 (Vj 901)
 - 501 / 52% (Vj 441 / 49%) MuM-Software
 - 457 / 48% (Vj 460 / 51%) Systemhaus
- ◆ Brutto-Mitarbeiterzahl 31.3.2020: 1.015



Geschäftsmodell

■ Breite Branchenverteilung:

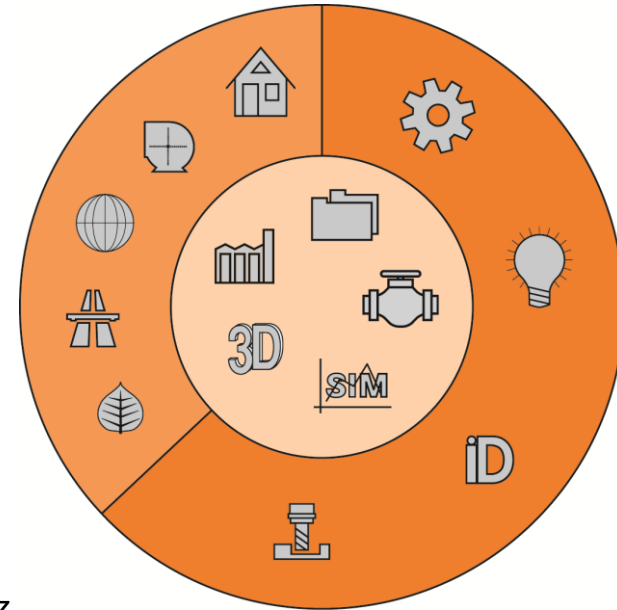
- ~2/3 Industrie: z.B. Maschinenbau, Formen-/Werkzeugbau, Fahrzeug-/Flugzeug-/Schiffsbau, Elektrotechnik, Verfahrenstechnik, Hydraulik, Pneumatik, Industriedesign
- ~1/3 BIM: z.B. Architektur, Haustechnik, Ingenieurbau, Brücken-/Tunnelbau, Tiefbau, Infrastruktur, Liegenschaftsverwaltung, Garten-/Landschaftsbau
- Bereichsübergreifend: z.B. Digitale Fabrik, PDM/PLM, Simulation, Anlagenbau, Visualisierung/Animation

◆ Umfangreiche Installationsbasis:

>100.000 aktive Arbeitsplätze bei über 30.000 Kunden

◆ Weites Preis-/Leistungsspektrum:

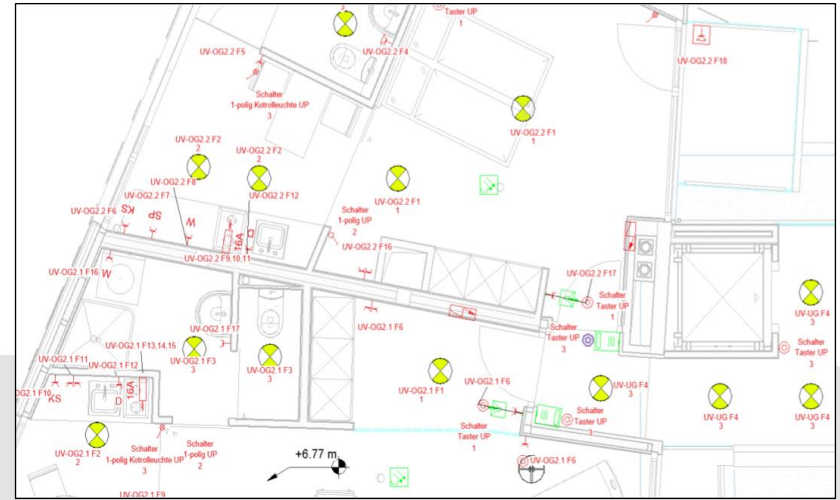
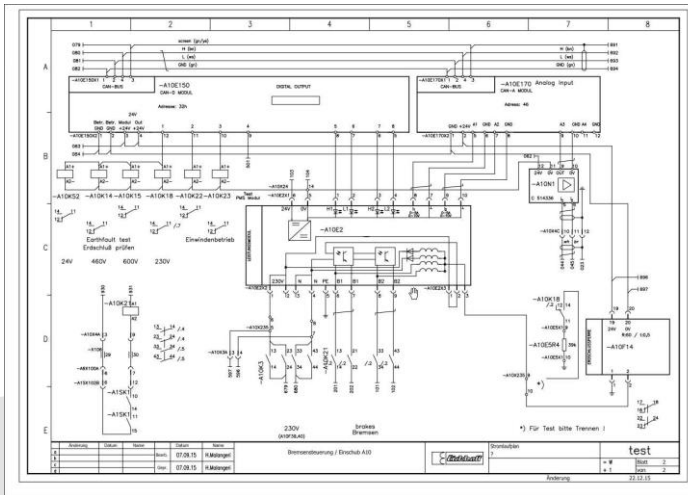
- Software von <1.000 Euro bis >100.000 Euro pro Arbeitsplatz
- Reines B2B-Geschäft, nur Firmenkunden, keine Consumer



CAD/CAM in der Praxis (Segment Software)

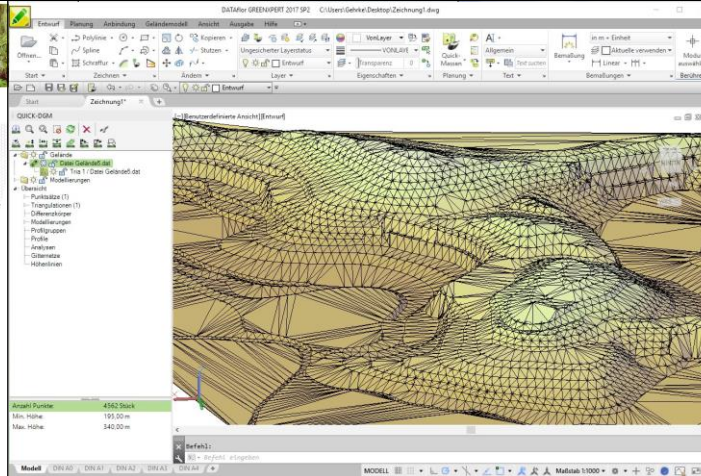
■ CAE – Computer Aided Engineering

- Bisher: ecscad – bis 2008 MuM-Entwicklung, Ende 2008 an Autodesk verkauft – seit 2014 wieder rüklizensiert und von MuM weiterentwickelt
- Neuentwicklung eXs – voll Daten- und weitgehend Bedienungs-Kompatibel
 - Schnelle Datenbank, mehr Funktionalität, einfachere Bedienung, frei konfigurierbar
 - für Industrie-Gewerke Elektrotechnik, Verfahrenstechnik, Hydraulik, Pneumatik
 - sowie für Gebäudetechnik als Gewerk im Rahmen von BIM-Projekten
 - Für ecscad-Wartungsvertragskunden automatischer Lizenzübergang



