

**Wir begrüßen Sie herzlich zur
Hauptversammlung 2019
der NEMETSCHKEK GROUP**

München, 28. Mai 2019, Haus der Bayerischen Wirtschaft

**Hauptversammlung 2019
der NEMETSCHKEK GROUP**

Kurt Dobitsch, Vorsitzender des Aufsichtsrats

Hauptversammlung 2019 der NEMETSCHKEK GROUP

Patrik Heider, Sprecher des Vorstands und CFOO

01

Performance und Geschäftsmodell

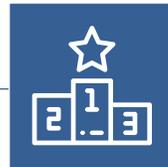
Nemetschek's Erfolgsbilanz: 5 Jahre – 5 Erfolgskennzahlen



Wir generieren hohe Renditen für unsere Aktionäre¹

5-Jahre-Aktionärsrendite (TSR)¹:

Nemetschek: ~700%
Peergroup²: ~95%
TecDAX: ~110%



Wir wachsen stärker als der Wettbewerb²

5-Jahresumsatz CAGR:

NEM Wachstum: 20.0%
Organisch: 13.4%
Peergroup²: <10%



Wir haben uns zum Global Player entwickelt

5-Jahresumsatz US-CAGR:

49% Wachstum in dem wettbewerbsintensiven US-Markt



Ergebnis je Aktie steigt überproportional zum Umsatz

5-Jahres-CAGR:

26%



Nachhaltige Dividendenpolitik

5-Jahres-CAGR:

20%

¹ TSR: Total shareholder return (Aktionärsrendite): Aktienentwicklung + Dividende | 2013 – 2018 | ² Peergroup: Internationale Softwareunternehmen

Einzigartiger Ansatz: Vergleichbar mit dem Deutschen Mittelstand



NEMETSCHKE
GROUP

Hochspezialisierte kleine oder mittelständische Unternehmen

Marktzugang über 16 starke, unternehmerisch agierende Marken (Größe zwischen 5 – 120 Mio. €)

Langfristiger Fokus

Jede Marke ist Marktführer in ihrem jeweiligen Marktsegment

Deutscher Mittelstand hält 5-mal soviel Patente pro Mitarbeiter als Großkonzerne

Unsere Marken sind Pioniere in Building Information Modelling

37% der Mitarbeiter haben regelmäßig Kundenkontakt (nur rund 7% in Großkonzernen)

