



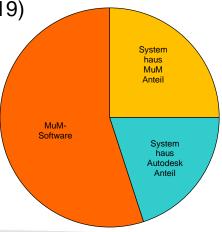


Geschäftsmodell

- 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

Wertschöpfung aus zwei Segmenten (Aufteilung 2019)

- MuM-Software: Eigene Standardsoftware-Entwicklung
 - > ~55% vom Konzernrohertrag mit CAD/CAM-, BIM- und CAE-Software
- Systemhaus: Kundenspezifische Digitalisierungslösungen
 - > ~25% vom Konzernrohertrag mit MuM-Lösungen / Schulungen / Service
 - Nur noch ~20% vom Konzernrohertrag aus Autodesk-Geschäft (zum Vergleich: 2001 >75% / 2008 >50%)
- Insgesamt ~80% proprietäre Wertschöpfung im Konzern







Geografische Umsatzaufteilung: (2019)

Deutschland: EUR ~112 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)

- Mitarbeiterzahl: (Vollzeitäquivalent 2019)
 - 946 (Vj 821 / +15% bzw. +4,5% organisch)
 - 485 / 51% (Vj 364 / 44%) MuM-Software
 - > 461 / 49% (Vj 457 / 56%) Systemhaus
 - Brutto-Mitarbeiterzahl 31.12.2019: 1.004





übriges

Europa

Österreich

Deutsch-

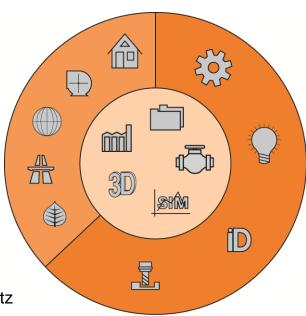
land



Geschäftsmodell

Breite Branchenverteilung:

- ~2/3 Industrie: z.B. Maschinenbau, Formen- und Werkzeugbau, Fahrzeug-/Flugzeug-/Schiffsbau, Elektrotechnik, Industriedesign
- ~1/3 BIM: z.B. Architektur, Haustechnik, Tiefbau, Ingenieurbau, Infrastruktur, 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



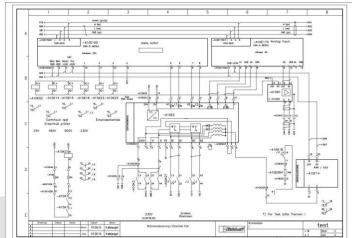


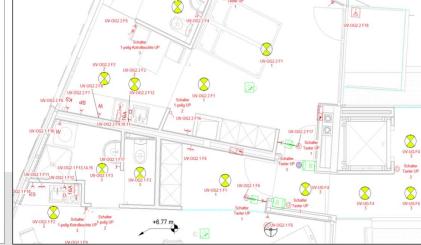


CAE – Computer Aided Engineering

- Bisher: ecscad bis 2008 MuM-Entwicklung, Ende 2008 an Autodesk verkauft – seit 2014 wieder rücklizensiert und von MuM weiterentwickelt
- Neuentwicklung eXs voll Daten- und weitgehend Bedienungs-Kompatibel
 - Schnelle Datenbank, mehr Funktionalität, einfachere Bedienung, frei konfigurierbar
 - für Industrie-Gewerke Elektrotechnik, Verfahrenstechnik, Hydraulik, Pneumatik
 - sowie für Gebäudetechnik als Gewerk im Rahmen von BIM-Projekten
 - Für ecscad-Wartungsvertragskunden automatischer Lizenzübergang

