



Mensch und Maschine Software SE

Unternehmenspräsentation

Stand 2. November 2018 / Neunmonatsbericht 2018

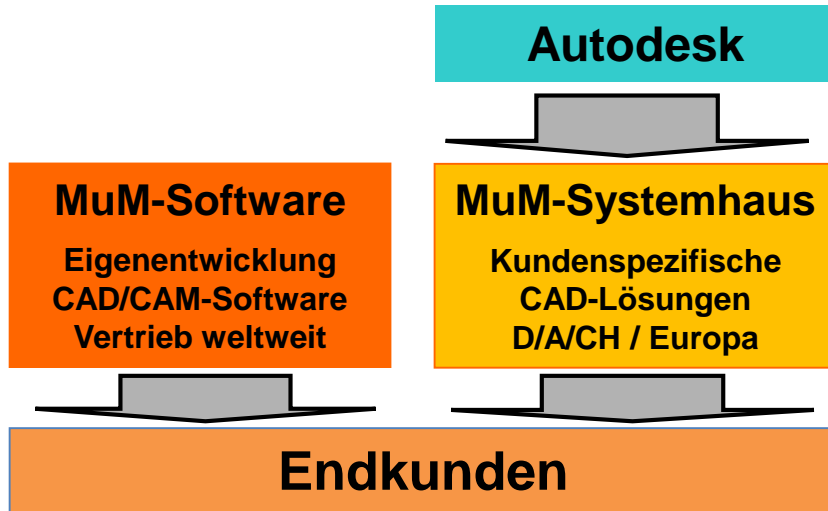


Geschäftsmodell

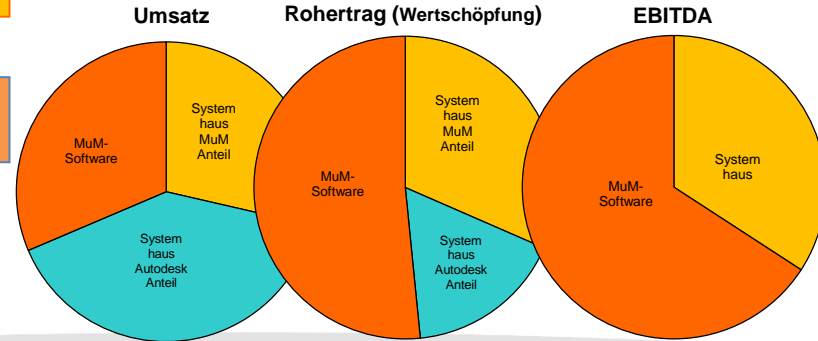
- **Führender Anbieter von CAD/CAM/PDM/BIM-Lösungen**
 - ◆ CAD/CAM = Computer Aided Design / Manufacturing
PDM = Product Data Management / BIM = Building Information Management
 - ◆ Gegründet 1984 - 34 Jahre am Markt // IPO 1997 - 21 Jahre börsennotiert
- **Wertschöpfung ca. 50/50 aus zwei Segmenten**
 - ◆ **MuM-Software: Eigene CAD/CAM-Softwareentwicklung**
 - ca. 85% CAM // ca. 15% Garten & Landschaftsbau / Elektro-CAD
 - EBITDA-Rendite 9M/2018: 25,2%
 - ◆ **Systemhaus: Größter Europa-Vertriebspartner von Weltmarktführer Autodesk**
 - 25 Jahre lang als reiner Distributor (Produkt-Großhandel an Fachhändler), ab 2009 Umstellung auf Systemhaus (Lösungsentwicklung für Endkunden)
 - EBITDA-Rendite 9M/2018: 5,6% / Zielrendite >10%



Geschäftsmodell



- Ende 2011 Verkauf des Distributionsgeschäfts
 - Preis EUR 18+10 Mio fix + variabel
 - Buchungstranchen in Mio EUR: 2011: 12 / 2012: 9 / 2013: 4 / 2014: 3
- 9M/2018: Rohmarge 56,5% / EBITDA 11,5%
 - 83% vom Rohertrag proprietär aus MuM-Software / Dienstleistung
 - Nur noch 17% aus Autodesk-Geschäft (zum Vergleich: 2001 >75% / 2008 >50%)



