

A photograph of a large industrial facility, likely a power plant or manufacturing plant, featuring rows of green machinery and complex piping systems. The scene is brightly lit, and the machinery is arranged in a long, orderly line.

Mensch und Maschine Software SE

Unternehmenspräsentation

Stand 18. September 2020 / Halbjahresbericht 2020

man  machine
CAD as CAD can

mensch  maschine
CAD as CAD can

Geschäftsmodell

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

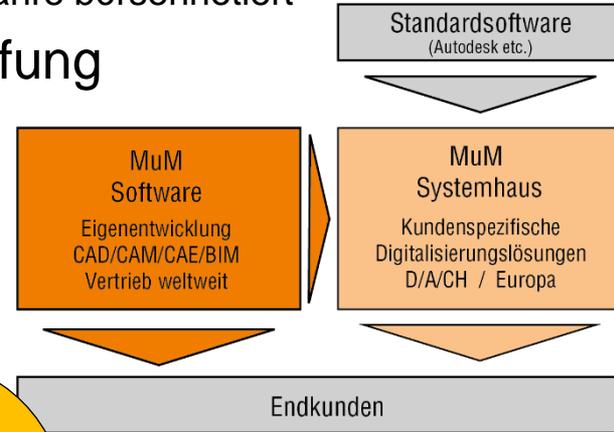
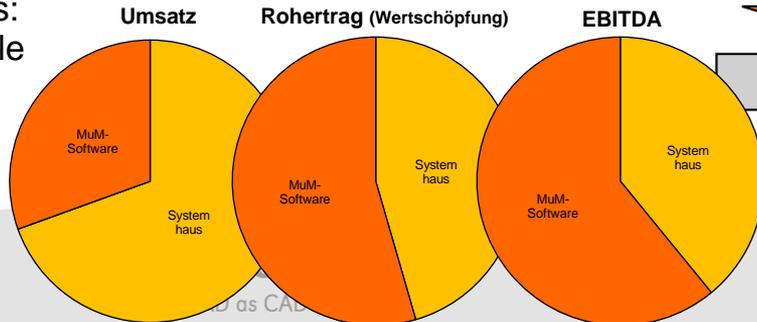
- ◆ CAD/CAM/CAE = Computer Aided Design / Manufacturing / Engineering
PDM = Product Data Management / BIM = Building Information Management
- ◆ Gegründet 1984 - 36 Jahre am Markt // IPO 1997 - 23 Jahre börsennotiert

■ Zwei Segmente, >80% eigene Wertschöpfung

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

Stärke Systemhaus:
Umsatz/Marktanteile

Stärke Software:
Sehr profitabel



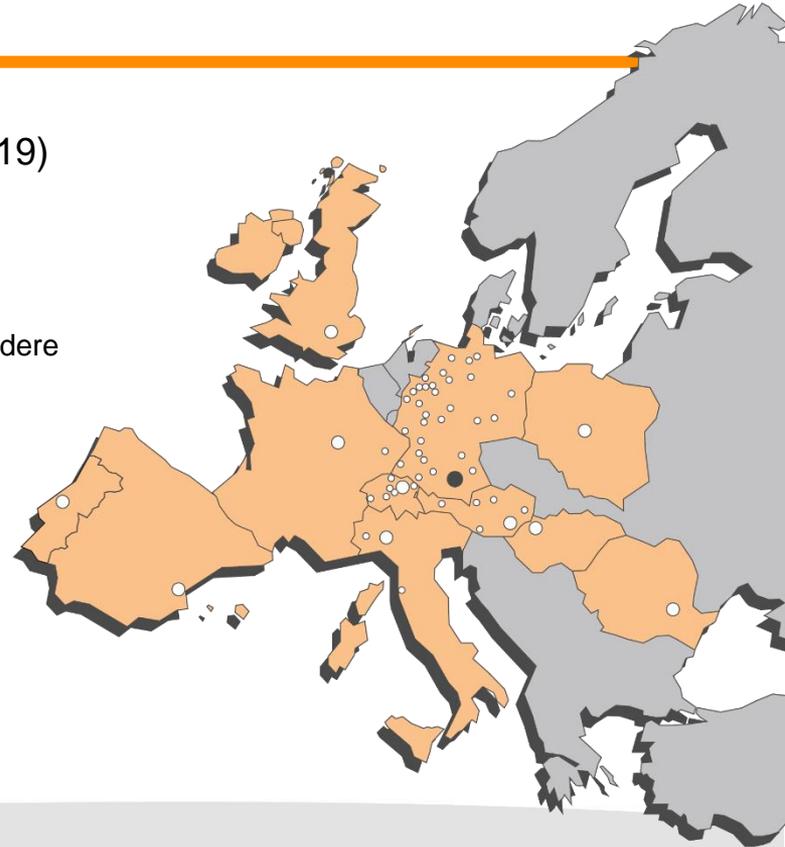
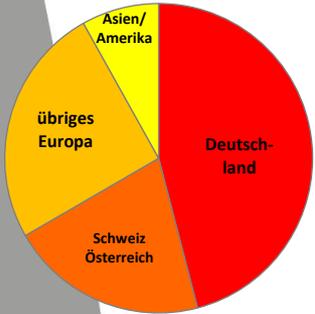
Geschäftsmodell

