

HV NEMETSCHEK, TecDAX-Star und Spezialist für Planen, Bauen, Nutzen und Multimedia, steigert den Umsatz 2014 um 17,5 %, das EBITDA um 23 %, das Ergebnis je Aktie um 31 %, erhöht die Dividende um 23 % von 1,30 € auf 1,60 € und überzeugt mit positivem Ausblick. Das Leitwort im Geschäftsbericht lautet: *„In Scope. In Time. In Budget. – Die Zukunft des Bauens ist fünfdimensional.“*

Aus dem Geschäftsbericht 2014: NEMETSCHEK verinnerlicht den integrierten Prozess Planen, Bauen und Bewirtschaften von Bauwerken auf Grundlage eines zugänglichen digitalen Bauwerkmodells

„In Scope. In Time. In Budget. Die Zukunft des Bauens ist fünfdimensional. Eine steigende Komplexität der Bauwerke, kürzere Planungs- und Bauzeiten, eine immer häufiger geforderte interdisziplinäre und grenzüberschreitende Zusammenarbeit und ein wachsender Kostendruck: Die AEC-Branche (Architecture, Engineering, Construction) steht weltweit vor enormen Herausforderungen. Um diese zu meistern, bedarf es eines koordinierten, integrierten Vorgehens. Genau dafür steht BIM (Building Information Modeling) in seinen fünf Dimensionen (5D).

In Deutschland treiben Bau- und Softwareunternehmen Hochschulen, Vereine und nicht zuletzt die Politik das Thema voran. Die ab 2016 gültige EU-Richtlinie für das Vergaberecht hält alle 28 EU-Staaten dazu an, bei öffentlich finanzierten Bau- und Infrastrukturprojekten BIM zu nutzen. In Skandinavien müssen Unternehmen bei solchen Projekten bereits heute ihre Unterlagen nach dem BIM-Standard einreichen. Ähnliches gilt für Australien und die USA. Der flächendeckende Einsatz von BIM-Methoden birgt ein enormes Potenzial für die gesamte Baubranche. BIM kann den Erfolg eines Bauvorhabens in allen fünf Dimensionen gewährleisten.

Die NEMETSCHEK Group bietet schon heute ein innovatives und umfassendes Lösungsportfolio für die integrierte BIM-5D-Planung – von 3D-Modellen bis zur Zeit- und Kostenplanung – und ist damit dem Markt voraus. Wir betreten eine neue Ära des Bauens. Unsere Software begleitet diesen Prozess – Schritt für Schritt.“

Einige Kurzkommentare der Geschäftsführer der NEMETSCHEK-Marken

- *„Auch in der 5D-Welt bleibt die Kommunikation zwischen interdisziplinären Projektpartnern eine Herausforderung. Der Vorteil von Revu, BIM und PDF zu kombinieren, erlaubt es Designern, Bauunternehmern und Eigentümern, das Risiko kostspieliger*

Überarbeitungen zu minimieren, Themen klar und prägnant zu kommunizieren und, schlussendlich, Projekte schneller abzuschließen.“ (Richard Lee, Bluebeam)

- „Hocheffizientes 3D-basiertes CAD für die Betonfertigteileindustrie ist unser Anspruch und unsere Basis seit den 1990er-Jahren. Darüber hinaus können wir die Modelle der 3D-Planung nicht nur visualisieren, sondern auch die zeitliche Abfolge in Produktion oder Montage darstellen. Dies bringt eine neue Qualität in die Organisation unserer Fertigteilkunden und ermöglicht außerdem eine bisher nicht bekannte Detaillierung im Bereich der Abrechnung.“ (Werner Maresch, Precast Software Engineering)
- „Die Baubranche steht vor neuen Herausforderungen: Bauprojekte werden komplexer und globaler, Planungs- und Bauzeiten kürzer, Unternehmen müssen sich neuen Technologien stellen. In diesem Zusammenhang wird BIM immer wichtiger. Nur wenn neben der ‚klassischen‘ 3D-Planung auch weitere Dimensionen wie Bauzeiten und Baukosten Berücksichtigung finden, kann diesen neuen Herausforderungen begegnet werden. Mit NEVARIS, der neuen BIM-5D-Lösung, bietet NEMETSCHKEK die perfekte Antwort.“ (Helmut Houdek, AUER)
- „FRILO bietet mit seiner umfangreichen Produktpalette die Grundlage für das Tagesgeschäft bei der statischen Berechnung. Mit den grafischen Bedienelementen ist ein sicheres und schnelles Arbeiten möglich. Zudem bieten wir eine moderne Projektverwaltung und die digitale Statik auf der Basis von PDF-Dokumenten für einen papierlosen Workflow, und steigern damit die Effizienz des Bauprojekts.“ (Dr.-Ing. Hans Stegmüller, FRILO Software)

NEMETSCHKEK Konzern mit Kern-Finanzzahlen im 4-Jahres-Vergleich

NEMETSCHKEK (in €)	Jahr 2014	Jahr 2013	Jahr 2012	Jahr 2011
Umsatzerlöse	218,5 Mio.	185,9 Mio.	175,1 Mio.	164,0 Mio.
EBITDA	56,8 Mio.	46,3 Mio.	40,9 Mio.	39,3 Mio.
In Prozent vom Umsatz	26,0 %	24,9 %	23,4 %	23,9 %
EBIT	46,5 Mio.	35,7 Mio.	29,9 Mio.	29,1 Mio.
In Prozent vom Umsatz	21,3 %	19,2 %	17,1 %	17,7 %
Jahresüberschuss	31,5 Mio.	24,0 Mio.	19,5 Mio.	20,8 Mio.
Operativer Cashflow	44,2 Mio.	40,2 Mio.	36,5 Mio.	37,1 Mio.
Free Cashflow	-35,6 Mio.	18,7 Mio.	29,8 Mio.	31,5 Mio.
Nettoverschuldung/Liquidität	-3,0 Mio.	48,6 Mio.	44,3 Mio.	28,8 Mio.
Eigenkapitalquote	46,8 %	66,2 %	66,8 %	63,9 %
Mitarbeiterzahl Stichtag	1.561	1.356	1.229	1.173
Schlusskurs XETRA	83,61 €	50,32 €	33,20 €	25,80 €

Dividende je Aktie	1,60 €	1,30 €	1,15 €	1,15 €
Bilanzsumme	291,7 Mio.	178,5 Mio.	165,0 Mio.	162,4 Mio.