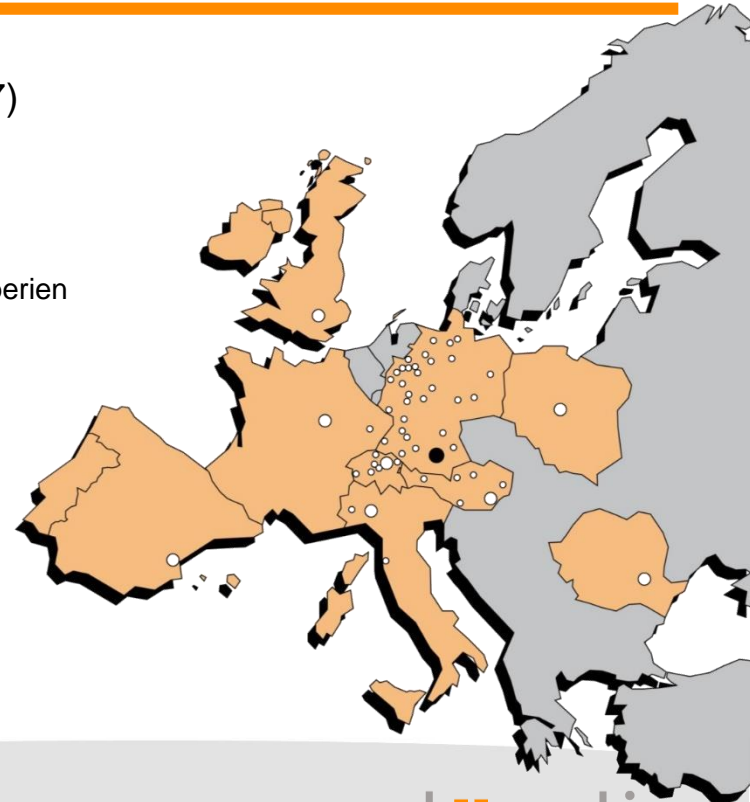
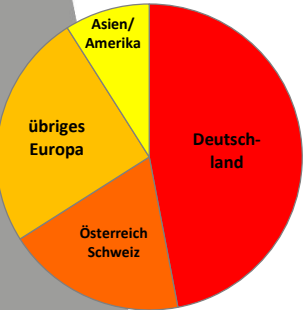
Geschäftsmodell

■ Geografische Umsatzaufteilung: (2017)

- ◆ Deutschland: EUR ~76 Mio / ~47%
- ◆ Österreich/Schweiz: EUR ~30 Mio / ~19%
- ◆ Übriges Europa: EUR ~40 Mio / ~25%
Frankreich / Italien / Großbritannien / Polen / Rumänien / Iberien
- ◆ Asien/Amerika: EUR ~15 Mio / ~9%
Japan / China / Indien / APAC / USA / Brasilien
(eigene Büros / nur CAM-Software)

■ Mitarbeiterzahl: (30.9.2018)

- ◆ 818 (Vj 790 / +3,5%)
 - 354 / 43% MuM-Software
 - 464 / 57% Systemhaus



Geschäftsmodell

■ Breite Branchenverteilung:

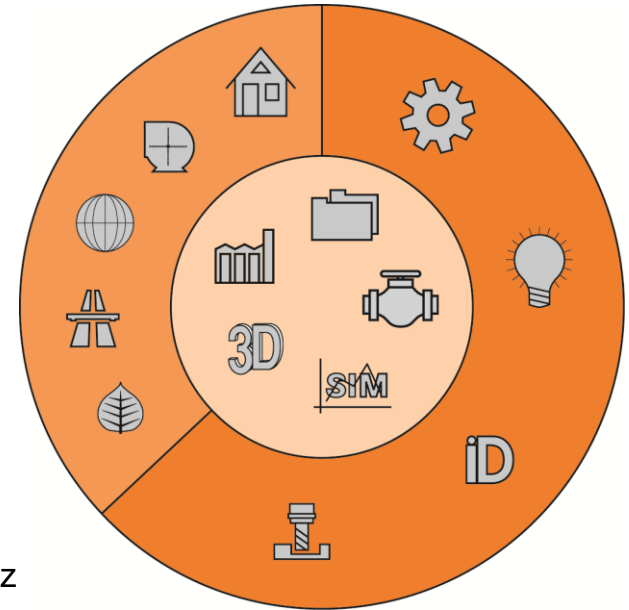
- ~2/3 Industrie: z.B. Maschinenbau, Formen- und Werkzeugbau, Fahrzeug-/Flugzeug-/Schiffsbau, Elektrotechnik, Industriedesign
- ~1/3 BIM: z.B. Architektur, Haustechnik, Tiefbau, Ingenieurbau, Infrastruktur, Garten-/Landschaftsbau
- Bereichsübergreifend: z.B. Digitale Fabrik, PDM/PLM, Simulation, Anlagenbau,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

◆ Umfangreiche Installationsbasis:

>100.000 aktive Arbeitsplätze bei über 25.000 Kunden

◆ Weites Preis-/Leistungsspektrum:

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



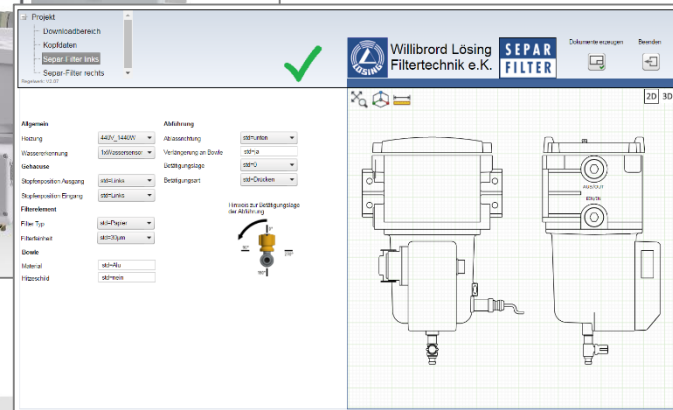
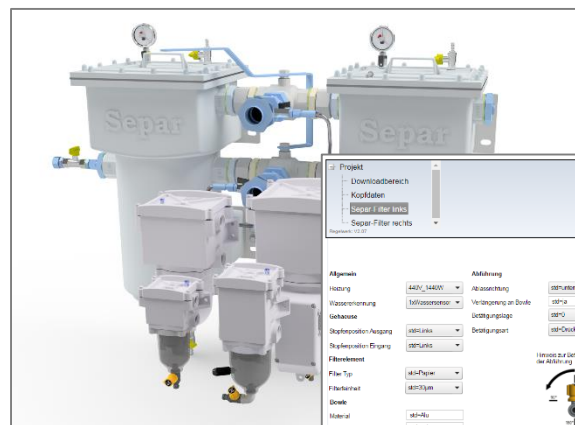
CAD/CAM in der Praxis (Segment Systemhaus)

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

Kunde: Bals Elektrotechnik, Kirchhundem



Kunde:
Willibrord Lösung
Filtertechnik, Hattingen



customX

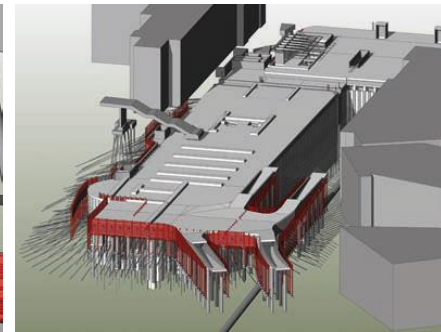
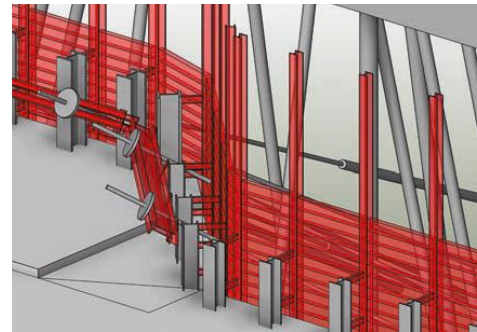


CAD/CAM in der Praxis (Segment Systemhaus)

- Beispiel BIM – Building Information Modeling / Management: Generalplanung großer Bauvorhaben



Kunde: Scherr + Klimke, Ulm



bim  booster

bim  ready

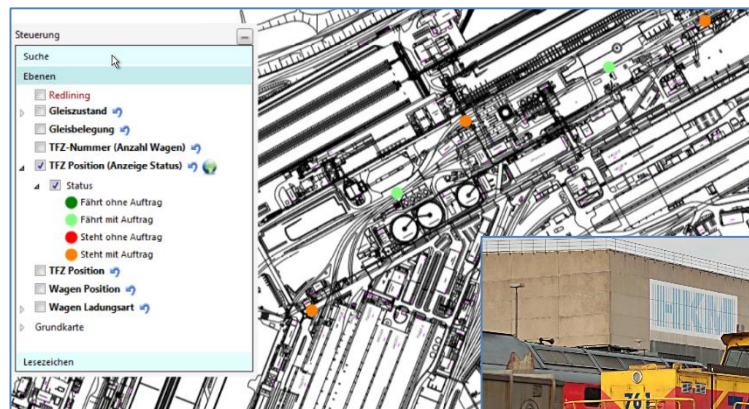


CAD/CAM in der Praxis (Segment Systemhaus)

- 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



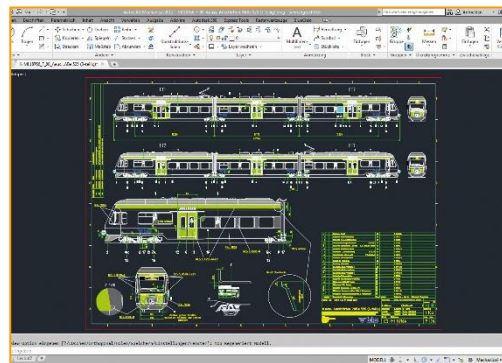
mapedit



CAD/CAM in der Praxis (Segment Systemhaus)

- 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  maschine
CAD as CAD can

CAD/CAM in der Praxis (Segment Systemhaus)

- Beispiel Industrie 4.0 meets BIM:
BIM-kompatible Katalogdaten für Großküchenplanung

Kunde: Rational AG, Landsberg am Lech



Kundenauswahl Systemhaus



CAD/CAM in der Praxis (Segment Software)