■ 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)

■ Anzahl Mitarbeiter/innen:

- ◆ Brutto-Mitarbeiterzahl 30.6.2020: 1.019
- ◆ Vollzeitäquivalent H1/2020: 964 (Vj 930)
 - 503 / 52% (Vj 462 / 50%) MuM-Software
 - 461 / 48% (Vj 468 / 50%) Systemhaus



Geschäftsmodell

■ Breite Branchenverteilung:

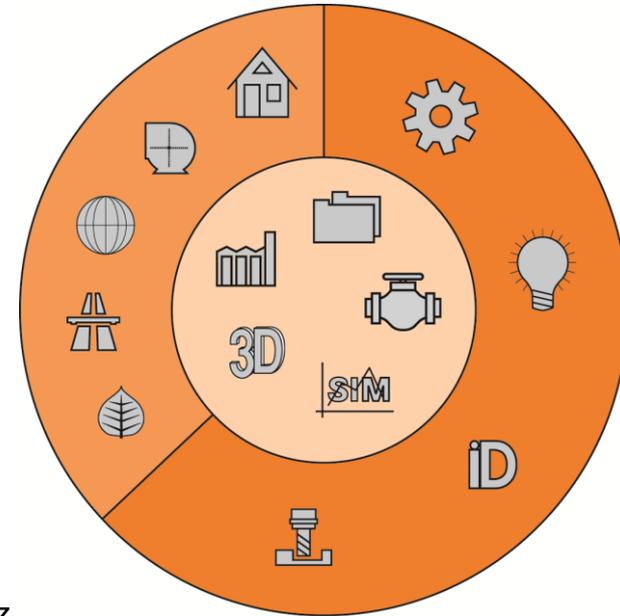
- ~2/3 Industrie: z.B. Maschinenbau, Formen-/Werkzeugbau, Fahrzeug-/Flugzeug-/Schiffsbau, Elektrotechnik, Verfahrenstechnik, Hydraulik, Pneumatik, Industriedesign
- ~1/3 BIM: z.B. Architektur, Haustechnik, Ingenieurbau, Brücken-/Tunnelbau, Tiefbau, Infrastruktur, Liegenschaftsverwaltung, Garten-/Landschaftsbau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

◆ Umfangreiche Installationsbasis:

>100.000 aktive Arbeitsplätze bei über 30.000 Kunden

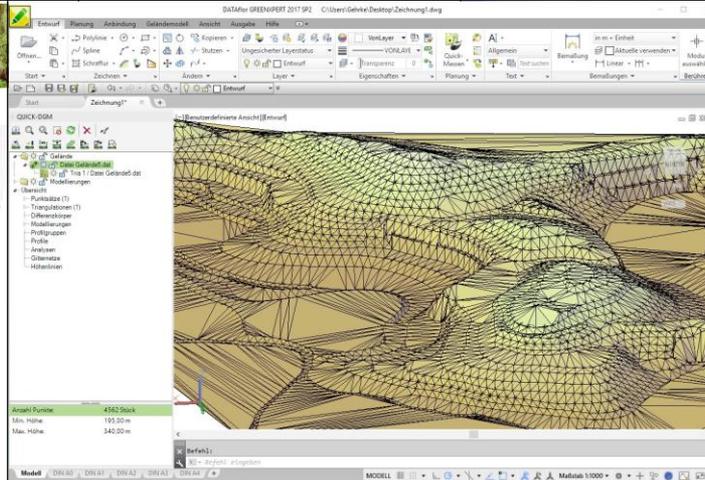
◆ Weites Preis-/Leistungsspektrum:

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



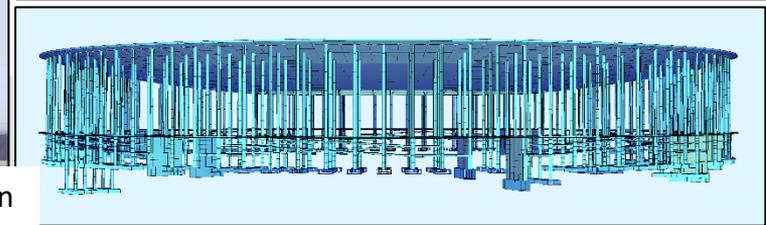
CAD/CAM in der Praxis (Segment Software)

- 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)



