



Allplan

Graphisoft

Vectorworks

Scia

Frilo

Glaser

Auer

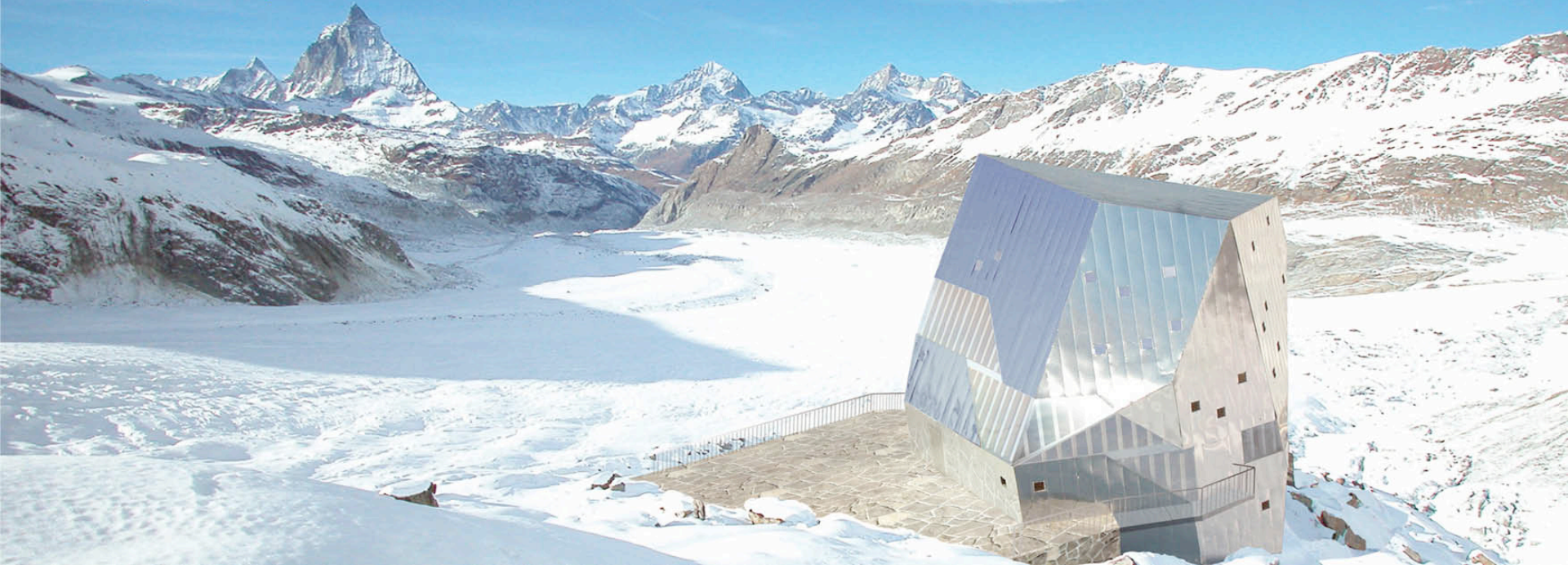
Bausoftware

Crem

Maxon

Bim+

DDS



# Wir begrüßen Sie herzlich zur Hauptversammlung 2014 der Nemetschek AG

München, 20. Mai 2014, Konferenzzentrum München der Hanns-Seidel-Stiftung





Allplan

Graphisoft

Vectorworks

Scia

Frilo

Glaser

Auer

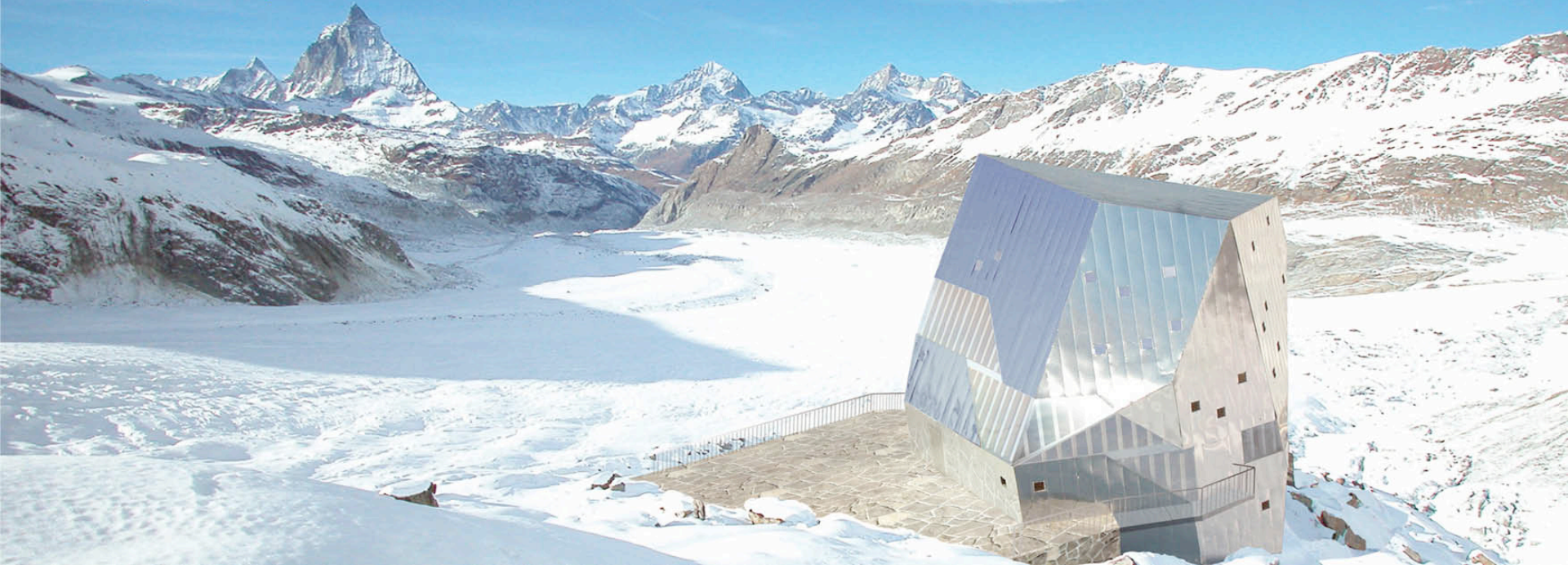
Bausoftware

Crem

Maxon

Bim+

DDS



# Nemetschek AG Hauptversammlung 2014

Kurt Dobitsch, Vorsitzender des Aufsichtsrats





Allplan

Graphisoft

Vectorworks

Scia

Frilo

Glaser

Auer

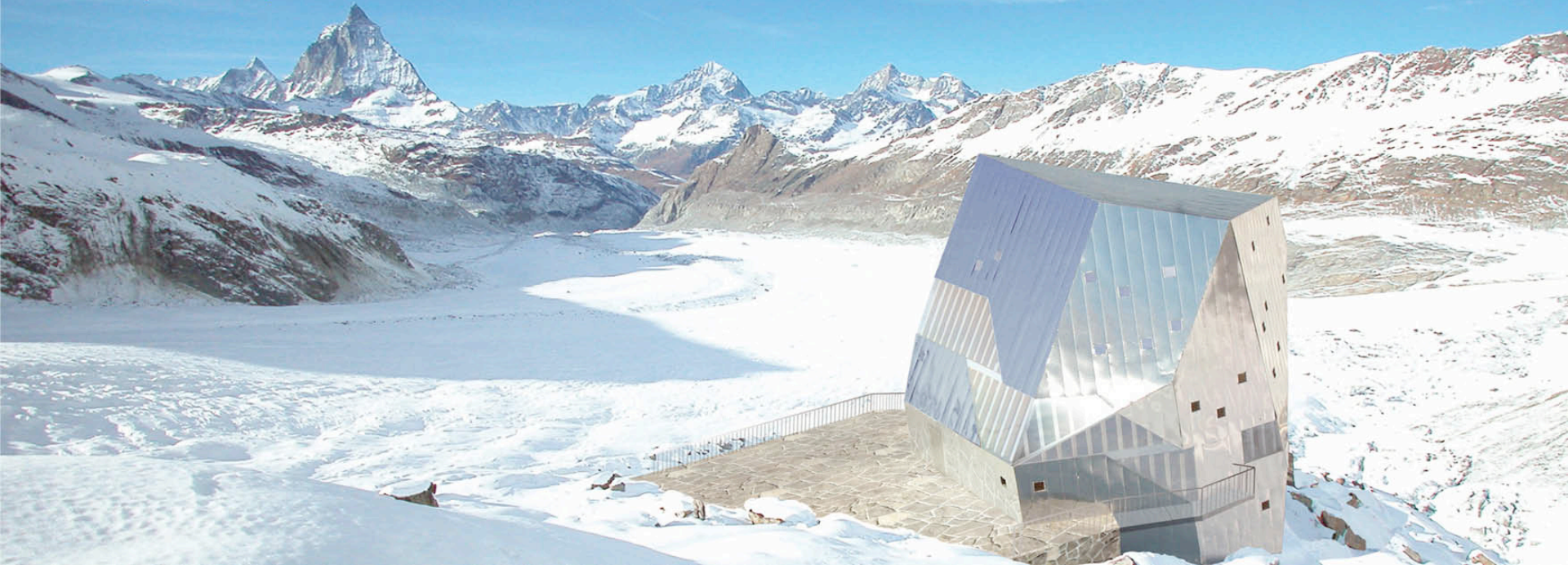
Bausoftware

Crem

Maxon

Bim+

DDS



# Nemetschek AG Hauptversammlung 2014

Patrik Heider, CFOO und Sprecher des Vorstands

# Agenda

---

- 1. Unser Geschäftsmodell**
- 2. Die Geschäftsergebnisse 2013 und der Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2014**
- 3. Unsere strategische Ausrichtung**
- 4. Die Nemetschek AG am Kapitalmarkt**
- 5. Was erwarten wir für die Zukunft?**

# Unser Geschäftsmodell

# Eine Erfolgsgeschichte seit über 50 Jahren



# Einzigartige DNA

## Positionierung

- Nemetschek Gruppe mit 12 starken Marken
- Softwarelösungen für die AECM-Branche (Architecture, Engineering, Construction, Management)
- Mehr als 1,2 Mio. Nutzer
- Weltweit vertreten mit über 40 Standorten in 142 Ländern

## Mission & Vision

- Unser Anspruch: Innovative, nutzerorientierte Softwarelösungen für alle Prozessphasen im Lebenszyklus von Bauwerken
- Unser Maßstab: Höchste Qualität, Anwendernutzen und Benutzerfreundlichkeit
- Kunde steht im Mittelpunkt
- Weltweite Präsenz: Intensive Vermarktung und Service sichert Kundenzugang, Kundennähe und Kundenzufriedenheit.