■ Beispiel Elektrokonstruktion und -dokumentation: Riesige Walzenlader für Kohle- und Kali-Abbau unter Tage

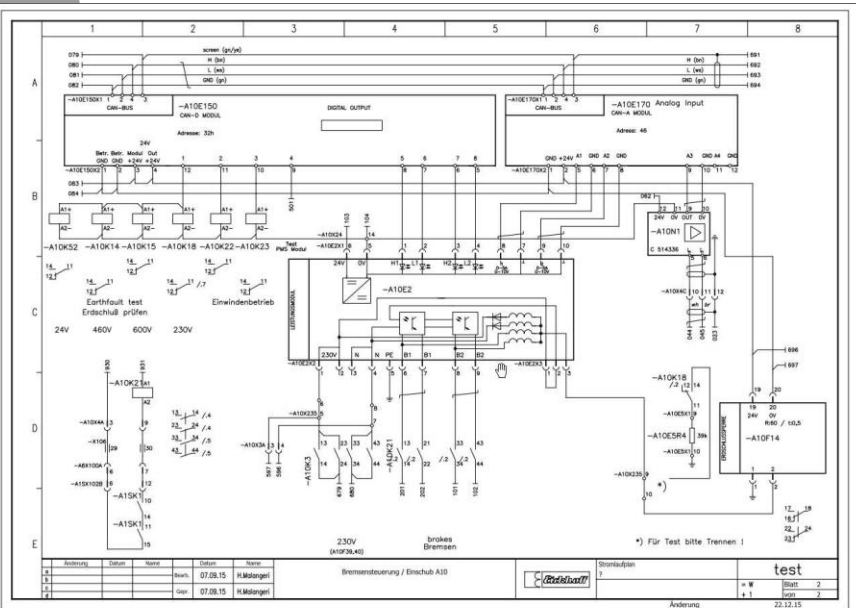
- Produkt ecscad – bis 2008 MuM-Entwicklung, Ende 2008 an Autodesk verkauft – seit 2014 wieder rüchlizensiert und von MuM weiterentwickelt

Kunde:
Eickhoff Bergbautechnik
GmbH, Bochum



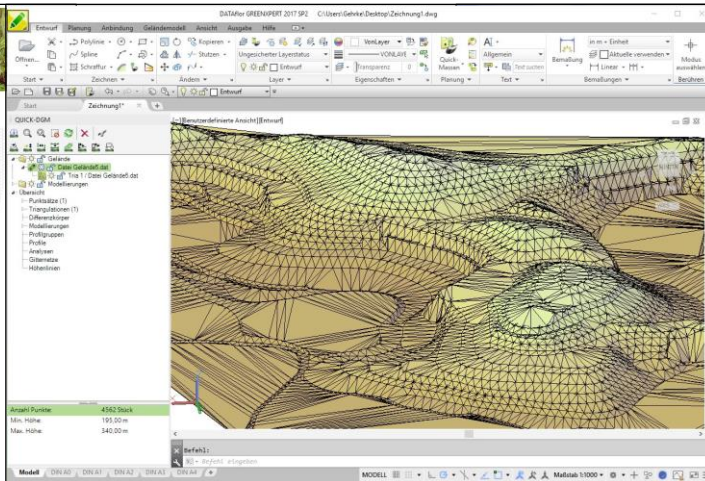
ecs  cad

mensch  maschine
CAD as CAD can



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)



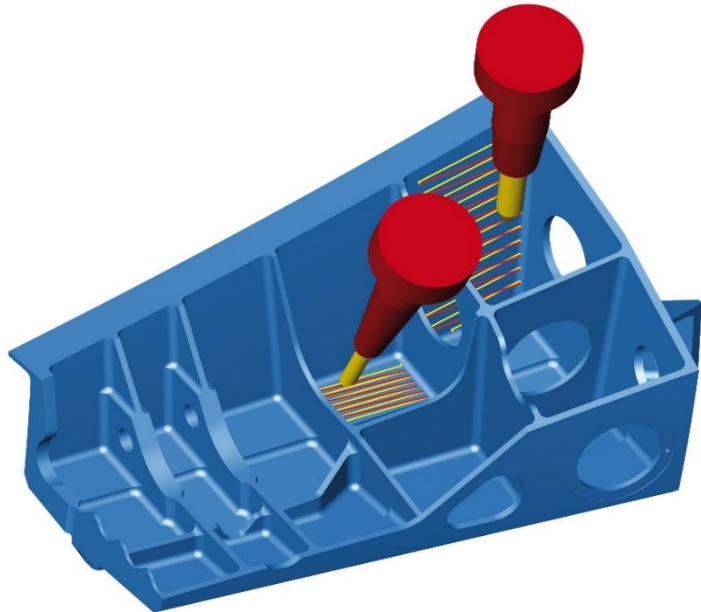
CAD/CAM in der Praxis (Segment Software)