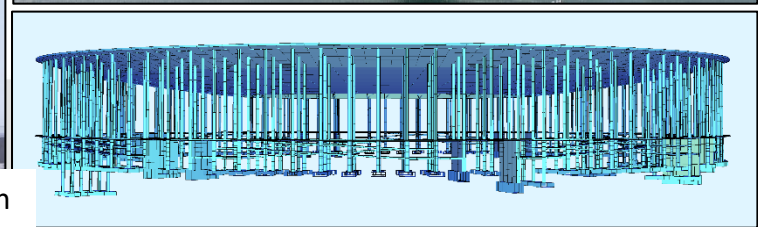
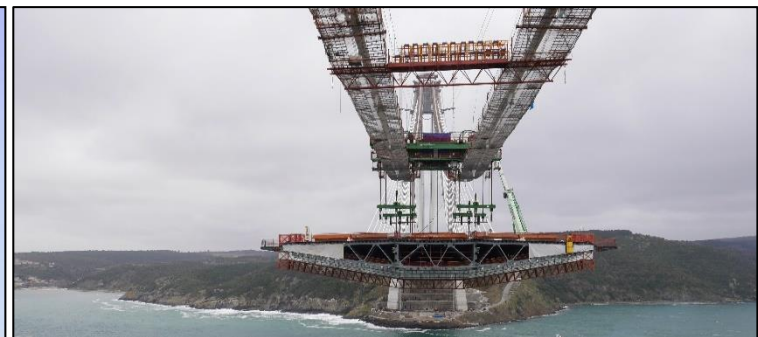
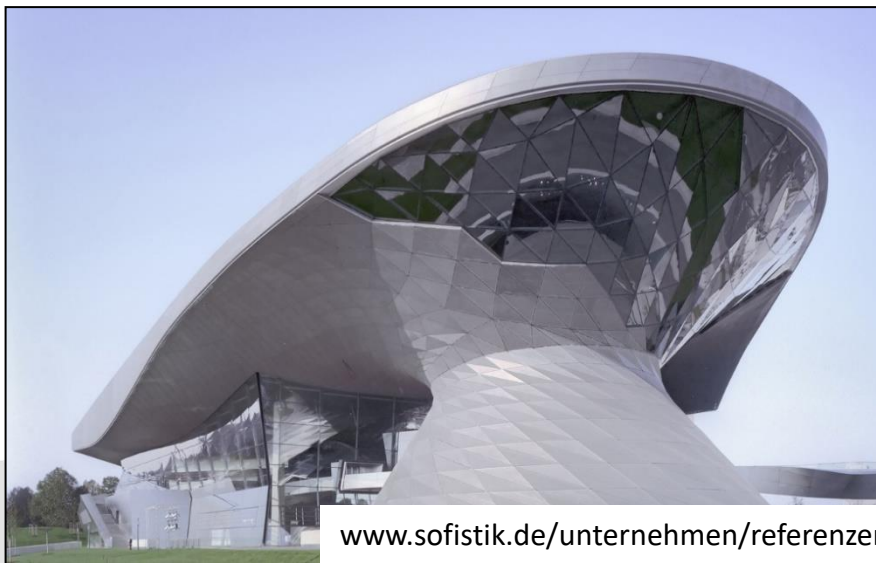
CAD/CAM in der Praxis (Segment Software)

- Garten- Landschafts- und Tiefbau für Architekten und ausführende Firmen
 - Tochterfirma DATAflor, Göttingen
 - Die Softwarelösungen umfassen sowohl den grafischen Planungsteil (Bild links) als auch Kalkulation, Ausschreibung, Angebotserstellung, Baustellen-Controlling und Abrechnung
 - Zwei Beispiele aus der umfangreichen Funktionalität:
 - Digitales Geländemodell: Landschaften komfortabel dreidimensional planen (Bild Mitte)
 - GRÜNSTUDIO 3D: Den künftigen Garten per VR-Brille vorab live erleben (Bild rechts)



