

Mensch und Maschine Software SE

SURFEN AUF DER BIM-WELLE

Die Umstellung weg von Software-Verkäufen und hin zur Software-Vermietung zahlt sich für die Mensch und Maschine SE aus. Was Anleger künftig noch erwarten dürfen, verrät CEO und Großaktionär Adi Drotleff im Gespräch mit dem Nebenwerte-Journal.

NJ: Stell' dir vor es ist Konjunkturdelle und keiner geht hin – warum läuft es derzeit bei Ihnen so rund?

Drotleff: Zum einen tendieren unsere Industriekunden seit jeher zu einer eher antizyklischen Investition in unsere Lösungen, da wir Verbesserungen der Produktivität und Schritte in die Digitalisierung anbieten, und zum anderen ist die BIM-Welle (Building Information Management) ja gerade erst ins Rollen gekommen, und die Baukonjunktur zeigt auf Grund des Infrastruktur-Investitionsstaus auch keine wirkliche Schwäche.

NJ: Welchen Geschäftsverlauf erwarten Sie vor diesem Hintergrund für Q4 2019, wird es ähnlich gut wie Q4 2018?

Drotleff: Das Schlussquartal ist bei uns immer stark, die Frage ist nur wie stark. Um das obere Ende unserer EBIT-Prognose bei € 26 Mio. zu erreichen, müssen wir im Q4 noch € 7.8 Mio. erwirtschaften nach € 6.6 Mio. im Vorjahr, also +18%. Das wirkt zwar gegenüber dem 9M-Zuwachs von 40% relativ niedrig und sollte zu schaffen sein, ist aber trotzdem kein Spaziergang.

NJ: Umsatztreiber im Q3 war Ihre BIM-Software. Was macht Ihre Lösung besser als die der Konkurrenz? Oder haben Sie einfach nur den besseren Vertrieb?

Drotleff: Unser Geheimnis ist eher, dass wir unseren Kunden gut zuhören, nicht zu viel versprechen und kleine, für die jeweilige Kundenorganisation machbare Schritte in die Digitalisierung anbieten. Konkurrenzfähige Software und ein guter Vertrieb sind sowieso unabdingbare Erfolgsfaktoren, aber wirklich hervorheben tun wir uns dadurch, dass wir mit CAM, BIM und CAE jeweils in sehr attraktiven Nischen sitzen und dort jeweils technologisch führende Software entwickelt haben.

NJ: Was ist künftig von BIM noch zu erwarten, denn nicht nur die gesamte Baubranche ist dabei, sich zu digitalisieren?

Drotleff: Da im Bauwesen ja nicht nur die klassische Architektur, sondern auch der Ingenieurbau und alle Haustechnik-Gewerke wie Elektro, Sanitär und Heizung/Lüftung zusammenwirken, wird es noch Jahrzehnte dauern, bis BIM wirklich überall eingeführt ist. Durch

unsere Abstützung auf Industrie-, Bau- und Infrastruktur-Kunden sind wir da gut aufgestellt und können auch Bauzulieferer aus dem Maschinenbau wie z. B. Aufzugshersteller effektiv unterstützen.

NJ: Zwei Drittel Ihrer Softwareumsätze machen Sie mit Industriekunden, ist da keine Zurückhaltung zu spüren?

Drotleff: Bisher spüren wir auch da kaum Zurückhaltung. Aber falls es doch noch so kommt, können wir neben dem Gas- auch das Bremspedal gut bedienen. Das hat man 2017 gesehen, als wir aus einem Umsatzrückgang um -3.7% eine Steigerung des Nettogewinns um +30% herausgeholt haben.

NJ: Inwiefern wird das Segment Systemhaus vom BIM-Thema positiv beeinflusst?