- CAM – Computer Aided Manufacturing
 - Tochterfirma Open Mind – Produktlinie hyperMILL
 - High-End – Erzielter Preis ca. EUR 30.000 / Arbeitsplatz
 - ~26% vom Konzernumsatz / ~45% vom Rohertrag



Projekt: Plane Flächen 10x schneller fräsen durch neuartige Kegelfräser mit leicht konvexer Krümmung. Bearbeitungszeit für dieses Flugzeug-Leichtbauteil: Gesamt 2h05min statt 10h30min

 **OPEN MIND**
THE CAM FORCE



CAD Software
(Konstruktion)

CAM Software
erzeugt NC-Code
für Maschine

Werkzeug-
Maschine mit
NC-Steuerung

CAD/CAM in der Praxis (Segment Software)

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.

Schneller zum Impeller: Fräszeit 1:46 min statt ca. 1h



5x mehr Spanvolumen durch helikales Bohren



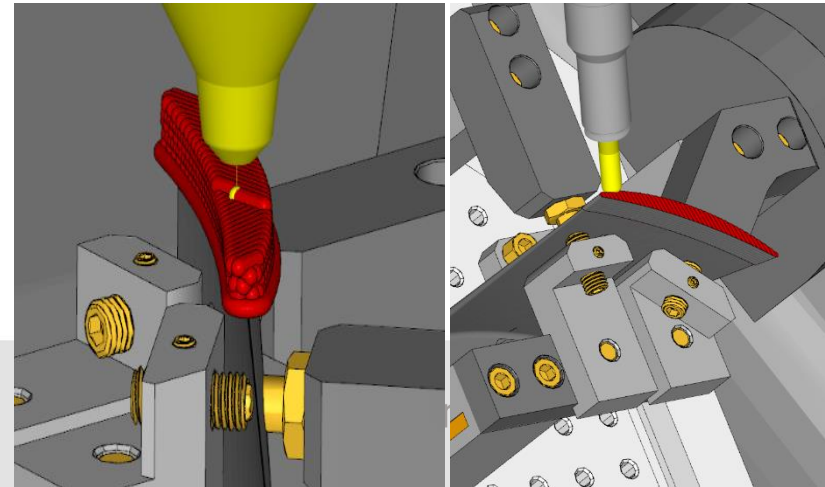
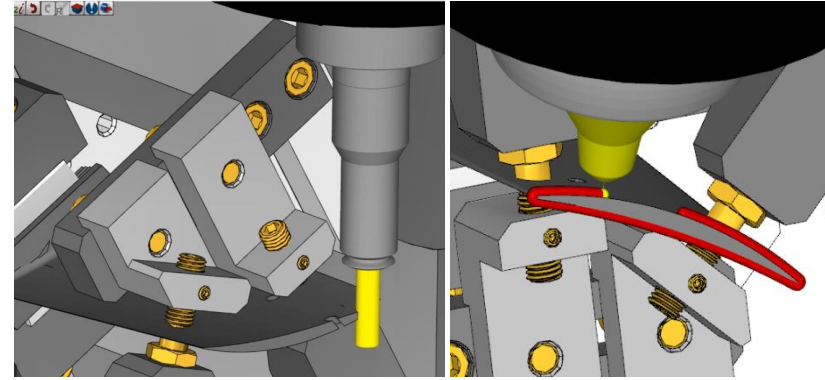
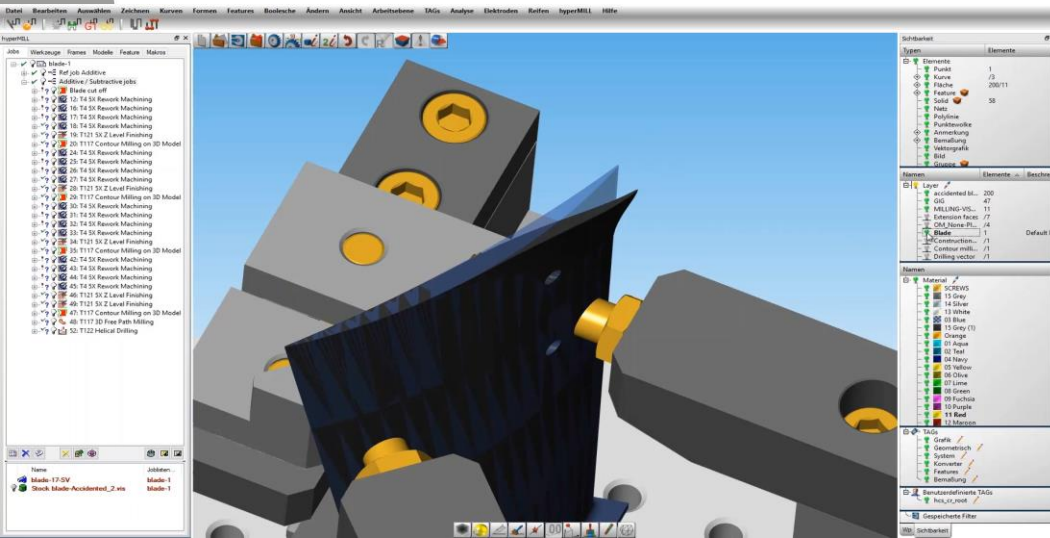
Plane Fläche in 30 sec statt 5:10 min: Faktor 10!