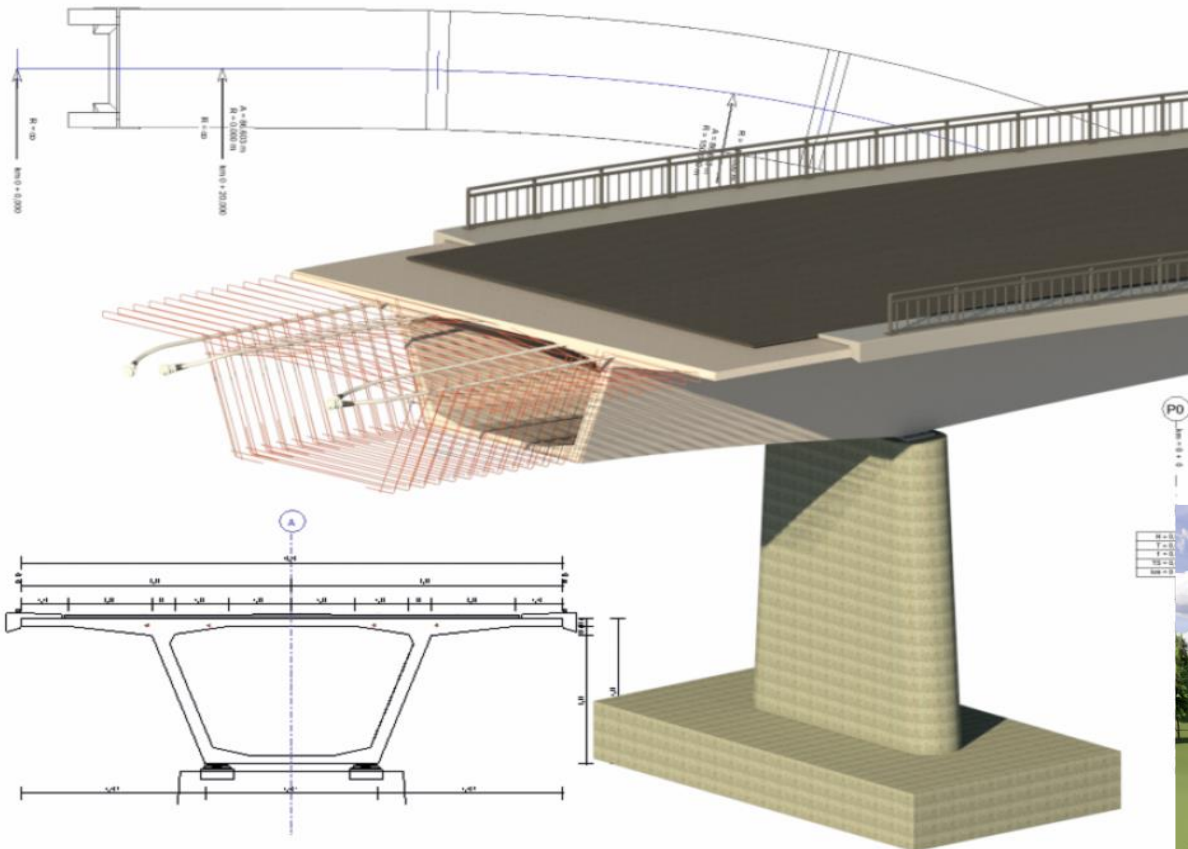
CAD/CAM in der Praxis (Segment Software)

- Ab 2019: BIM, Finite Elemente, Statik- und Bewehrungssoftware
 - Langjährige Beteiligung an SOFiSTiK AG von 13,3% auf 51% aufgestockt
 - Einbringung per Aktientausch, Gründer/Management bleiben mit 49% an Bord
 - SOFiSTiK (gegr. 1987) ist technologisch führend im Brücken-, Tunnel- und Hochbau
 - In mehr als 30 Jahren wurden tausende Bauprojekte mit Hilfe von SOFiSTiK-Software berechnet, z.B. BMW-Welt München, neue Bosphorus-Brücke, Brasilia National Stadion...



www.sofistik.de/unternehmen/referenzen

CAD/CAM in der Praxis (Segment Software)



Mit dem neuen **SOFiStiK Bridge Modeler** können Brücken aller Art in 3D sowie parametrisch entworfen und berechnet werden. Und zwar voll BIM-fähig, wie z.B. vom Bundesministerium für Verkehr und Infrastruktur (BMVI) ab 2020 verbindlich vorgeschrieben.



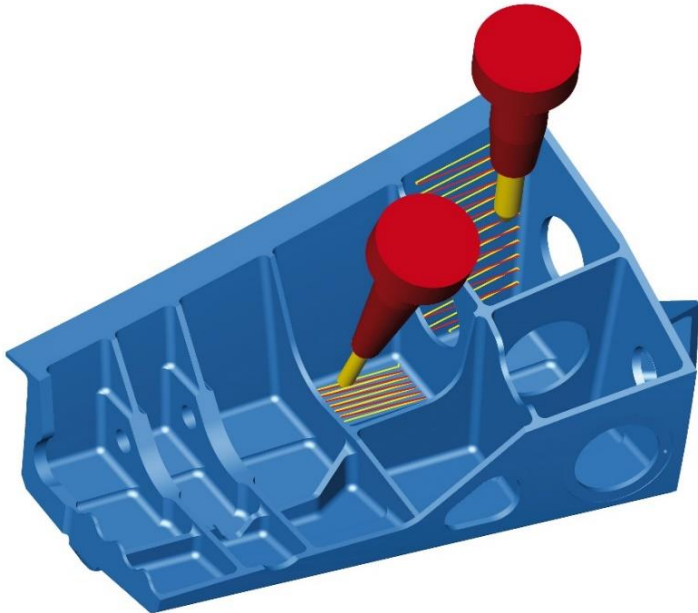
CAD/CAM in der Praxis (Segment Software)

- CAM – Computer Aided Manufacturing
 - Tochterfirma Open Mind – Produktlinie hyperMILL
 - High-End – Erzielter Preis ca. EUR 30.000 / Arbeitsplatz
 - **CAM erwirtschaftet ~40% vom Konzern-Rohertrag**



 **OPEN MIND**
THE CAM FORCE

Die Anschaffungskosten von Präzisions-Werkzeugmaschinen liegen im sechs- oder gar siebenstelligen Euro-Bereich. hyperMILL verkürzt mit intelligenten Bearbeitungsstrategien die Maschinenzeiten um bis zu 90% und katapultiert damit die Wirtschaftlichkeit dieser teuren Maschinen in ganz neue Dimensionen.



