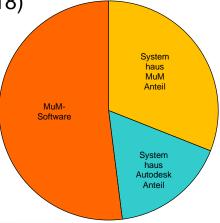


Geschäftsmodell

- 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 35 Jahre am Markt // IPO 1997 22 Jahre börsennotiert

Wertschöpfung aus zwei Segmenten (Aufteilung 2018)

- MuM-Software: Eigene Standardsoftware-Entwicklung
 - > 52% vom Konzernrohertrag mit CAD/CAM-, BIM- und CAE-Software
- Systemhaus: Kundenspezifische Digitalisierungslösungen
 - > 31% vom Konzernrohertrag mit MuM-Lösungen / Schulungen / Service
 - Nur noch 17% vom Konzernrohertrag aus Autodesk-Geschäft (zum Vergleich: 2001 >75% / 2008 >50%)
- Insgesamt 83% proprietäre Wertschöpfung im Konzern







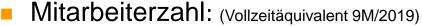
Geografische Umsatzaufteilung: (2018)

Deutschland: EUR ~83,5 Mio / ~45%

Schweiz/Österreich: EUR ~37,5 Mio / ~20%

Übriges Europa: EUR ~48,2 Mio / ~26% Frankreich / Italien / Großbritannien / Polen / Rumänien / Iberien

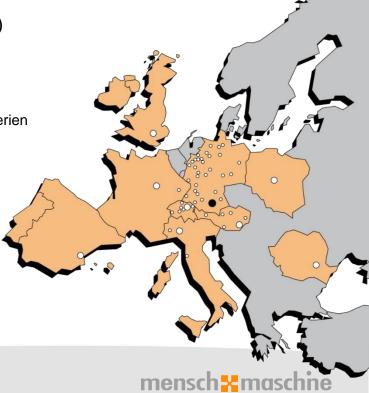
Asien/Amerika: EUR ~16,2 Mio / ~9%
 Japan / China / Indien / APAC / USA / Brasilien
 (bis 2018 nur CAM-Software / ab 2019 auch SOFiSTiK)



- 918 (Vj 818 / +12% bzw. +2,2% organisch)
 - > 456 / 50% MuM-Software
 - > 462 / 50% Systemhaus
- Brutto-Mitarbeiterzahl 30.9.2019: 1.000





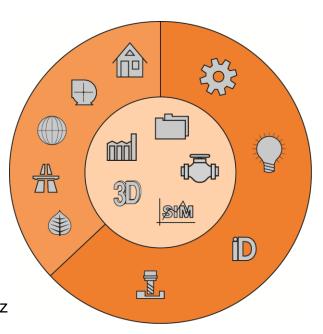


CAD as CAD can

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



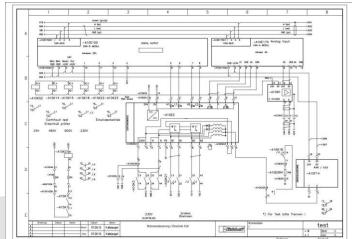


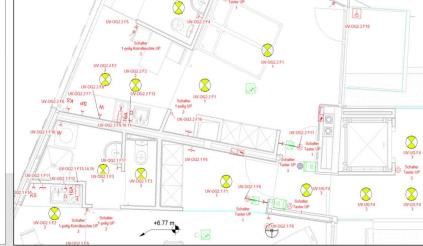


CAE – Computer Aided Engineering

- 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

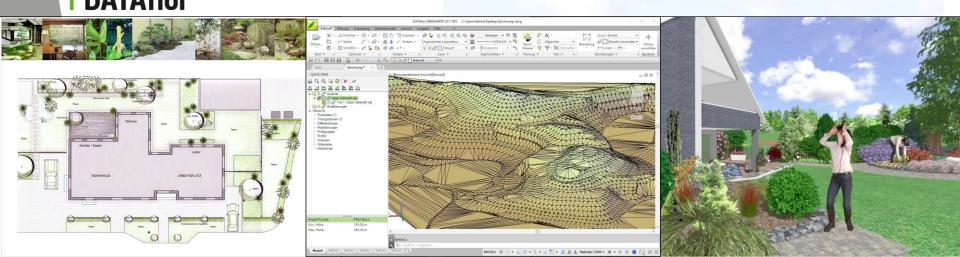








- Garten- Landschafts- und Tiefbau für Architekten und ausführende Firmen
 - Tochterfirma DATAflor, Göttingen
 - Die Softwarelösungen umfassen sowohl den grafischen Planungsteil (Bild links) als auch Kalkulation, Ausschreibung, Angebotserstellung, Baustellen-Controlling und Abrechnung
 - Zwei Beispiele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