CAD/CAM in der Praxis (Segment Software)

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

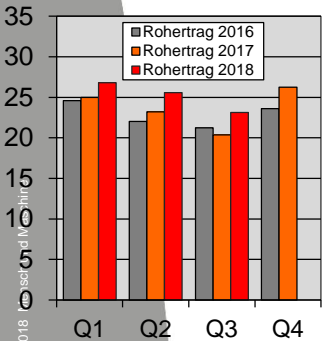
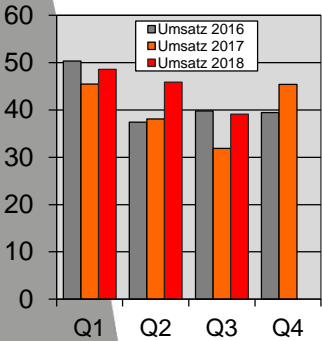
Neuartige hybride 5-Achs-Werkzeugmaschinen mit LMD-Düse (Laser Metal Deposition) können die Vorteile von 3D-Metalldruck (Materialauftrag quasi aus dem Nichts) und Fräsen (Herstellen definierter Flächen hoher Präzision) in einem Bauraum ohne Umspannvorgang kombinieren. hyperMILL unterstützt dieses Verfahren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



Kundenauswahl CAM-Software



Umsatz & Rohertrag



■ Umsatz 2017: EUR 160,85 Mio / -3,7%

- ◆ MuM-Software: EUR 50,47 Mio / +9,1%
- ◆ Systemhaus: EUR 110,38 Mio / -8,6%
- ◆ Rückkehr zu normaler Quartalsverteilung (Q1/Q4 stark, Q3 am schwächsten)
Vj-Vergleich durch Schlussverkauf vor Autodesk-Umstellung auf Miete in Q1 und Q3 verzerrt

■ Rekord-Rohertrag 2017: EUR 94,82 Mio / +3,7%

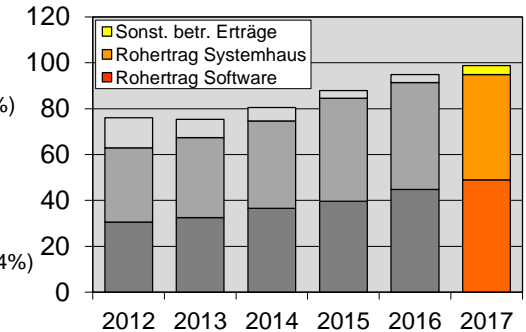
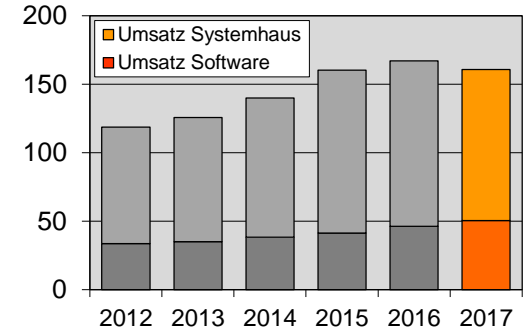
- ◆ MuM-Software: EUR 48,94 Mio / +9,4%
- ◆ Systemhaus: EUR 45,88 Mio / -1,8%
 - ◆ MuM-Anteil: EUR 29,88 Mio / +16% (eigene Software + Dienstleistung)
 - ◆ Autodesk-Anteil: EUR 16,00 Mio / -24% (9M -31% / Q4 +1,3%)
- ◆ Quartalsverteilung gleichmäßiger als beim Umsatz

■ Umsatz 9M/18: EUR 133,55 Mio / +16% (Q1 +7% / Q2 +20% / Q3 +23%)

- ◆ MuM-Software: EUR 40,08 Mio / +11% (Q1 +9,3% / Q2 +12% / Q3 +13%)
- ◆ Systemhaus: EUR 93,47 Mio / +18% (Q1 +5,9% / Q2 +24% / Q3 +28%)
(wie erwartet in Q2/Q3 viele Autodesk-Wartungsverträge auf Miete umgestellt)

