



Mensch und Maschine Software SE

Unternehmenspräsentation

Stand 21. Oktober 2020 / Q3-Bericht 2020



Geschäftsmodell

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

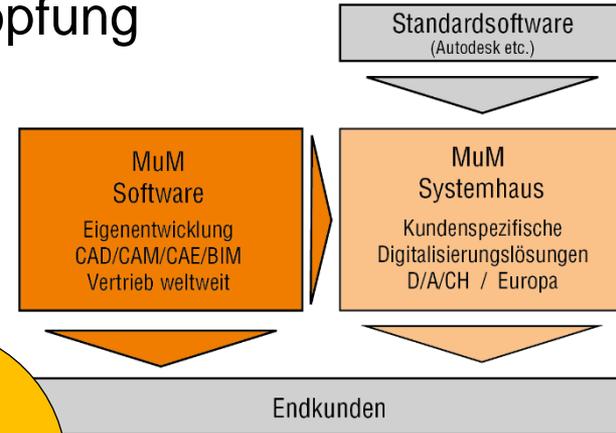
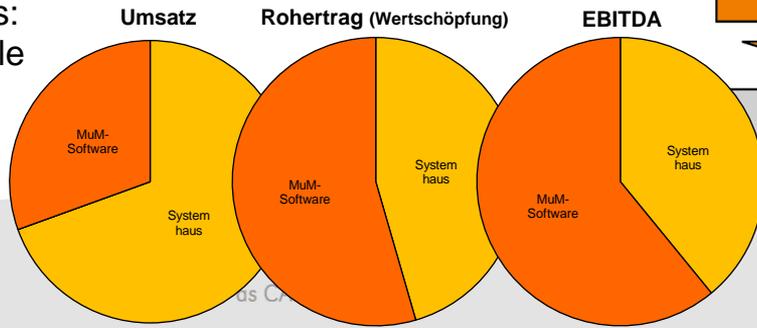
- ◆ CAD/CAM/CAE = Computer Aided Design / Manufacturing / Engineering
PDM = Product Data Management / BIM = Building Information Management
- ◆ Gegründet 1984 - 36 Jahre am Markt // IPO 1997 - 23 Jahre börsennotiert

■ Zwei Segmente // >75% Eigene Wertschöpfung

- ◆ **MuM-Software: Eigene Standardsoftware**
~70% CAD/CAM // ~30% BIM / Garten/Landschaftsbau / CAE
- ◆ **Systemhaus: Technische Digitalisierungslösungen**
Eigene Wertschöpfung: ~60/40% Kundenprojekte / Schulungen
Handelsanteil (Autodesk etc.): >80% wiederkehrende Umsätze

Stärke Systemhaus:
Umsatz/Marktanteile

Stärke Software:
Hochprofitabel



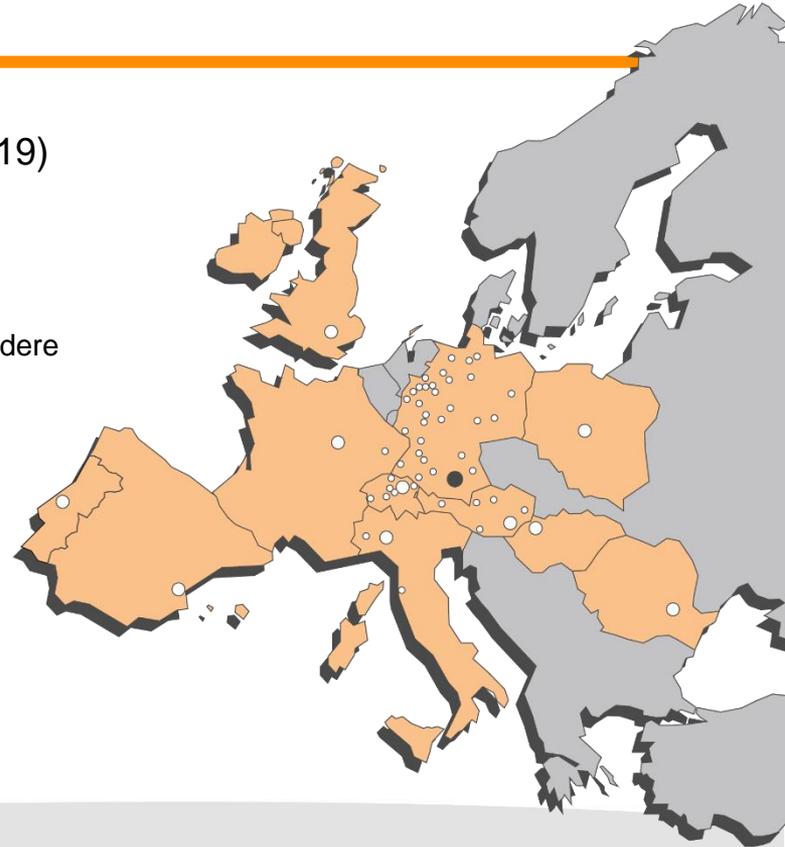
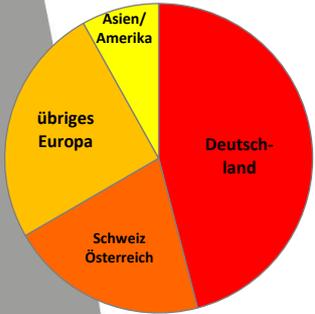
Geschäftsmodell

■ 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 Mitarbeitende:

- ◆ Brutto-Kopfzahl 30.9.2020: 1.029 / +2,9%
- ◆ Vollzeitäquivalent 9M/2020: 946 (Vj 918)
 - 483 / 51% (Vj 456 / 50%) MuM-Software
 - 463 / 49% (Vj 462 / 50%) Systemhaus



Geschäftsmodell

■ Breite Branchenverteilung:

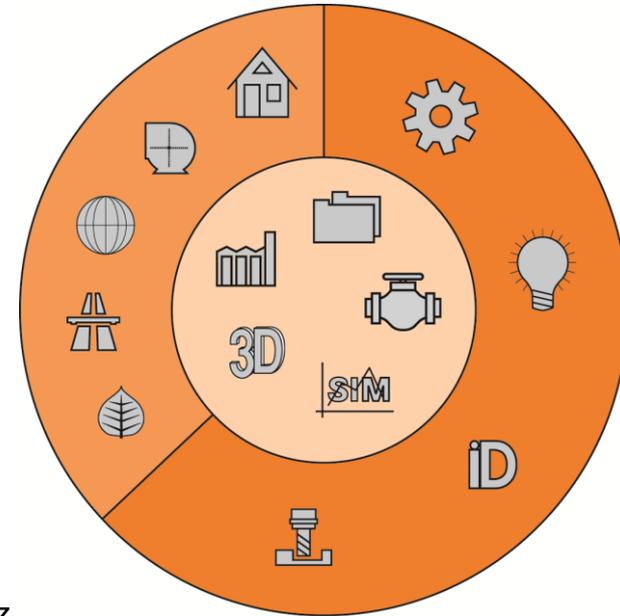
- ~2/3 Industrie: z.B. Maschinenbau, Formen-/Werkzeugbau, Fahrzeug-/Flugzeug-/Schiffsbau, Elektrotechnik, Verfahrenstechnik, Hydraulik, Pneumatik, Industriedesign
- ~1/3 BIM: z.B. Architektur, Haustechnik, Ingenieurbau, Brücken-/Tunnelbau, Tiefbau, Infrastruktur, Liegenschaftsverwaltung, Garten-/Landschaftsbau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

◆ Umfangreiche Installationsbasis:

>100.000 aktive Arbeitsplätze bei über 30.000 Kunden

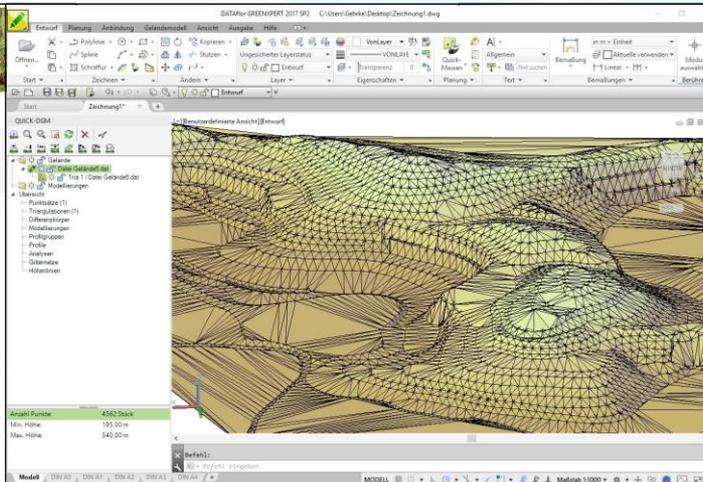
◆ Weites Preis-/Leistungsspektrum:

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



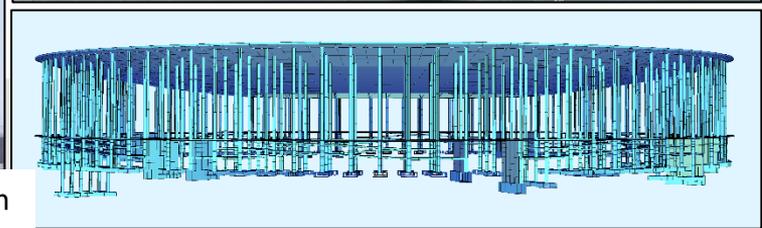
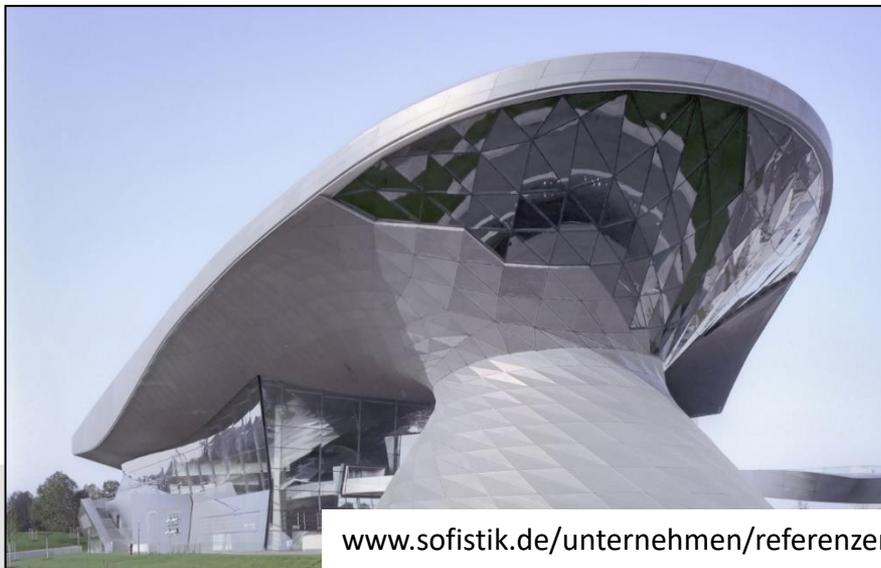
CAD/CAM in der Praxis (Segment Software)