Wichtige Bilanzposten NEMETSCHEK AG im Drei-Jahresvergleich

Bilanzposten in Euro (IFRS)	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012
Kurzfristige Vermögenswerte	98,40 Mio. €	79,60 Mio. €	74,40 Mio. €
Langfristige Vermögenswerte	193,30 Mio. €	98,90 Mio. €	90,60 Mio. €
Kurzfristige Schulden	84,30 Mio. €	54,00 Mio. €	46,90 Mio. €
Langfristige Schulden	70,80 Mio. €	6,40 Mio. €	6,10 Mio. €
Eigenkapital gesamt	135,00 Mio. €	116,60 Mio. €	110,70 Mio. €
Bilanzsumme	291,70 Mio. €	178,50 Mio. €	165,00 Mio. €

Die wichtigsten Kennzahlen der vier NEMETSCHEK-Segmente

Segment	Kennzahlen	Jahr 2014	Jahr 2013	Veränderung
Planen	Umsatz	175,1 Mio. €	149,5 Mio. €	+17,1 %
	EBITDA	43,8 Mio. €	33,1 Mio. €	+32,5 %
	Marge	25,0 %	22,1 %	
Bauen	Umsatz	20,1 Mio. €	15,4 Mio. €	+30,4 %
	EBITDA	4,1 Mio. €	5,5 Mio. €	-25,6 %
	Marge	20,5 %	36,0 %	
Nutzen	Umsatz	5,3 Mio. €	5,0 Mio. €	+5,0 %
	EBITDA	1,0 Mio. €	1,1 Mio. €	-3,9 %
	Marge	20,6 %	22,5 %	
Media & Entertainment	Umsatz	18,0 Mio. €	16,0 Mio. €	+12,4 %
	EBITDA	7,8 Mio. €	6,5 Mio. €	+19,5 %
	Marge	43,2 %	40,7 %	

Ein Zitat vom Firmengründer Prof. Georg Nemetschek: „Bauen ist ein mehrdimensionaler Prozess. Unsere Software macht ihn greifbar.“

NEMETSCHEK: weltweit mit Tochterfirmen und Marken präsent				
Geschäftsfelder	Planen	Bauen	Nutzen	Multimedia
Eckdaten	13 Marken	142 Länder	1,8 Mio. Nutzer	50 Standorte

Zur Internationalisierung: „Unsere Software-Lösungen werden überall gebraucht und eingesetzt, wo moderne Bauwerke entstehen. – Mit 1,8 Millionen Anwendern in 142 Ländern gehören wir zu den weltweit erfolgreichsten Softwareanbietern. – Unser Ziel ist es, Qualität und Effizienz rund um den Globus auf ein Maximum zu erhöhen. – Zudem sind unsere Softwarelösungen in nahezu jeder beliebigen Sprache verfügbar.“

Ein Blick auf die erfreulichen Finanzzahlen 2014 in Kurzform

- Der **Konzernumsatz** stieg 2014 gegenüber dem Vorjahr um 17,5 % von 185,9 Mio. auf 218,5 Mio. €. Im 4. Quartal gab es sogar ein Wachstum von 25,7 %.
- Das operative Ergebnis **EBITDA** wuchs gegenüber 2013 um 22,8 % von 46,3 Mio. auf 56,8 Mio. €, während sich die operative **EBITDA-Marge** von 24,9 % auf 26,0 % verbesserte. Im letzten Vierteljahr 2014 legte das EBITDA um 24,2 % zu.
- Der **Jahresüberschuss** kletterte um 31,1 % von 24,0 Mio. auf 31,5 Mio. € nach oben. In den letzten drei Monaten gab es beim Überschuss einen Anstieg um 16,5 %.
- Erfreulich entwickelte sich auch das **Ergebnis je Aktie**. Es erhöhte sich um 31,5 % von 2,49 € auf 3,27 €.
- Der **Ausblick** für 2015 klingt sehr zuversichtlich. Die **BLUEBEAM-Übernahme** dürfte das Wachstum beschleunigen. NEMETSCHKEK hat die internationale Wachstumsstrategie erfolgreich vorangetrieben und die Marktpräsenz insbesondere durch die Akquisition von BLUEBEAM ausgebaut.