CAD/CAM in der Praxis (Segment Software)

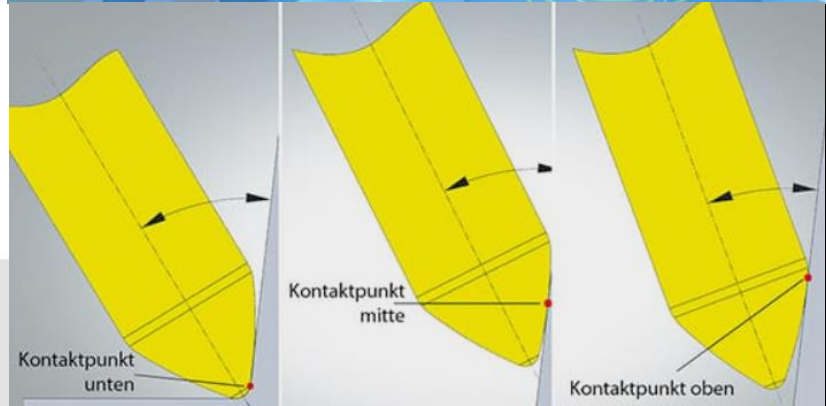
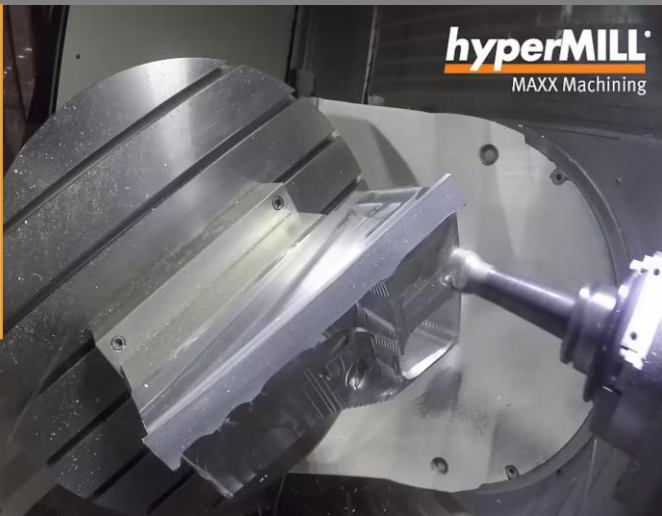
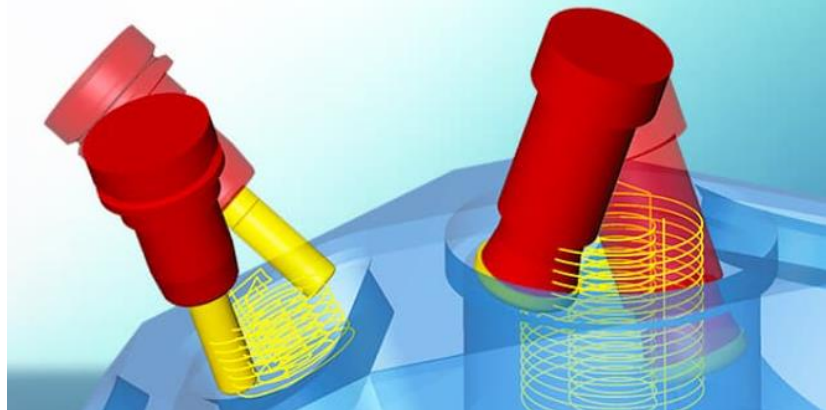
Bis 5x mehr Spanvolumen durch „helikales“ Schruppen.

Ebene Flächen bis zu 10x schneller Schlichten durch neuartige Kegelfräser mit leicht konvexer Krümmung.

Bearbeitungszeit für dieses Flugzeug-Leichtbauteil: 2h05min statt 10h30min => 80% Produktivitätsgewinn.

Gesamt 80% Produktivitätsgewinn: 2h05 statt 10h30

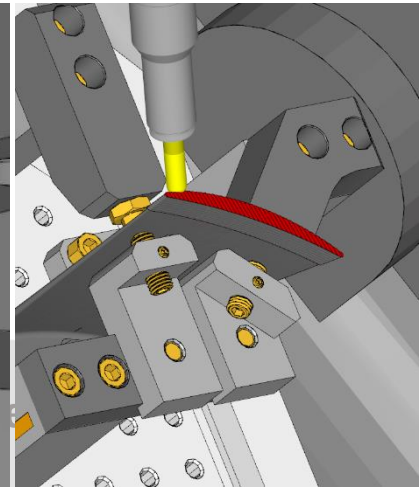
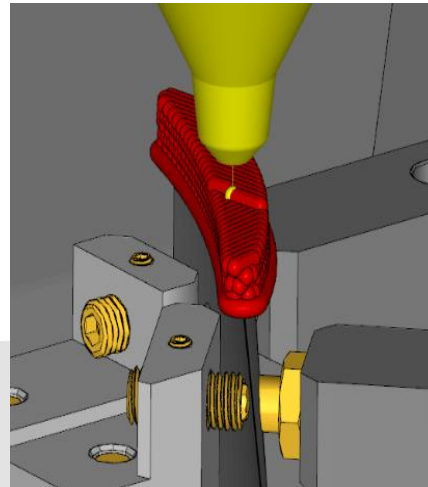
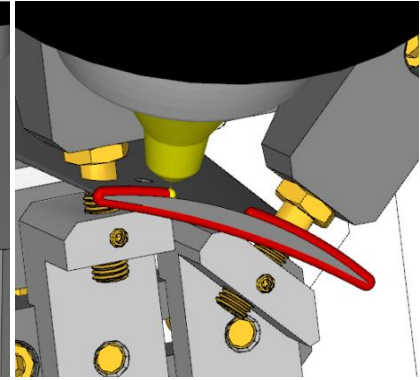
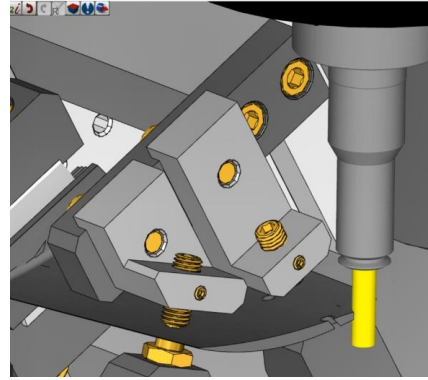
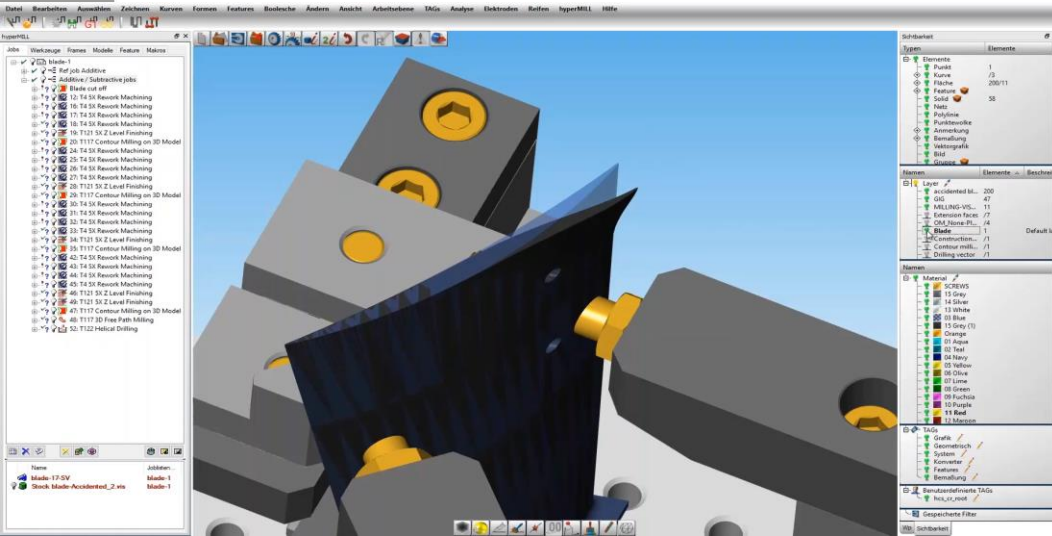
78% beim Schruppen + 90% beim Ebenen-Schlichten:



CAD/CAM in der Praxis (Segment Software)

CAM (subtraktiv) meets 3D-Druck (additiv):

Neuartige hybride 5-Achs-Werkzeugmaschinen mit LMD-Düse (Laser Metal Deposition) können die Vorteile von 3D-Metalldruck (Materialauftrag quasi aus dem Nichts) und Fräsen (Herstellen definierter Flächen hoher Präzision) in einem Bauraum ohne Umspannvorgang kombinieren. hyperMILL unterstützt dieses Verfahren nun ganzheitlich. Beispiel: Hybride Reparatur einer Turbinenschaufel.

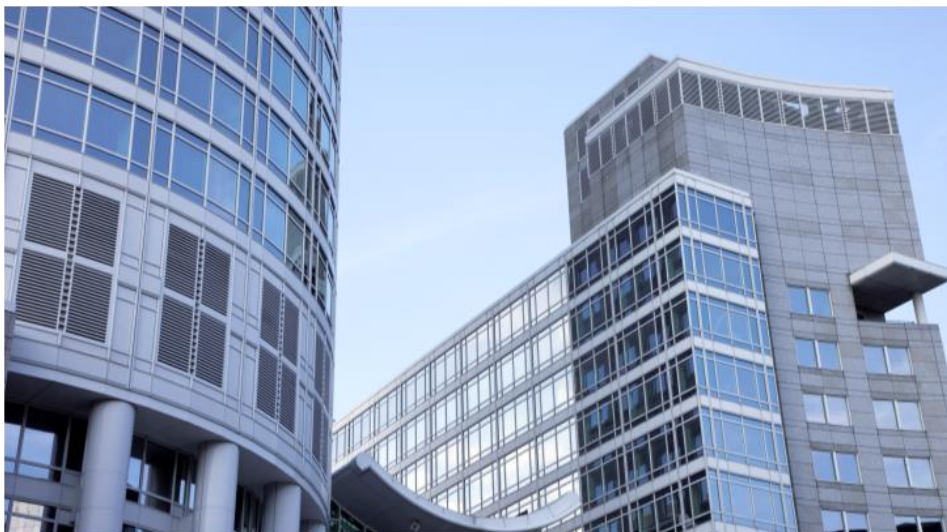


Kundenauswahl CAM-Software



CAD/CAM in der Praxis (Segment Systemhaus)

- Beispiel BIM – Building Information Modeling / Management: Digitales Gebäudehandbuch für Liegenschaftsverwaltung



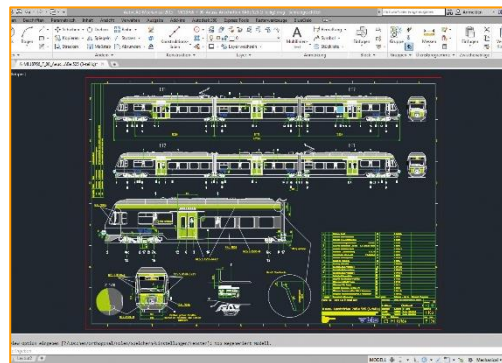
bim  booster bim  ready



CAD/CAM in der Praxis (Segment Systemhaus)

- Beispiel Datenmanagement für einen Bahnbetreiber:
Komplettsystem für Konstruktion, Datenmanagement und Office

Kunde: BLS Bern-Lötschberg-Simplon Bahn AG,
Bern, Schweiz



ecs cad



man machine
CAD as CAD can

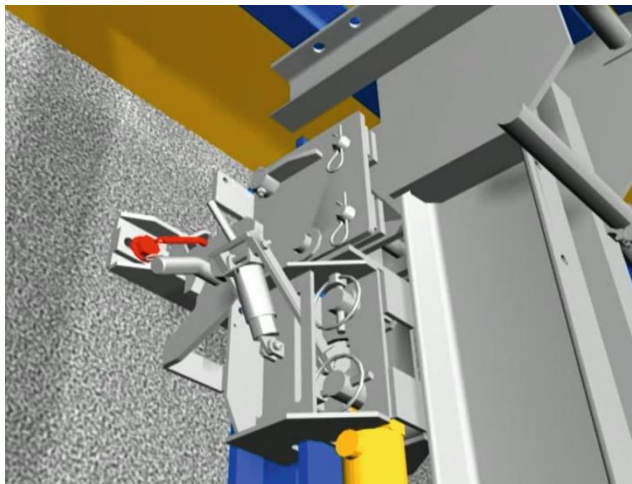
mensch machine
CAD as CAD can

CAD/CAM in der Praxis (Segment Systemhaus)

