

Exklusivinterview mit Adi Drotleff von der Mensch und Maschine Software SE

Donnerstag, Apr 26 2018

[do](#)



In unserem heutigen Interview konnten wir unsere Fragen an Herrn Adi Drotleff, Verwaltungsratsvorsitzender der Mensch und Maschine Software SE (ISIN: DE0006580806), stellen.

Herr Drotleff, Mensch und Maschine hat seinen Q1-Bericht vorgelegt. Mit einem EBITDA von 6,62 Mio. Euro haben Sie das beste Quartalsergebnis in der Unternehmensgeschichte erreicht. Hatten Sie im Vorfeld erwartet, dass das Q1 sogar das traditionell starke Schlussquartal aus dem Vorjahr überflügelt?

Adi Drotleff: Wir freuen uns hauptsächlich darüber, dass wir mit einem Plus von 22% beim EBITDA und von 30% beim Nettoergebnis ein ordentliches Ertragswachstum geschafft haben und damit unsere ambitionierten Ziele für 2018 solide untermauern konnten. Das Übertreffen des starken Q4 war eher eine nette Randnotiz und hat sich insofern als Headline angeboten.

Welche Bedeutung hat für Sie der operative Cashflow, der gegenüber dem Vorjahreswert von 7,7 Mio. Euro zwar rückläufig war, mit 6,8 Mio. Euro aber doppelt so hoch wie das Nettoergebnis ausgefallen ist?

Adi Drotleff: Der operative Cashflow läuft ja schon seit Jahren dem Nettoergebnis weit voraus und hat 2017 mit 93 Cent pro Aktie demonstriert, dass auch Netto die Marke von einem Euro pro Aktie keine ferne Utopie mehr ist. Wichtig ist uns der Cashflow auf jeden Fall als Richtschnur für die Dividendenausschüttung. Insofern ist es interessant, dass schon der Cashflow der ersten drei Monate des Jahres ausreicht, um den Baranteil der auf der Hauptversammlung am 9. Mai zu beschließenden Dividende für 2017 abzudecken, die – wie die letzten Jahre auch – in bar oder Aktien beziehbar ist.

Haben Sie nach dem Q1 nun Gewissheit, dass die durch die Umstellung Ihres Lieferanten Autodesk auf das Mietmodell ausgelösten Bremseffekte im Systemhausgeschäft endgültig der Vergangenheit angehören?

Adi Drotleff: Auf jeden Fall, auch wenn in Q4 und Q1 noch nicht sehr viel Schub von der Autodesk-Seite kam. Das Potenzial ist aber enorm, denn die Software-Vermietung bringt zwar im ersten Jahr deutlich weniger als der Verkauf, aber in den Folgejahren sind die Raten mehr als doppelt so hoch wie beim klassischen Wartungsvertrag. Autodesk geht von einer Verdoppelung der Umsätze in den nächsten 3 bis 4 Jahren aus, was durchaus realistisch ist, da es von Pionieren der Mietumstellung wie Adobe bereits bewiesen wurde. Als größter europäischer Systemhaus-Partner von Autodesk dürften wir an einem solchen Wachstum wie immer in hohem Maße partizipieren.

Das Systemhausgeschäft befindet sich wieder auf Wachstumskurs, der Umsatz im Softwaresegment ist im ersten Quartal allerdings noch schneller gewachsen. Ist das eine Momentaufnahme oder erwarten Sie dort auch weiterhin eine größere Dynamik?

Adi Drotleff: Wegen der Fälligkeit vieler mehrjähriger Wartungsverträge haben wir in unseren Planungen ein Anziehen der Systemhaus-Umsätze im Q2 antizipiert. Insofern könnten schon zum Halbjahr beide Segmente eine ähnlich hohe Umsatzdynamik aufweisen. Beim EBITDA hat bereits im Q1 die Software mit guten +17% zugelegt, das Systemhaus aber mit noch besseren +33%. Die EBITDA-Segmentbeiträge, die 2017 noch mit gut 70% von der Software dominiert wurden, dürften sich bis 2020 weitgehend angleichen, was beim Rohertrag ja schon länger der Fall ist.