Dazu ein Kurzkomentar von Vorstandssprecher Patrik Heider: „Die erzielten Geschäftsergebnisse stellen den nachhaltigen Erfolg der NEMETSCHKEK Group unter Beweis. Wir haben unsere Ziele bei Umsatz und Ergebnis übertroffen, Rekordwerte aufgestellt und entscheidende Weichen für die Zukunft gestellt. Wichtige Treiber dieser erfolgreichen Entwicklung sind die stetige Erweiterung unseres Lösungsportfolios, unsere Innovationskraft, die konsequente Internationalisierung und die Ausrichtung auf Wachstum – organisch und durch Akquisitionen. Entsprechend unserer neu definierten Übernahmestrategie haben wir mit BLUEBEAM in den Megatrend Kollaboration für eine verbesserte Zusammenarbeit aller am Bauprozess Beteiligten investiert. Zugleich bauen wir mit dem Zukauf unsere Präsenz auf dem wichtigen US-Markt erheblich aus.“

Zwei Pressemeldungen vom 26. März 2015

- **„Dividende steigt um 23 % auf 160 € je Aktie**
- **Ausschüttungssumme erhöht sich auf 15,4 Mio. €**
- **Aktiensplit im Verhältnis 1.4“**

„Jeder Aktionär soll je gehaltener Aktie ohne Zuzahlung drei weitere NEMETSCHKEK-Aktien erhalten. Der Kurs hat sich in den letzten zwei Jahren nahezu verdreifacht und notiert aktuell bei rund 120 €. Das Kursniveau je Aktie wird sich bei insgesamt gleich bleibendem Gesamtwert für die Aktionäre rechnerisch entsprechend vierteln.“

- **NEMETSCHKEK plant Umwandlung in eine Europäische Aktiengesellschaft (SE)“**

„Die vorgeschlagene Umwandlung in eine SE ist nach der erfolgreichen Internationalisierung und dem Wachstum der vergangenen Jahre ein konsequenter Schritt in der Unternehmensentwicklung. Bereits heute ist die Mehrzahl der Mitarbeiter mit 65 % außerhalb von Deutschland beschäftigt. Mit der Umwandlung wird NEMETSCHEK der globalen Ausrichtung der Gruppe und der Förderung einer internationalen und offenen Unternehmenskultur Rechnung tragen.“

NEMETSCHEK Konzern: Finanzzahlen im 1. Quartal 2015 und 2014

NEMETSCHEK (in €)	Q1 2015	Q1 2014	Veränderung
Umsatzerlöse	66,6 Mio.	51,0 Mio.	+30,5 %
EBITDA	17,4 Mio.	13,2 Mio.	+31,9 %
In Prozent vom Umsatz	26,1 %	25,8 %	
EBITA	15,8 Mio.	12,0 Mio.	+31,0 %
In Prozent vom Umsatz	23,7 %	23,6 %	
EBIT	13,2 Mio.	11,0 Mio.	+19,7 %
In Prozent vom Umsatz	19,9 %	21,6 %	
Jahresüberschuss	8,4 Mio.	7,5 Mio.	+11,7 %
Operativer Cashflow	19,9 Mio.	20,1 Mio.	-1,1 %
Free Cashflow	15,7 Mio.	19,1 Mio.	-17,6 %
Nettoverschuldung/Liquidität	16,5 Mio.	-3,0 Mio.	
Eigenkapitalquote	48,9 %	46,8 %	
Mitarbeiterzahl Stichtag	1.601	1.338	+19,7 %

NEMETSCHEK Konzern: Finanzzahlen im 1. Quartal in Stichpunkten

- **Umsatzanstieg von 30,5 %**
- **Umsatzerlöse aus Software-Lizenzen wachsen um 41,4 %**
- **Hohe EBITDA-Marge von 26,1 %**
- **Operativer Cashflow bei 19,9 Mio. €**
- **Hoher Bestand an liquiden Mitteln von 73,5 Mio. €**
- **Eigenkapitalquote bei 48,9 %**
- **Dividende wird auf 1,60 € je Aktie angehoben (nach 1,30 €)**
- **Ergebnis je Aktie bei 0,87 € - ein Zuwachs um 11,7 %**
- **Prognose für das Geschäftsjahr 2015 wird bestätigt**

Ein Blick auf die nachhaltige, auf Wachstum setzende Strategie

„Die NEMETSCHEK AG ist heute zu rund 54 % im Besitz der Familie Nemetschek. Diese Aktionärsstruktur bietet gleich mehrere Vorteile: Planungen, Entwicklungen aber auch Zukäufe werden strategisch mit Weitsicht und Ausdauer betrieben. Wir sehen unsere Mitarbeiter als Antrieb für Innovation und unser wichtigstes Kapital. Zugleich achten wir auf hohe Profitabilität, solide Bilanzkennzahlen und organisches Wachstum. Nachhaltig ist, wenn wir jeden Tag besser werden. – Die wesentlichen Wachstumstreiber sind Internationalisierung, Innovationen und neue strategische Wachstumsfelder, die sich aufgrund technologischer Trends ergeben.“

Das Hauptversammlungsstenogramm

Die HV-Tagesordnung (Präsenz: 80,1 %) unter souveräner und erfreulich unbürokratischer Leitung von Aufsichtsratschef Kurt Dobitsch

- 1 **Vorlage des Jahres- und Konzernabschlusses, des Lageberichts 2014**
 - 2 **Verwendung des Bilanzgewinns: Ausschüttung einer Dividende von 1,60 € je stimmberechtigter Stückaktie = 15,40 Mio. €, Gewinnvortrag: = 69.692.477,55 € (99,99 % Ja-Stimmen)**
 - 3 **Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2014 (99,97 % Ja-Stimmen)**
 - 4 **Entlastung des Aufsichtsrats für 2014 (88,43 % Ja-Stimmen)**
 - 5 **Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2015 (Vorschlag: Ernst & Young GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München (94,93 % Ja-Stimmen)**
 - 6 **Beschlussfassung über eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln und entsprechende Satzungsänderungen (93,54 % Ja-Stimmen)**
 - 7 **Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien sowie zum Ausschluss des Bezugsrechts (99,99 % Ja-Stimmen)**
 - 8 **Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Abschluss eines Beherrschungsvertrages mit der FRILO Software GmbH Stuttgart (99,99 % Ja-Stimmen)**
 - 9 **Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Abschluss eines Beherrschungsvertrages mit der Nemetschek Allplan Systems GmbH, München (100,0 % Ja-Stimmen)**
 - 10 **Beschlussfassung über die Umwandlung der NEMETSCHEK AG in eine Europäische Gesellschaft [Societas Europaea, SE] (99,98 % Ja-Stimmen)**
-