- 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)



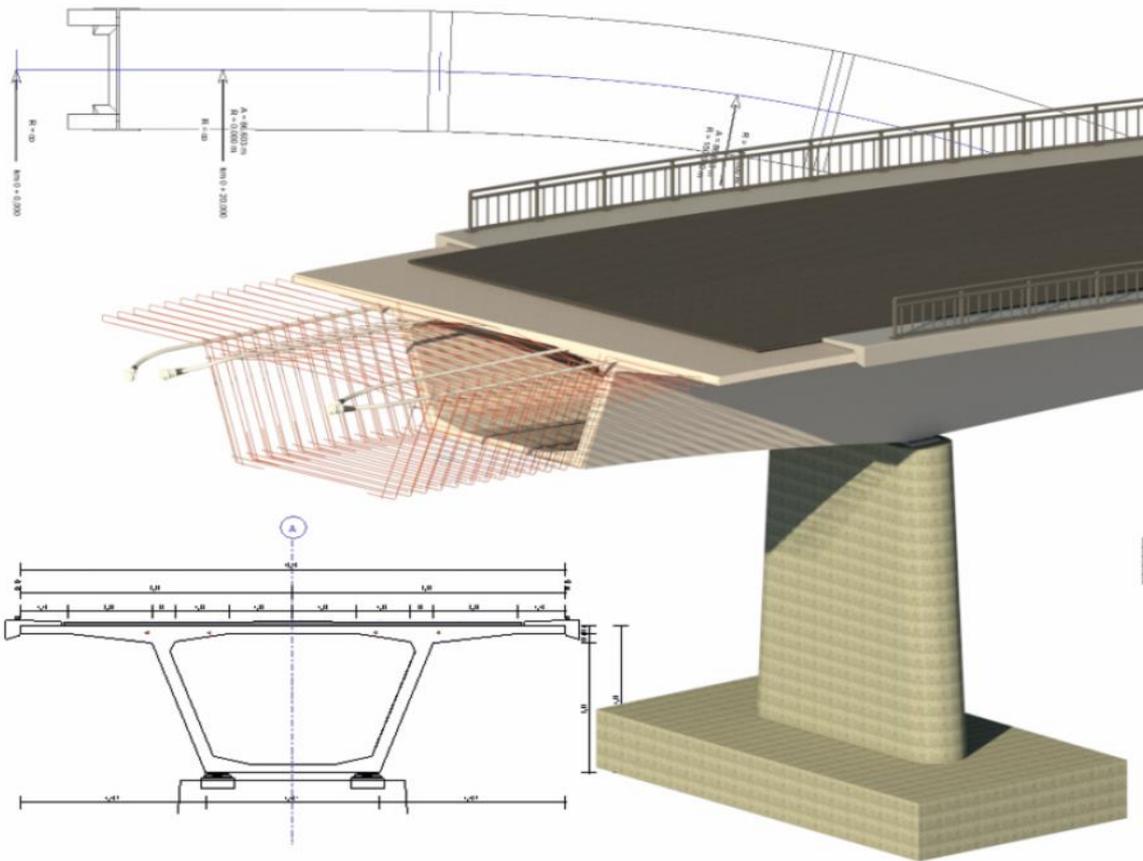
CAD/CAM in der Praxis (Segment Software)

- BIM / Ingenieurbau: Statik- und Bewehrungssoftware
 - Langjährige Beteiligung an SOFiSTiK AG per 1.1.2019 von 13,3% auf 51% aufgestockt
 - Einbringung per Aktientausch, Gründer/Management weiter 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 **SOFiStiK Bridge + Infrastructure Modeler** können Brücken, Tunneln und andere Profil-Bauwerke in 3D sowie parametrisch entworfen und berechnet werden. Und zwar voll BIM-fähig, wie es z.B. vom Bundesministerium für Verkehr und Infrastruktur (BMVI) seit 2020 für öffentliche Projekte in Deutschland verbindlich vorgeschrieben ist.



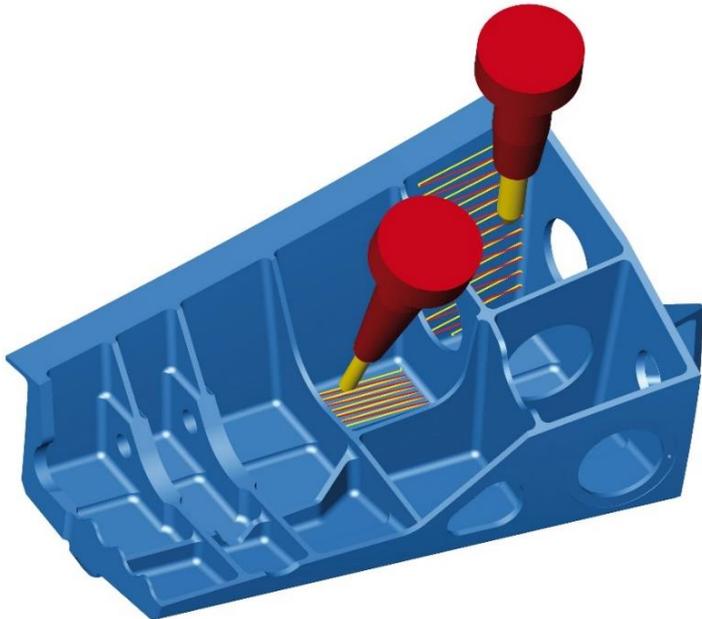
CAD/CAM in der Praxis (Segment Software)