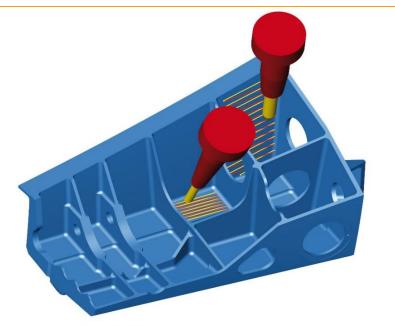








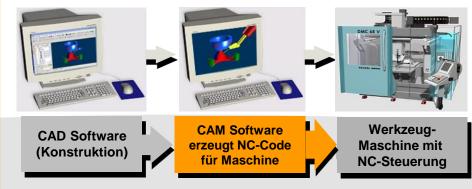
- CAM Computer Aided Manufacturing
 - Tochterfirma Open Mind Produktlinie hyperMILL
 - High-End Erzielter Preis ca. EUR 30.000 / Arbeitsplatz
 - CAM erwirtschaftet ~40% vom Konzern-Rohertrag



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.

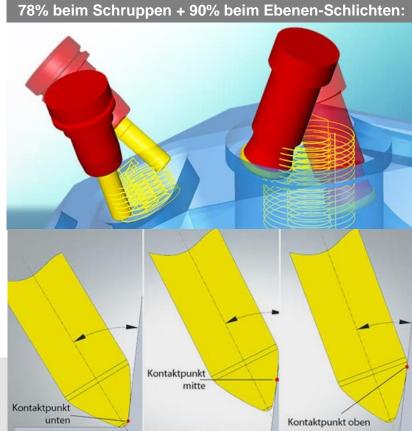






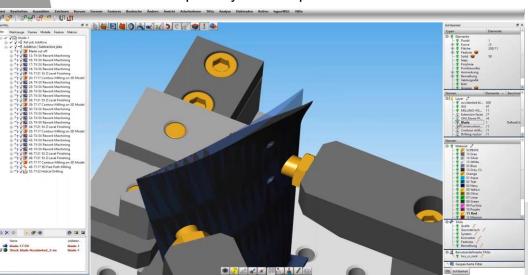
Bis 5x mehr Spanvolumen durch "helikales" Schruppen.
Ebene Flächen bis zu 10x schneller Schlichten durch neuartige Kegelfräser mit leicht konvexer Krümmung.
Bearbeitungszeit für dieses Flugzeug-Leichtbauteil: 2h05min statt 10h30min => 80% Produktivitätsgewinn.

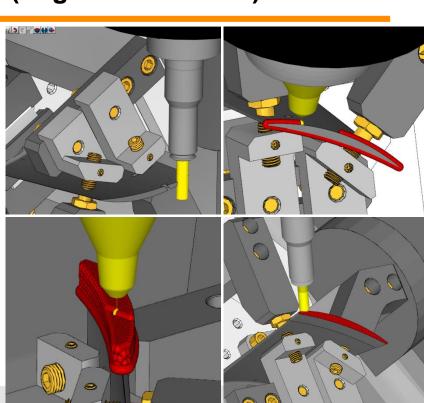




CAM (subtraktiv) meets 3D-Druck (additiv):

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













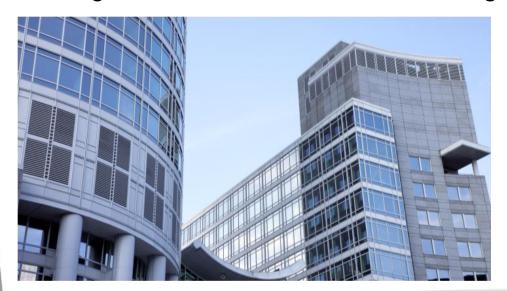








Beispiel BIM – Building Information Modeling / Management:
 Digitales Gebäudehandbuch für Liegenschaftsverwaltung





bim**x**booster bim√ready







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



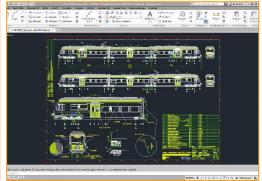
Kunde: HKM Hüttenwerke Krupp Mannesmann, Duisburg-Huckingen, Deutschland