# Vier Segmente im Fokus

	Planen		Bauen	Nutzen	Multimedia
Marken	Graphisoft	Vectorworks	Auer	Crem	Maxon
	Scia	Frilo	Bausoftware		
	DDS	Glaser			
	Allplan, bim+				
Umsatz 2013	149,5 Mio. EUR		15,4 Mio. EUR	5,0 Mio. EUR	16,0 Mio. EUR
EBITDA-Marge	22,1%		36,0%	22,5%	40,7%

**Abdeckung des kompletten Lebenszyklus in AECM\* und Multimedia**

- ➔ Starke Marken: Unternehmerisch, kundenorientiert, schnell, innovativ
- ➔ Mehrwert: Komplementär, spezialisiert, „best in class“ anstelle von „shared services“
- ➔ Attraktiv für weitere Marken: Integration verschiedener Kulturen



# Die Geschäftsergebnisse 2013

## Meilensteine in 2013 (1)

### Lösungsportfolio

- Viele neue Releases (ArchiCAD 17, Vectorworks 2014, Allplan 2014, Cinema 4D 15, Scia Engineer, Nevaris, iX-Haus etc.) mit positiven Kundenfeedback, Start von bim+
- Maxon ist Renderer für die Gruppe

### Kooperationen

- Kooperation Maxon mit Adobe
- Strategische Partnerschaft von Graphisoft mit Nikken Sekkei (Japan) unterstützt Durchdringung der asiatischen Märkte

### Allplan

- Neuausrichtung von Allplan – Wachstum durch Innovationen und Vorbereitung von weltweiter Vermarktung

## Meilensteine in 2013 (2)

### Akquisition

- 100% der Anteile der Data Design System, Norwegen, erfolgreich Ende November 2013 akquiriert
- Bereits vollständig in die Unternehmensgruppe integriert

### Internationalisierung

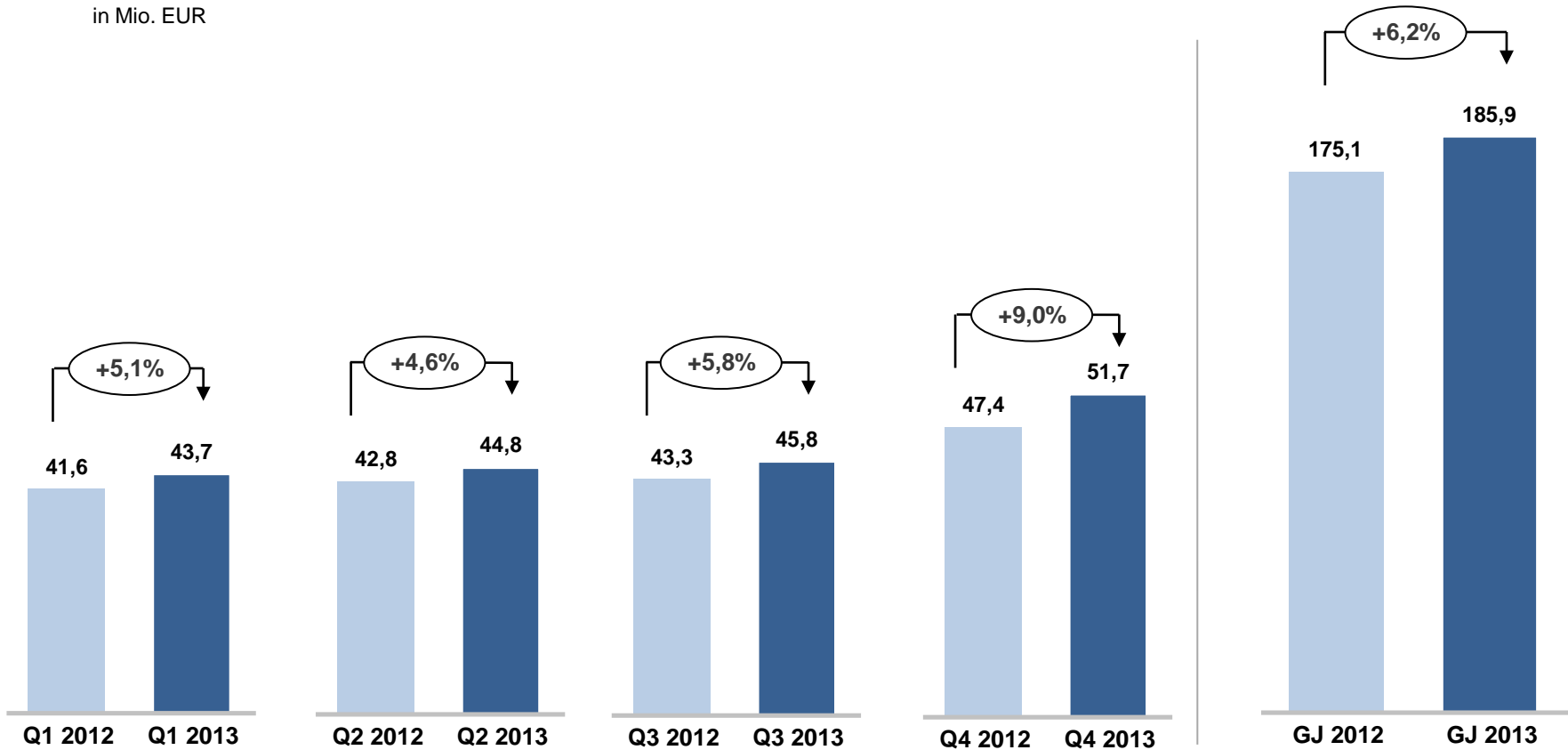
- Gründung von Graphisoft Mexico zur Stärkung der Region Latein-Amerika
- Ausweitung der Marktpräsenz in Asien, dominanter Marktführer in Japan
- Mittlerweile mehr als 40 Standorte und 1,2 Mio. Nutzer weltweit