Alle Marken entwickeln ihre Lösungen in enger Zusammenarbeit mit den Kunden

Nahezu 50% aller Weltmarktführer sind Deutscher Mittelstand

Nr. 1 AEC-Softwareanbieter in Europa, einer der größten weltweit



Innovativ



Kundenorientiert



International erfolgreich

Kundenorientierte Segmente im Fokus

Starke Marktfokussierung durch Bündelung von Markenkompetenz

Kundenorientierte Zusammenarbeit der Segmente

Starker Führungsanspruch und konzentrierte Markt- und Kundenkenntnis

 **Planning & Design**

 **Build & Construct**

 **Operate & Manage**

 **Media & Entertainment**

GRAPHISOFT

ALLPLAN

 NEVARIS

CREM SOLUTIONS

MAXON

SOLIBRI

 VECTORWORKS

 BLUEBEAM

 SPACEWELL

 IRISA

 SCIA

 SDS/2

 dRofus

PRECAST SOFTWARE engineering

FRILO 

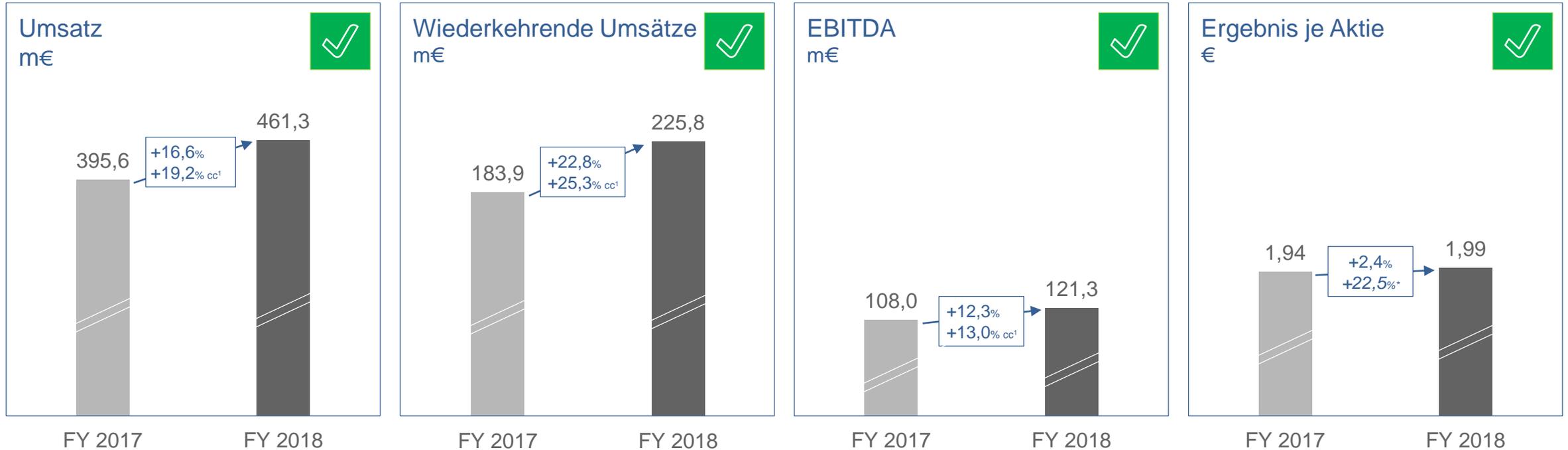
 DATA DESIGN SYSTEM



02

Geschäftsjahr 2018

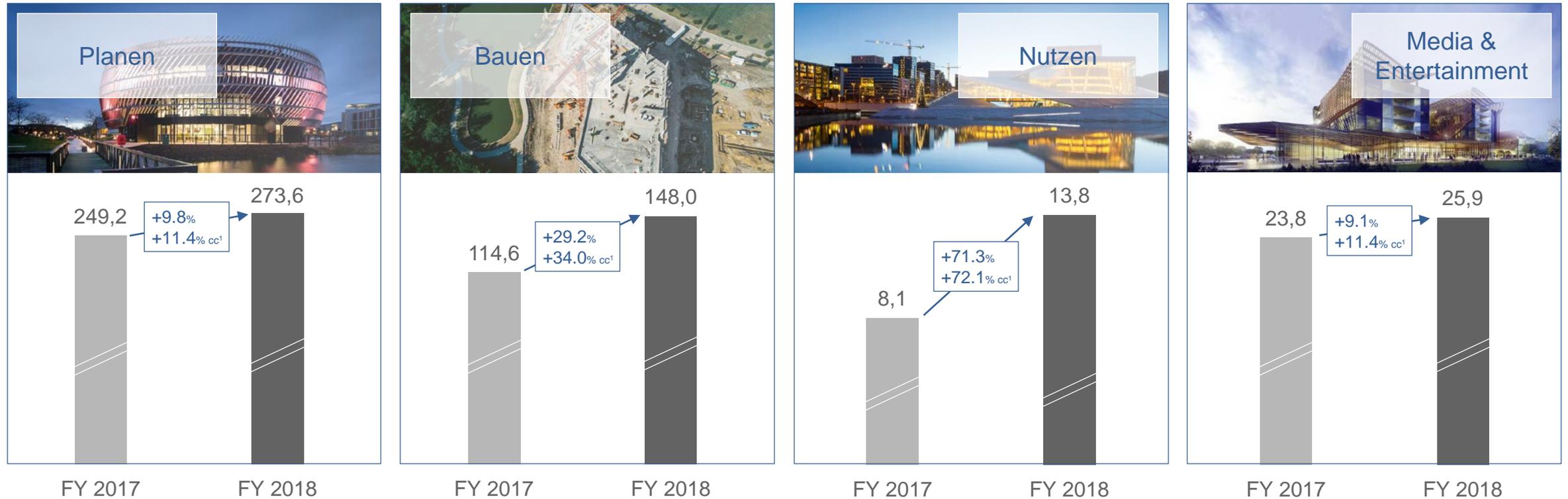
Rekordjahr 2018: Ein weiteres Jahr mit Bestmarken bei Umsatz und Ergebnis



¹ Constant currency * bereinigtes Wachstum um Sondereffekte

Segment Überblick: Wachstum getrieben durch Segment Bauen

Umsätze in m€



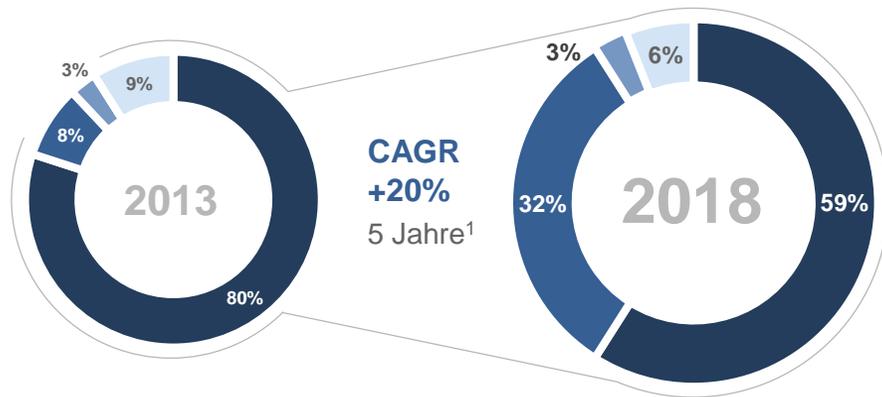
EBITDA-Marge

28,2%	25,4%	23,2%	25,8%	23,4%	17,9%	38,8%	42,6%
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