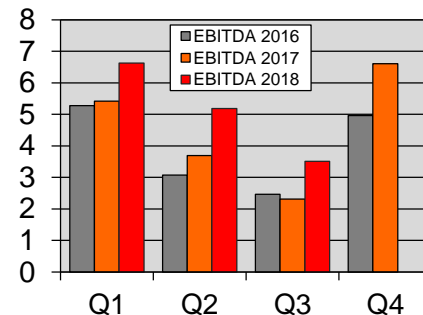
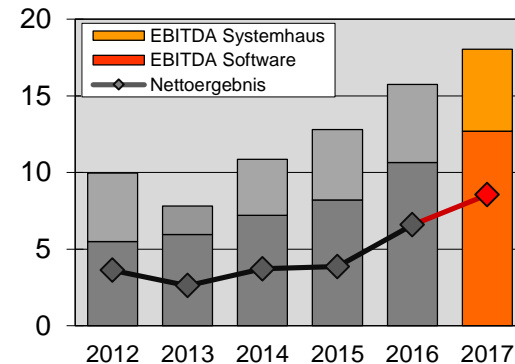
■ Rohertrag 9M/18: EUR 75,52 Mio / +10% (Q1 +7% / Q2 +10% / Q3 +14%)

- ◆ MuM-Software: EUR 39,18 Mio / +12% (Q1 +9,3% / Q2 +14% / Q3 +13%)
- ◆ Systemhaus: EUR 36,34 Mio / +8,2% (Q1 +5,1% / Q2 +6,5% / Q3 +14%)

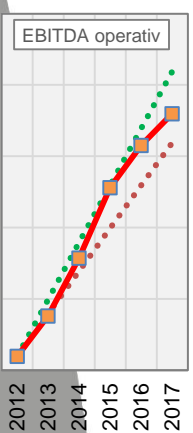


Ergebnis / Cashflow / Dividende

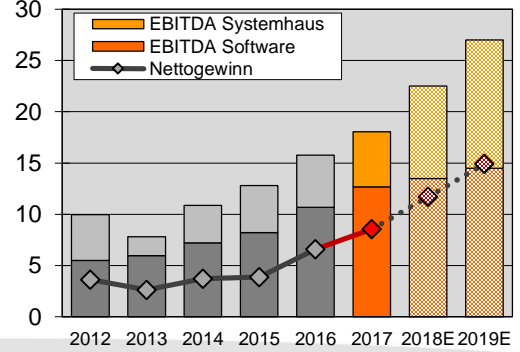
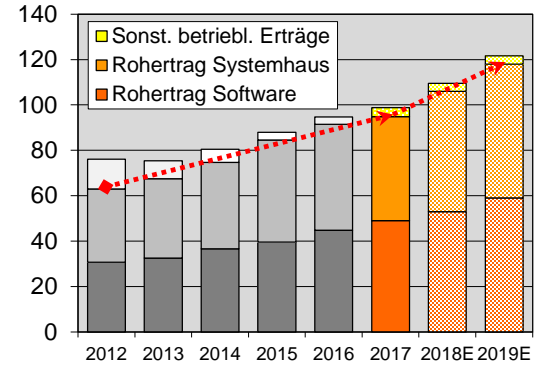
- **Rekord-EBITDA 2017: EUR 18,04 Mio (Vj 15,76 / +14,5%)**
 - ◆ EBITDA-Rendite Konzern: 11,2% (Vj 9,4%)
 - ◆ MuM-Software: EUR 12,69 Mio (Vj 10,66 / +19%) / Rendite 25,2% (Vj 23,1%)
 - ◆ Systemhaus: EUR 5,35 Mio (Vj 5,09 / +5,0%) / Rendite 4,8% (Vj 4,2%)
 - ◆ Q1: +2,7% / Q2: +21% / Q3: -6,3% / Q4: +33%
- ◆ **Rekord-Nettoergebnis 2017: EUR 8,55 Mio (Vj 6,59 / +30%)**
 - ◆ EPS 52,5 Cent (Vj 40)
- ◆ **Operativer Rekord-Cashflow 2017: EUR 15,22 Mio (Vj 14,64)**
 - ◆ Pro Aktie: 93,5 Cent (Vj 90)
- ◆ **Dividende 2017: 50 Cent (Vj 35 / +43%)** in bar oder als Aktiendividende
- ◆ **EBITDA 9M/2018: EUR 15,32 Mio / +34%** (Q1 +22% / Q2 +40% / Q3 +52%)
 - ◆ MuM-Software: EUR 10,09 Mio / +21% (Q1 +17% / Q2 +34% / Q3 +12%)
 - ◆ Systemhaus: EUR 5,23 Mio / +67% (Q1 +33% / Q2 +59% / Q3 +270%)
- ◆ **Netto 9M/2018: EUR 7,61 Mio / +41% // 47 Cent (Vj 33) pro Aktie**
- ◆ **Operativer Cashflow 9M/2018: EUR 11,04 Mio (Vj 13,02)**