### Vorstand

- Dreiköpfiges Vorstandsteam seit März 2014 komplettiert
- Fortsetzung der Wachstumsstrategie: Innovationen, Internationalisierung, organisch und anorganisches Wachstum

# Beschleunigtes Umsatzwachstum 2013

in Mio. EUR

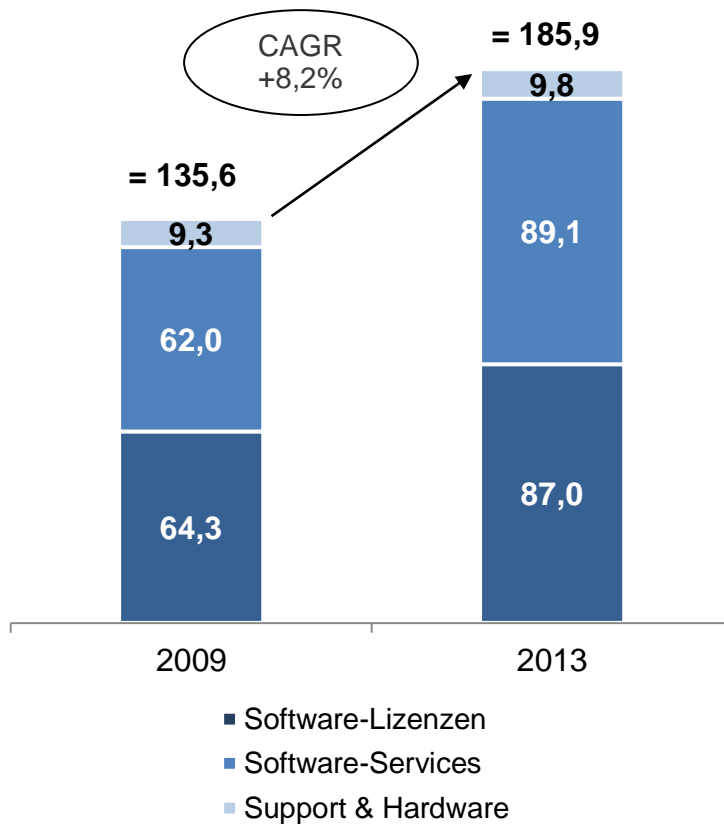


- ➔ Q4 2013 wächst stärker mit 9,0%
- ➔ GJ 2013 mit Wachstum von 6,2% im Rahmen der Prognose