Bericht des Vorstandssprechers Herrn Patrik Heider

Vorstandssprecher Patrik Heider hielt eine hervorragende Rede, bestens strukturiert, spannend, leicht verständlich, umfassend, mit Verzicht auf Nebensächlichkeiten und damit zeitlich in einem als sehr angenehm bzw. angemessen empfundenen Rahmen. Besonders beeindruckend war die ausführliche und anspruchsvolle Beantwortung der Fragen aller fünf Redner: spontan, in freier Rede, konzentriert auf das Wesentliche. Besser geht es wirklich nicht. Die nächsten Seiten bringen gekürzte Auszüge dieser lesenswerten Vorstandsrede.

Gekürzte Auszüge der lesenswerten Rede von Vorstandssprecher Patrik Heider

Einführung

„Ich möchte heute auf fünf große Themen eingehen:

- 1. Unser auf nachhaltiges Wachstum ausgerichtetes Geschäftsmodell*
- 2. Das Geschäftsjahr 2014 und der Geschäftsverlauf im 1. Quartal 2015*
- 3. Unsere strategische Ausrichtung*
- 4. Unsere Performance am Kapitalmarkt*
- 5. Die erfreulichen Zukunftsperspektiven der Nemetschek Group“*

Zum Geschäftsmodell: AEC und Mehr-Markenansatz

*„Seit mehr als 50 Jahren schreibt Nemetschek eine Erfolgsgeschichte. Die Vision unseres Gründers Professor Georg Nemetschek war und ist bis heute, den gesamten Bauprozess zu digitalisieren und damit das Dreieck von Qualität, Zeit und Kosten durch den Einsatz von Software-Lösungen zu optimieren. Diese Vision setzen wir seit der Gründung unseres Unternehmens im Jahr **1963** konsequent um.*

*Mit unseren aktuell 13 starken Marken sind wir ein weltweit führender Softwarehersteller für die AEC- und Media-Industrie. Das Kürzel **AEC** steht für die Branchen **A**rchitecture, **E**ngineering und **C**onstruction und ist die offizielle Bezeichnung unserer Industrie. Mittlerweile arbeiten rund 1,8 Mio. Anwender in 142 Ländern mit Softwarelösungen aus dem Hause Nemetschek. Und wir sind weltweit vertreten: mit über 1.600 Mitarbeitern an mehr als 50 Standorten. Nemetschek verfolgt ganz bewusst einen Mehr-Markenansatz. Die Integration unterschiedlicher Kulturen ist uns gut gelungen, wobei wir unseren Marken ein hohes Maß an Eigenständigkeit lassen.“*

Zum Geschäftsjahr 2014

„Die Nemetschek Group blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2014 mit einem starken Endspurt im 4. Quartal zurück. Wir haben unsere Ziele bei Umsatz und Ergebnis übertroffen, Rekordwerte erreicht und in strategischer Hinsicht wichtige Weichen für die Zukunft gestellt. Wesentliche Werttreiber von Nemetschek sind die stetige Erweiterung

unseres Lösungsportfolios, unsere im Markt anerkannte Innovationskraft, die konsequente Internationalisierung und die Ausrichtung auf Wachstum – organisch und durch Akquisitionen. Hinzu kommen die hohe Profitabilität und eine sehr solide und gesunde Bilanzstruktur.

In geografischer Hinsicht haben wir unsere Präsenz ausgebaut und unsere internationalen Aktivitäten verstärkt, insbesondere in den USA. Einen weiteren Meilenstein haben wir mit der im Herbst 2014 getätigten Akquisition der **Bluebeam Software** erreicht: Bluebeam ist ein führender Anbieter von PDF-basierten Workflow-Lösungen für digitale Arbeitsprozesse und Kollaboration in der AEC-Industrie.“

Zum Zahlenwerk 2014

„Im Gesamtjahr 2014 erhöhte sich der Konzernumsatz deutlich auf 218,5 Mio. €, ein Anstieg zum Vorjahr von 17,5 %. Insgesamt erzielten wir mittlerweile über 60 % der Umsätze außerhalb von Deutschland. 2014 erwirtschafteten wir in Nord- und Südamerika rund 14 % des Konzernumsatzes. Im Jahr 2009 waren es noch 6 %. Auch Asien hat zugelegt: von 5 % Umsatzanteil 2009 auf rund 9 % im vergangenen Jahr. Die größten Wachstumspotenziale sehen wir aktuell aber vor allem in Amerika, darunter auch Lateinamerika mit Brasilien und Mexiko sowie in Asien – und hier besonders in Japan.“

Ein Blick auf das überzeugende operative Ergebnis

„In allen vier Quartalen konnte das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, kurz: EBITDA, überproportional zum Umsatz zulegen. Die positive Ergebnisentwicklung spiegelte sich auch im Jahresüberschuss und im Ergebnis je Aktie wider. Der Jahresüberschuss erhöhte sich deutlich um 31,1 % auf 31,5 Mio. €. Das Ergebnis je Aktie betrug 3,27 €.“

Zu den vier Geschäftsbereichen

„Alle vier Geschäftsbereiche unseres Konzerns zeigten vergangenes Jahr ein nachhaltiges Wachstum.