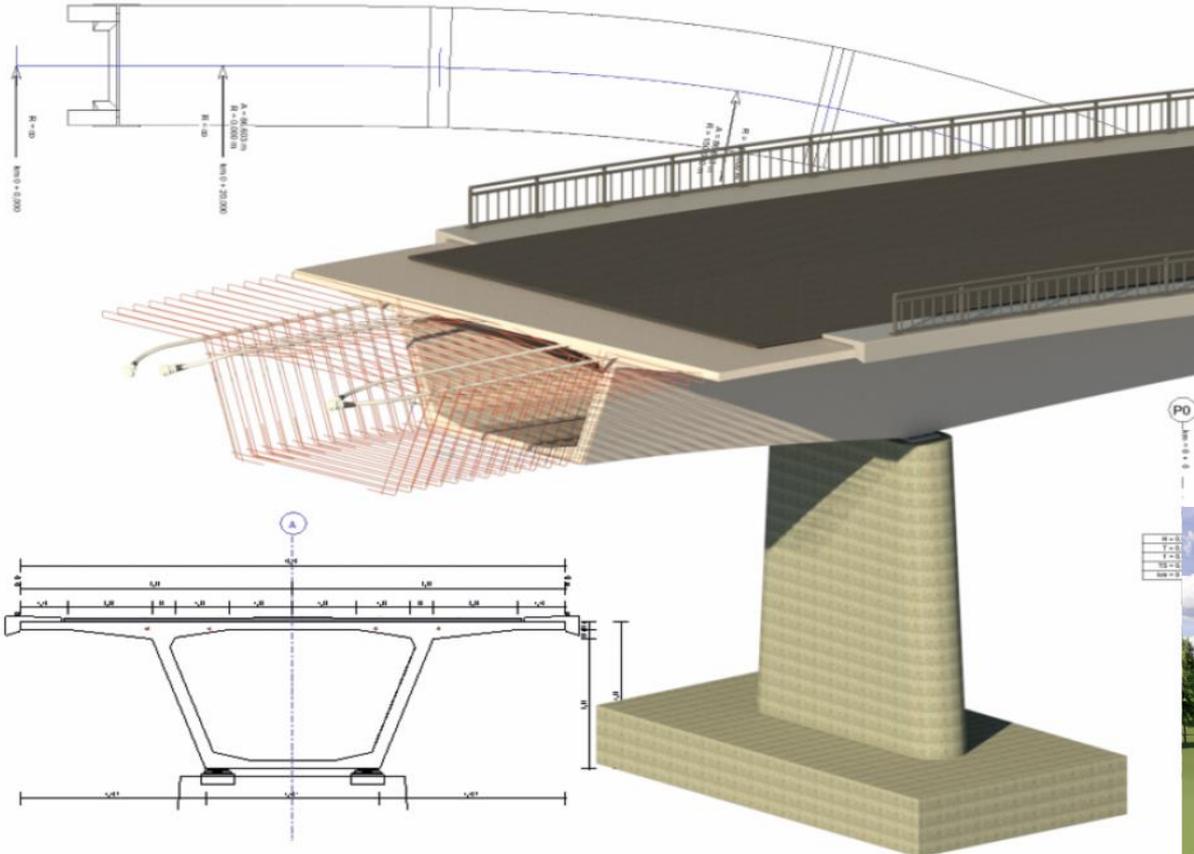
CAD/CAM in der Praxis (Segment Software)

- 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.



SOFiSTiK



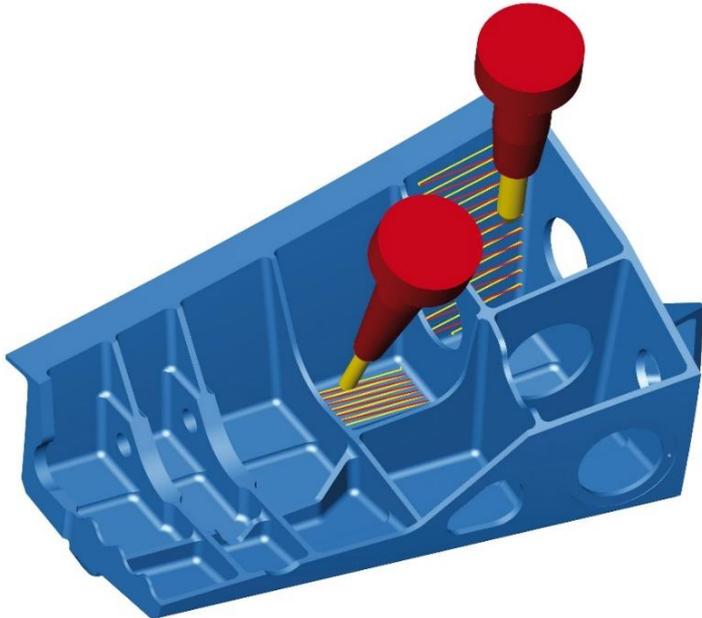
CAD/CAM in der Praxis (Segment Software)

- 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)