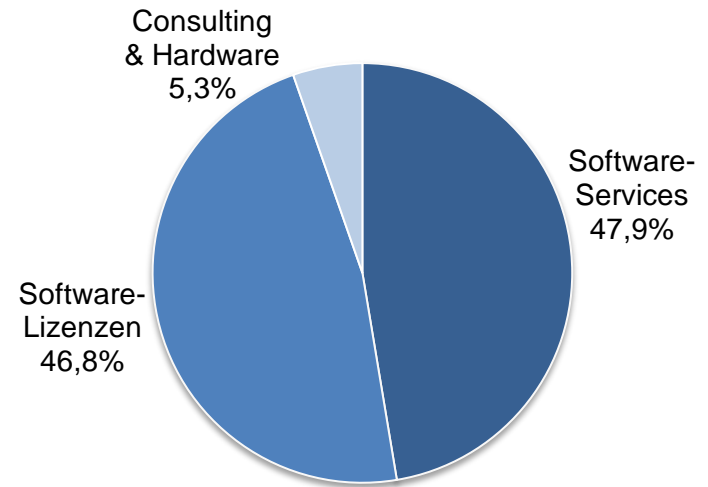


# Stabile Umsatzverteilung von Lizenzen und Services

Umsatzentwicklung in Mio. EUR

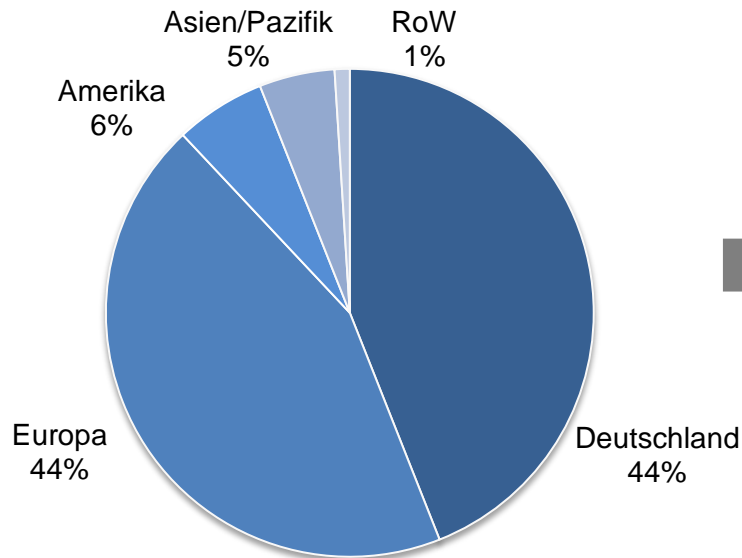


Umsatzverteilung 2013 in %

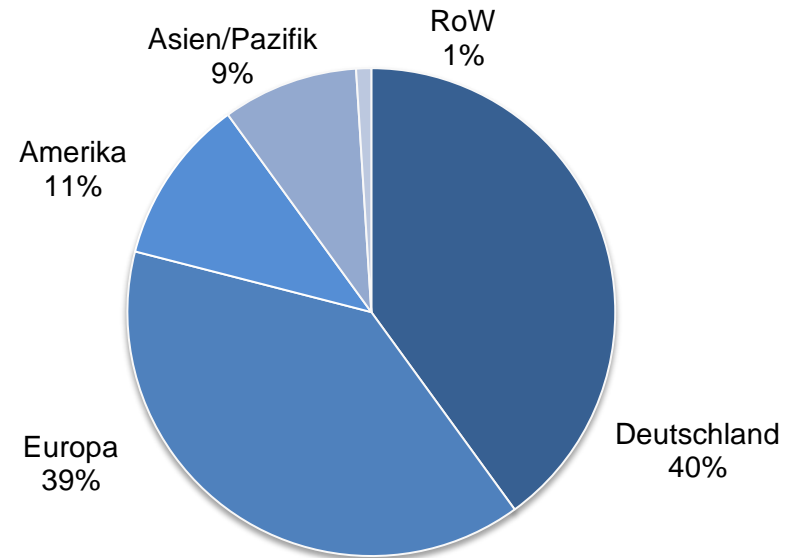


# Internationalisierung weiter vorangetrieben

**Umsatz 2009: 135,6 Mio. Euro**



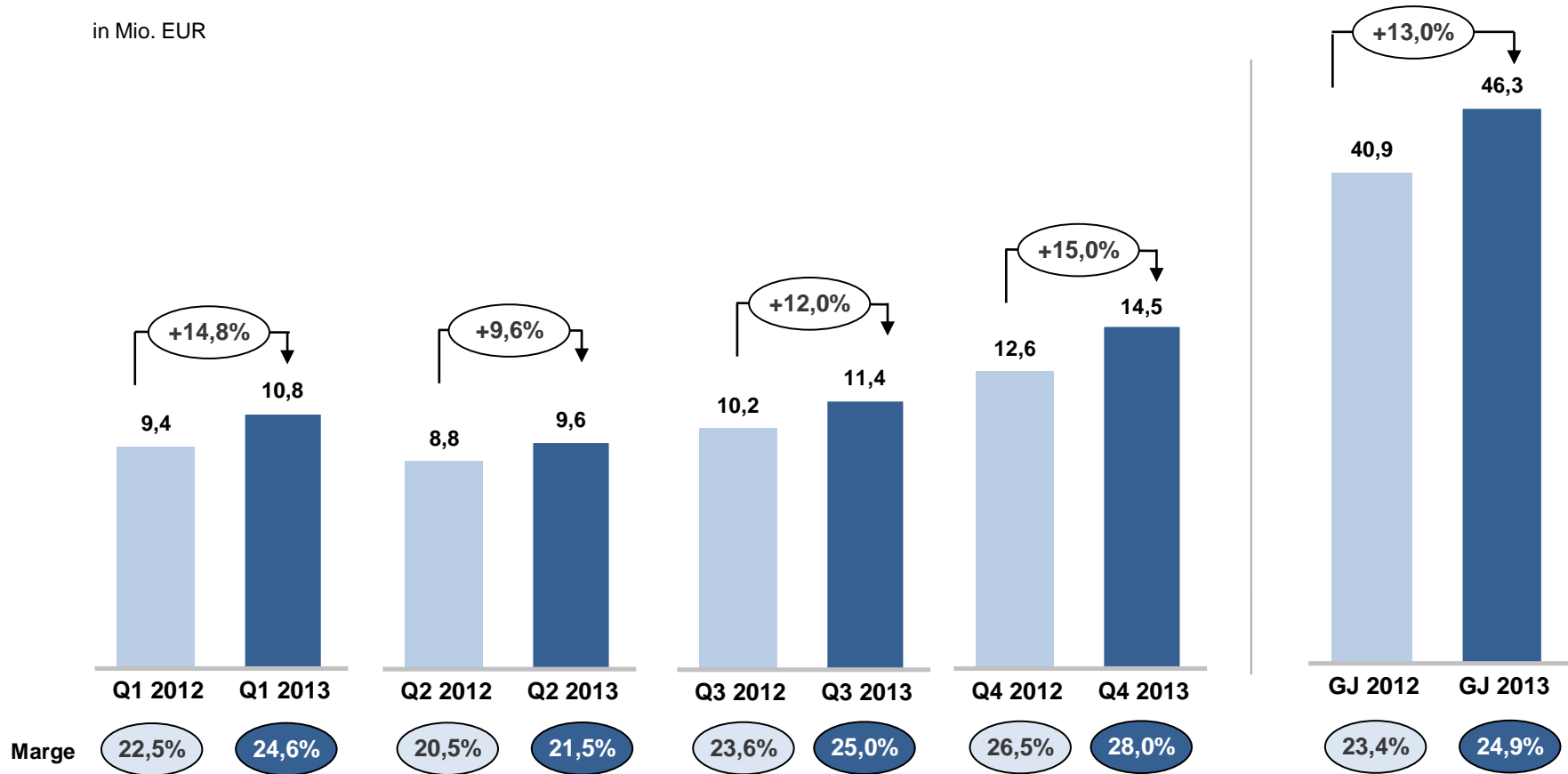
**Umsatz 2013: 185,9 Mio. Euro**



- ➔ DACH: Marktführer, solide Basis, wachsende Umsätze
- ➔ Amerika und Asien: Marktpositionierung gestärkt
- ➔ Internationale Märkte: Weiteres Wachstumspotenzial

# Operatives Ergebnis wächst stärker als der Umsatz

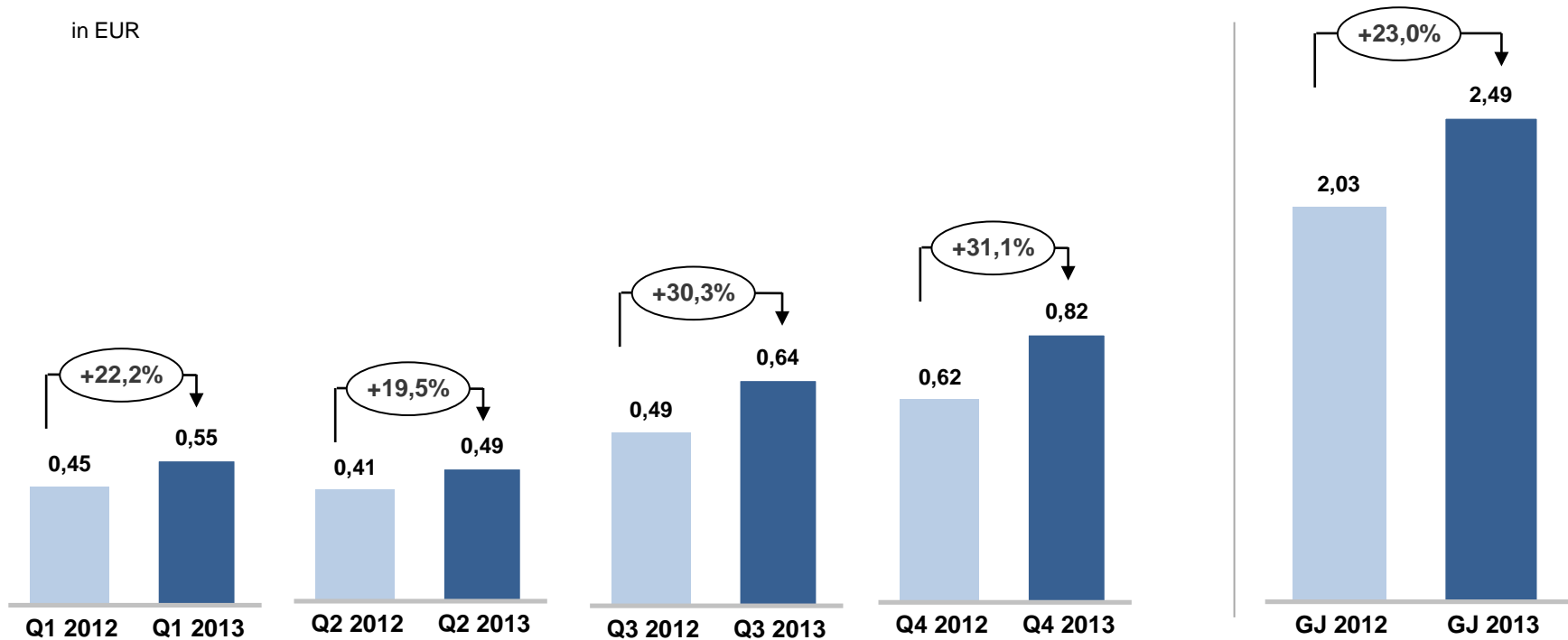
in Mio. EUR



- ➔ EBITDA mit 13% gegenüber Vorjahr gewachsen
- ➔ Profitabilität gesteigert: EBITDA-Marge von 24,9%