- 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)

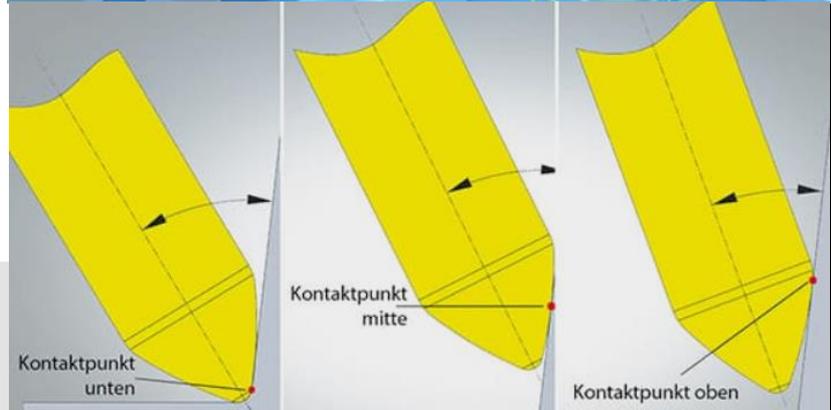
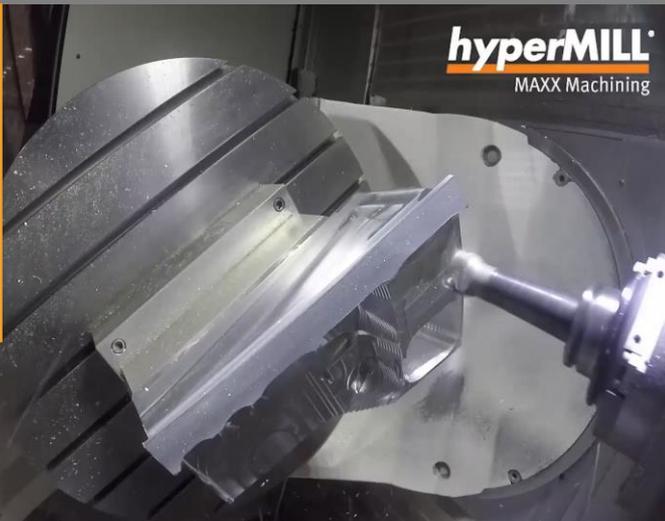
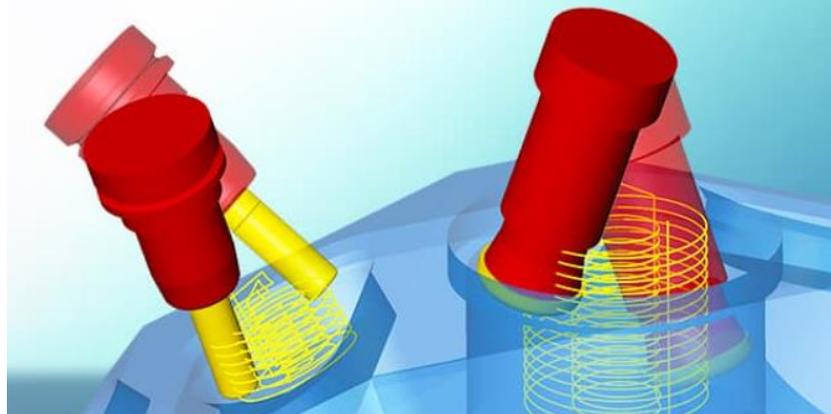
Bis 5x mehr Spanvolumen durch „helikales“ Schruppen.