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



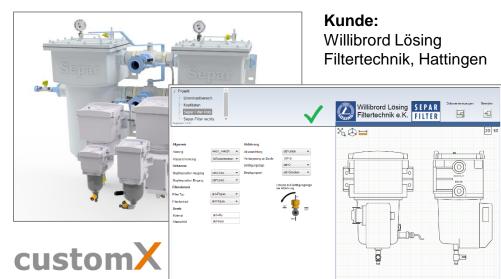




Vollautomatisierte Variantenkonstruktion mit customX - Zeitgewinn >90%
 Projektbeispiele: Verteilerkästen und Dieselfilter

Kunde: Bals Elektrotechnik, Kirchhundem











Kundenauswahl Systemhaus

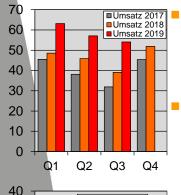








Umsatz & Rohertrag



35

30

25

20

15

5

■Rohertrag 2017

■Rohertrag 2018

■Rohertrag 2019

Q3

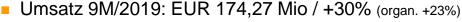
Q4

Q2

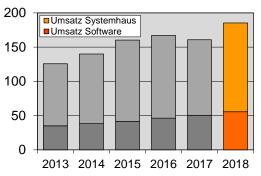
Q1

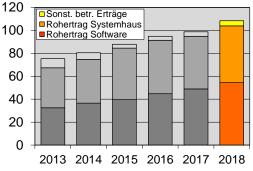


- MuM-Software: EUR 55,73 Mio / +10,4%
- Systemhaus: EUR 129,67 Mio / +17,5%
- Normale Quartalsverteilung (Q1/Q4 stark, aber Q2/Q3 holen auf)
- Rekord-Rohertrag 2018: EUR 103,91 Mio / +9,6%
 - MuM-Software: EUR 54,36 Mio / +11%
 - Systemhaus: EUR 49,55 Mio / +8,0%
 - Quartalsverteilung gleichmäßiger als beim Umsatz



- MuM-Software: EUR 54,73 Mio / +37%
- Systemhaus: EUR 119,54 Mio / +28%
- Rekord-Rohertrag 9M/19: EUR 93,03 Mio / +23% (org. +12%)
 - MuM-Software: EUR 51,18 Mio / +31%
 - Systemhaus: EUR 41,85 Mio / +15%







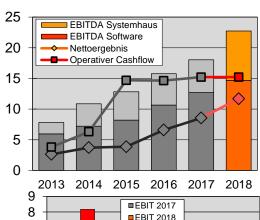


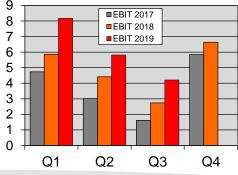
Ergebnis / Cashflow / Dividende

- Rekord-EBITDA 2018: EUR 22,75 Mio (Vj 18,04 / +26%)
 - EBITDA-Rendite Konzern: 12,3% (Vj 11,2%)
 - MuM-Software: EUR 14,68 Mio (Vj 12,69 / +16%) / Rendite 26,3% (Vj 25,2%)
 - Systemhaus: EUR 8,07 Mio (Vj 5,35 / +51%) / Rendite 6,2% (Vj 4,8%)
- Rekord-EBIT 2018: EUR 19,66 Mio (Vj 15,21 / +29%)
- Rekord-Nettogewinn 2018: EUR 11,69 Mio (Vj 8,55 / +37%)
 EPS 71,5 Cent (Vj 52,5)
 - Operativer Cashflow 2018: EUR 15,23 Mio (Vj 15,22)
- ♦ Dividende für 2018: 65 Cent (Vj 50 / +30%) / bar oder Aktiendividende

Quartalsverteilung in EBIT, da EBITDA 19/18 nicht 1:1 vergleichbar (IFRS16)

