
Publikation

MAGAZIN
NEBENWERTE

Veröffentlichungsdatum

26.10.2021 09:02 Uhr

Scale | Mensch und Maschine: „ – EXCLUSIV-Interview mit Adi Drotleff



Nicht zu bremsen: In den ersten neun Monaten 2021 erzielte Mensch und Maschine Software SE (MuM) ein zweistelliges EBIT-Wachstum auf 24,1 Mio. Euro. Ein starkes Schlussquartal soll auch im Gesamtjahr neue Umsatz- und Ertrags-Rekorde bringen. Das Nebenwerte-Magazin sprach mit dem MuM-Verwaltungsratsvorsitzenden Adi Drotleff über das Gewinnen weiterer Marktanteile, Preise von bis zu 30.000 Euro pro Lizenz und ein sehr effektives Kostenmanagement. Eine EBIT-Zielmarge von 20% könnte im Jahr 2027 in Reichweite rücken.

Herr Drotleff, können Sie uns in einfachen Worten sagen, welche „Produkte“ MuM anbietet?

Adi Drotleff: Wir sind ein Entwickler von Technischer Software für Planung, Konstruktion und Fertigung, neudeutsch CAD/CAM/CAE (Computer Aided Design / Manufacturing / Engineering) bzw. BIM (Building Information Modeling) genannt. Wir treiben also die Digitalisierung voran und helfen unseren Kunden bei der Verbesserung ihrer Produktivität, also beim Einsparen von Ressourcen.

Wie groß ist ihr derzeitiger Marktanteil an welchem „Markt“? Bitte erläutern Sie kurz, was der für MuM relevante Markt ist.

Adi Drotleff: Im Markt für CAM-Software sind wir mit der Produktlinie hyperMILL sowohl beim Umsatz als auch technologisch Weltmarktführer. Ähnlich verhält es sich bei BIM-Software für Ingenieurbau (Brücken/Tunnel/Hochbau) sowie für Garten-, Landschafts- und Erdbau. Ansonsten ist der Charme unseres Geschäftsmodells eher der, dass wir mit 75 Niederlassungen in 22 Ländern weltweit quer über die Industrie, das Bauwesen und die Infrastruktur in sehr vielen Einzelmärkten tätig sind, so dass wir deren unterschiedliche Zyklen gut kompensieren und flexibel auf wechselnde lokale Entwicklungen reagieren können. Wir stoßen mit dieser Vorgehensweise auch kaum an irgendwelche Marktanteils Grenzen, die unser Wachstum begrenzen würden.

MuM ist mit hyperMILL sozusagen ein „Enabler“, wie man neudeutsch sagt. Wer sind die wichtigsten Kunden in diesem Bereich? Welches Umsatzpotenzial bieten die Aktivitäten im 3D-Druck, wenn man davon ausgeht, dass sich diese Verfahren industriell durchsetzen?

Adi Drotleff: Die hyperMILL-Zielgruppe sind alle Eigner und Käufer von 5-Achs-Werkzeugmaschinen, da wir die Bearbeitungszeiten dieser sehr teuren Maschinen durch intelligente Zyklen drastisch verkürzen und damit für eine viel raschere Amortisation sorgen. Der Kundenkreis verteilt sich hier über alle Industriebranchen in mehr als 70 Ländern weltweit. Den 3D-Druck als additives Verfahren sehen wir als Ergänzung zu den subtraktiven Fertigungsverfahren wie Fräsen oder Drehen, die wir seit etwa zwei Jahrzehnten beherrschen. Im Moment sind die von uns präsentierten Entwicklungen in diese Richtung wie das automatische Ausrichten von 3D-Druckteilen vor der subtraktiven Entfernung von Stützstrukturen oder das hybride Laser-Aufschweißen mit 5-Achs-Nachbearbeitung eher technologische Leuchtturmprojekte mit noch recht überschaubaren Umsätzen.

Ihre Wachstumszahlen von durchschnittlich knapp 10% pro Jahr seit 2014 beeindrucken. Wachsen Sie mit dem Markt oder konnten Sie auch Ihren Marktanteil steigern?

Adi Drotleff: Unser langfristiges Wachstum liegt sicher über dem des Marktes, wir haben also definitiv auch Marktanteile hinzugewonnen. Am deutlichsten ist das wieder im CAM-Markt zu sehen, wo wir Eignern von Werkzeugmaschinen nur per Benchmark zeigen müssen, dass ein von ihnen bereits auf dieser Maschine gefrästes Teil mit Hilfe von hyperMILL in der Hälfte oder einem Drittel der mit ihrer aktuellen CAM-Software benötigten Zeit gefertigt wird. Deshalb erzielen wir ja auch den für eine Standardsoftware sehr hohen Preis von durchschnittlich 30.000 Euro pro hyperMILL-Lizenz.

Wie lange wird MuM auf diesem Wachstumspfad bleiben können?

Adi Drotleff: Ich sehe da keine Grenzen, zumal der CAM-Markt sehr fragmentiert ist und damit noch sehr viel Ablösegeschäft möglich ist, und weil wir bei unseren

Digitalisierungsprojekten ohnehin immer das machen, was die Kunden gerade nachfragen, so dass wir nicht in Sackgassen landen oder Trends verschlafen können.

Steht dabei auch anorganisches Wachstum auf Ihrer Agenda?