¹ Constant currency

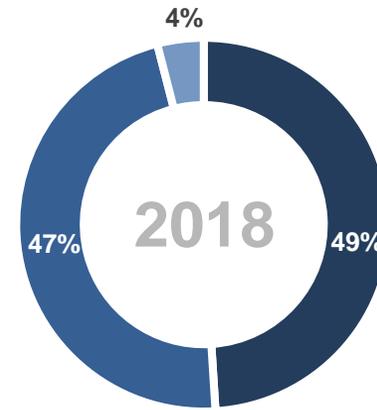
5-Jahresüberblick: Perfekte Grundlage für weiteres starkes Wachstum

Umsatz nach Segmenten



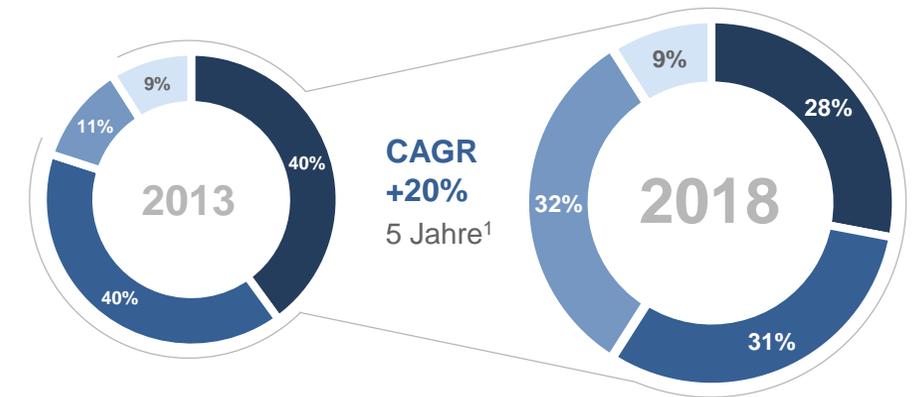
- Planen
- Bauen
- Nutzen
- Media & Entertainment

Umsatz nach Erlösart



- Wiederkehrende Umsätze
Service-Wartungsverträge/Mietmodelle wie Subscription, SaaS
- Software-Lizenzen
- Consulting & Hardware

Umsatz nach Regionen



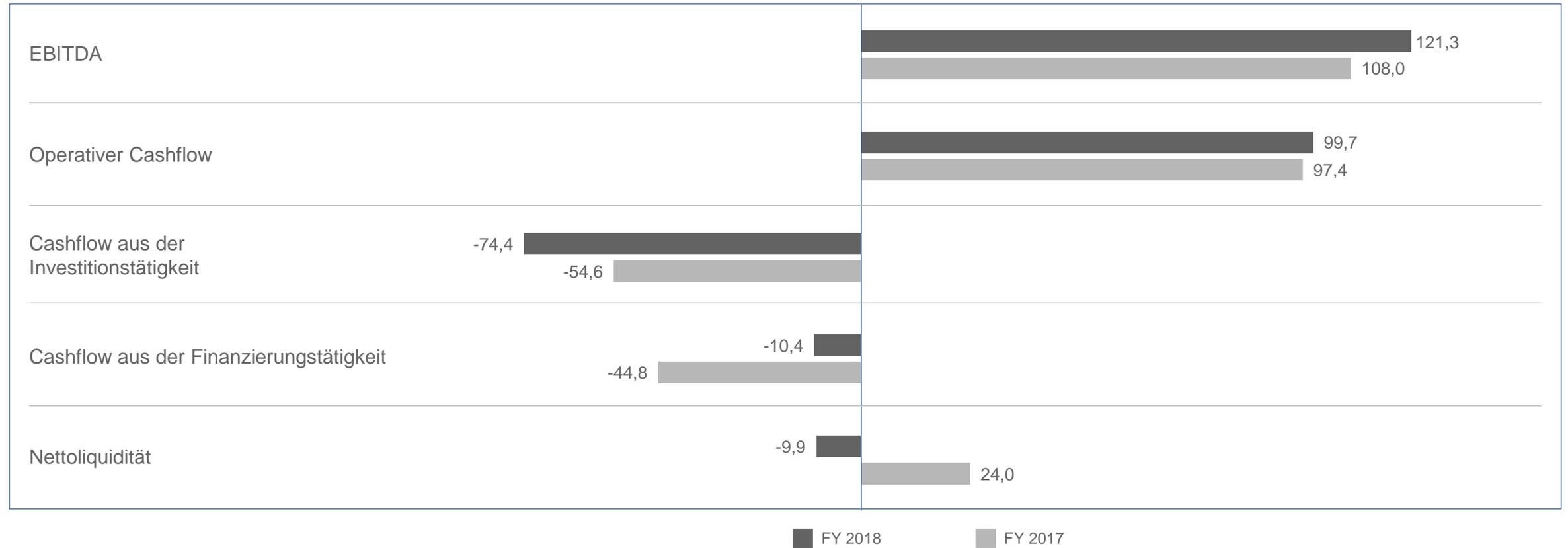
- Deutschland
- Europa (o. BRD)
- Amerika
- Asien/Pacific