Drotleff: Da unser Vorlieferant Autodesk im BIM-Bereich mit der Produktlinie Revit unangefochtener Weltmarktführer ist und wir als dessen größter Partner in Europa unter der Marke BIMbooster viele lokale Anpassungen an Normen und Inhalte sowie mit BIMready ein zertifiziertes Ausbildungsprogramm anbieten, schwimmen wir auf der BIM-Welle ganz vorne mit.

NJ: Sie haben zu € 25.52 eigene Aktien für Ihr Mitarbeiterprogramm zurückgekauft. Im Nachgang entpuppt sich dies als gutes Timing. Wollen und werden Sie dieses Programm fortsetzen?

Drotleff: Vergessen Sie bitte nicht, dass ich über die Aktiendividende im Juni etwa € 1.75 Mio. in MuM-Aktien zum damaligen Marktpreis von € 35.59 investiert habe, also in der Nähe des Höchstkurses. Dass ich auch mit dem höchstmöglichen Einsatz von € 7200 beim MuM-Mitarbeiterprogramm mitmache, wo alle 20 % Rabatt bekommen, ist da eher eine Randnotiz.

NJ: Nach 9M 2019 wuchsen der Rohertrag unter-, das EBIT jedoch überproportional zum Umsatz, was verbirgt sich dahinter?

Drotleff: Autodesk hat in den Jahren 2016/17 von Verkauf auf Vermietung ihrer Software umgestellt und dabei unseren Umsatz negativ beeinflusst. Jetzt befinden wir uns in der Gegenbewegung, die sogar stärker ausfällt als wir es ohnehin erwartet hatten. Während unser Geschäft mit eigener Software und Dienstleistung sehr konstant um etwa 10 % p. a. organisch gewachsen ist, ergaben sich durch Autodesk starke Schwankungen im Handelsumsatz. Dadurch stieg 2016/17 die Rohertragsmarge stark an und normalisiert sich jetzt wieder. Dagegen ist



Adi Drotleff investiert seit vielen Jahren in die eigene Aktie.

der überproportionale EBIT-Zuwachs bei uns Programm, denn wir achten immer darauf, dass der Kostenanstieg deutlich unter dem Rohertragsplus bleibt.

NJ: Für 2020 versprechen Sie weiteres Umsatz-, Ertrags- und Dividendenwachstum, was macht Sie zu einem so frühen Zeitpunkt so zuversichtlich?

Drotleff: Bezüglich Ertragswachstum habe ich die Frage eben schon beantwortet. Das Umsatzwachstum ist für uns wegen der beschriebenen Autodesk-Effekte momentan eher eine Sekundärgröße, unsere interne Referenz ist der Rohertrag. Und dass MuM fast den vollen Nettogewinn als Dividende ausschütten kann, liegt daran, dass wir die Investitionen in die Weiterentwicklung unserer Software nicht aktivieren und somit immer direkt in der GuV verdauen, wodurch wir sehr wenig Capex haben.

NJ: Seit Jahren lassen Sie sich die Dividende zum Großteil in Aktienform auszahlen, obwohl Sie 44.2 % des Aktienkapitals halten. Warum wählen Sie nicht die Barvariante?

Drotleff: Ich bin Unternehmer und glaube fest an die Entwicklungsmöglichkeiten, die weiterhin im Geschäftsmodell stecken. Deshalb habe ich in den letzten Jahren kein attraktiveres Investment gesehen als die eigene Aktie, und das bleibt auch auf absehbare Zeit so. Zumal ja bei der MuM-Aktie sehr gute Dividendenrendite winkt. Nehmen Sie die schon erwähnten € 35.59 von diesem Jahr: auch bei diesem im Jahresverlauf relativ hohen Kurs ist bei der 2019er-Dividendenprognose von € 0.77 bis 0.83 je Aktie die anfängliche Rendite bei 2.2 bis 2.6 %. Wer bei der ersten Aktiendividende 2014 mitgemacht und die Aktien behalten hat, so wie ich, ist bereits im Bereich zweistelliger Renditen.

NJ: Herr Drotleff, wir danken Ihnen für das Gespräch.