
Publikation

finanz trends

Veröffentlichungsdatum 11.06.25, 10:45 Uhr | aktl. 11.06.25, 17:35 Uhr

Mensch und Maschine im Interview: „Wir nutzen KI in fast allen Bereichen“



von [Tom Thiele](#)

Das Software-Unternehmen legte einen spannenden Q1-Bericht hin, zwischen Systemumstellungen und einem Rekord-EBIT. Im Interview wird deutlich, was die Firma auszeichnet.

Auf einen Blick:

- Autodesk-Modell steigert Margen trotz Umsatzrückgang
- Historisches Wachstum von 8-12% pro Jahr
- KI-Tools in fast allen Bereichen im Einsatz
- Operativer Cashflow-Rückgang vorübergehend

Im ersten Teil des Interviews mit Gründer Adi Drotleff und CFO Markus Pech geht es vor allem um die aktuelle Situation des Software-Spezialisten und die Entwicklung des operativen Geschäfts. Im Gespräch wird deutlich, wie verlässlich das Unternehmen für Investoren langfristig Rendite schafft.

Eine besondere Situation

Herr Drotleff, das neue Autodesk-Modell beeinflusst die Margen der Mensch und Maschine Software SE (MuM) positiv, während der Umsatz effektbedingt in diesem Jahr rückläufig ist. Welchen Einfluss auf die Wertschöpfung hat das neue Modell? Und wann werden Sie wieder an das Wachstum aus den vergangenen Jahren anknüpfen können?

Adi Drotleff: Durch die Autodesk-Umstellung von Wiederverkauf auf Provision fällt der Großteil des ohnehin nicht wertschöpfenden Einkaufsvolumens weg, was die von Ihnen angesprochene technische Umsatzreduktion zur Folge hat. Die Wertschöpfung, also der Rohertrag aus unserem Autodesk-Geschäft, wird von der Umstellung nicht beeinflusst. Insofern taugt der MuM-Konzernumsatz und insbesondere der Digitalisierungs-Segmentumsatz, wo sich die Umstellung abspielt, derzeit nicht für einen Vorjahresvergleich, der Rohertrag dagegen schon.

Erst ab 2026 werden diese Effekte ein volles Jahr eingespielt sein, dann kann man auch wieder einen aussagefähigen Umsatz-Vorjahresvergleich machen. Grundsätzlich können Sie aber bei MuM an den historischen Zahlen von 2014 bis 2024 ablesen, dass wir uns bei Umsatz und Rohertrag in einer Bandbreite von acht bis zwölf Prozent Wachstum pro Jahr bewegt haben. Beim Rohertrag waren es exakt +8,9 % Wachstum p.a. in den vergangenen zehn Jahren.

Mensch und Maschine = Profitmaschine?

Herr Pech, fast 75 % Rohmarge und mehr als 24 % EBIT-Marge in Q1 2025 – ein Großteil des Margenanstiegs ist doch vor allem auf das angesprochene neue Autodesk-Modell und die nun annähernd gleichwertige Gewichtung der Segmente zurückzuführen. Und weniger auf eine gestiegene Effizienz des operativen Geschäfts, oder?

Markus Pech: Das ist vollkommen richtig, die Margensprünge sind die technische Gegenreaktion auf die von Herrn Drotleff gerade erläuterte technische Reduktion beim Konzernumsatz. Aber auch hier hilft der Blick auf die vergangenen zehn Jahre. Denn die EBIT-Rendite ist von 4,9 % in 2014 auf 14,3 % im Geschäftsjahr 2024 geklettert, weil wir grundsätzlich die Kostenentwicklung bei etwa zwei Dritteln der Rohertragsentwicklung aussteuern. Und damit eine zu den +8,9 % p.a. beim Rohertrag deutlich überproportionale EBIT-Steigerung von +21 % p.a. erreicht haben, beim Nettoergebnis sogar noch einen Schnaps höher bei +22 % pro Jahr.

Mensch Und Maschine Software Aktie Chart



Starker Cashflow, trotz Einbruch?

Der operative Cashflow war im ersten Quartal stark reduziert. Im Jahresbericht 2024 hattet ihr noch einen Rekord-Cashflow von 62,32 Millionen Euro, jetzt im Q1 2025 einen Rückgang um 43 %: Ein Grund zur Sorge?