¹ 2013 – 2018

Hohe Cash Conversion ermöglicht weitere Investitionen organisch und über strategische M&A

82,3% Hohe Cash Conversion Rate¹

in m€

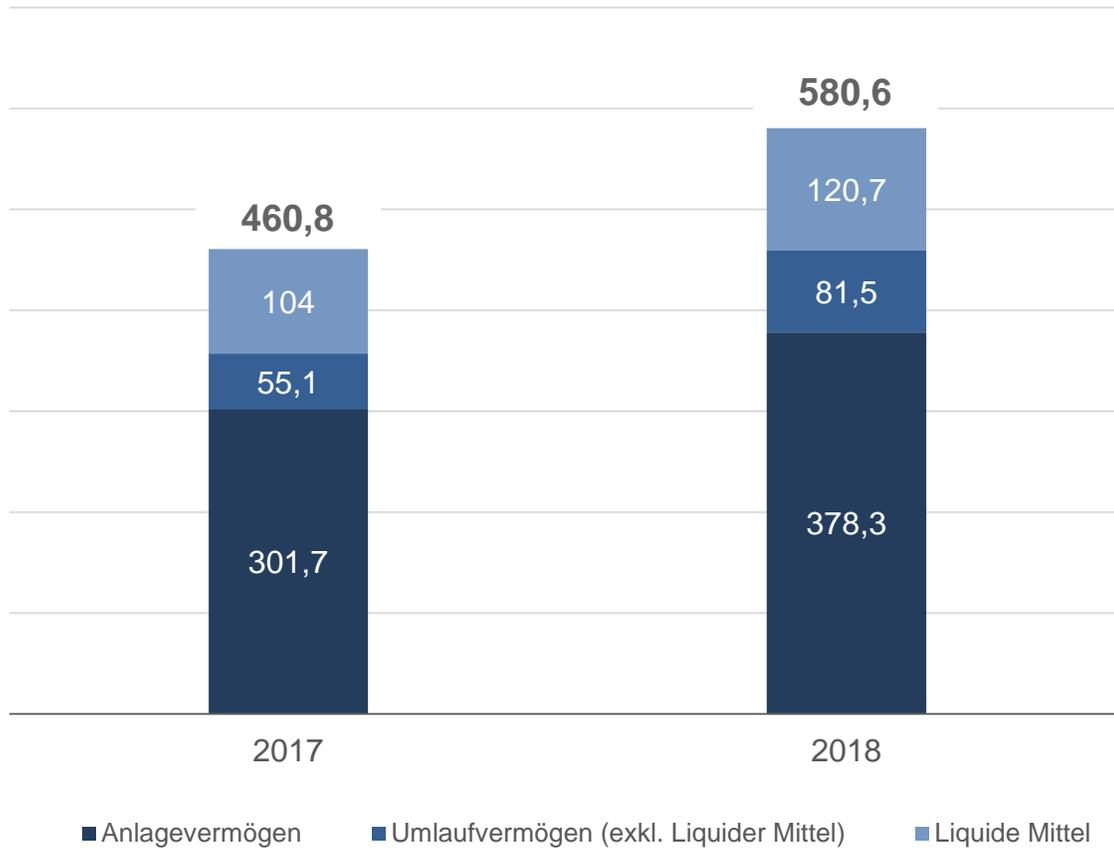


¹ Operativer Cashflow/EBITDA

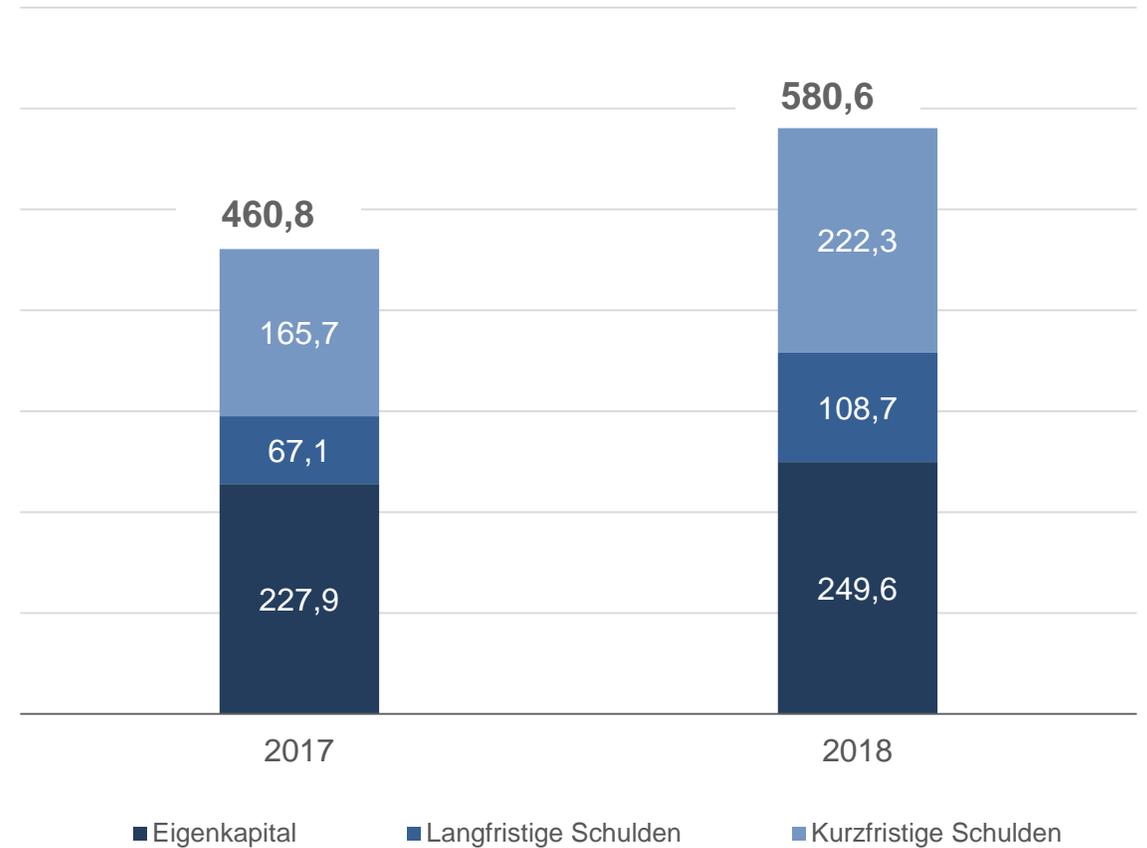
Grundsolide Bilanz-Kennzahlen

in Mio. €

Aktiva



Passiva





03

Unsere Industrie im Wandel

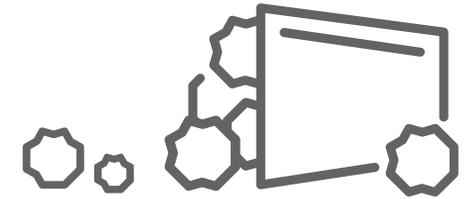
Herausforderungen in der Bauindustrie

Die weltweite Baubranche wird geschätzt auf rund

10 Billionen €

(3,5 Billionen € ohne Wohnbau)

Mehr als **20%** ist ineffizient:



~10%

Material-
verschwendung

~30%

Nachbesserungen
am Bau

~40%

der Projekte sind
über Budget

~90%

der Projekte werden
verzögert

~40%

unproduktive Arbeit
vor Ort

▶ Meist aufgrund **ineffizienter Kommunikation, Planung und Kollaboration**

Quelle: Engineering-News Record 2017.

04

Unsere Strategie / Ausblick

Investitionsschwerpunkte: Unsere strategischen Investments 2019 in Höhe von 10-12 Million €



3 strategische Initiativen für Lösungen der nächsten Generation



1. Vom Planen zum Bauen

- | Adressierung von Großkunden durch Bündelung von Markenkompetenz
- | Verbesserter Workflow

2. Transformativa Lösungen für den Bauprozess

- | Mobile Lösungen
- | Digitalisierter Workflow

3. Smart-Building-Plattform

- | Ganzheitliches Portfolio für den gesamten Lebenszyklus im Gebäudemanagement
- | Den Kreis zu Planen und Bauen schließen

Internationalisierung



In benachbarte Märkte eintreten

- | US-Marken unterstützen europäische Marken bei ihrem Markteintritt und vice versa