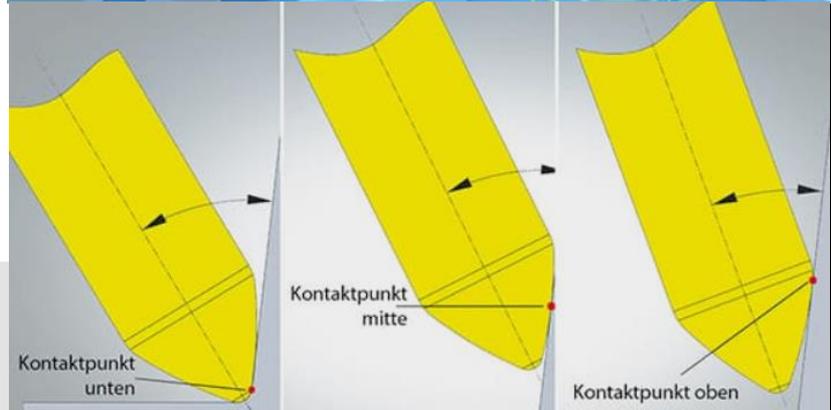
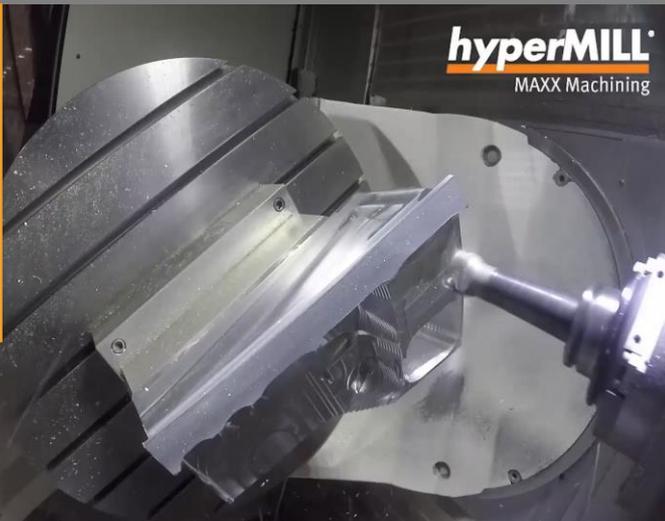
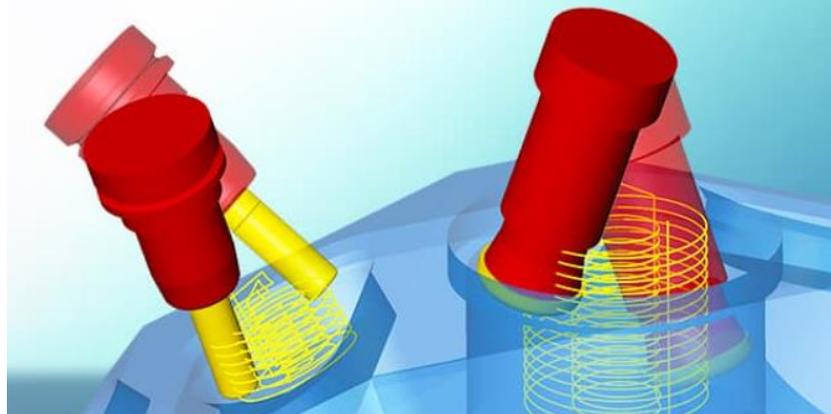
Bis 5x mehr Spanvolumen durch „helikales“ Schruppen.