Markus Pech: Nein, der Rückgang beim Cashflow kommt ebenfalls aus dem Autodesk-Geschäft, wie wir ja auch im Quartalsbericht erläutert haben. Hier hatte es in den vergangenen beiden Jahren Vorzieheffekte aus den Abrechnungsmodalitäten von 3-Jahres-Verträgen gegeben. Die sich im laufenden Geschäftsjahr und bis Ende 2026 wieder ausgleichen werden.

Wir hatten in den Quartals- und Bilanz-Konferenzen immer wieder darauf hingewiesen, dass der Abstand zwischen Cashflow und Nettoergebnis durch diesen Effekt ungewöhnlich hoch war – 2024 lag der Faktor bei mehr als 2 zwischen den von Ihnen schon genannten 62,32 Millionen Euro Cashflow und dem Nettoergebnis in Höhe von 30,49 Millionen Euro. Im ersten Quartal 2025 war der Faktor erwartungsgemäß bei 1,55, also immer noch ordentlich hoch, und wir erwarten ein ähnliches Muster bis Ende 2026, wie im Q1-Bericht erläutert.

Die Mischung stimmt

Autodesk integriert fleißig KI-Tools in die eigenen Produkte- minimiert Beratungsbedarf. Andererseits ist im Kontext von Engineering und KI ja unglaublich Schulungsbedarf da. Können Sie langfristig auf das Beratungsgeschäft setzen?

Adi Drotleff: MuM nutzt selbstverständlich auch KI-Tools in fast allen Bereichen, wir machen nur nicht so viel Aufhebens davon. Wir haben zum Beispiel die Tests unserer eigenen CAM-Software (computergestützte Fertigung) in den vergangenen Jahren mit KI-Hilfe fast vollständig automatisiert und damit erheblich personelle Ressourcen eingespart. Und die ersten KI-Schulungen sind auch schon in unserer Akademie gelaufen. Zunächst für die Qualifikation der eigenen Mitarbeiter und mittlerweile auch für Kunden.

Unser Eigenanteil am Digitalisierungs-Rohertrag liegt übrigens bei rund 50 %, ist also mit dem Autodesk-Geschäft gut in der Waage. Und besteht hauptsächlich aus eigener Applikations-Software und kundenspezifischen Anpassungen bei Digitalisierung, wie Schulungen, Hotline-Einnahmen und ähnlichem. Das Beratungsgeschäft macht da nur einen geringen Anteil aus. Autodesk-Aussagen sind im Übrigen meist primär auf den US-Markt bezogen. Daher lassen sie sich nicht 1:1 auf unsere europäischen Märkte übertragen.

Ein Gruß an die Konkurrenz

Wie hoch schätzt Ihr die disruptiven Effekte von direkten Konkurrenten wie PTC oder Bricsys ein. Die mit Cloudtechnologie und KI-Tools Marktanteile im Software-Bereich gewinnen wollen?

Adi Drotleff: Von solchen Mitbewerbern unterscheiden wir uns hauptsächlich dadurch, dass wir Erfolge nicht ankündigen. Sondern einfach anhand konstant steigender Ergebnisse melden, wenn wir sie errungen haben. Wer Meldungen über geplante Marktanteilsgewinne veröffentlichen muss, scheint ja diesbezüglich eher ein Problem zu haben.

Publikation

finanz trends

Veröffentlichungsdatum

12.06.2025

11:22 Uhr

Mensch und Maschine CEO selbstbewusst: „Stoßen nirgendwo an Decken“



von [Tom Thiele](#)

Im zweiten Teil des Interviews dreht sich alles um die Zukunft des Softwarespezialisten. Dabei wird auch deutlich, welche Risiken die Firma bewusst umgehen kann.

Auf einen Blick:

- Gewinnwachstum von 9-19% für 2025 angestrebt
- Fokus auf Softwareentwicklung und Kostendisziplin
- Internationaler Umsatz wächst stärker als im Inland
- Keine größeren Akquisitionen geplant

Mensch und Maschine Software (MuM) bewährt sich seit Jahren auf dem Börsenparkett und ist damit eine der verlässlichsten deutschen Nebenwerte. Das Software-Unternehmen aus Bayern ist breit aufgestellt und bietet mit spezialisierter CAD-, CAM und und BIM-Software Lösungen zur industriellen Automatisierung sowie digitaler Prozessoptimierung an.

Breite Anwendung, breiter Kundenstamm

Das Unternehmen ist international aufgestellt und weist einen breiten Kundenstamm auf. Neben bekannten Unternehmen wie Miele oder dem Schweizer Bahnbetreiber BLS, arbeitet MuM auch eng mit industriellen Kunden wie MiniTec oder Broich zusammen. Das Unternehmen ist über die Beteiligung an SOFiSTiK ebenfalls in beeindruckende Großprojekten involviert, wie die Bosphorus-Brücke, das Brasilia Nationalstadion oder die BMW Welt.