Fokus auf Märkte mit dem größten Potenzial

- | USA gefolgt von Europa und Asien

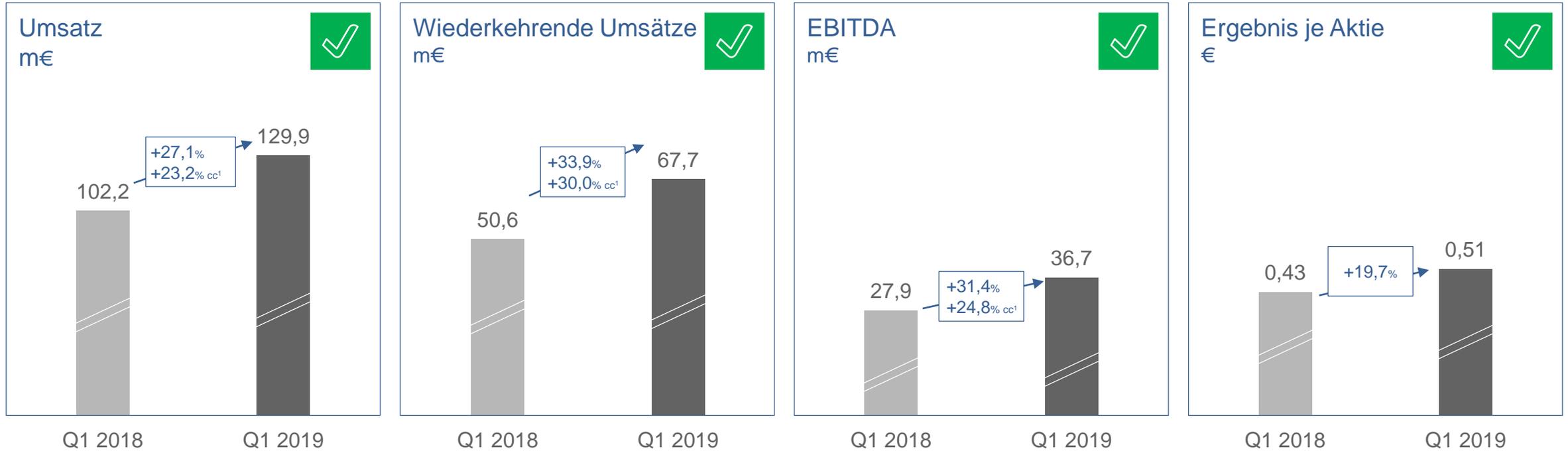
Operative Exzellenz



Effizienz steigern

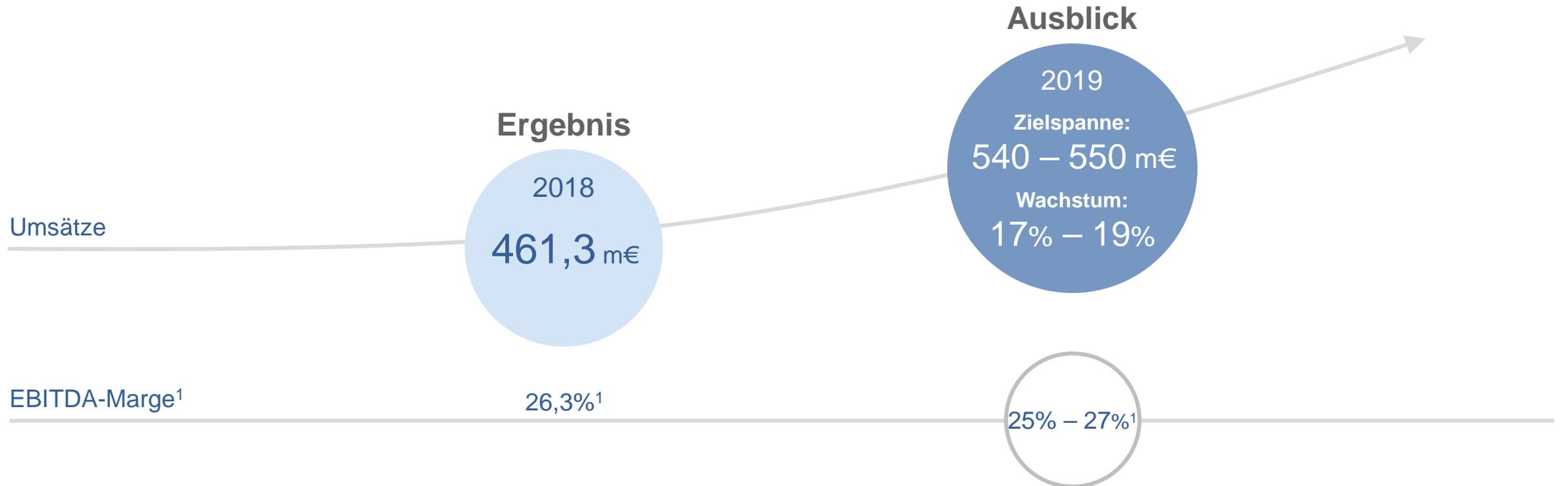
- | Erhöhung der Prozesseffizienz
- | Harmonisierung der IT-Strukturen