# Ergebnis je Aktie um 23% gesteigert

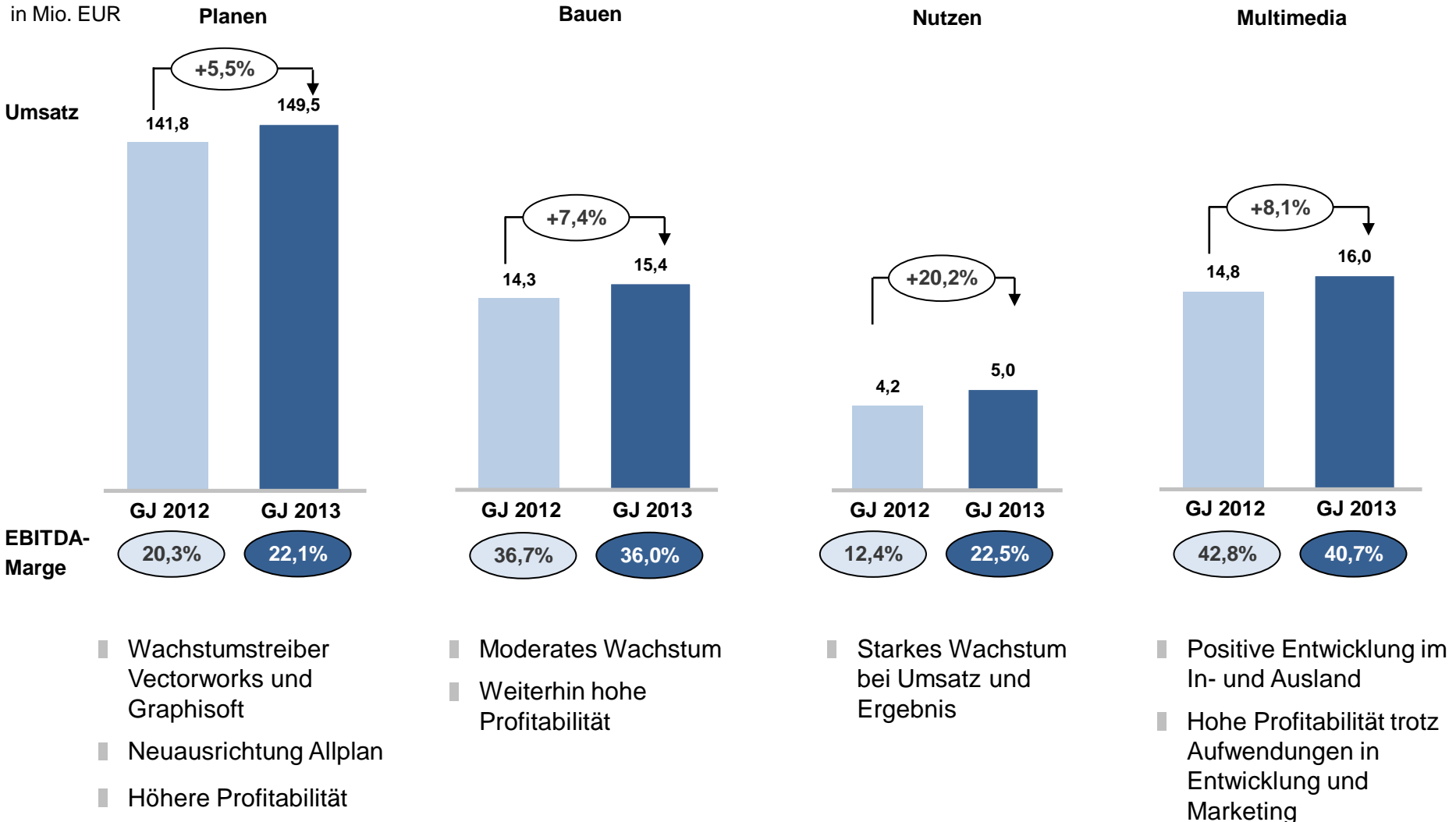
in EUR



- ➔ Jahresüberschuss (Konzernanteile) wächst auf 24,0 Mio. EUR (+23,0%)
- ➔ Ergebnis je Aktie bei 2,49 EUR



# Jedes Segment zeigt nachhaltiges Wachstum



# Stabile Bilanzstruktur als starke Basis

in Mio. EUR

## Aktiva

## Passiva

### Umlaufvermögen

2012: 74,4  
2013: 79,6

### Anlagevermögen

2012: 85,5  
2013: 98,9

### Kurzfristige Verbindlichkeiten

2012: 46,9  
2013: 54,0

### Langfristige Verbindlichkeiten

2012: 6,2  
2013: 6,4

### Eigenkapital

2012: 106,7  
2013: 118,2

### Bilanzsumme

2012

2013

159,9

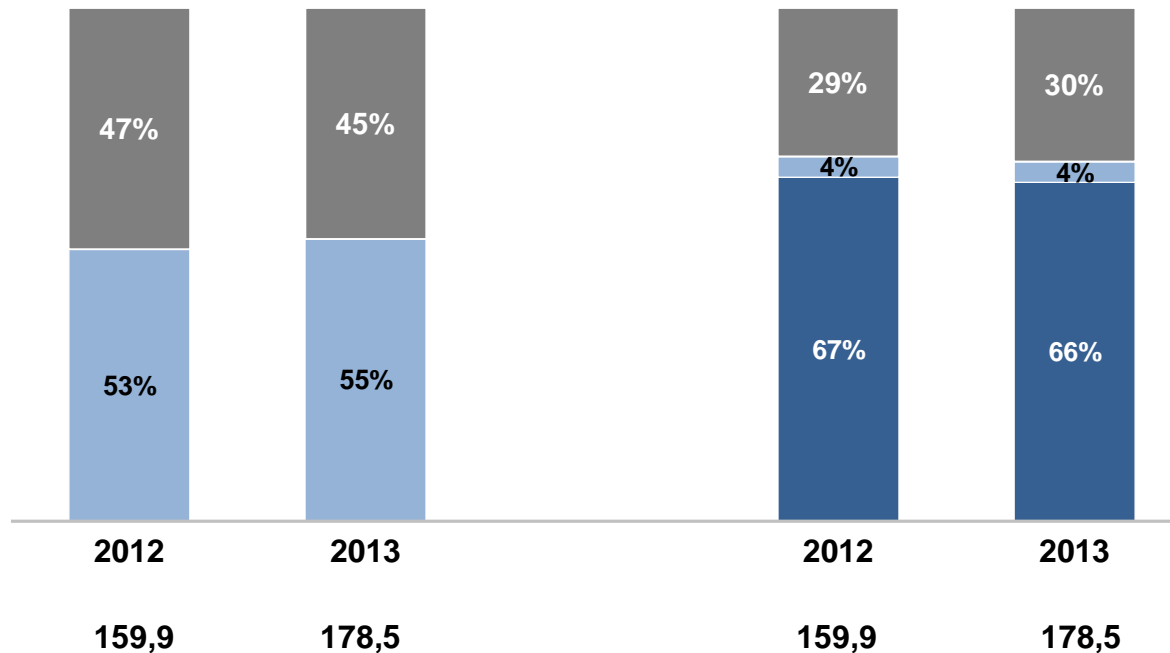
178,5

2012

2013

159,9

178,5



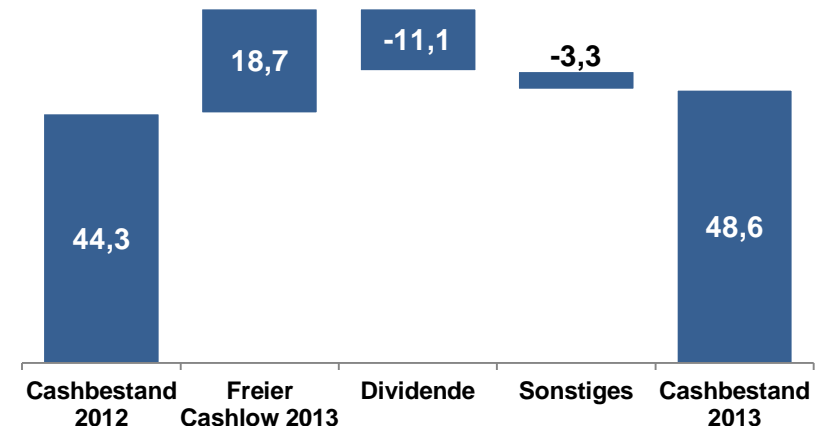
### Eigenkapitalquote

2012: 66,8%  
2013: 66,2%

# Hohe Nettoliquidität sichert Wachstum

- Operativer Cashflow           Wachstum von 10.3% auf 40,2 Mio. EUR
- CapEx                            5,4 Mio. EUR im Rahmen der Planung
- Ausschüttung Dividende       11,1 Mio. EUR im Q2/2013
- Akquisition DDS               16,2 Mio. EUR in Q4/2013
- Nettoliquidität                48,6 Mio. EUR (+9.6%)

mEUR	GJ 2012	GJ 2013	% YoY
EBITDA	40,9	46,3	+13,0
Operativer Cashflow	36,5	40,2	+10,3
Conversion Rate*	89%	87%	-
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-6,7	-21,6	-



