
Publikation

MAGAZIN
NEBENWERTE

Veröffentlichungsdatum 23.10.2025

Mensch und Maschine im Fokus. Interview im Doppelpack. „Wir nutzen die Kursschwäche zum Kauf eigener Aktien“



Die Mensch und Maschine Software SE (MuM) hat die ersten neun Monaten im Geschäftsjahr 2025 mit dem zweitbesten Ergebnis der Unternehmensgeschichte abgeschlossen. In Erwartung eines starken Schlussquartals bestätigt der bayerische CAD/CAM/BIM-Spezialist nach Abschluss der Autodesk-Umstellung den erwarteten Ergebnissprung um 9 bis 19 Prozent im Gesamtjahr 2025 und stellt eine Dividende von 2,05 bis 2,15 Cent je Aktie in Aussicht. Das Nebenwerte-Magazin sprach mit dem Chairman Adi Drotleff und CFO Markus Pech über positive Impulse aus dem Bausektor, einen stärkeren Vertriebsfokus und das angepeilte Rekordergebnis im laufenden Geschäftsjahr. Auf Sicht von vier bis fünf Jahren winkt dann eine weitere Gewinnverdopplung.

nwm: Herr Drotleff, der Bremseffekt durch die Autodesk-Umstellung hat die Rekordfahrt von Mensch und Maschine (MuM) temporär gestoppt. Wie zufrieden sind Sie vor diesem Hintergrund mit dem zweitbesten 9-Monatsergebnis der Unternehmensgeschichte?

Adi Drotleff: Wir sind natürlich nie mit dem zweitbesten Ergebnis zufrieden, wohl aber mit den Fortschritten, die wir seit der heftigen Umstellungs-Delle in Q4/2024 von Quartal zu Quartal erzielen konnten, obwohl es noch Bremseffekte aus der Umstellung gab. Betrachtet man das Q3 allein, dann war ja sowohl der Rohertrag als auch das EBIT bereits über Vorjahr.

nwm: Dennoch war der Vorjahresvergleich noch gekennzeichnet vom „Wiederverkaufs-Endspurt“ im dritten Quartal des vergangenen Jahres. Ist die Autodesk-Umstellung damit nun final abgeschlossen oder wird es auch im vierten Quartal noch Effekte geben?

Adi Drotleff: Der Umstellungszeitpunkt war Mitte September vergangenen Jahres, und nach einem Jahr waren dann tatsächlich alle wichtigen Kundendaten aus unserem System zu Autodesk übertragen, so dass es nun kaum noch spürbare Bremseffekte von dieser Seite gibt. Was uns noch eine Weile begleiten wird, sind nicht-operative Umbaukosten in Höhe von insgesamt rund 2 bis 2,5 Millionen Euro, die das Ergebnis im laufenden Jahr noch belasten.

nwm: Herr Pech, beim Blick auf die einzelnen Segmente fällt auf, dass das Software-Segment im dritten Quartal nur um ein Prozent gewachsen ist. Wann erwarten Sie hier wieder eine höhere Dynamik und welche Möglichkeiten haben Sie, hier wieder aufs Gas zu treten?

Markus Pech: Nach neun Monaten ist der Umsatz im Software-Segment um 4,5 Prozent gestiegen und der operative Gewinn EBIT um 6,2 Prozent – das sind solide Werte, aber natürlich nicht unser langfristiges Zielniveau. Intern haben wir die Gewichte schon in Richtung Vertriebsfokus verschoben und punktuell Personalkosten abgebaut. Jetzt beobachten wir erst einmal den Verlauf des Schlussquartals und entscheiden dann, ob wir z. B. die Vertriebskapazitäten weiter verstärken oder ob die Entwicklung bereits in die richtige Richtung läuft.

nwm: Spüren Sie schon eine Stimmungsaufhellung im Bau-Sektor? Und wie sieht es im Industriebereich aus, der zuletzt eher das Sorgenkind war?

Markus Pech: Aus dem Bau-Sektor kommen schon seit dem Frühjahr positive Impulse, da hat die Ankündigung des Sondervermögens für Infrastruktur die Stimmung deutlich verbessert. Die Industrie ist noch ein bisschen zurückhaltender, aber auch im stärksten Bereich CAM sind die Projektpipelines immer besser gefüllt, und unser Vertrieb ist für das Q4 durchaus positiv gestimmt.

nwm: Das aktuelle Titelthema des Q3-Berichts ist „Software für Garten-/Landschafts-/Tief- und Erdbau“. Warum haben Sie gerade dieses Thema gewählt?