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

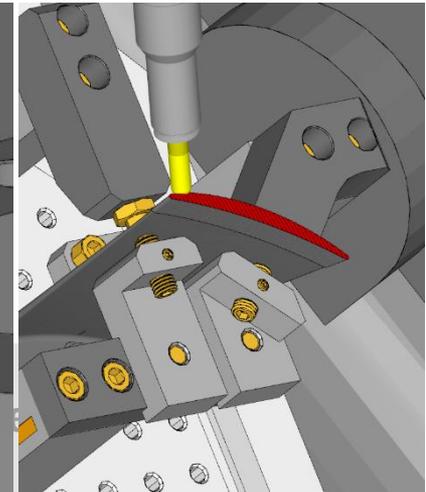
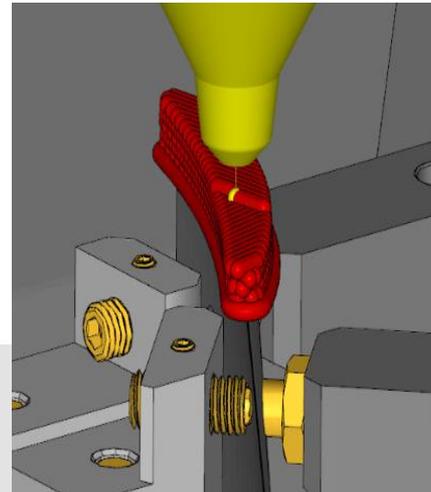
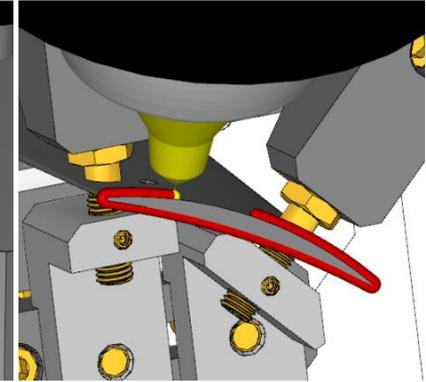
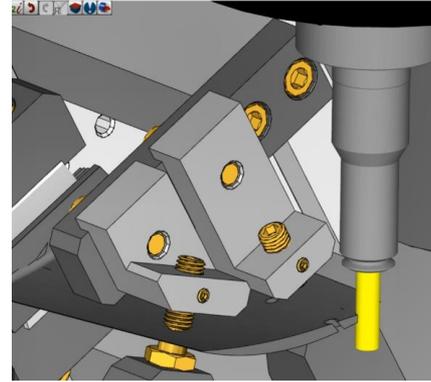
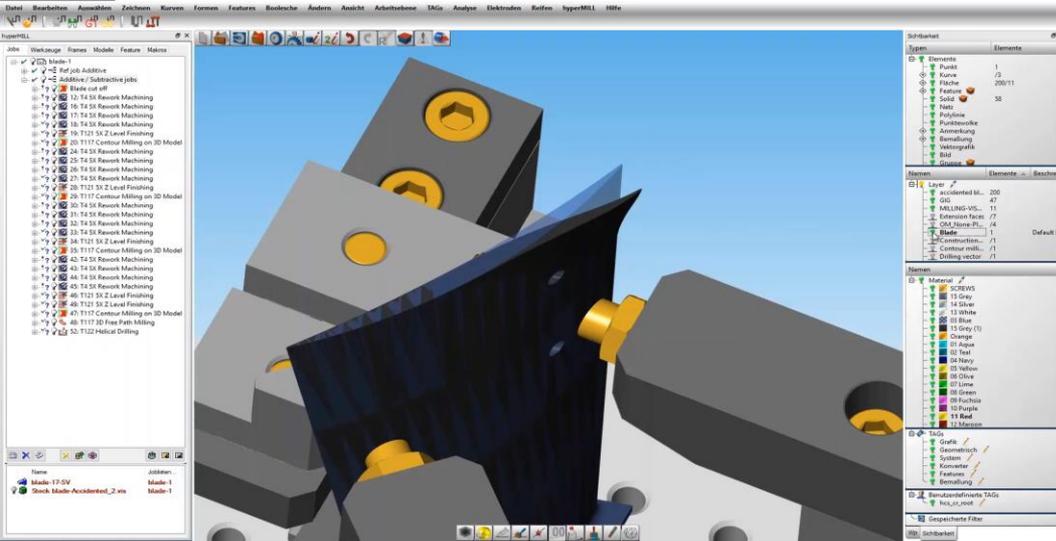
78% beim Schruppen + 90% beim Ebenen-Schlichten:



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: Infrastruktur für Kommunen - die „Digitale Stadt“
MuM MapEdit als Datendrehscheibe hilft der „Grünen Stadt am Meer“
Emden beim Erreichen ihrer ambitionierten Nachhaltigkeitsziele

Kunde: Stadtwerke Emden, Deutschland



Entdecken Sie Ihr Sparpotenzial - Emden Solarkataster

Das Emden Solarkataster stellt eine Orientierungshilfe dar, mit der Sie die Eignung Ihres Daches für Fotovoltaik- und / oder Solarthermieanlagen erkennen können. Mit Hilfe von drei einfachen Schritten können Sie auf der Karte einsehen, ob auch in Ihrem Haus ein ungenutztes Sparpotenzial vorhanden ist.

- 1. Produktwahl**
 - Fotovoltaik
 - Solarthermie
- 2. Dachfläche suchen**

Finden Sie die von Ihnen gesuchte Dachfläche durch Eingabe der gewünschten Adresse oder suchen Sie direkt in der Karte.
- 3. Sparpotenzial erkennen**

Um jetzt auf einen Blick Informationen über die Eignung für den Einsatz von Fotovoltaik- bzw. Solarthermieanlagen zu erhalten, klicken Sie den Mauszeiger auf die gewünschte Dachfläche.

Legende

 - sehr gut geeignet
 - gut geeignet
 - bedingt geeignet

Dachfläche (172,8 m²): sehr gut geeignet
Geplante Fläche für PV-Module: 58,4 m²
Max. CO₂-Einsparung: 5,1 Tonnen pro Jahr
[Ich möchte mehr wissen \(zum Kontaktformular\)](#)