Was sind die wichtigsten Wachstumstreiber im Softwaresegment?

Adi Drotleff: Wir sehen im Moment sowohl im Bereich CAM, der mit einem Anteil von ca. 85% das Software-Segment dominiert, als auch bei den kleineren Feldern Garten-, Landschafts- und Tiefbau sowie Elektrotechnik-Planung sehr erfreuliche Wachstumsimpulse. Die Kunden honorieren ganz klar, dass wir ein hohes Entwicklungstempo vorlegen: Bei CAM haben wir zum Beispiel einen komplett neuen 3D-CAD-Kern entwickelt, im GaLaBau ein Virtual-Reality-Tool zur Visualisierung von Gärten und in der E-Technik entsteht gerade eine ganz neue Software-Generation. Damit gehören wir in unserer Nische nicht nur zu den profitabelsten, sondern auch zu den innovativsten Softwarehäusern.

Obwohl die Wachstumsrate beim Rohertrag im ersten Quartal „nur“ bei 7,2 % und damit noch deutlich unter dem für das Gesamtjahr 2018 angepeilten Plus von 10 bis 12 % lag, haben Sie die Prognose für das Gesamtjahr bestätigt. Woher rührt Ihr Optimismus einer noch stärkeren Ertragsentwicklung in den Folgequartalen?

Adi Drotleff: Wir erwarten ja wie vorhin erwähnt eine Steigerung der Umsatzdynamik ab Q2. Zudem kommen wir bei den Kosten im Systemhaussegment mit einem sehr niedrigen Sockel aus dem Jahr 2017, sind aber hervorragend aufgestellt und müssen deshalb nicht sehr stark aufs Gas drücken. Beides zusammen ist ein guter Hebel für die Ertragsentwicklung im Rest des Jahres und darüber hinaus.

Welche Erwartungen haben Sie an das laufende zweite Quartal? Dürfen Ihre Aktionäre das nächste Rekordergebnis erwarten?

Adi Drotleff: Aufgrund unserer Quartalsverteilung wäre das recht unwahrscheinlich, denn Q2 und vor allem Q3 sind bei uns traditionell schwächer als die starken Quartale Q1 und Q4. Dafür dürften die Wachstumsraten prozentual deutlich höher ausfallen. Und im Schlussquartal gibt es das nächste Rekordergebnis, da bin ich sicher.

Für das Geschäftsjahr 2018 stellen Sie erneut eine kräftige Dividendenanhebung auf 62 bis 68 Cent in Aussicht. Würden Sie Ihre großzügige Ausschüttungspolitik überdenken, falls Sie auf ein interessantes größeres Akquisitionsojekt stoßen sollten?

Adi Drotleff: Das ist eine sehr hypothetische Frage, denn wir sind überhaupt nicht auf Brautschau, solange wir noch so hohe Margenpotenziale ohne externes Wachstum heben können. Von der 2017 erreichten EBITDA-Rendite von 4,8% im Systemhaus-Segment bis zur Zielrendite 10% ist es noch ein gutes Stück und im Konzern können wir von 11,2% bis über 15% laufen, bevor wir über eventuelle Akquisitionen nachdenken müssen. Allerdings halte ich es auch dann für unwahrscheinlich, dass wir unsere Dividendenpolitik ändern, denn es stehen uns viele attraktive Finanzierungsoptionen offen.

MuM hat ein laufendes Aktienrückkaufprogramm und auch Sie selbst sind regelmäßig auf der Käuferseite unterwegs. In welchem Umfang planen Sie bzw. die Gesellschaft in 2018 weitere Käufe?

Adi Drotleff: MuM ist bei seinem Rückkaufprogramm als schwäbische Hausfrau unterwegs und kauft dann, wenn die Differenz zwischen gesparter Dividendenrendite und Refinanzierungszins groß genug ist. Das ist derzeit bei etwa 22 Euro der Fall, weshalb wir im ersten Quartal zwar nicht sehr viel, aber immerhin TEUR 187 für Rückkäufe ausgegeben haben. Und bei mir dürfen Sie davon ausgehen, dass ich wie schon in den drei vergangenen Jahren die Option Aktiendividende stark in Betracht ziehe.