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

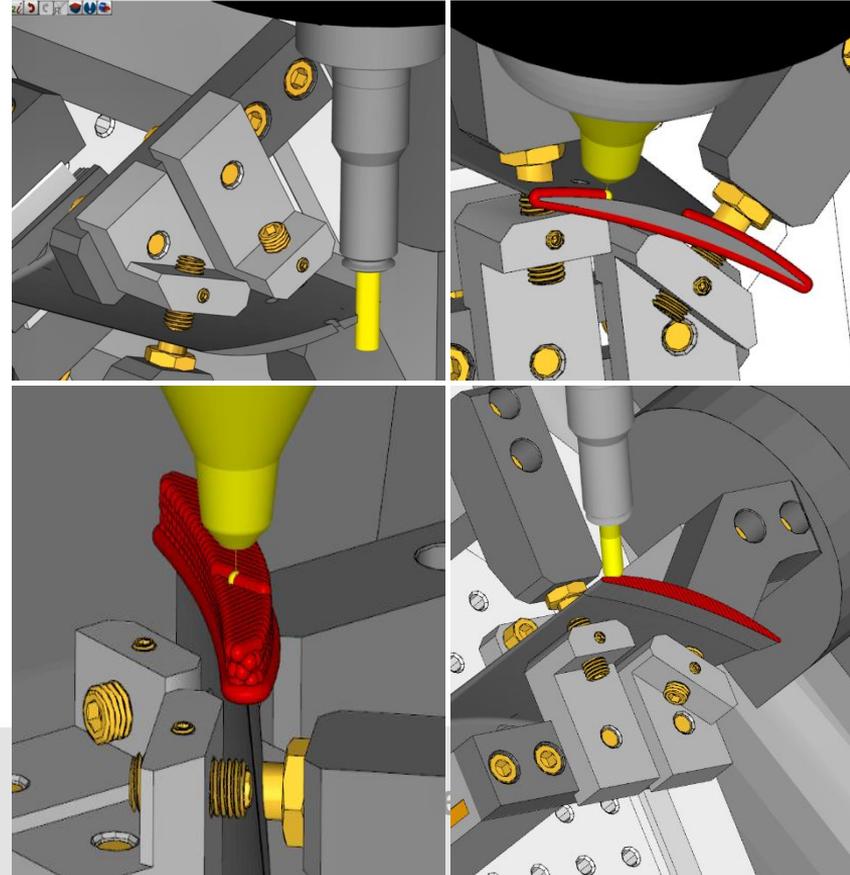
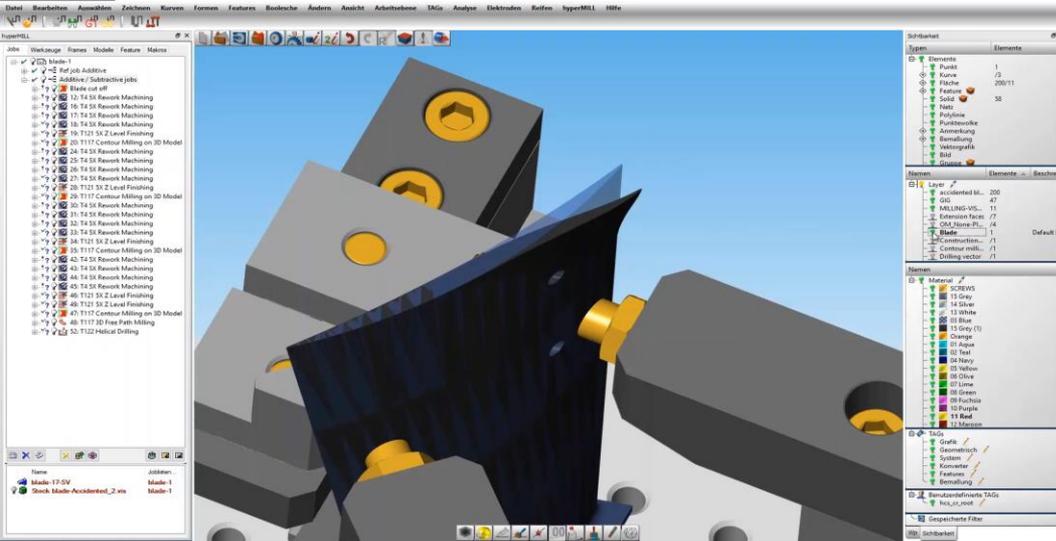
78% beim Schruppen + 90% beim Ebenen-Schlichten:



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

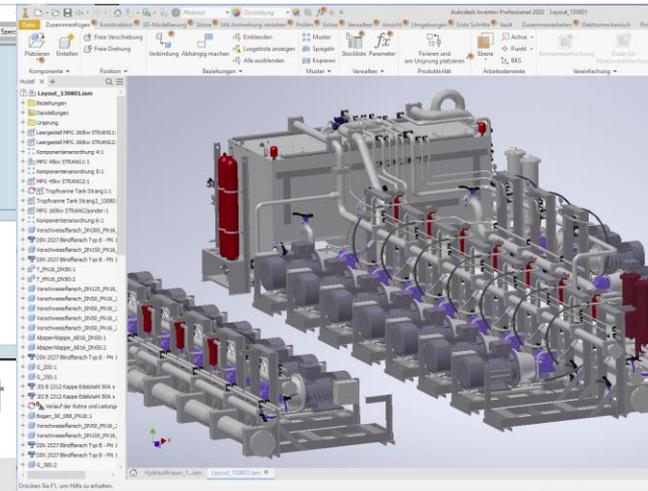
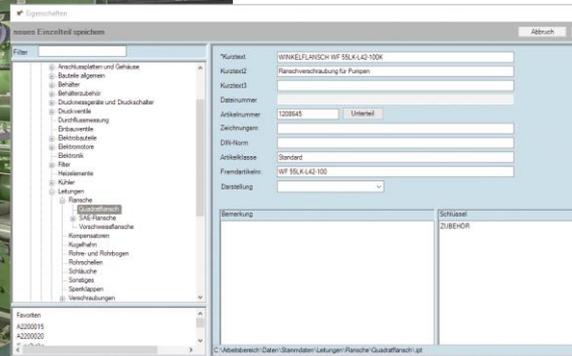


Digitalisierung in der Praxis (Segment Systemhaus)

- Beispiel Datenmanagement für Industriekunden:
Konstruktions- und ERP-Daten verbinden - mit MuM PDM pinpoint



Kunde: Otto Zimmermann GmbH,
Saarbrücken, Deutschland



pdm  pinpoint



man  machine
CAD as CAD can

mensch  maschine
CAD as CAD can

Digitalisierung in der Praxis (Segment Systemhaus)