# Der Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2014



## Erfolgreicher Start ins 1. Quartal 2014

In Mio. €	Q1 2013	Q1 2014	% YoY
Umsatzerlöse	43,7	51,0	+16,7%
davon Software-Lizenzen	20,5	24,3	+18,7%
davon Software-Service	20,8	23,8	+14,3%
EBITDA	10,8	13,2	+22,3%
<i>Marge</i>	24,6%	25,8%	
Jahresüberschuss <small>(Konzernanteile)</small>	5,5	7,5	+37,2%
Ergebnis je Aktie	0,57	0,78	+37,2%

- ➔ Ausgeglichenes Wachstum bei Lizenzen und Services
- ➔ Deutliches internationales Wachstum (+18,5%), v.a. Asien, Latein- und Nordamerika
- ➔ Segment Planen mit positiver Umsatzentwicklung (+20,6%)
- ➔ Gesunde Bilanz und hohe Nettoliquidität von 67 Mio. EUR

# Unsere strategische Ausrichtung

# Herausforderungen in der AECM-Industrie

Zeit und Kosten sind zunehmend die entscheidenden Parameter bei Großprojekten wie z.B.

Airport Berlin: Plan Fertigstellung 2012, 1,7 Mrd. EUR,  
 Status: Fertigstellung 2017, 5,7 Mrd. EUR

Weitere Projekte: Elb-Philharmonie, San Francisco Bay Bridge,  
 Fußballstadion Berlin, Zahlreiche Hausprojekte etc.



- Branche im Wandel
- Digitalisierung erst am Anfang
- Steigende Komplexität
- Weniger Zeit und Budget
- Viele Projektbeteiligte
- Neue Regulierungen
- Steigende Anforderungen durch nachhaltiges Bauen
- Management des Baulebenszyklus

# Unsere 3 Schwerpunkte für zukünftiges Wachstum

## Internationalisierung

- Lateinamerika
- Nordamerika
- Asien
- Northern Europe

Wachstumsregionen

## Technologische Trends

- BIM
- Web
- Cloud
- Kollaboration
- Mobile Lösungen

Wachstumstreiber

## Innovationen

- Prozesse
- Datenverwaltung
- Nutzerfreundlichkeit
- Inhalte
- Apps
- ...

Kunden im Fokus

- ➔ Wachstum: Organisch und mittels Akquisitionen
- ➔ Akquisitionsfokus: Strategischer Fit und regionale und technologische Lücken zu schließen



## Internationale Märkte im Fokus



- ➔ Weitere Stärkung der Positionierung in Latein- und Nordamerika, Asien und Nordeuropa
- ➔ Erhöhung der Marktpräsenz durch Kooperationen und Akquisitionen

# AECM-Industrie im Wandel

- 2D Pläne
- Langsames Internet
- Keine leistungsfähige Hardware



ab 1985

- 3D Pläne
- Schnelles Internet
- Leistungsfähige Hardware
- BIM
- Cloud



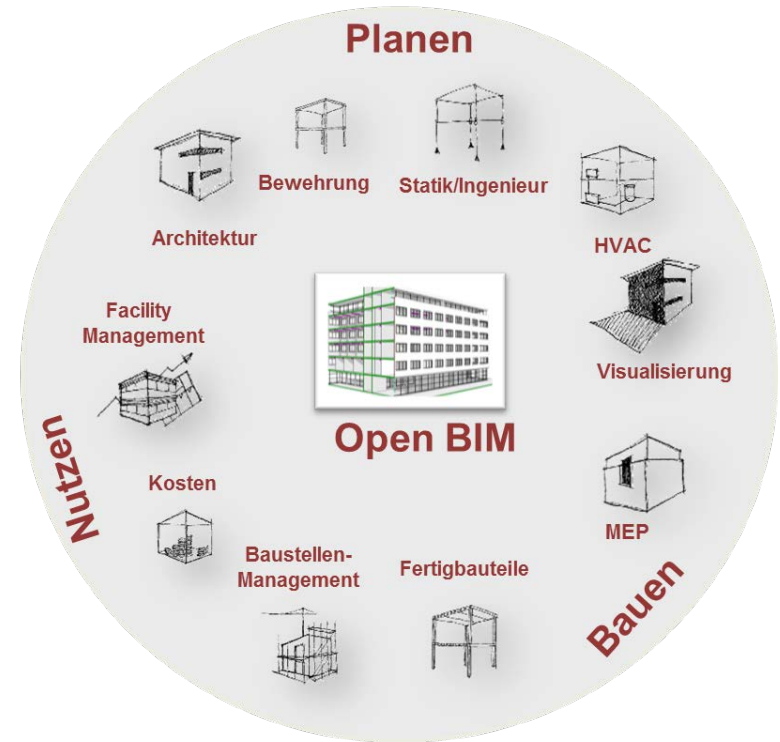
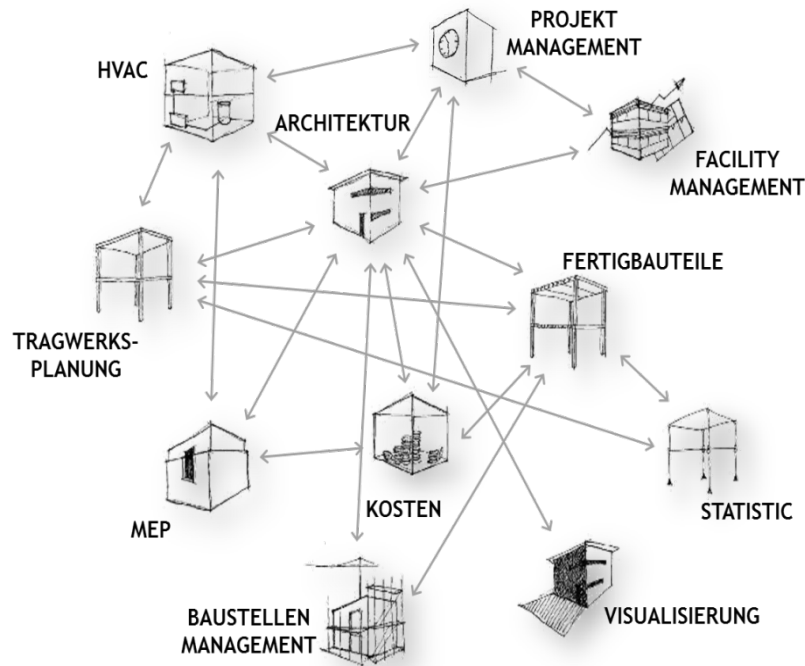
Heute

- 5D end-to-end Lösungen
- Smart/Mobile/Apps
- Kollaboration entlang des Lebenszyklus