Herr Drotleff, vielen Dank für das Interview.

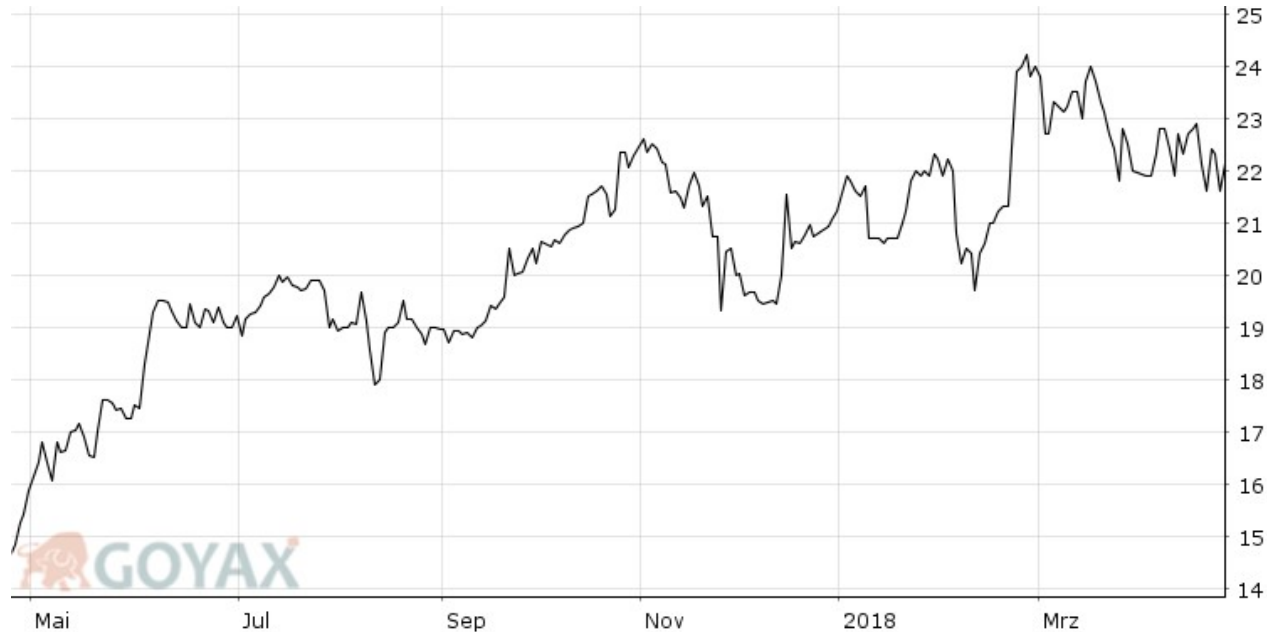


Chart: Mensch und Maschine Software SE | Powered by GOYAX.de

Adi Drotleff, Verwaltungsratsvorsitzender der Mensch und Maschine Software SE



Adi Drotleff, Diplom-Informatiker, Gründer und Verwaltungsratsvorsitzender, Geschäftsführender Direktor, Verwaltungsratsvorsitzender

Kurzinfo zum Unternehmen

Die Mensch und Maschine Software SE (MuM) ist einer der führenden europäischen Anbieter von Computer Aided Design / Manufacturing (CAD/CAM), Product Data Management (PDM) und Building Information Management (BIM) mit Standorten in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Frankreich, Italien, England, Polen, Rumänien, Spanien, USA, Brasilien, Japan und dem asiatisch-pazifischen Raum.

Das MuM-Angebotsspektrum ist breit gefächert und umfasst CAD/CAM/PDM/BIM-Lösungen in verschiedenen Preis-/Leistungs-Klassen für die wichtigsten Branchen (z.B. Maschinenbau, Elektrotechnik, Architektur, Infrastruktur). Die 1984 gegründete Firma hat ihren Hauptsitz in Wessling bei München. Im Jahr 2016 wurde mit 759 Mitarbeitern ein Konzernumsatz von rund 167 Mio Euro erzielt. Die MuM-Aktie ist in Frankfurt (scale) und München (m:access) notiert.