Wesentliche Kennzahlen Q1 2019: Stärkster Jahresauftakt der letzten Jahre



¹ Constant currency

Ausblick 2019: Starkes zweistelliges Wachstum bei anhaltend hoher Profitabilität



- | Umsatzzielspanne: 540 – 550 m€, starkes Wachstum von 17% – 19%
- | EBITDA-Marge: Nachhaltig bei 25% – 27%¹
- | Investments 2019: zusätzlich 10 – 12 m€ um zukünftiges Wachstum sicherzustellen

¹ Ohne Effekt aus IFRS 16



05

Tagesordnungspunkte

AGENDA

01 | Vorlage des Jahresabschlusses
und Konzernabschlusses 2018

02 | Verwendung Bilanzgewinn
(Dividende)

03 | Entlastung Vorstand

04 | Entlastung Aufsichtsrat

05 | Wahl Abschlussprüfer

06 | Kapitalerhöhung aus
Gesellschaftsmitteln

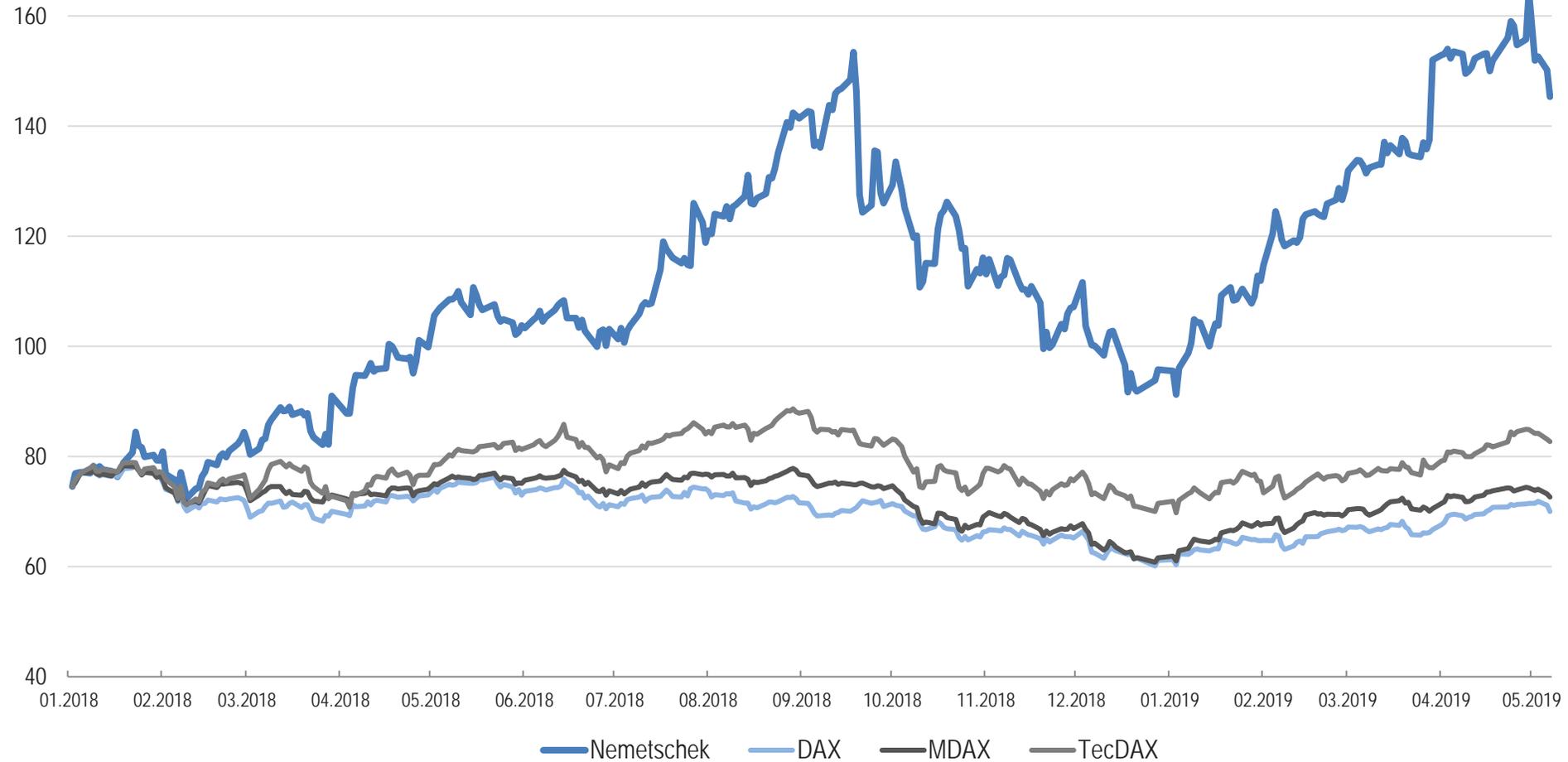
07 | Erwerb eigener Aktien

08 | Zustimmung Beherrschungsverträge
NEVARIS

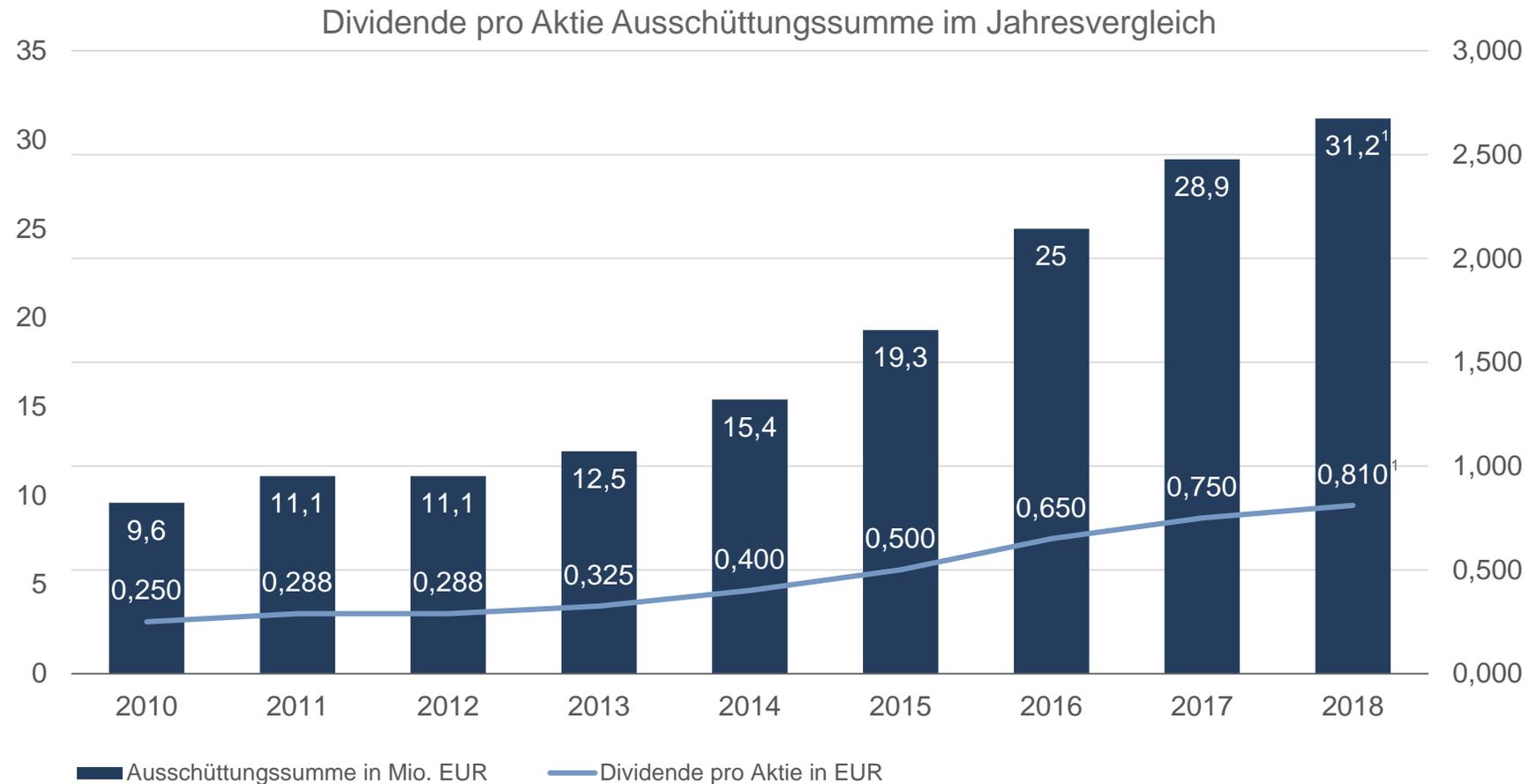
09 | Zustimmung Beherrschungsverträge
MAXON

10 | Satzungsänderung

TOP 6: Aktiensplit



TOP 2: Dividendenerhöhung auf 0,81 Euro pro Aktie



- | Dividendenanstieg von 8% auf 0,81 Euro pro Aktie
- | Ausschüttungssumme steigt auf 31,2 Mio. Euro
- | Dividendenpolitik: Ausschüttung von 25% – 30% vom operativen Cashflow
- | 10. Ausschüttung in Folge
- | 6. Erhöhung in Folge

¹ Vorschlag an die Hauptversammlung am 28. Mai 2019

**Hauptversammlung 2019
der NEMETSCHKEK GROUP**

Kurt Dobitsch, Vorsitzender des Aufsichtsrats