

Crem Solutions Mutterkonzern, die Nemetschek Group, blickt auf herausragendes Geschäftsjahr 2018 zurück und plant 2019 erneut mit starkem Wachstum bei hoher Profitabilität

München/Ratingen, 29. März 2019 – Crem Solutions Mutterkonzern, die Nemetschek Group (ISIN DE0006452907), gibt nach einem herausragenden Jahr 2018 mit Rekordwerten bei Umsatz, operativen Ergebnis und Kundenzahl ihre Wachstumsziele für 2019 bekannt: Auf Basis des aktuellen Portfolios wird ein Konzernumsatz in einer Bandbreite von 540 Mio. Euro bis 550 Mio. Euro erwartet, das entspricht einem Wachstum gegenüber dem Vorjahr von 17% bis 19%.

Die EBITDA-Marge wird bei erneut hohen zunftsorientierten Investitionen in dem bereits erreichten und auch künftig angestrebten Korridor von 25% bis 27% erwartet (ohne Effekte aus der Umstellung des neuen Leasingstandards IFRS 16).

Engere Verzahnung zwischen Holding und kundenorientierten Segmenten

Auch die Führungsebene des Konzerns wird auf weiteres starkes Wachstum ausgerichtet, was sich in einer neuen Vorstandsstruktur mit stärkerem Fokus auf Kunden- und Marktsegmente widerspiegelt. Dadurch wird dem strategischen Ziel Rechnung getragen, die Kompetenzen der 16 Markengesellschaften noch stärker in den kundenorientierten Segmenten der AEC-Industrie (Architecture, Engineering, Construction) zu bündeln, um eine strategische Marktdurchdringung dieser Segmente zu gewährleisten. Zudem werden die Holding und die strategieleitenden Divisions enger miteinander verzahnt.

Erfolgskennzahlen des Konzerns 2018

Der Konzernumsatz stieg 2018 auf die Bestmarke von 461,3 Mio. Euro, ein Wachstum zum Vorjahr von 16,6% (währungsbereinigt: 19,2%). Neben einem starken organischen Wachstum von 14,1% (währungsbereinigt: 16,6%) ist das Plus auf die akquirierte Marke Spacewell zurückzuführen. Alle Segmente im AEC-Umfeld konnten zu dieser sehr erfreulichen Umsatzentwicklung beitragen. Wachstumstreiber waren die wiederkehrenden Umsätze aus Software-Serviceverträgen und Subscription, die um 22,8% auf 225,8 Mio. Euro zulegen. In dem überproportionalen Anstieg spiegelt sich der strategische Wandel des Geschäftsmodells wider, neben Lizenzen auch Subscription anzubieten. Der Umsatz aus Subscription erhöhte sich deutlich um 63,5% auf 22,1 Mio. Euro.

Ein unverändert großer Wachstumstreiber ist zudem die fortschreitende Internationalisierung. Die Auslandsumsätze stiegen 2018 um 19,8% auf 331,2 Mio. Euro. Vor allem in Nordamerika, dem richtungsweisenden Zukunftsmarkt für neue Technologien, ist Nemetschek äußerst erfolgreich. Nordamerika ist mit einem Umsatzanteil von mehr als 30 % am Gesamtumsatz der größte und am stärksten wachsende Einzelmarkt im Konzernportfolio.

Das operative Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) erhöhte sich um 12,3% auf 121,3 Mio. Euro. Das entspricht einer EBITDA-Marge von 26,3%. Es befindet sich damit im prognostizierten Zielkorridor von 25% bis 27 %. Gleichzeitig sind in dem Ergebnis zusätzliche strategische Investitionen von rund 10 Mio. Euro für Innovationen und Lösungen der nächsten Generation sowie für die weitere Internationalisierung verarbeitet. Zudem führte der wachstumsbedingte unterjährige Aufbau von Mitarbeitern im vierten Quartal

zu einem spürbaren Anstieg der Personalkosten. Des Weiteren wirkte sich die noch unterdurchschnittliche EBITDA-Marge der zum September akquirierten Marke Spacewell im Segment Nutzen auf das operative Ergebnis des Jahres 2018 aus.

Der Jahresüberschuss nahm um 2,4 % auf 76,5 Mio. Euro zu (Vorjahr: 74,7 Mio. Euro). Das Ergebnis je Aktie betrug 1,99 Euro (Vorjahr: 1,94 Euro). Bereinigt um die Vorjahres-Sondereffekte aus der Auflösung einer Earn-out-Verbindlichkeit und im Steuerergebnis lag der Jahresüberschuss im Vorjahr bei 62,4 Mio. Euro, so dass sich für 2018 ein Zuwachs um 22,5% errechnet. Das bereinigte EPS im Jahr 2017 betrug dementsprechend 1,62 Euro.