- Das **Segment Planen** war ein wesentlicher Wachstumstreiber. Der Umsatz stieg hier deutlich um 17,1 % auf 175,1 Mio. €. Wir konnten unsere Profitabilität verbessern und eine EBITDA-Marge von 25,0 % erzielen.
- Das **Segment Bauen** verzeichnete ein Umsatzplus von 30,4 % auf 20,1 Mio. €. Die EBITDA-Marge lag bei soliden 20,5 %.
- Das **Segment Nutzen** entwickelte sich ebenfalls positiv. Die Umsätze stiegen hier um 5,0 % auf 5,3 Mio. €. Die EBITDA-Marge lag bei 20,6 %.
- Auch das **Segment Media & Entertainment** setzte seinen Wachstumspfad fort. Die Umsätze stiegen um 12,4 % auf 18,0 Mio. €. Die EBITDA-Marge erreichte das hohe Niveau von 43,2 %.“

Zum ersten Quartal 2015

„Der **Konzernumsatz** stieg in den ersten drei Monaten 2015 um 30,5 % auf 66,6 Mio. €. Damit erreichte die Nemetschek Group einen Rekordwert für das Startquartal. Das **operative Ergebnis** wuchs ebenfalls deutlich um 31,9 % auf 17,4 Mio. €. Der **Jahresüberschuss** erhöhte sich in den ersten drei Monaten um 11,7 % auf 8,4 Mio. €.

Als Highlight haben wir eine strategische Kooperation mit dem **US-Unternehmen Trimble** geschlossen. Gemeinsam werden wir unsere hohe Kompetenz, die wir in der AEC-Industrie weltweit erworben haben, bündeln. Das gemeinsame Ziel ist, einen transparenten Austausch von Datenformaten zu gewährleisten und den gesamten Projektlebenszyklus zu sichern.“

Chancen und Herausforderungen

„Insgesamt gibt es für Nemetschek drei große Schwerpunkte, um zukünftiges Wachstum sicherzustellen:

1. **Internationalisierung**
2. **Die weitere Adressierung technologischer Trends** wie BIM 5D, Kollaboration, Vernetzung, Cloud, mobile Lösungen und die damit einhergehende Digitalisierung
3. **Innovationen**, um diese Trends zu adressieren

Unser Wachstum wird dabei sowohl organisch als auch über Akquisitionen erfolgen.“

Zur Strategie der Internationalisierung

„Was die Internationalisierung betrifft, erzielen wir bereits mehr als 60 % unserer Umsätze außerhalb Deutschlands. Das globale Vertriebsnetz sichert uns Kundennähe in allen Märkten. Ein weiterer Schwerpunkt unserer Strategie ist die Adressierung technologischer Trends. Unsere Branche ist im Wandel und erlebt die stärksten Veränderungen seit der Einführung des Computers.“

Mehr zum Thema BIM 5D, dem Wachstumstreiber

„Wenn bei Bauvorhaben Kosten explodieren und Termine überschritten werden, sind meist eine ungenügende Abstimmung, der Informationsverlust beim Datenaustausch, die fehlende Nachverfolgung bei Planungsänderungen, ein nicht durchgängiges Projektmanagement und eine fehlende Kostentransparenz die Ursachen.

- **Genau hier setzt BIM 5D an: In Scope. In Time. In Budget. In Deutsch: plangerecht, zeitgerecht und im Kostenplan.**

Unsere Kompetenz im BIM 5D-Markt haben wir 2014 durch zwei Beteiligungen an jungen und innovativen Unternehmen nochmals gestärkt, um die 4. und 5. Dimension noch besser abbilden zu können.“

Eine Kurzinformation zur Nemetschek-Aktie

„Äußerst erfreulich entwickelte sich die Nemetschek-Aktie im Jahr 2014. Sie erreichte im Dezember ein neues Allzeithoch von 85 € und stieg um 66,2 % innerhalb eines Jahres.

Der Leitindex DAX verzeichnete ein Wachstum von nur 2,7 %. Neben der guten Kursperformance sollen unsere Aktionäre auch durch angemessene Dividenden an der guten Geschäftsentwicklung profitieren. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen eine Ausschüttung von 1,60 € vor. Das ist eine Erhöhung zum Vorjahr von rund 23 %.

Dass wir ein attraktives Dividendenpapier sind, zeigt auch eine aktuelle Studie der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz, der DSW. Beim Scoring in Bezug auf die Dividendenqualität liegen wir unter allen DAX-, MDAX- und TecDAX-Unternehmen auf Platz 7. Unsere Dividendenstrategie steht dabei im Einklang mit unseren zukünftigen Wachstumsvorhaben.

Schlussworte mit Prognose

„Die Nemetschek Group bewegt sich in langfristigen Wachstumsmärkten. Unsere strategische und finanzielle Ausgangssituation ist hervorragend. Wir haben durch unsere hohe Profitabilität und kerngesunde Bilanz die finanzielle Kraft für Investitionen in die Zukunft.

Für das Geschäftsjahr 2015 plant die Nemetschek Group einen Umsatzanstieg innerhalb einer Bandbreite von 262 bis 269 Mio. €. Das entspricht einem Plus von 20 bis 23 % zum Vorjahr. Das organische Wachstum sehen wir in einem Korridor von 6 bis 9 %. Beim operativen Ergebnis erwarten wir eine weitere Steigerung von 62 bis 65 Mio. €. Unser starker Jahresauftakt zeigt, dass wir auf sehr gutem Weg sind, die gesteckten Ziele zu erreichen und erneut Rekordwerte bei Umsatz und Ergebnis zu erzielen.“

Wortmeldungen im Rahmen der Diskussionsrunde

Mein geplanter freier Redebeitrag

Unsere diesjährige Hauptversammlung steht unter dem Leitwort: „**Die Zukunft des Bauens ist fünfdimensional**“, läuten doch Industrie 4.0 und Digitalisierung in unserer zunehmend vernetzten Welt eine revolutionäre Entwicklung ein. Das **Internet der Dinge** wird Innovationen in Produkte und Dienstleistungen umwandeln, die heute noch außerhalb unserer Vorstellungswert liegen. Und dies gilt uneingeschränkt auch für das Geschäftsmodell von NEMETSCHEK mit **Planen – Bauen – Nutzen – Multimedia**.