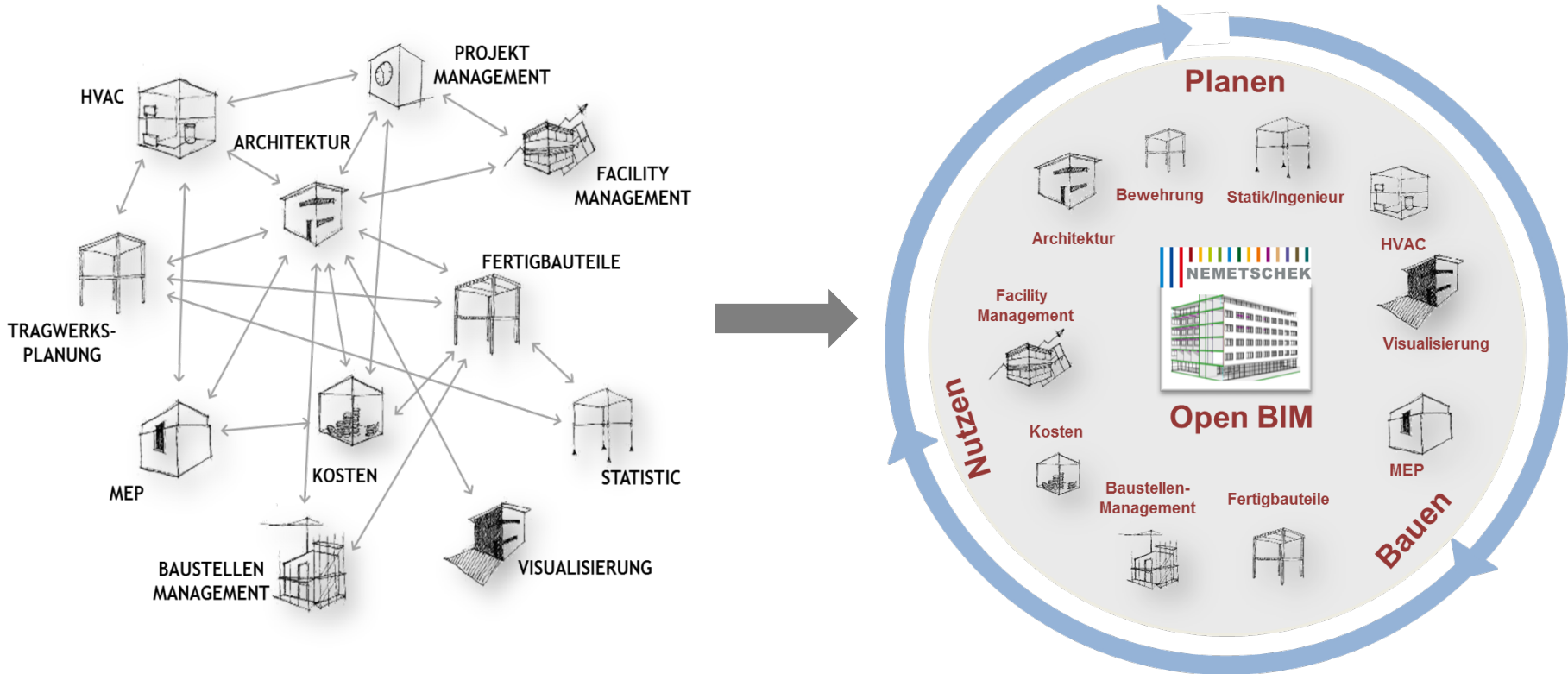


Zukunft

# Technologischer Wachstumstreiber Open BIM



# Nemetschek Gruppe setzt auf Open BIM

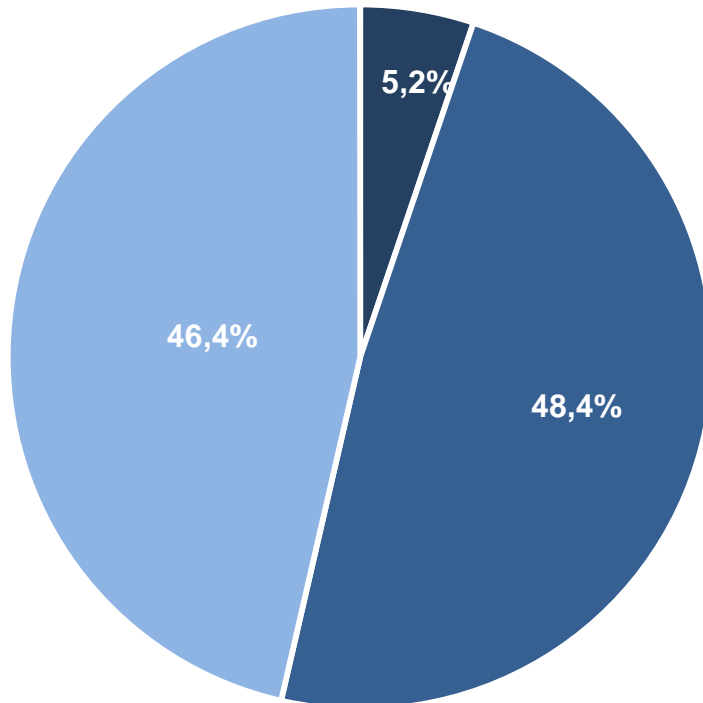


➔ Innovationen entlang des Lebenszyklus

➔ Kunde steht im Mittelpunkt

# Die Nemetschke AG am Kapitalmarkt

# Stabile Aktionärsstruktur



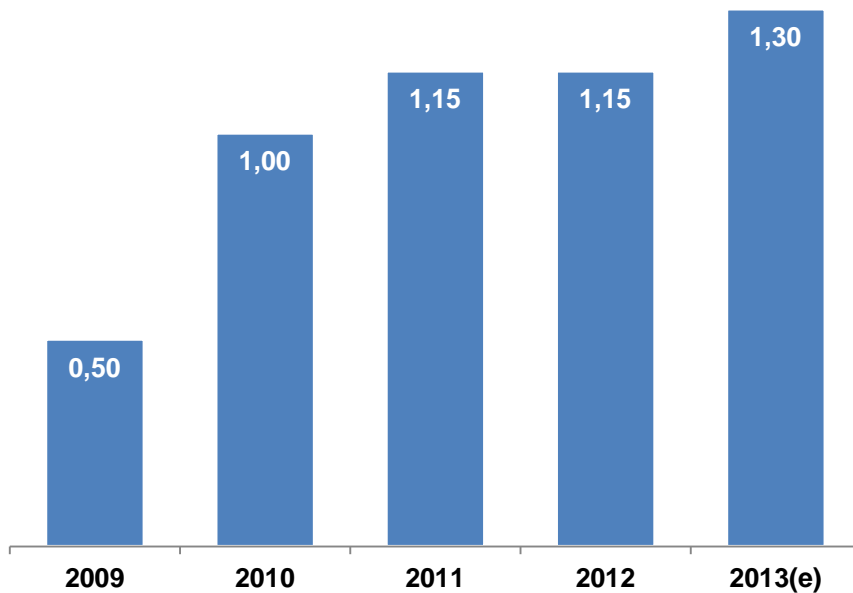
- Gründung: 1963
- IPO: 10. März 1999
- Anzahl der Aktien: 9.625.000
- Frankfurt Stock Exchange, Prime Standard
- Anteil der Familie Nemetschek: 53,57%
- Freefloat: 46,43%
- Marktkapitalisierung (30.04.2014): ~ 600 mEUR
- TecDAX Ranking (30.04.2014): 25/31

- Prof. Georg Nemetschek
- Nemetschek Vermögensverwaltungs GmbH & Co KG
- Free float

➔ Aktienpooling der Familie Nemetschek: Primäres Ziel ist, zum Wohle der Nemetschek AG eine dauerhaft stabile Aktionärsstruktur zu sichern