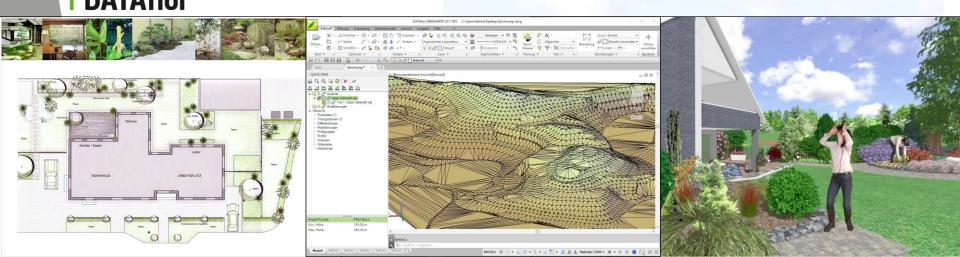








- Garten- Landschafts- und Tiefbau für Architekten und ausführende Firmen
 - Tochterfirma DATAflor, Göttingen
 - Die Softwarelösungen umfassen sowohl den grafischen Planungsteil (Bild links) als auch Kalkulation, Ausschreibung, Angebotserstellung, Baustellen-Controlling und Abrechnung
 - Zwei Beispiele 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)



- 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 Bosporus-Brücke, Brasilia National Stadion...



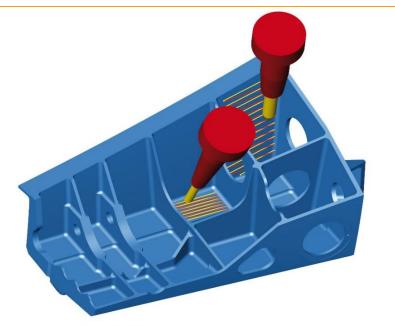








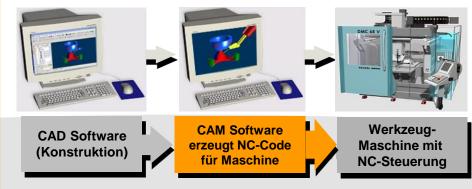
- CAM Computer Aided Manufacturing
 - Tochterfirma Open Mind Produktlinie hyperMILL
 - High-End Erzielter Preis ca. EUR 30.000 / Arbeitsplatz
 - CAM erwirtschaftet ~40% vom Konzern-Rohertrag



Die Anschaffungskosten von Präzisions-Werkzeugmaschinen liegen im sechsoder 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.

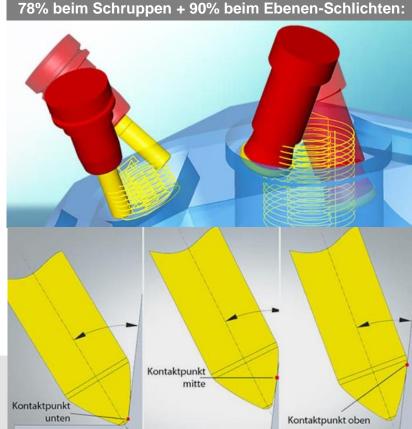






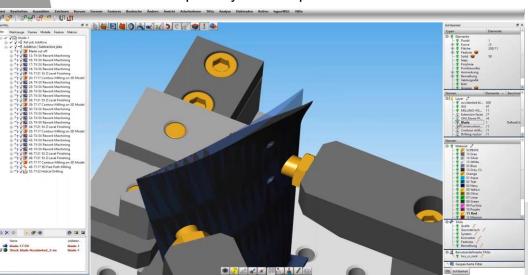
Bis 5x mehr Spanvolumen durch "helikales" Schruppen.
Ebene Flächen bis zu 10x schneller Schlichten durch neuartige Kegelfräser mit leicht konvexer Krümmung.
Bearbeitungszeit für dieses Flugzeug-Leichtbauteil: 2h05min statt 10h30min => 80% Produktivitätsgewinn.

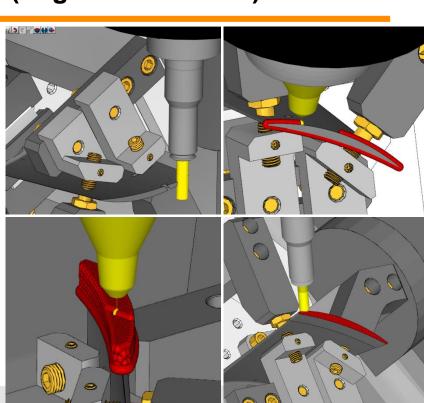




CAM (subtraktiv) meets 3D-Druck (additiv):