Was bringt die Zukunft?

Doch die Branche befindet sich im Wandel. Die Zukunft birgt nach weitreichenden Umstellungen im Unternehmen Potenziale sowie Ungewissheit. CEO und Gründer Adi Drotleff sowie CFO Markus Pech sprechen mit uns im Interview über die Entwicklung des Unternehmens.

An den vorherigen Erfolg wieder anknüpfen

Welche Investitionen bzw. Aufwendungen plant Ihr bisher für 2025 und 2026?

Adi Drotleff: Nach dem Flaschenhals-Effekt durch die Autodesk-Umstellung im Schlussquartal 2024, die uns nach zehn Jahren mit zweistelligen Steigerungen in Folge beim Nettoergebnis mit +5,6% für das Jahr 2024 in die Einstelligkeit gedrückt hat, ist für 2025 unser wichtigstes Ziel, ein Gewinnwachstum zwischen +9% und +19% zu erreichen und für 2026 mit einem weiteren Plus um 13% bis 25% wieder an die Steigerungsraten der vergangenen Dekade anzuschließen.

Das wollen wir 2025 im Jahresverlauf durch ein gedämpftes Kostenwachstum erreichen, während 2026 die Aufwendungen wieder stärker steigen dürften. Bei den Investitionen wissen Kenner des MuM-Geschäftsmodells, dass bei uns die wesentlichen Zukunftsinvestitionen im Bereich der Softwareentwicklung liegen und die Kosten hierfür größtenteils nicht aktiviert werden. Deshalb fallen normalerweise nur relativ geringe Investitionen im Sinne des CapEx an. Das wird auch in Zukunft so sein, wir bleiben da äußerst konservativ.

Auf diese Märkte kommt es an!

Als wie wichtig erachtet Ihr es, da es auch im Q1 2025 unter Schwächen aufgelistet ist, eure Abhängigkeit vom deutschen/europäischen Markt zu reduzieren – oder sind das genau die Märkte, die es gilt zu verteidigen?

Markus Pech: Gleich auf Seite 3 des MuM-Geschäftsberichts 2024 kann man nachlesen, dass unser internationaler Umsatz um +10,4% gewachsen ist, während durch die Autodesk-Umstellung ab Q4 2024 schon ein technischer Umsatzrückgang zu verzeichnen war und dadurch das Umsatzwachstum 2024 im Konzern nur +1,1% betrug. Wir sind also schon dabei, unsere Umsätze mehr zu internationalisieren, sehen aber unseren Schwerpunkt in DACH und Europa gar nicht als Schwäche an, denn in diesen Märkten sind wir sehr etabliert.

Mensch und Maschine in einer komfortablen Position

Welche Hürden müsstet Ihr bei der Erschließung neuer Märkte überwinden, ist dies überhaupt eine sinnvolle Option?

Adi Drotleff: Wir haben in den vergangenen zwei Dekaden schon viele Niederlassungen im asiatisch/pazifischen Raum sowie in Nord- und Südamerika eröffnet und verkaufen unsere eigene CAD/CAM- und BIM/Engineering-Software global in über 70 Länder. Im Augenblick sehen wir aber genug Potenzial in der Weiterentwicklung der schon eroberten Märkte. In denen wir nirgends bei den Marktanteilen an irgendwelche Decken stoßen. Genauso halten wir es mit externem Wachstum. Solange wir rein organisch so wachsen können wie im Moment, und dabei auch noch durch Kostendisziplin überproportionale Ergebniszuwächse erzielen. Daher brauchen wir auch nicht die Risiken größerer Akquisitionen auf uns nehmen.

Klarer Investitionsfokus

Erwartet Ihr in den kommenden Jahren eine steigende Kapitalintensität, um Eure Marktposition aus technischer Sicht halten zu können?

Markus Pech: Steigende Kapitalintensität eher nein, wie vorhin schon ausgeführt. Was wir aber kontinuierlich steigern, sind unsere Entwicklungskosten für die eigene Software. Die im vergangenen Jahr schon stolze 26,7 Millionen Euro betragen haben, und die wie schon erwähnt zum überwiegenden Teil als Betriebskosten gebucht und somit sofort verdaut werden.

Herr Drotleff, Herr Pech, vielen Dank für das Interview.