Freilich ist nicht alles toll, was Vernetzung, Digitalisierung, Cloud und Internet der Dinge bieten. Mehr denn je sind Wissen, Kritikfähigkeit und Verantwortungsbewusstsein notwendig, um uns bei all den großen Chancen vor Manipulation, Persönlichkeitseingriffen und möglicherweise auch gesundheitlichen Schäden zu bewahren. Dies gilt für Beruf, Freizeit und Familie, z. B. die Messgeräte beim Fitnesstraining. Sie machen nicht unbedingt gesund und vielleicht durch Überkontrolle sogar ängstlich. Und dazu gehört auch der Baubereich mit der entsprechenden Hard- und Software. Nicht alles, was möglich ist, tut dem Menschen gut.

NEMETSCHEK ist seit dem Aufstieg 2013 der große TecDAX-Star mit einem Kursplus von 66 % bzw. zwei Drittel im Vorjahr und einem weiteren Drittel 2015. In 15 Monaten hat sich der

Kurs verdoppelt. Der Aufwärtstrend dürfte sich weiter fortsetzen. Die stetig angehobene Dividende – diesmal von 1,30 € auf 1,60 €, ein Plus von 23 % – überzeugt. Der Aktiensplitt von 1:4 löst Freude aus. Freilich ändert sich der Wert dadurch nicht. Es ist so, als ob ich eine Torte in vier Stücke aufteile. Die Menge bleibt gleich, solange ich sie nicht aufesse. Aber ein Aktiensplitt macht den Titel besser handelbar. Und er ist nur üblich bei guter Geschäftsentwicklung und Hoffnung auf weitere Kurssteigerung. Bei einem Kapitalschnitt stückelt sich die Aktie von selbst – aber jetzt mit Wertverlust bis zum bitteren Ende.

Die Umwandlung in eine europäische Aktiengesellschaft SE bietet keinen Anlass, sich zu ärgern. Gerade auf dem Weg zu noch mehr Internationalisierung ist es die geeignete Unternehmensform – zumal befreit von einem Großteil der Bürokratie und Zwänge, denen deutsche Aktiengesellschaften ausgesetzt sind.

2005 legte ich mir Ihre Aktie für 15,50 € ins Depot. Diesen steuerfreien Altbestand behüte ich wie einen Schatz. Der Kurs hat sich seitdem verachtfacht. Die Dividendenrendite beträgt hier über 10 %. Nachdem die Guthabenzinsen abgeschafft wurden, sollte auch für unser Angsthasenvolk Deutschland gelten: Weg vom Sparsbuch – hin zu Aktien. Weg von der schleichenden Kapitalvernichtung – hin zu attraktiven Sachwerten, wozu die Aktie vom TecDAX-Star NEMETSCHEK unbedingt zählt.

Mein NEMETSCHEK-Unternehmensgedicht

NEMETSCHEK, der TecDAX-Star,
für jeden Fachmann sonnenklar,
marktführend an 50 Standorten da,
für Planen, Bauen, Nutzen, Multimedia.
Zukunft des Bauens BIM fünfdimensional.
Künftig gibt es keine andre Wahl.
Nachhaltig ist die Strategie.
Klug führt der Vorstand die Regie.
Gegründet schon vor fünf Jahrzehnt –
dies sei am Rande gern erwähnt –
von Professor Georg Nemetschek
als Firmenchef und Aufsichtsrat lange am Deck.
Aus Visionen werden nur Innovationen,
wenn gestützt durch Investitionen.
Mit dem Ziel Nachhaltigkeit,
Markteroberung möglichst weltweit.
Nemetschek steht für Techno-Trend.
Der Aktienkurs nach oben rennt.
Übernahmen treiben Internationalisierung voran
mit Digitalisierung und Vernetzung im Gespann.
Planen, Bauen, Nutzen als Prozess integriert.
1,8 Mio. Kunden registriert.
Im Vorjahr Umsatz und Ertrag

weit über der Erwartung lag.
Die Dividende steigt um 30 Cent an.
Der 1.4-Splitt zieht in seinen Bann.
Künftig firmiert Nemetschek als SE.
Niemanden von uns tut dies weh.
Weniger Bürokratie und Zwänge
treiben nicht unnötig in die Enge.
Die Tagesordnung schafft neuen Freiraum.
So wird verwirklicht wird mancher Traum.
Dank an Management und Mitarbeiter.
Die tüchtigen Erfolgsbegleiter.

Wichtige Kennziffern von NEMETSCHEK (WKN: 645 290) unter Auswertung der Datendatei von Börse Online (20. Mai 2015)

**Branche: International führender Softwareanbieter für den BIM Markt bzw. die Bau-
branche AEC mit 4 Geschäftsfeldern „Planen – Bauen – Nutzen – Multimedia“.**

Kurzanalyse: Im Jahr 2004 kostete die Aktie lediglich 5 € (nach 1:4-Splitt 1,25 €). Der anschließende Höhenflug auf knapp 30 € (7,50 €) wurde jedoch durch die Finanz- und Weltwirtschaftskrise 2008/2009 komplett ausgebremst. Danach kam es zu einem von Schwankungen geprägten Aufwärtstrend. Der Höchststand auf damals 50,50 € (12,60 €) im 1. Halbjahr 2013 wurde gestützt durch den anstehenden Aufstieg in den TecDAX. Bis März 2015 ist der Aktienkurs regelrecht explodiert auf einen Kurs von zeitweilig über 131,60 € (32,90 €).