Entwicklung im Crem Solutions Segment „Nutzen“

Das Segment „Nutzen“, in dem auch Crem Solutions angesiedelt ist, wurde im dritten Quartal mit der Akquisition der Spacewell mit Sitz in Antwerpen deutlich gestärkt. Im Zeitraum September bis Dezember steuerte Spacewell Umsätze in Höhe von 5,0 Mio. Euro bei. Der Umsatz des Segments stieg 2018 um 71,3% (währungsbereinigt: 72,1%), wobei das organische Wachstum auf 8,8% kam. Die EBITDA-Marge lag aufgrund von Akquisitionskosten und der im Vergleich zum Gruppenportfolio noch niedrigeren EBITDA-Marge bei Spacewell bei 17,9%.

Finanzprognose 2019

Aus heutiger Sicht erwartet der Vorstand für 2019 auf aktueller Portfoliobasis einen Konzernumsatz in der Bandbreite von 540 Mio. Euro bis 550 Mio. Euro, ein Wachstum zum Vorjahr von 17% bis 19%. Nemetschek wird auch im laufenden Jahr rund 10 bis 12 Mio. Euro zusätzlich in bereits begonnene strategische Projekte auf Konzern- und Markenebene investieren, um das prozentual zweistellige Wachstum im Konzern auch künftig zu ermöglichen. Der strategiekonform erfolgte und auch weiterhin erfolgende Aufbau von Mitarbeitern wird auch 2019 zu einem Anstieg der Personalkosten im Konzern führen.

Trotz dieser Effekte und der noch unterdurchschnittlichen EBITDA-Marge der neu akquirierten Marken erwartet Nemetschek 2019 eine Konzern-EBITDA-Marge zwischen 25% und 27% (ohne Effekte aus IFRS 16)*.

*Erstmals zu berücksichtigen ist ab dem 1. Januar 2019 der neue Rechnungslegungsstandard IFRS 16, demzufolge Leasingverhältnisse jedweder Art (Operate Leasing und Finance Leasing) grundsätzlich bilanzwirksam darzustellen sind. Die Nemetschek Group rechnet durch diese Reform auf Ebene des EBITDA mit einem positiven Effekt von rund 13 Mio. Euro. Die Nemetschek Group wird in den Quartalen detailliert die Effekte aus IFRS 16 auf das EBITDA darstellen.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.nemetschek.com/news

Der vollständige Geschäftsbericht 2018 steht auf der Website des Unternehmens unter Investor Relations [zum Download](#) bereit.

Pressekontakt:

Crem Solutions GmbH & Co. KG
Philipp Spitz
Kokkolastraße 2
40882 Ratingen
Tel. 0049 2102 5546 244
E-Mail: pspitz@crem-solutions.de

Nemetschek Group
Stefanie Zimmermann
Investor Relations
+49 89 540459-250
E-Mail: szimmermann@nemetschek.com

Über Crem Solutions

Crem Solutions ist ein führender deutscher Anbieter von Softwarelösungen für das kaufmännische und technische Immobilienmanagement. Crem Solutions ist Teil der Nemetschek Group. Das Unternehmen entwickelt leistungsstarke Software für die Immobilienwirtschaft. Das Kernprodukt iX-Haus bietet flexible und effiziente Instrumente zur Verwaltung von Immobilien und deckt die gesamte Bandbreite des modernen kaufmännischen Immobilienmanagements ab.

Aktuell sind Produkte von Crem Solutions bei Unternehmen aus allen Bereichen der kaufmännischen Verwaltung von Immobilien im operativen Einsatz. Angefangen bei kleineren Verwaltern über breit aufgestellte Property- und Asset-Manager, Wohnungsunternehmen und Genossenschaften bis hin zu namhaften Kapital- und Fondsgesellschaften sowie global agierenden Immobilienunternehmen.

Über die Nemetschek Group

Die Nemetschek Group ist Vorreiter für die digitale Transformation in der AEC-Industrie. Als weltweit einzige Unternehmensgruppe deckt Nemetschek mit ihren Softwarelösungen den kompletten Lebenszyklus von Bau- und Infrastrukturprojekten ab und führt ihre Kunden in die Zukunft der Digitalisierung. Mit ihren intelligenten Softwarelösungen erhöht die Nemetschek Group die Qualität im Bauprozess und verbessert den digitalen Workflow aller am Bauprozess Beteiligten. Im Mittelpunkt steht dabei der Einsatz von offenen Standards (Open BIM). Die innovativen Lösungen der 16 Marken in den vier kundenorientierten Divisions werden weltweit von mehr als fünf Millionen Nutzern eingesetzt. Gegründet von Prof. Georg Nemetschek im Jahre 1963, beschäftigt die Nemetschek Group heute mehr als 2.500 Experten. Das seit 1999 börsennotierte und im MDAX und TecDAX notierte Unternehmen erzielte 2018 einen Umsatz in Höhe von 461,3 Mio. Euro und ein EBITDA von 121,3 Mio. Euro.