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



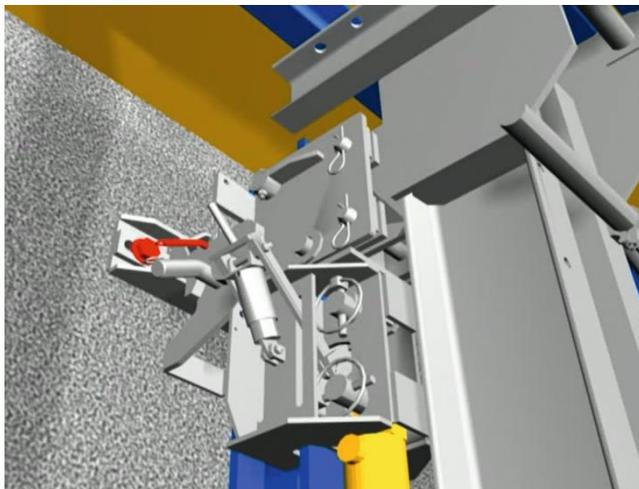
bim  booster bim  ready

Digitalisierung 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:

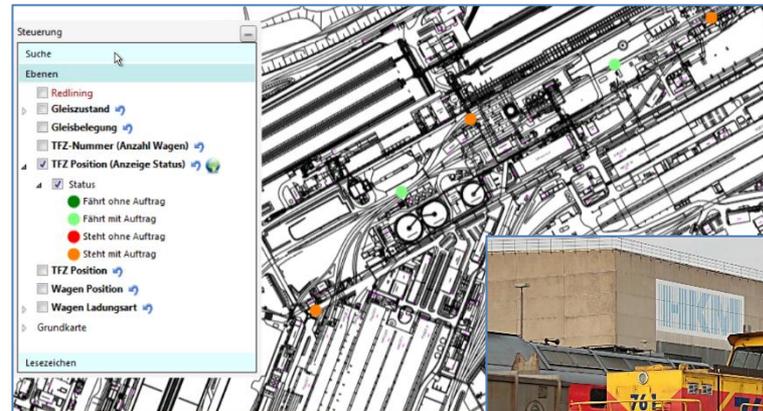


Digitalisierung in der Praxis (Segment Systemhaus)

- 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



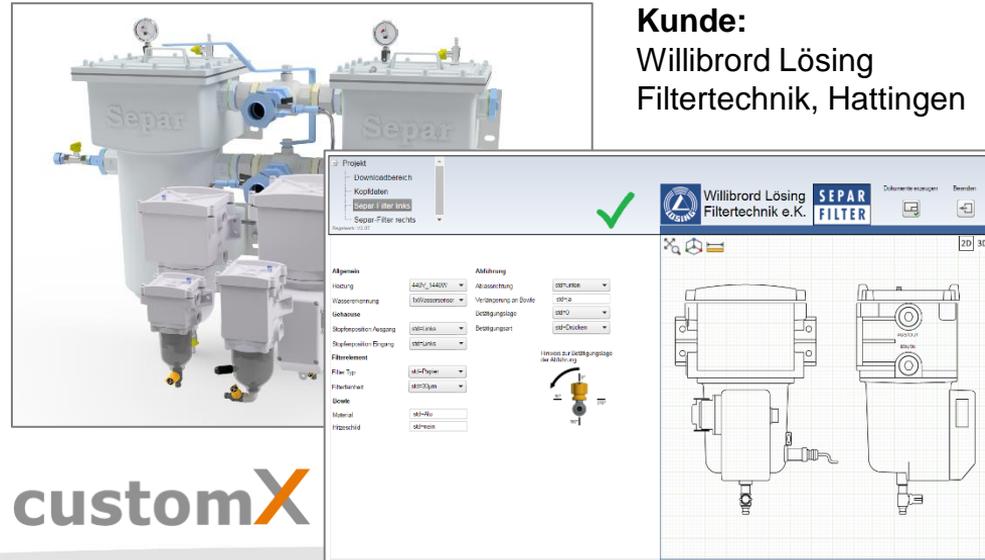
Digitalisierung in der Praxis (Segment Systemhaus)

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

Kunde: Bals Elektrotechnik, Kirchhundem



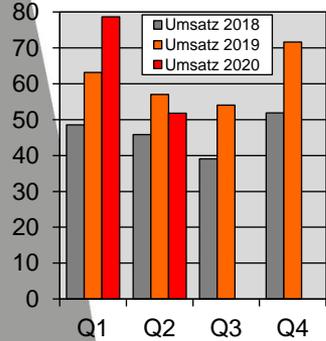
Kunde:
Willibrord Lösung
Filtertechnik, Hattingen