Index: Notierung im TecDAX (seit Ende September 2013)

Börsenwert: 1,1 Mrd. €

Eigenkapitalquote: 47 %

Streubesitz: 40,6 %

Buchwert je Aktie: 12,72 €

KGV für 2015(e): 19,8

KGV für 2016(e): 23,0

Ergebnis pro Aktie: 2013: 2,49 €, 2014: 3,27 €, 2015(e): 3,98 €, 2016(e): 5,02 €

52-Wochen-Hoch/Tief: 134,10 €/64,80 € **Kurs 20. Mai 2015:** 115,50 € XETRA

Kursentwicklung in Zeiträumen: 3 Monate: +2 %, 6 Monate: +43 %, 1 Jahr: +77 %, 3 Jahre: +289 %, 5 Jahre: +428 %

Dividende für 2011: 1,15 €, 2012: 1,15 €, 2013: 1,30 €, 2014: 1,60 €, 2015(e): 1,70 €

Dividendenrendite: lediglich 1,5 % als Folge des extrem hohen Kursanstiegs

Vorstandssprecher: Patrik Heider

Aufsichtsratschef: Kurt Dobitsch

IR-Director: Stefanie Zimmermann

SZimmermann@nemetschek.com

IR-Managerin: Marion Ziegler

mziegler@nemetschek.com

Anschrift: NEMETSCHEK AG, Konrad-Zuse-Platz 1, 81829 München

Telefon: 089 927 93-1229

Internet: www.nemetschek.com

Einige Fragen an den NEMETSCHEK-Vorstand aus Anlegersicht: Inhaltliche Beantwortung in Form eines Gedächtnisprotokolls

1. **Beate Sander: Sie setzen in der Baubranche voll auf POWER BIM und konzentrieren sich mit Ihrem 4 Geschäftsfelder umfassenden Softwarekonzept „Planen – Bauen – Nutzen – Multimedia“ auf die Architektur-, Ingenieur- und Baubranche AEC. Wer macht Ihnen als Konkurrent vielleicht das Leben schwer?**

Kurzantwort: Der größte Wettbewerber ist sicherlich **Autodesk**. Je nach Segment gibt es unterschiedliche Konkurrenten. Bei Architektur bzw. Bauingenieurwesen zählt Mensch und Maschine SE (MUM) dazu. Unser großer Vorteil ist, dass wir in vielen Bereichen sowohl Wettbewerber als auch Partner sind – ein nahezu einzigartiges Modell!

2. **In Ihrem aktuellen Geschäftsbericht stehen die Leitrichtziele unter dem Motto „Digitalisierung – Die Zukunft des Bauens ist fünfdimensional“. Wie lassen sich – auf den Punkt gebracht – bei BIM 5D die Unterschiede gegenüber früher beschreiben?**

Kurzantwort: Die Zukunft des Bauens ist fünfdimensional, also nicht mehr wie bisher nur 3D. Unsere Software erlaubt es, die neuen technologischen Möglichkeiten voll auszuschöpfen und unsere Innovationen bestmöglich zu verwirklichen. Mit unserem gesamten Softwareportfolio stellen wir sicher, höchste Ansprüche in diesem Themenkomplex erfüllen zu können.

3. **Der Klimawandel führt immer öfter zu Wetterkapriolen und Umweltkatastrophen. Ständig muss renoviert, saniert und auch neu gebaut werden. Sind Sie Nutznießer dieser ansonsten traurigen Entwicklung? Was tun Sie zur Schadensvermeidung?**

Kurzantwort: Die mit dem Klimawandel verbundenen sich häufenden Naturkatastrophen führen zu zahlreichen Bauschäden. Hier hilft neben unserer darauf ausgerichteten Software nur Bauen mit höchstem Qualitätsanspruch bezüglich Sicherheit. Es ist wichtig, dass unsere Kunden die Bauherren davon überzeugen und dazu anregen, besser zu bauen, nicht etwa auf Kosten der Qualität zu sparen.

4. **Wie wirken sich die EU-Sanktionen gegen Russland, die sich abzeichnende Parität zwischen Dollar und Euro, die ungebremst laufenden Gelddruckmaschinen und der mögliche Austritt Griechenlands auf NEMETSCHEK aus?**

Kurzantwort: Bezüglich EU-Sanktionen sehen wir für uns weder einschneidende positive noch negative Auswirkungen. Aufgrund unserer starken Internationalisierung spüren wir die Auswirkungen der gegen Russland verhängten EU-Sanktionen prozentual kaum im Hinblick auf Auftragseingang und Umsatz. Es ist eher ein psychologisches Problem.

5. Haben Sie die eine oder andere Akquisition im Auge, an der Sie sich nicht verheben und bei der die Firmenkultur und Marke passen? Würden Sie bei den niedrigen Zinssätzen eine passende Übernahme vor allem mit Bankkrediten finanzieren, oder käme auch ein Aktienrückkaufprogramm als Akquisitionswährung bzw. eine Kapitalerhöhung in Betracht?

Kurzantwort: Unser Geschäftsmodell gründet auf zwei Säulen: operatives Wachstum und Übernahmen. Als Obergrenze für unsere Akquisitionen gilt ein Kaufpreis bis zu 10 Mrd. €, schon, um uns nicht zu verheben. Vor allem aber muss das Zielunternehmen genau zu uns passen und profitabel sein. Es soll über eine zukunftsfähige Technologie verfügen, unsere eigenen Marken stärken und die Internationalisierung vorantreiben. Unser Bestreben ist es, dass die übernommene Firma letztlich Stolz empfindet, zu unserer Gruppe zu gehören und unsere gemeinsamen Marken weiter zu entwickeln.