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





















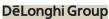
ST Aerospace













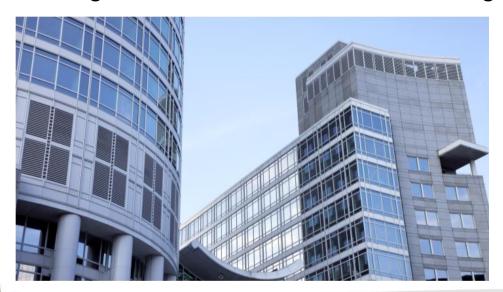








Beispiel BIM – Building Information Modeling / Management:
 Digitales Gebäudehandbuch für Liegenschaftsverwaltung













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



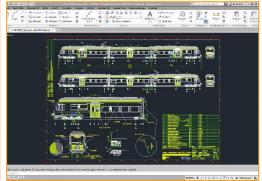
Kunde: HKM Hüttenwerke Krupp Mannesmann, Duisburg-Huckingen, Deutschland



Beispiel Datenmanagement für einen Bahnbetreiber:
 Komplettsystem für Konstruktion, Datenmanagement und Office



Kunde: BLS Bern-Lötschberg-Simplon Bahn AG, Bern, Schweiz













Beispiel Industrie 4.0 meets BIM:
 BIM-kompatible Katalogdaten für Großküchenplanung



Kunde: Rational AG, Landsberg am Lech



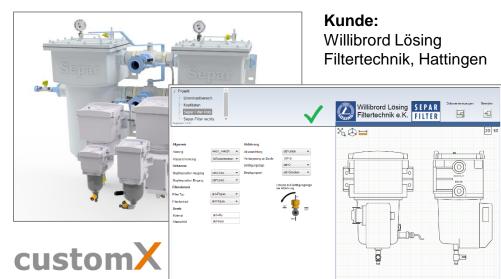




Vollautomatisierte Variantenkonstruktion mit customX - Zeitgewinn >90%
 Projektbeispiele: Verteilerkästen und Dieselfilter

Kunde: Bals Elektrotechnik, Kirchhundem











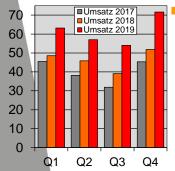
Kundenauswahl Systemhaus

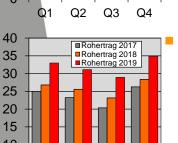






Umsatz & Rohertrag (vorläufige Zahlen 2019)





Q2

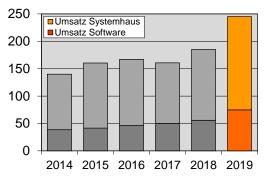
Q1

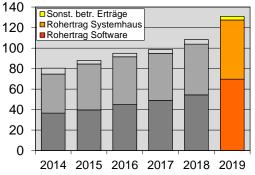
Q3

Q4

5

- Rekord-Umsatz 2019: EUR ~245 Mio / +32% (organ. +25%)
- MuM-Software: EUR ~75 Mio / +35%
 - Solides organisches Wachstum plus Akquisition SOFiSTiK
- Systemhaus: EUR ~170 Mio / +31%
 - Starkes Wachstum Gegenreaktion auf temporären Bremseffekt der Autodesk-Umstellung von Verkauf auf Vermietung in 2016/17
- Typische Quartalsverteilung: Q1/Q4 stark / ruhigere Jahresmitte
 Q1: +30% / Q2: +24% / Q3: +38% / Q4: +37%
- Rekord-Rohertrag 2019: EUR ~127,5 Mio / +23% (org. +13%)
 - MuM-Software: EUR ~69.6 Mio / +28%
 - Systemhaus: EUR ~57,9 Mio / +17%
 - Quartalsverteilung gleichmäßiger als beim Umsatz
 Q1: +23% / Q2: +22% / Q3: +25% / Q4: +22%
- Das Wachstum lag 2019 deutlich über den Erwartungen
- Sondereffekte z.B. durch Autodesk-Anreize zu 3-Jahres-Abschlüssen



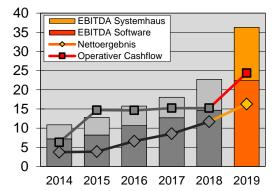


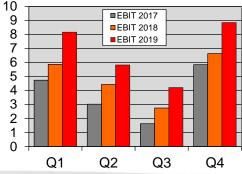




Ergebnis / Cashflow / Dividende (vorläufige Zahlen 2019)