- Beispiel Industrie 4.0 meets BIM: BIM-kompatible Daten erzeugen (hier: selbstkletternde Schalungen auf der Baustelle von Frankfurt hoch 4)



Kunde: Doka GmbH, Amstetten, Österreich



YouTube-Video:

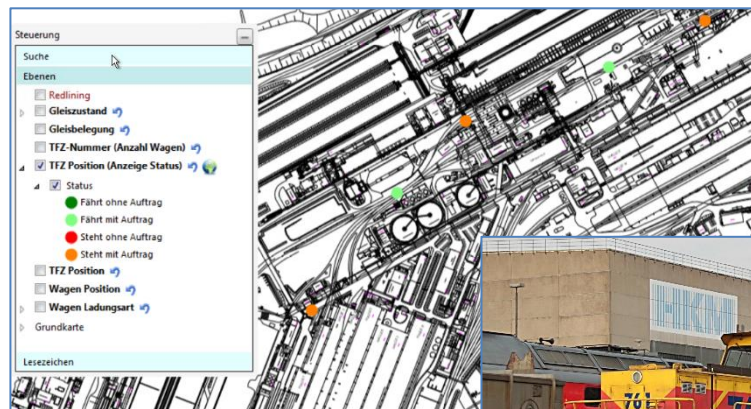


CAD/CAM in der Praxis (Segment Systemhaus)

- Beispiel: Infrastruktur/BIM - Ein Stahlwerk als „Digitale Fabrik“
Großes Projekt seit 2010 mit mehr als einem Dutzend Modulen im Gesamtumfang von etlichen Mannjahren. Hier: Lokomotiv-Tracking auf dem Werksgelände per GPS



Kunde: HKM Hüttenwerke Krupp Mannesmann,
Duisburg-Huckingen, Deutschland



mapedit



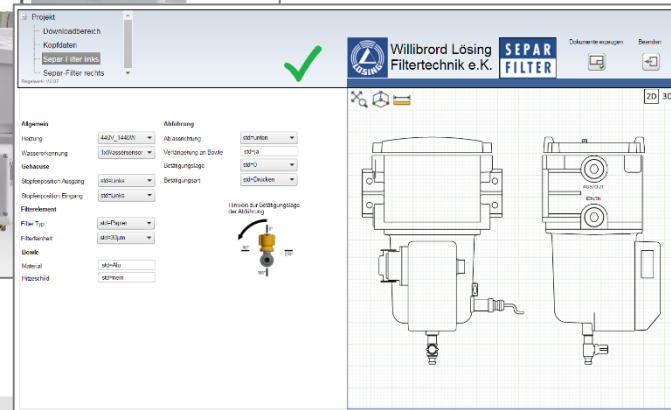
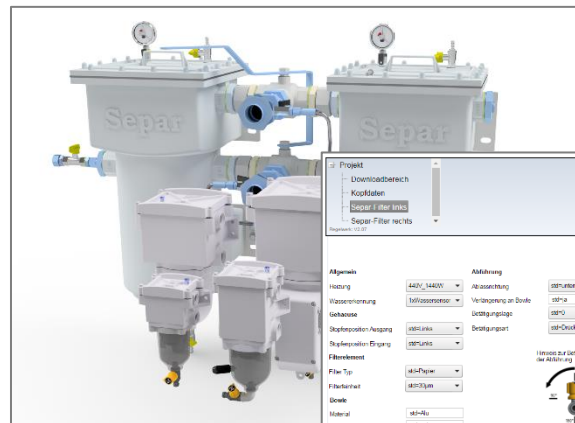
CAD/CAM in der Praxis (Segment Systemhaus)

- Vollautomatisierte Variantenkonstruktion mit customX - Zeitgewinn >90%
Projektbeispiele: Verteilerkästen und Dieselfilter

Kunde: Bals Elektrotechnik, Kirchhundem



Kunde:
Willibrord Lösung
Filtertechnik, Hattingen



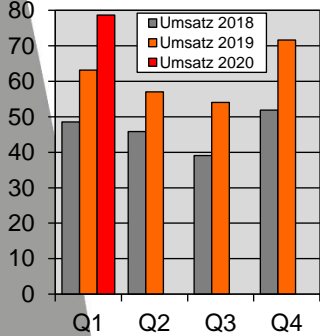
customX



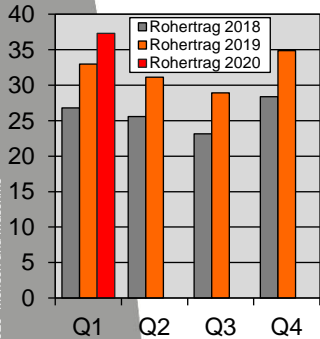
Kundenauswahl Systemhaus



Umsatz & Rohertrag

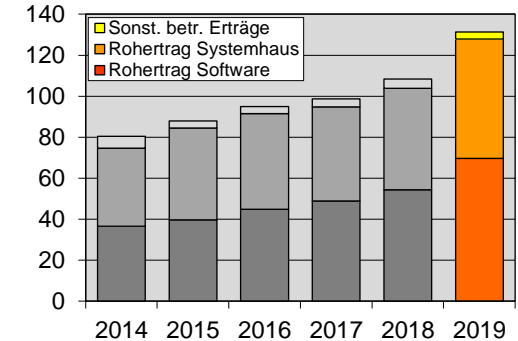
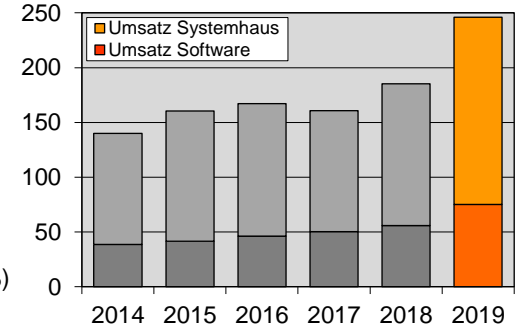