6. Hochqualifizierte Softwarespezialisten sind eine gefragte, nur noch selten zu bekommende Mitarbeitergruppe. Und in der Landeshauptstadt München gibt es viele Großkonzerne, die sich um geeigneten Nachwuchs bemühen. Was haben Sie als Arbeitgeber zu bieten? Wie gestaltet sich Ihre Zusammenarbeit mit Hochschulen bezüglich geeigneter Bewerber aus dem Bauingenieursektor?

Kurzantwort: An guten IT-Spezialisten und Bauingenieuren sind wir immer interessiert, unabhängig vom Geschlecht. Wir wollen die besten Köpfe langfristig an uns binden, also ein attraktiver Arbeitgeber sein. Gute Bezahlung, angenehme Arbeitsbedingungen und Urlaubszeiten reichen bei dem Fachkräftemangel nicht mehr aus. Wir haben Programme für Gesunderhaltung und gesunde Ernährung entwickelt, haben einen eigenen großen Sportraum eingerichtet und bieten passende Sportkurse an. Wir fördern die Bildung unserer Mitarbeiter und verbinden bestmöglich die beruflichen Anforderungen mit den Ansprüchen Familie und Freizeit. Jede tüchtige Frau ist bei uns willkommen. Aber wir sind kein Verfechter der Frauenquote, weil derzeit noch zu wenig talentierter weiblicher Nachwuchs von den Hochschulen in die Arbeitswelt strömt.

7. Laut HANDELSBLATT pflegen zwei Drittel der börsennotierten Firmen Belegschafts-Aktienprogramme, um das unternehmerische Denken und Handeln sowie die innere Bindung der Mitarbeiter zu stärken (UiU = Unternehmer im eigenen Unternehmen zu sein). Wie handhaben Sie dies?

Kurzantwort: Ein direktes Belegschaftsaktien-Programm bieten wir nicht an. Aber jeder Mitarbeiter ist uns als Aktionär willkommen. Wir unterstützen unternehmerisches Denken durch Freiräume für innovatives Handeln bei der Arbeit und fördern die Bindung zu unserem Unternehmen langfristig, indem wir ein attraktiver Arbeitgeber sind. Es fehlt nicht an Anreizen, sich als UiU zu fühlen, also Unternehmer im eigenen Unternehmen zu sein.

8. Standardfrage: Was war in jüngster Zeit Ihre größte Sorge? Worin sehen Sie die wichtigste Herausforderung? Was bot Anlass zu besonderer Freude? Und wie sehen Ihre Visionen für die nächsten 3 bis 5 Jahre aus?

Kurzantwort: Grund zur Besorgnis besteht kaum, weil es Spaß macht, sich für Nemet-schek zu engagieren; denn unser Geschäftsmodell ist einzigartig. Zu den wichtigsten Her-ausforderungen gehört, BIM 5D entscheidend voranzutreiben und die gesamte Wert-schöpfungskette auszuloten. Freude bereitet die Arbeit im Vorstand, das harmonische Verhältnis zum Aufsichtsrat, die tolle Leistung unserer Mitarbeiter, aber auch die großar-tige Entwicklung unseres Aktienkurses.

Beate Sander *KREATIVTEXT*

Börsenbuchautorin, Finanzjournalistin und Dozentin

☎ 0731-26 59 96, Pommernweg 55, 89075 Ulm

E-Mail: Beate.S.Sander@t-online.de

Beate Sander: „Der Aktien- und Börsenführerschein – Aktien statt Sparbuch“, 7. Auflage, Juni 2015

Der Klassik-Bestseller in 7. komplett neu bearbeiteter und erweiterter Auflage, 286 Seiten, reich bebildert, Großformat, Mehrfarbendruck, Leistungstests mit Lösungen, Prüfung und Zertifikat/Urkunde, 30 €

Beate Sander: „NEUE AKTIEN-STRATEGIEN FÜR PRIVATANLEGER – Auf dem Weg zur ersten Million“, FinanzBuch Verlag, Mitte April 2015

Komplette Neubearbeitung des Klassik-Bestsellers, 352 S., 3. Auflage, gebun-den, Mehrfarbendruck, größeres Format, 25 Euro, Erscheinungstermin: Anfang April 2015, Vorbestellung bei mir möglich, gern mit Signatur oder Widmung

Neuerscheinung Sommer 2014: Prof. Dr. Jürgen Hannemann – Beate Sander: „Kapitalanlage Gesundheit – Mit Biotech, Medtech und Pharma erfolgreich an der Börse investieren“

Münchener Verlagsgruppe, FinanzBuch Verlag (FVB), gebundene Ausgabe, grö-ßeres Format, beste Ausstattung, 288 Seiten, 30 €

Beate Sander: „Der Ball muss ins Tor“ – Was Fußball, Börse und Aktien vereint und spannend macht“

Erschienen im Frühsommer 2012 im FinanzBuch Verlag, Bestellung bei mir möglich, Zweifarbendruck, 352 Seiten, Preis 25,00 €, lieferbar ab sofort

Beate Sander: „GOLD – SILBER – PLATIN – Diamanten“. Mehr Sicherheit in un-ruhigen Zeiten“

FinanzBuch Verlag, Zweifarbendruck, schöne, lesefreundliche, bebilderte Aus-stattung, druckfrisch, 2. Auflage, Ende März 2013, 290 S., 25 Euro