Adi Drotleff: Wir rotieren bei den Praxisbeispielen auf dem Umschlag unserer Berichte, aber das Thema passt auch gut zum Schlagwort Infrastruktur. Neu ist die Information, welchen Beitrag Methoden der künstlichen Intelligenz hier konkret leisten. Zum Beispiel kann mit unserer Software die Baustellendokumentation einfach vor Ort per Smartphone erfasst werden – und zwar in der Mitarbeiter-Muttersprache, die dann per KI in die gewünschte einheitliche Zielsprache umgewandelt und verschriftlicht wird.

nwm: Für das Gesamtjahr stellen Sie neue Rekordergebnisse in Aussicht. Wie ambitioniert ist diese Prognose? Benötigen Sie dafür ein besonders starkes viertes Quartal oder reicht hierfür ein wieder „normalisiertes“ Q4?

Markus Pech: Da die Umstellungs-Delle im Vorjahr Rohertrag und EBIT im Schlussquartal sehr stark nach unten gedrückt hatte, ist der Vergleich mit dem nicht durch Sondereffekte gestörten Jahr 2023 hier zielführender: Wenn unser Q4-EBIT nur 10 Prozent über dem Q4/2023 hereinkommt, liegt es schon mehr als 60 Prozent über dem Q4/2024 und bringt das Gesamtjahres-EBIT wieder auf Rekordkurs. Uns reicht also ein normales Schlussquartal, wir brauchen kein besonders spektakuläres.

nwm: Sie sprechen vom „letzten Schritt in die Normalität“ nach der Autodesk-Umstellung. Was können wir im kommenden Jahr von MuM erwarten? Woher nehmen Sie den Optimismus für ein zweistelliges Ergebnisplus im Geschäftsjahr 2026?

Adi Drotleff: Während im laufenden Jahr die Brems- und Umbaueffekte wie erwähnt einmalige Sonderkosten von 2 bis 2,5 Millionen Euro erzeugt und damit ergebnistechnisch eher gegen uns gearbeitet haben, werden wir ab 2026 von der schlankeren Kostenstruktur profitieren. Außerdem sind wir ja für unsere hohe Kostendisziplin bekannt, also steuern wir auch unterjährig noch bei Bedarf nach. Und beim Rohertragswachstum gehen wir davon aus, dass wir nächstes Jahr wieder organisch in unseren normalen Wachstumskorridor von plus 8 bis 12 Prozent kommen. Auch hier werden wir taktisch nachsteuern, wenn es nötig sein sollte.

nwm: Der Aktienkurs der MuM-Aktie ist zuletzt deutlich unter die Marke von 50 Euro gefallen. Sehen Sie das zumindest kurzfristig auch mit einem lachenden Auge, in Bezug auf den damit möglichen günstigeren Erwerb eigener Aktien?

Markus Pech: Das sehen Sie richtig. Wir haben die Kursschwäche genutzt, um bis Ende September 519.312 eigene Aktien zurückzukaufen, und zwar zu einem durchschnittlichen Kurs von EUR 49,43 pro Aktie, während es im Vorjahr nur 42.745 Stück zu EUR 51,89 waren. Damit sparen wir schon bei der nächsten Dividende deutlich mehr als 4 Prozent ein – das ist also für MuM und seine Aktionäre ein lohnendes Geschäft.

nwm: Apropos Dividende: Für das laufende Geschäftsjahr stellen Sie eine Ausschüttung je Aktie von mindestens 2,05 Euro in Aussicht. Bezogen auf den aktuellen MuM-Aktienkurs entspricht dies einer ansehnlichen Rendite von rund 4,5 Prozent, im Folgejahr steigt diese nach aktueller Planung dann auf über 5 Prozent. Das liegt deutlich über dem historischen Durchschnitt. Wie erklären Sie sich vor diesem Hintergrund die aktuelle Aktienkursschwäche?

Adi Drotleff: Mein persönlicher Eindruck aus vielen Gesprächen mit Fondsmanagern und Analysten ist, dass der Kapitalmarkt erst sehen möchte, wie wir nach der Umstellung wieder in unsere bisherige Erfolgsspur zurückfinden. Außerdem gibt es eine starke Umschichtung von Investoren, die nach dem langen Anstieg des Kurses von unter 5 Euro vor über zehn Jahren einen Teil der Gewinne mitnehmen, auf neue Anleger, die wie wir im momentanen Kursniveau eine günstige Chance zum Einstieg sehen.

nwm: Bei unserem Gespräch im vergangenen Jahr, haben Sie eine Ergebnisverdopplung auf Sicht von vier bis fünf Jahren in Aussicht gestellt. Gilt diese Zielsetzung nach wie vor?

Markus Pech: Aber klar. Nach den 2024 erreichten 180 Cent Gewinn pro Aktie ist es unser klares Ziel, in vier bis fünf Jahren mindestens 360 Cent pro Aktie zu erzielen.

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