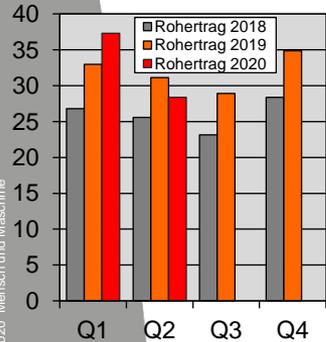
Kundenauswahl Systemhaus



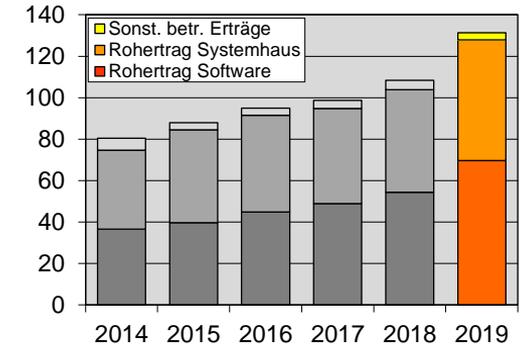
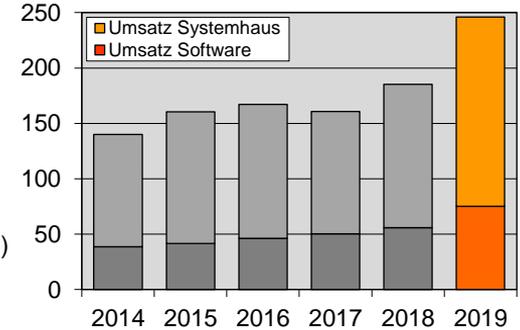
Umsatz & Rohertrag



- **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% (rein organisch)
 - ◆ Starkes Wachstum - Gegenreaktion auf temporären Bremseffekt der Autodesk-Umstellung von Verkauf auf Vermietung in 2016/17
- **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% (rein organisch)



- **Rekordumsatz H1/2020: EUR 130,38 Mio / +8,5%** **H1/2020**
 - ◆ MuM-Software: EUR 37,87 Mio / +1,0%
 - ◆ Systemhaus: EUR 92,51 Mio / +12%
 - ◆ Q1: +24,5% / Q2: -9,3%
- **Rekord-Rohertrag H1/2020: EUR 65,68 Mio / +2,4%**
 - ◆ MuM-Software: EUR 34,69 Mio / -1,5%
 - ◆ Systemhaus: EUR 30,99 Mio / +7,2%
 - ◆ Q1: +13% / Q2: -8,8%



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% (rein organisch)

■ Rekord-Netto 2019: EUR 16,67 Mio / +43% // EPS 99 Cent (Vj 71,5)

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

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

■ Rekord-EBITDA H1/20: EUR 21,21 Mio / +15%

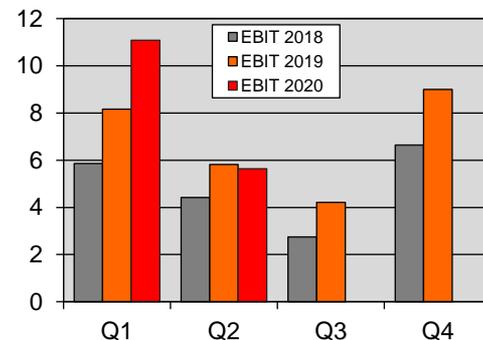
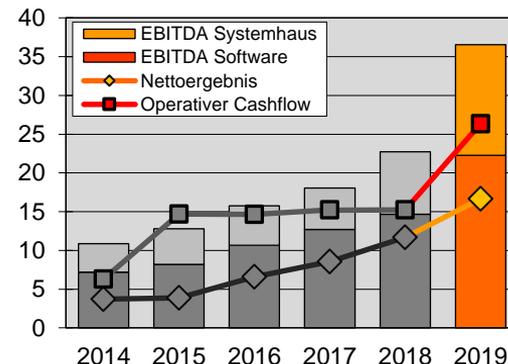
H1/2020

■ Rekord-EBIT H1/2020: EUR 16,72 Mio / +19%

- ◆ MuM-Software: EUR 9,95 Mio / +7,7%
- ◆ Systemhaus: EUR 6,77 Mio / +42%
- ◆ Q1: +36% / Q2: -3,7%

■ Rekord-Netto H1/20: EUR 9,99 Mio / +18% // EPS 60 Cent (Vj 50)

■ Operativer Rekord-Cashflow H1/2020: EUR 24,46 Mio / +79%



Q1 sehr stark
Q2 mit Corona-Bremseffekten (wie erwartet), aber sehr guter Kostendisziplin
H1 bleibt solide auf Rekordkurs