Adi Drotleff: Im Kleinen machen wir das laufend, zum Beispiel durch Zukauf von Minderheitsanteilen bestehender Tochterfirmen oder Übernahme von Vertriebspartnern, wie Anfang dieses Jahres im CAM-Markt Benelux geschehen. Große Übernahmen stehen aber nicht auf der Agenda, solange wir unser organisches Wachstum von 8 bis 12 % pro Jahr halten und dabei die Gewinnmarge steigern können.

Woher kommt der überproportionale Anstieg des EBIT?

Adi Drotleff: Seit 2014 ist unser Umsatz um durchschnittlich 9,7 % pro Jahr gestiegen und das EBIT um 29 % pro Jahr, einfach weil die Kostensteigerung nur 6,1 % pro Jahr betrug. Im MuM-Konzern wird die Kostenentwicklung kontinuierlich und dezentral, also auf Ebene unserer etwa 100 Profitcenter, bei rund zwei Dritteln der Rohertragsentwicklung ausgesteuert. Wir haben also ein sehr effektives Kostenmanagement installiert, das offenbar auch in schwierigen Situationen funktioniert, wie man im Corona-Jahr 2020 wieder sehen konnte. Da haben wir einen leichten Umsatzrückgang um -0,8 % in eine EBIT-Steigerung um +14 % drehen können.

Mittelfristig peilen Sie einen Anstieg der EBIT-Marge von aktuell 12,4 % auf über 20 % an. Das klingt sehr ambitioniert. Was sind die größten Ergebnistreiber und welchen Zeithorizont sehen Sie dafür als realistisch an?

Adi Drotleff: Dazu muss man sagen, dass die EBIT-Marge von 12,4 % nach neun Monaten nicht 1:1 auf das Jahresende hochzurechnen ist, sondern durch unser traditionell immer starkes Schlussquartal im Gesamtjahr 2021 eher bei rund 14 % landen dürfte. Wie wir für ein überproportionales Ergebniswachstum sorgen, habe ich Ihnen ja soeben geschildert, da brauchen wir keine extra Ergebnistreiber. Nachdem wir von 2014 bis 2020 die EBIT-Marge von 4,9 % auf 12,7 % hochfahren konnten, also in Schritten von durchschnittlich 1,3 % pro Jahr, sollten wir die 20 %-Marke um 2027 herum überschreiten.

Herr Drotleff, vielen Dank für das Interview.



Adi Drotleff, Verwaltungsratsvorsitzender der Mensch und Maschine Software SE

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

Kurzinfo zum Unternehmen

Die Mensch und Maschine Software SE (MuM) ist ein führender Anbieter von Computer Aided Design, Manufacturing und Engineering (CAD/CAM/CAE), Product Data Management (PDM) und Building Information Modeling/Management (BIM) mit über 60 Standorten in ganz Europa sowie in Asien und Amerika. Das MuM-Geschäftsmodell basiert auf den beiden Segmenten MuM-Software (Standardsoftware für CAM, BIM und CAE) und Systemhaus (kundenspezifische Digitalisierungs-Lösungen, Schulung und Beratung für Kunden aus Industrie, Bauwesen und Infrastruktur).

Die 1984 gegründete Firma hat ihren Hauptsitz in Wessling bei München, beschäftigt gut 1.000 Mitarbeiter und hat 2020 einen Umsatz von 244 Mio. Euro erzielt. Die MuM-Aktie ist in Frankfurt (scale30) und München (m:access) notiert.

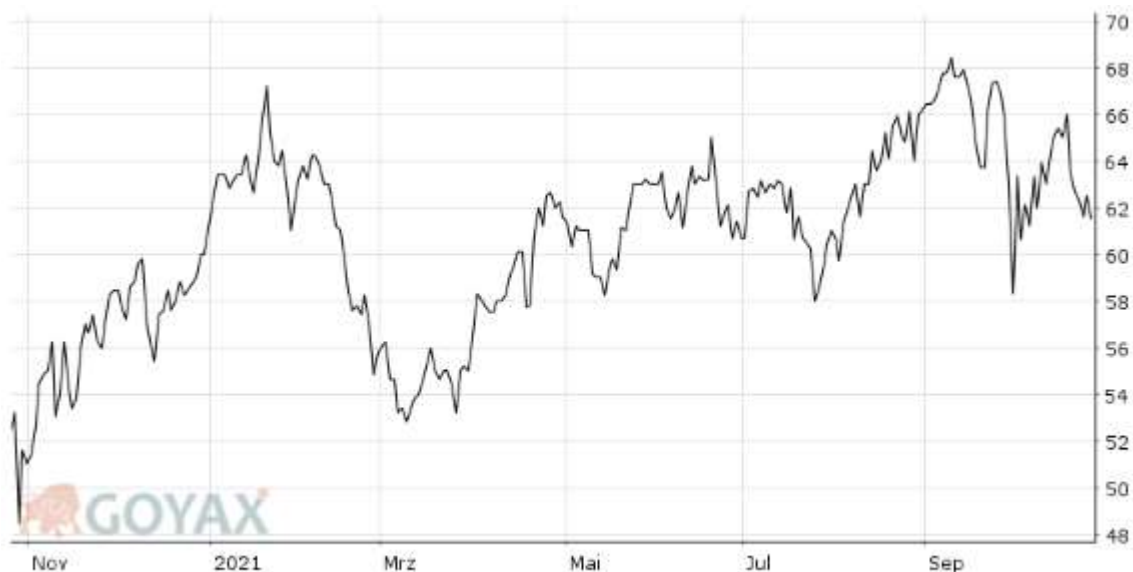


Chart: Maschine Software SE | Powered by GOYAX.de