- **Rekord-Umsatz 2019: EUR 245,94 Mio / +33%** (organisch +25%)
 - ◆ **MuM-Software: EUR 75,08 Mio / +35%** (organisch +9%)
 - ◆ Solides organisches Wachstum plus Akquisition SOFiSTiK
 - ◆ **Systemhaus: EUR 170,86 Mio / +32%**
 - ◆ Starkes Wachstum - Gegenreaktion auf temporären Bremseffekt der Autodesk-Umstellung von Verkauf auf Vermietung in 2016/17
 - ◆ Typische Quartalsverteilung: Q1/Q4 stark / ruhigere Jahresmitte



- **Rekord-Rohertrag 2019: EUR 127,89 Mio / +23%** (organisch +13%)
 - ◆ **MuM-Software: EUR 69,70 Mio / +28%** (organisch +9%)
 - ◆ **Systemhaus: EUR 58,19 Mio / +17%**
 - ◆ Quartalsverteilung gleichmäßiger als beim Umsatz

-
- **Rekord-Umsatz Q1/20: EUR 78,63 Mio / +24,5%** **Q1/2020**
 - ◆ **MuM-Software: EUR 20,48 Mio / +11%**
 - ◆ **Systemhaus: EUR 58,15 Mio / +30%**
 - **Rekord-Rohertrag Q1/20: EUR 37,29 Mio / +13%**
 - ◆ **MuM-Software: EUR 18,71 Mio / +8,2%**
 - ◆ **Systemhaus: EUR 18,58 Mio / +18%**



Ergebnis / Cashflow / Dividende

■ Rekord-EBITDA 2019: EUR 36,55 Mio (Vj 22,75) / Rendite 14,9% (Vj 12,3%)

- ◆ MuM-Software: EUR 22,27 Mio (Vj 14,68) / Rendite 29,7% (Vj 26,3%)
- ◆ Systemhaus: EUR 14,28 Mio (Vj 8,07) / Rendite 8,4% (Vj 6,2%)

Achtung: IFRS16 (Verschiebung Mietkosten in Abschreibungen) verzerrt Vergleich 19/18

■ Rekord-EBIT 2019: EUR 27,19 Mio / +38% (organisch +25%)

- ◆ MuM-Software: EUR 17,37 Mio / +32% (organisch +12%)
- ◆ Systemhaus: EUR 9,82 Mio / +52%

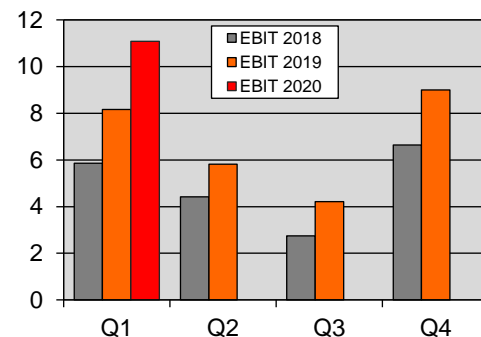
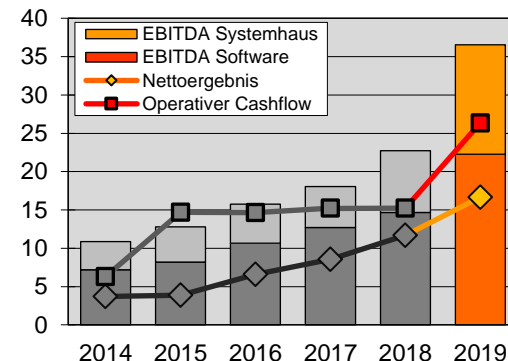
■ Rekord-Netto 2019: EUR 16,67 Mio / +43% (organisch +35%)

- ◆ Pro Aktie: 99 Cent (Vj 71,5)

■ Operativer Rekord-Cashflow 2019: EUR 26,35 Mio / +73%

- ◆ Pro Aktie: 157 Cent (Vj 93) / Bereinigt um IFRS16-Einflüsse: +36%

■ Dividende 2019: 85 Cent (Vj 65 / +31%) – bar oder in Aktien



■ Rekord-EBITDA Q1/20: EUR 13,42 Mio / +35% Q1/2020

■ Rekord-EBIT Q1/20: EUR 11,08 Mio / +36%

- ◆ MuM-Software: EUR 5,47 Mio / +14%
- ◆ Systemhaus: EUR 5,61 Mio / +66%

■ Rekord-Netto Q1/20: EUR 6,62 Mio / +34%

■ Operativer Rekord-Cashflow Q1/20: EUR 13,64 Mio (Vj 6,61)

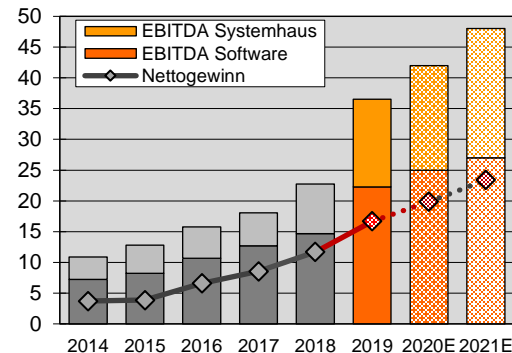
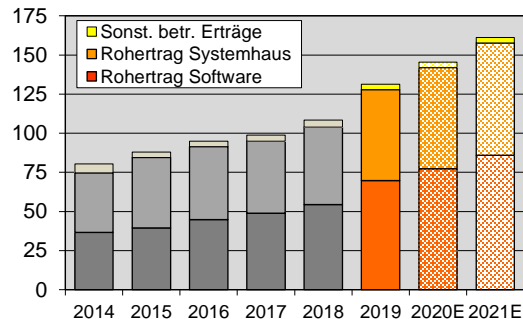
Q1 hat die Rekordjagd fortgesetzt (Corona-Effekt: ca. EUR 1-2 Mio weniger Umsatz, EUR 0,8-1,5 Mio weniger EBIT)



Rückblick & Ausblick

Rückblick auf profitables Wachstum:

- **Rohrertrag 2014-2019: EUR +53,2 Mio / +71%**
 - ✓ EUR +10,6 Mio / +11% Rohertragswachstum p.a.
- **EBITDA 2014-2019: EUR +25,6 Mio / +235%**
 - ✓ EUR +5,1 Mio / +27% EBITDA-Wachstum p.a.
- **Ausbeute 48%: 1 EUR mehr Rohrertrag >> 48 Cent mehr EBITDA**
 - ✓ Gewinnoptimiertes Wachstum mit effektivem Kostenmanagement



Ausblick Q1-Bericht:

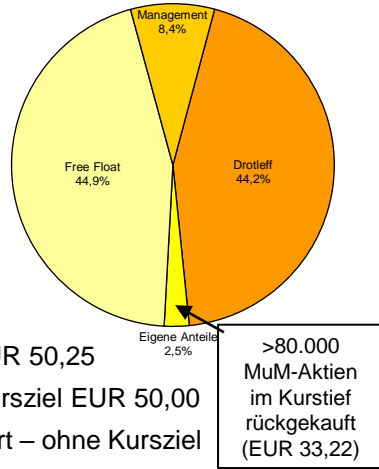
„Vor allem im zweiten Quartal erwarten wir noch deutliche Corona-Bremseffekte, und es ist im Moment nicht abschätzbar, wie rasch danach die wirtschaftliche Erholung einsetzt. Trotzdem sehen wir gute Chancen, dass das komfortable Polster aus Q1 ausreicht, um unsere relativ zum organischen Wachstum des Jahres 2019 eher defensiv angesetzten Ziele für 2020 zu erreichen.“

Klares Ziel: Weiter nachhaltig profitabel wachsen

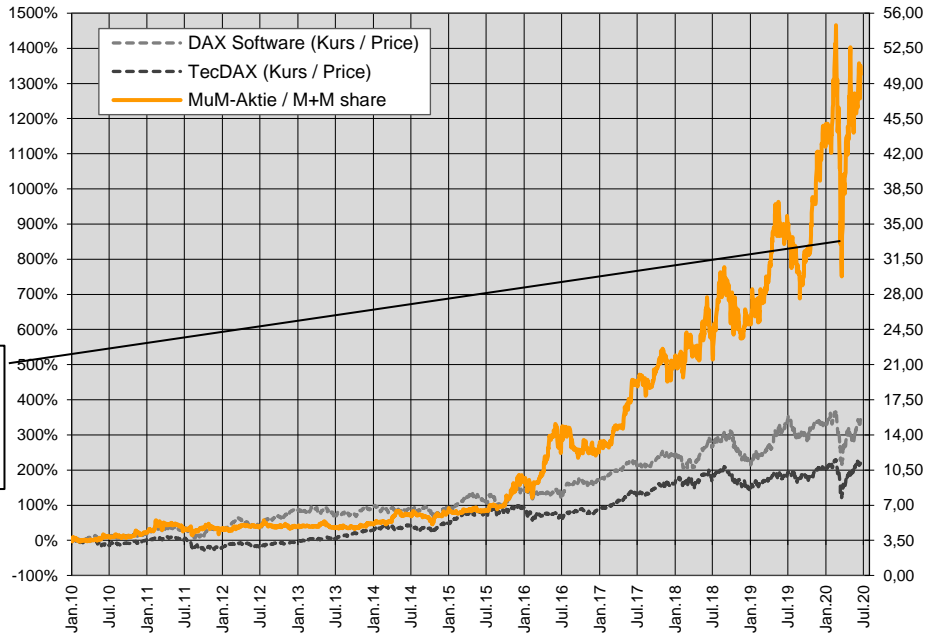
- **2020E: Organ. Wachstum + Renditepotenzial = Skaleneffekt**
 - ◆ Umsatz +10-12% auf EUR 270-275 Mio / Rohrertrag +10-12% auf EUR 140-143 Mio (Starkes Q1 als komfortables Polster für Corona-Abschwächungseffekte in Q2 und ggf. H2)
 - ◆ EBITDA +13-18% auf EUR 41-43 Mio (aktives Kostenmanagement in Q2 und ggf. H2)
 - ◆ EPS +18-24 Cent auf 117-123 Cent / Dividende +15-20 Cent auf 100-105 Cent
- **2021E: Umsatz/Rohrertrag +10-12% / EBITDA +13-18%**
 - ◆ EPS +18-24 Cent / Dividende +15-20 Cent

Die MuM-Aktie

- Notierungen:
 - ◆ scale, Frankfurt (scale30)
 - ◆ m:access, München
- Designated Sponsors:
 - ◆ LBBW, Stuttgart
 - ◆ Oddo Seydler, Frankfurt
- Analysten-Coverage:
 - ◆ LBBW: „Kaufen“ – Kursziel EUR 50,25
 - ◆ SMC Research: „Kaufen“ – Kursziel EUR 50,00
 - ◆ EDISON: **scale** research report – ohne Kursziel



MuM ist börsennotiert und eigentümergeführt



Dividendensumme seit 2010: EUR 3,50

Warum in die MuM-Aktie investieren?

- MuM ist ein führender Anbieter von technischen Softwarelösungen
 - ◆ Gegründet 1984 – seit 36 Jahren am Markt etabliert
 - ◆ Mehr als 30.000 aktive Kunden weltweit
 - ◆ Eigentümergeführt und seit 23 Jahren börsennotiert
- Nachhaltig profitables Wachstum / gut skalierbares Geschäftsmodell
 - ◆ Organisches Wachstum (CAGR) rund 10% p.a. im langjährigen Durchschnitt
 - ◆ EBITDA-Rendite 2019 bei 14,9% - mittelfristiges Potenzial >18%
 - ◆ EPS-Wachstumsziel von 18-24 Cent p.a. durch effektives Kostenmanagement abgesichert
- Gute Dividendenrendite durch hohe Ausschüttungsquote
 - ◆ Wenig CAPEX, da Software-Entwicklung weit überwiegend nicht aktiviert wird
 - ◆ Gründer/CEO Adi Drotleff tauscht seit Jahren einen Großteil seiner Dividendenrechte in Aktien





Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!
Weitere Infos: www.mum.de / Investor Relations