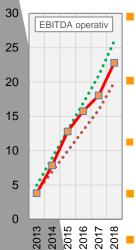
- Rekord-EBIT 9M/2019: EUR 18,19 Mio / +40% (organisch +23%)
 - MuM-Software: EUR 12,18 Mio / +35%
 - Systemhaus: EUR 6,00 Mio / +49%
- Rekord-Nettogewinn 9M/2019: EUR 10,91 Mio / +38% (organisch +29%)
 - EPS 65 Cent (Vj 48)
- Operativer Rekord-Cashflow 9M/2019:
 EUR 20,04 Mio / +82% (organisch und bereinigt um IFRS16-Einflüsse +32%)



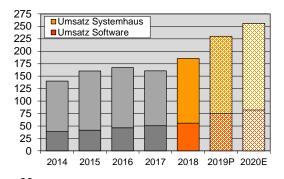


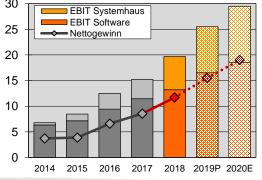






- Rohertrag 2013-2018: EUR +36,4 Mio / +54%
- √ +9,0% organisches Rohertragswachstum p.a. (Ziel +10%)
 Bandbreite von +3,7% (2017) bis +13% (2015)
- EBITDA rein operativ 2013-2018: EUR +18,9 Mio Bandbreite von EUR +2,3 Mio (2017) bis EUR +4,9 Mio (2015)
 - ✓ EUR +3,8 Mio p.a. (bis 2017 Ziel EUR +3-4 Mio / ab 2018 +4-5 Mio)
- Ausbeute 52%: 1 EUR Rohertrag >> 52 Cent EBITDA
 - ✓ Gewinnoptimiertes Wachstum mit aktivem Kostenmanagement
- Ab 2019: Umsatz/EBIT-Ziele statt Rohertrag/EBITDA
 - ◆ IFRS 16 verschiebt Mietkosten in Abschreibung => EBITDA 19/18 nicht vergleichbar
- 2019P: Organisches Wachstum plus SOFiSTiK-Übernahme
 - Jumsatz +20-30% auf EUR 222-240 Mio / Ziel nach oben angepasst
 - EBIT +22-33% auf EUR 24-26 Mio
 - EPS +25-34% auf 89-95 Cent / Dividende +18-28% auf 77-83 Cent
- 2020E ff: Umsatz +10-12% / EBIT EUR +3,5-5,0 Mio p.a.
 - → EPS +18-24 Cent / Dividende +15-20 Cent p.a.







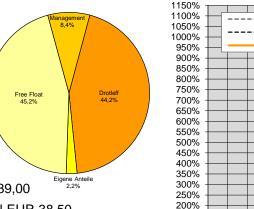




Die MuM-Aktie

- Notierungen:
 - scale, Frankfurt (scale30)
 - m:access, München
- Designated Sponsors:
 - LBBW, Stuttgart
 - Oddo Seydler, Frankfurt
- Analysten-Coverage:
 - LBBW: "Kaufen" Kursziel EUR 39,00
 - SMC Research: "Kaufen" Kursziel EUR 38,50
 - ◆ EDISON: scale research report ohne Kursziel

MuM ist börsennotiert und eigentümergeführt



150%

100%

50%

0%



Jan. 15

Jul.14

Jan.14

Jul.13

Jan. 13

Jul.15

Jul.16

Jan.16

DAX Software (Kurs / Price)

- TecDAX (Kurs / Price)

MuM-Aktie / M+M share







Jan.17 Jul.17 43,75

42.00

40,25

38,50

36,75

35.00

33,25

31.50

29,75

28,00

26.25

24,50

22,75

21,00

19.25

17,50

15.75

14,00

12.25

10,50

8.75

7.00

5,25

3,50 1,75

Warum in die MuM-Aktie investieren?

- MuM ist ein führender Anbieter von technischen Softwarelösungen
 - Gegründet 1984 seit 35 Jahren am Markt etabliert
 - Mehr als 30.000 aktive Kunden weltweit
 - Eigentümergeführt und seit 22 Jahren börsennotiert
- Nachhaltig profitables Wachstum / gut skalierbares Geschäftsmodell
 - Organisches Wachstum (CAGR) rund 10% p.a. im langjährigen Durchschnitt
 - EBIT-Rendite 2018 bei 10,6% mittelfristiges Potenzial >14%
 - EPS-Wachstumsziel von 18-24 Cent p.a. durch striktes 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