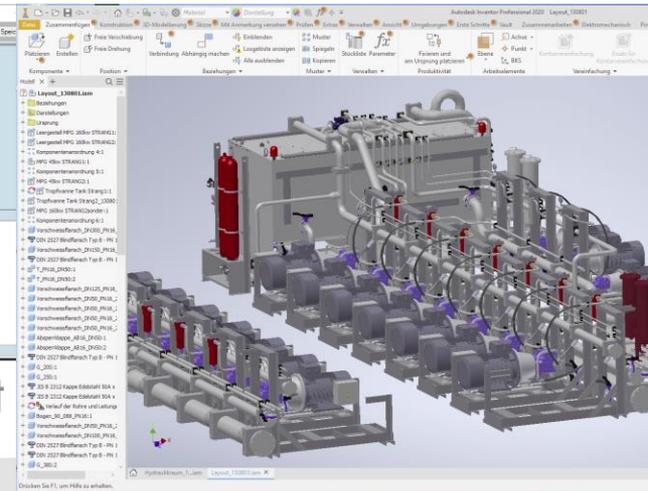
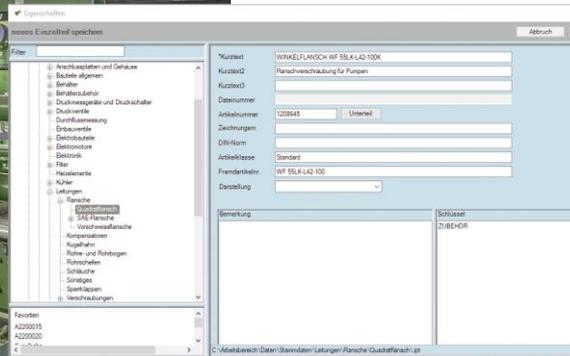


Digitalisierung in der Praxis (Segment Systemhaus)

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



Kunde: Otto Zimmermann GmbH,
Saarbrücken, Deutschland



pdm  pinpoint

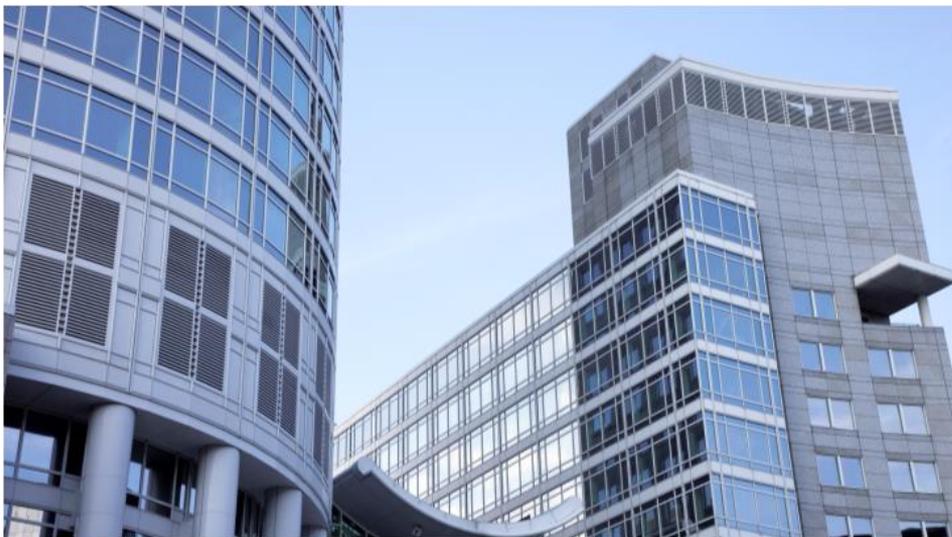


man  machine
CAD as CAD can

mensch  maschine
CAD as CAD can

Digitalisierung in der Praxis (Segment Systemhaus)

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



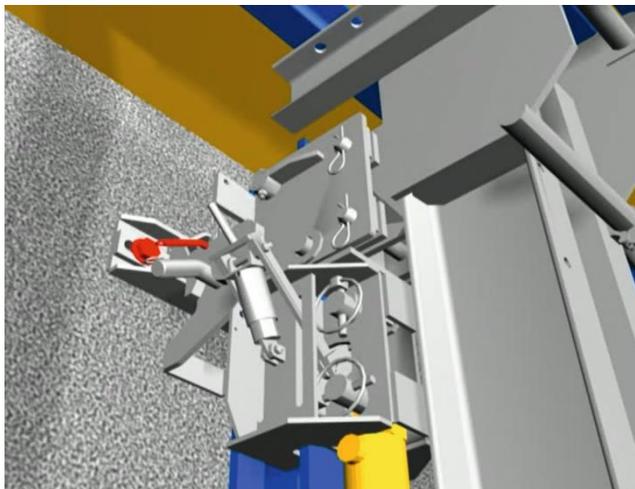
bim  booster bim  ready

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



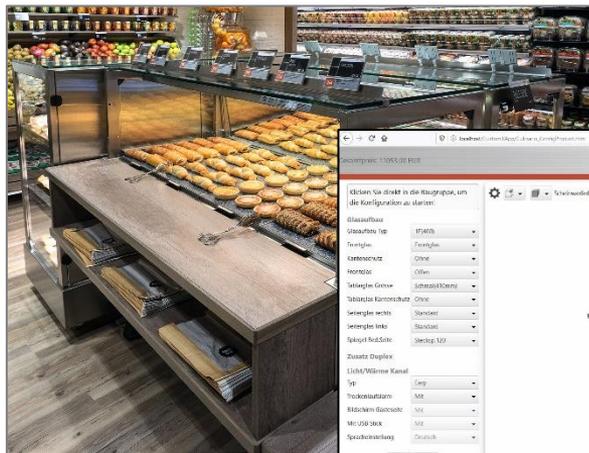
YouTube-Video:



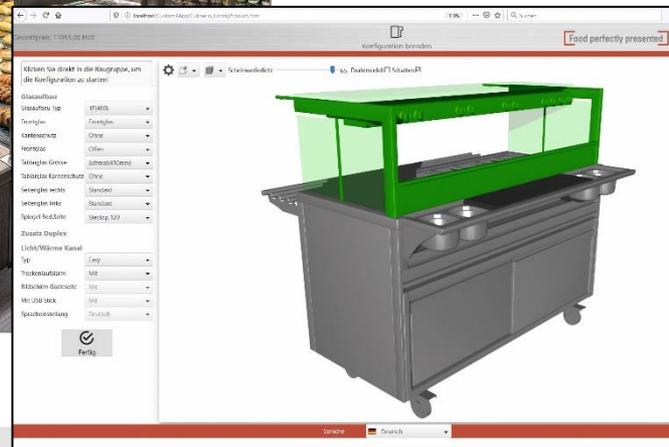
Digitalisierung in der Praxis (Segment Systemhaus)

- Vollautomatisierte Variantenkonstruktion mit customX - Zeitgewinn bis 90%
Projektbeispiele: Verteilerkästen und Gastronomie-Vitrinen

Kunde: Bals Elektrotechnik, Kirchhundem, Deutschland



Kunde:
Beer Grill AG,
Villmergen, Schweiz



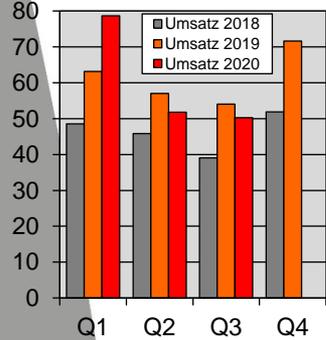
customX



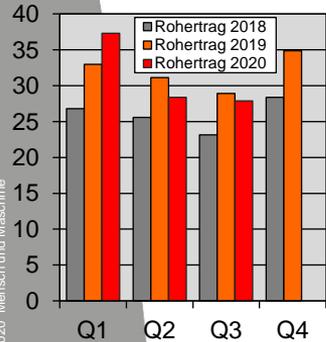
Kundenauswahl Systemhaus



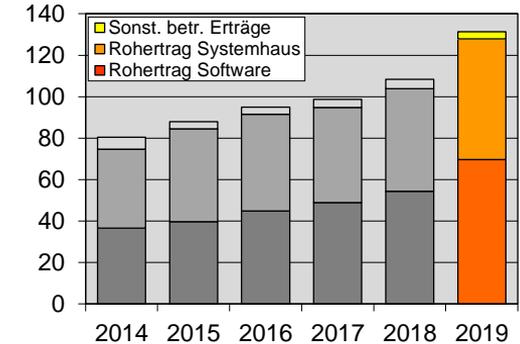
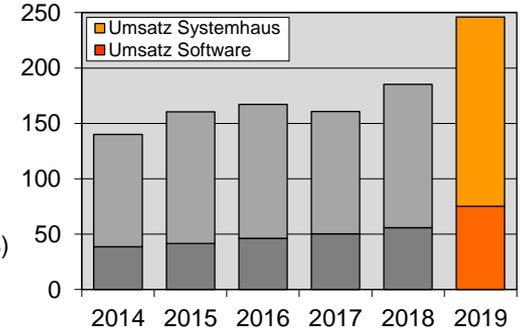
Umsatz & Rohertrag



- **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% (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 9M/2020: EUR 180,61 Mio / +3,6%** **9M/2020**
 - ◆ MuM-Software: EUR 54,93 Mio / +0,4%
 - ◆ Systemhaus: EUR 125,68 Mio / +5,1%
 - ◆ Q1: +24,5% / Q2: -9,3% / Q3: -7,1%
- **Rekord-Rohertrag 9M/2020: EUR 93,54 Mio / +0,5%**
 - ◆ MuM-Software: EUR 50,25 Mio / -1,8%
 - ◆ Systemhaus: EUR 43,26 Mio / +3,4%
 - ◆ Q1: +13% / Q2: -8,8% / Q3: -3,6%



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

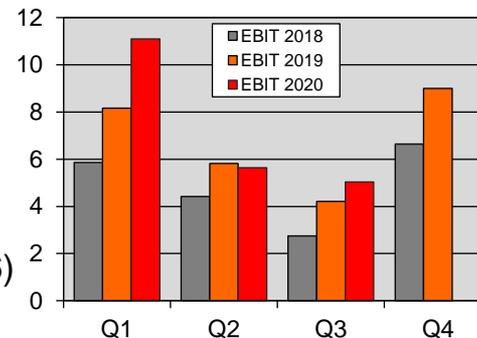
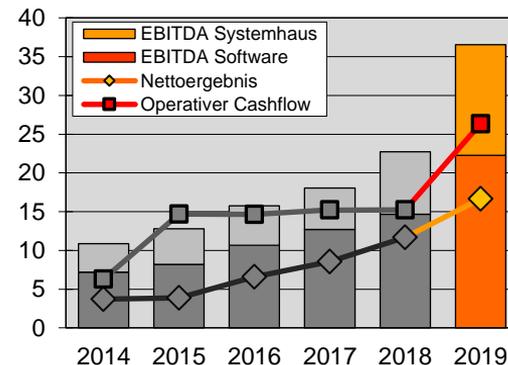
■ Rekord-EBIT 2019: EUR 27,19 Mio / +38% (organisch +25%)

- ◆ 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 9M/2020: EUR 29,66 Mio / +18% **9M/2020**

■ Rekord-EBIT 9M/2020: EUR 21,76 Mio / +19,5%

- ◆ MuM-Software: EUR 13,67 Mio / +12%
- ◆ Systemhaus: EUR 8,09 Mio / +34%
- ◆ Q1: +36% / Q2: -3,7% / Q3: +19,6%

■ Rekord-Netto 9M/20: EUR 12,63 Mio / +14% // EPS 75,3 Cent (Vj 65,6)

■ Operativer Rekord-Cashflow 9M/2020: EUR 32,73 Mio / +53%

- ◆ Cashflow pro Aktie: 195 Cent !