Rückblick & Ausblick



- **Rohertrag 2012-2017: EUR +31,8 Mio / +51%**
 - ✓ +8,5% organisches Rohertragswachstum p.a. (Ziel +10%)
Bandbreite von +3,7% (2017) bis +13% (2015)
- **EBITDA rein operativ 2012-2017: EUR +17,0 Mio**
 - ✓ EUR +3,4 Mio p.a. (Zielvorgabe EUR +3 bis +4 Mio)
- **Ausbeute 53%: 1 EUR Rohertrag >> 53 Cent EBITDA**
 - ✓ Gewinnoptimiertes Wachstum durch aktive Kostenkontrolle
- **2018P: Ambitionierte Ziele nach 9M sehr gut unterlegt**
 - ◆ Rohertrag +10-12% auf EUR 104-106 Mio / EBITDA +22-28% auf EUR 22-23 Mio
 - ◆ Netto +30-40% auf EUR 11-12 Mio / EPS 67-73 Cent / Dividende 62-68 Cent
- ◆ **2019E ff: EBITDA-Erhöhung EUR +4-5 Mio p.a.**
 - ◆ Netto EUR +3-4 Mio / EPS +18-24 Cent / Dividende +15-20 Cent p.a.
- **EPS-Mittelfristziel 100 Cent sollte 2020 überschritten werden**
 - ◆ Langfristig dürften sich die EBITDA-Segmentbeiträge weitgehend angleichen



Die MuM-Aktie

Notierungen:

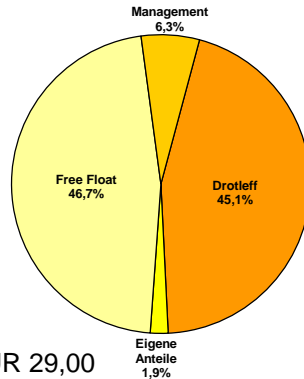
- ◆ scale, Frankfurt (scale30)
- ◆ m:access, München

Designated Sponsors:

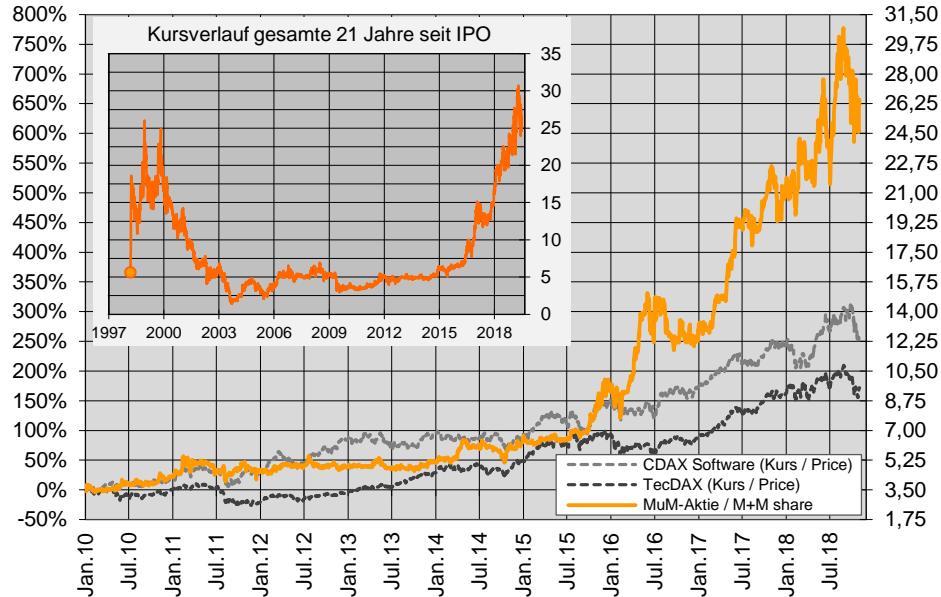
- ◆ LBBW, Stuttgart
- ◆ Oddo Seydler, Frankfurt

Analysten-Coverage:

- ◆ LBBW: „Kaufen“ – Kursziel EUR 29,00
- ◆ Independent Research: „Kaufen“ Kursziel EUR 31,00
- ◆ SMC Research: „Kaufen“ Kursziel EUR 31,30
- ◆ EDISON: **scale** research report – ohne Kursziel



MuM ist börsennotiert und eigentümergeführt



Dividendensumme seit 2010: EUR 2,00

Warum in die MuM-Aktie investieren?

- MuM ist ein führender Anbieter von technischen Softwarelösungen
 - ◆ Gegründet 1984 – seit 34 Jahren am Markt etabliert
 - ◆ Mehr als 25.000 aktive Kunden weltweit
 - ◆ Eigentümergeführt und seit 21 Jahren börsennotiert
- Nachhaltig profitables Wachstum
 - ◆ Organisches Wachstum (CAGR) rund 10% p.a. im langjährigen Durchschnitt
 - ◆ EBITDA-Rendite 2017 11,2% // 2018P ~12,5% - mittelfristiges Potenzial >16%
 - ◆ EPS-Wachstumspotenzial von über 100% in den nächsten 3-4 Jahren
- Gute Dividendenrendite durch hohe Ausschüttungsquote
 - ◆ Wenig CAPEX, da Software-Entwicklung weit überwiegend nicht aktiviert wird



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