- Rekord-EBITDA 2019: EUR ~36,3 Mio (Vj 22,75)
 - ◆ EBITDA-Rendite Konzern: ~14,8% (Vj 12,3%)
 - Achtung: IFRS16 (Verschiebung Mietkosten in Abschreibungen) verzerrt Vorjahresvergleich
 - MuM-Software: EUR ~22,3 Mio (Vj 14,68) / Rendite ~29,8% (Vj 26,3%)
 - Systemhaus: EUR ~14,0 Mio (Vj 8,07) / Rendite ~8,2% (Vj 6,2%)
- Rekord-EBIT 2019: EUR ~27,0 Mio (Vj 19,66 / +37%) (organ. +25%)
 - MuM-Software: EUR ~17,3 Mio (Vj 13,21 / +31%)
 - Systemhaus: EUR ~9,7 Mio (Vj 6,45 / +50%)
 - Quartalsverteilung Q1: +39% / Q2: +32% / Q3: +54% / Q4: +33%
- Rekord-Netto 2019: EUR ~16,3 Mio (Vj 11,69 / +39%) (organ. +32%)
 - EPS ~97 Cent (Vj 71,5)
- Operativer Rekord-Cashflow 2019: EUR ~24,4 Mio (Vj 15,23 / +60%)
 - Pro Aktie: ~145 Cent (Vj 93)
 - Wachstum bereinigt um IFRS16-Einflüsse: +23%
- Voraussichtliche Dividende 2019: 83 Cent (Vj 65 / +28%)









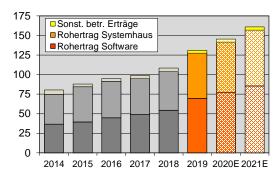
Rückblick & Ausblick (vorläufige Zahlen 2019)

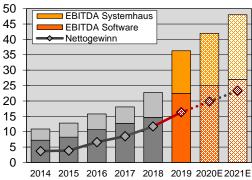
Rückblick auf profitables Wachstum:

- Rohertrag 2014-2019: EUR +52,8 Mio / +71%
 - ✓ EUR +10,6 Mio / +11% Rohertragswachstum p.a.
- EBITDA 2014-2019: EUR +25,4 Mio / +233%
 - ✓ 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: Organisches Wachstum + Renditeplus = Skaleneffekt
 - Umsatz +10-12% auf EUR 270-275 Mio / Rohertrag +10-12% auf EUR 140-143 Mio
 - EBITDA +13-18% auf EUR 41-43 Mio
 - EPS +18-24 Cent auf 115-121 Cent / Dividende +15-20 Cent auf 98-103 Cent
- 2021E: Umsatz/Rohertrag +10-12% / EBITDA +13-18%
 - EPS +18-24 Cent / Dividende +15-20 Cent



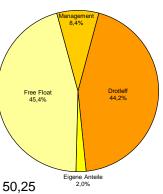


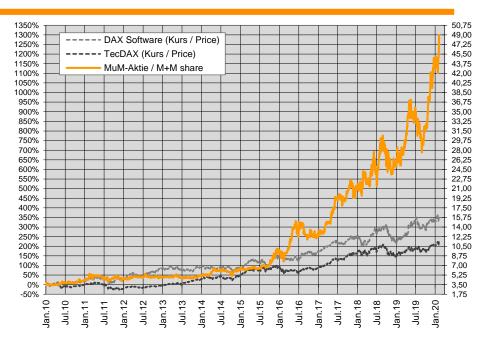




- Notierungen:
 - scale, Frankfurt (scale30)
 - m:access, München
- Designated Sponsors:
 - LBBW, Stuttgart
 - Oddo Seydler, Frankfurt
- Analysten-Coverage:
 - ◆ LBBW: "Halten" Kursziel EUR 50,25
 - SMC Research: "Kaufen" Kursziel EUR 38,50
 - EDISON: scale research report ohne Kursziel

MuM ist börsennotiert und eigentümergeführt





Dividendensumme seit 2010: EUR 2,65







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 2019 bei ~14,8% 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