Q1 sehr stark

Q2/Q3: Corona-Bremseffekte, aber sehr gute Kostendisziplin

Trend Q3 positiv
9M bleibt solide auf Rekordkurs
Starker Cashflow!

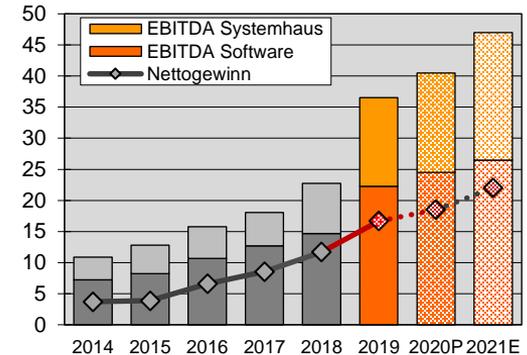
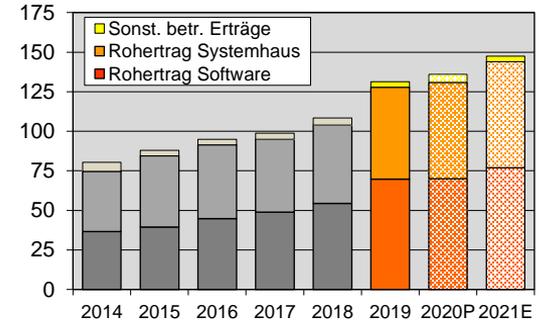
Rückblick & Ausblick

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

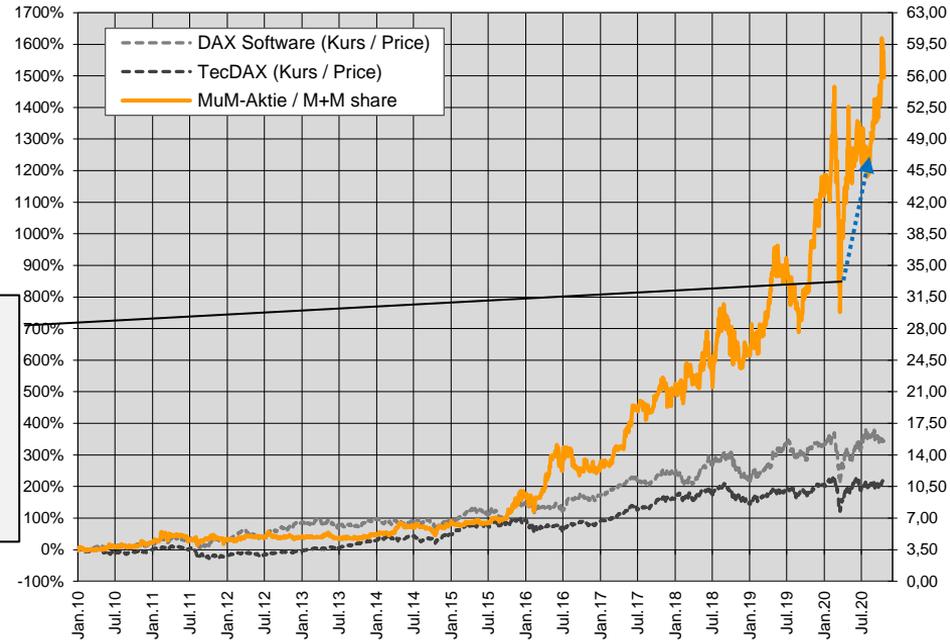
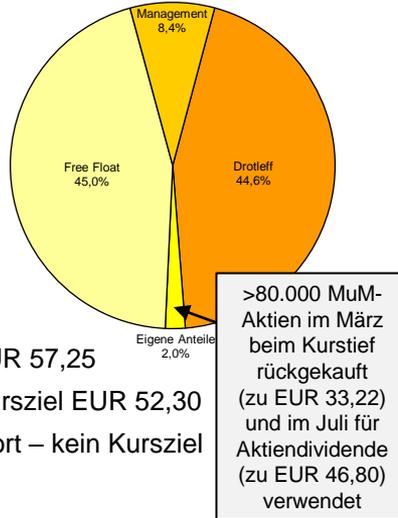
Klares Ziel: Weiter nachhaltig profitabel wachsen

- 2020P: Konzentration auf Ergebnisziel kein Fokus auf Umsatz/Rohertrag
 - ◆ EPS +8-19 Cent auf 107-118 Cent / Dividende +15-20 Cent auf 100-105 Cent
9M: +9,7 Cent beim EPS erreicht / Starkes Q4-Ergebnis auf Vorjahres-Rekordlevel (+/-) erwartet
- 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 57,25
 - ◆ SMC Research: „Halten“ – Kursziel EUR 52,30
 - ◆ EDISON: **scale** research report – kein Kursziel



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 mit weit über 100.000 Arbeitsplätzen 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 9M/2020 bei 16,4% - mittelfristiges Potenzial >18%
 - ◆ Gewinn-Wachstumsziele 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