# Dividendenerhöhung auf 1,30 EUR

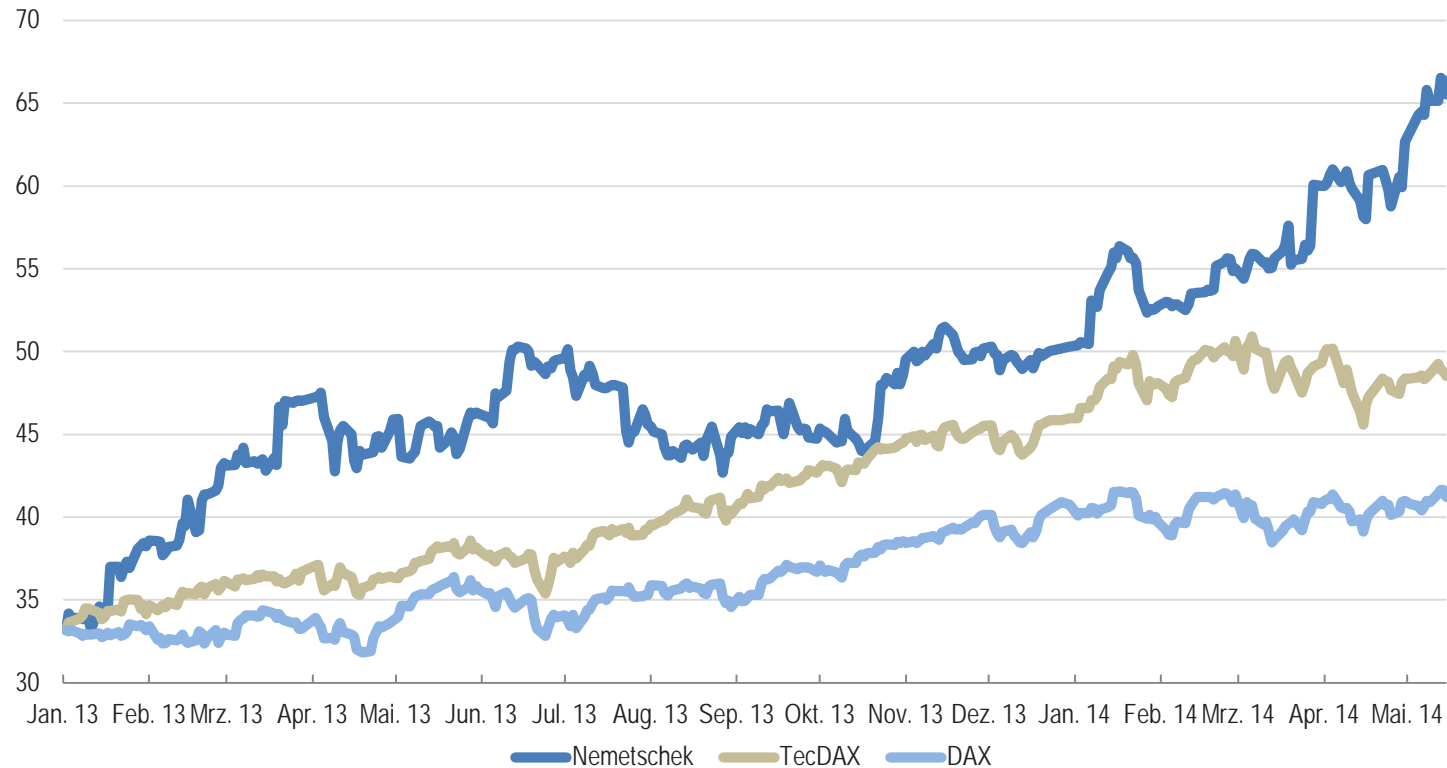
Dividende je Aktie in EUR



- Dividendenanstieg von 13% auf 1,30 EUR pro Aktie
- In Summe werden für das Geschäftsjahr 2013 rund 12,5 Mio. Euro ausgeschüttet
- Ausschüttungssumme innerhalb der letzten 5 Jahre beläuft sich auf rund 49 Mio. Euro



# Kursanstieg und höhere Visibilität durch TecDAX

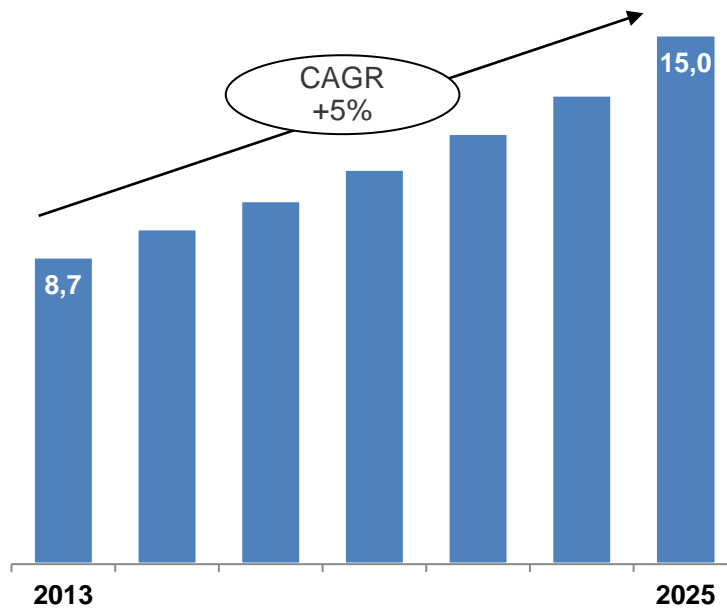


Zeitraumen	Nemetschek	TecDAX	DAX
Jahr 2012	+29%	+18%	+25%
Jahr 2013	+52%	+41%	+25%
Jahr 2014*	+30%	+6%	+3%

# Was erwarten wir für die Zukunft?

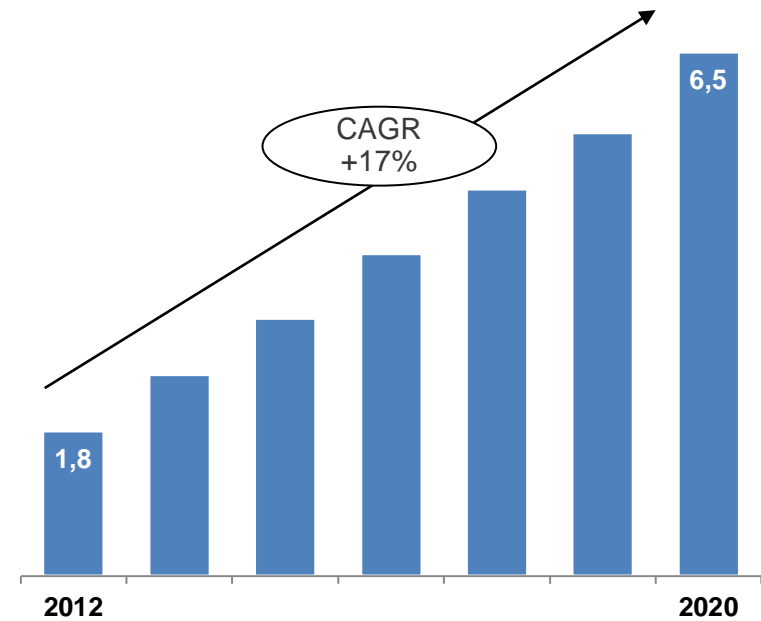
# Nemetschek Gruppe in langfristigen Wachstumsmärkten

**Globaler Markt der Bauindustrie  
in Billion USD**



Quelle: Global Construction 2025

**Building Information Modeling Markt  
in Mrd. USD**



Quelle: Pike Research

# Optimale Ausgangssituation für erfolgreiche Entwicklung

- **Strategische Positionierung**
  - Klarer Fokus auf die AECM-Märkte
  - Führender Anbieter für Open BIM Lösungen weltweit
  - Innovative Lösungen entlang des Lebenszyklus von Bauwerken
  - 4 Segmente mit 12 starken globalen Marken
- **Finanzstark**
  - Hohe Profitabilität
  - Starke Cash Generierung
  - Stabile Bilanz
- **Wachstumspotenzial**
  - Weitere Internationalisierung
  - Wachstum organisch und über Akquisitionen
  - Innovationstreiber für eine Industrie, die im Wandel steht

**Umsatz:**  
**+ 11 - 14%**  
**207 - 212 mEUR**

**EBITDA-Marge:**  
**+23 - 25%**



Allplan

Graphisoft

Vectorworks

Scia

Frilo

Glaser

Auer

Bausoftware

Crem

Maxon

Bim+

DDS



# Nemetschek AG Hauptversammlung 2014

Kurt Dobitsch, Vorsitzender des Aufsichtsrats