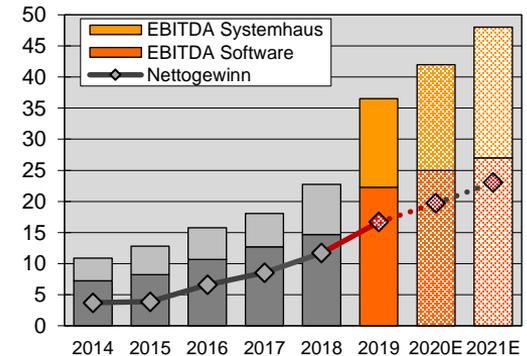
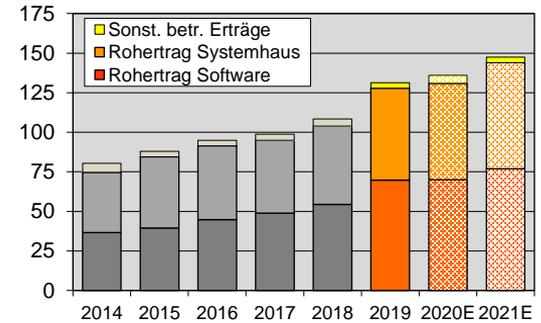
Rückblick & Ausblick

Rückblick auf profitables Wachstum:

- Rohertrag 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 Rohertrag >> 48 Cent mehr EBITDA
 - ✓ Gewinnoptimiertes Wachstum mit effektivem Kostenmanagement

Klares Ziel: Weiter nachhaltig profitabel wachsen

- 2020E: Konzentration auf Ergebnisziel kein Fokus auf Umsatz/Rohertrag
 - ◆ EPS +18-24 Cent auf 117-123 Cent / Dividende +15-20 Cent auf 100-105 Cent +10 Cent EPS bereits zum Halbjahr erreicht / moderate Erholung der Kundennachfrage genügt
- 2021E ff: Organ. Wachstum + Renditepotenzial = Skaleneffekt
 - ◆ Umsatz/Rohertrag +8-12% p.a.
 - ◆ EPS +18-24 Cent / Dividende +15-20 Cent p.a.



Die MuM-Aktie

Notierungen:

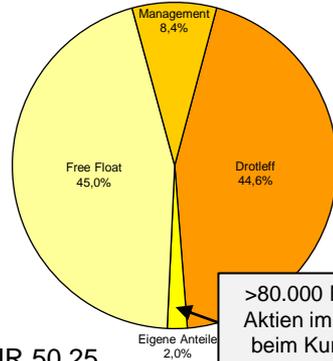
- ◆ scale, Frankfurt (scale30)
- ◆ m:access, München

Designated Sponsors:

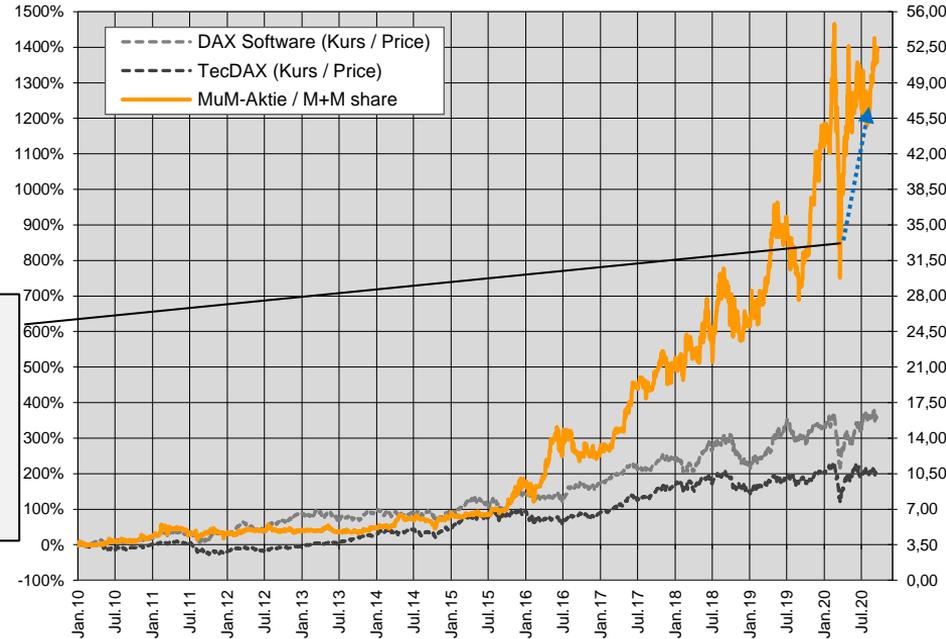
- ◆ LBBW, Stuttgart
- ◆ Oddo Seydler, Frankfurt

Analysten-Coverage:

- ◆ LBBW: „Halten“ – Kursziel EUR 50,25
- ◆ SMC Research: „Halten“ – Kursziel EUR 52,20
- ◆ EDISON: **scale** research report – kein Kursziel



>80.000 MuM-Aktien im März beim Kurstief rückgekauft (zu EUR 33,22) und im Juli für Aktiendividende (zu EUR 46,80) verwendet



Dividendensumme seit 2010: EUR 3,50

MuM ist börsennotiert und eigentümergeführt



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 H1/2020 bei 16,3% - 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

