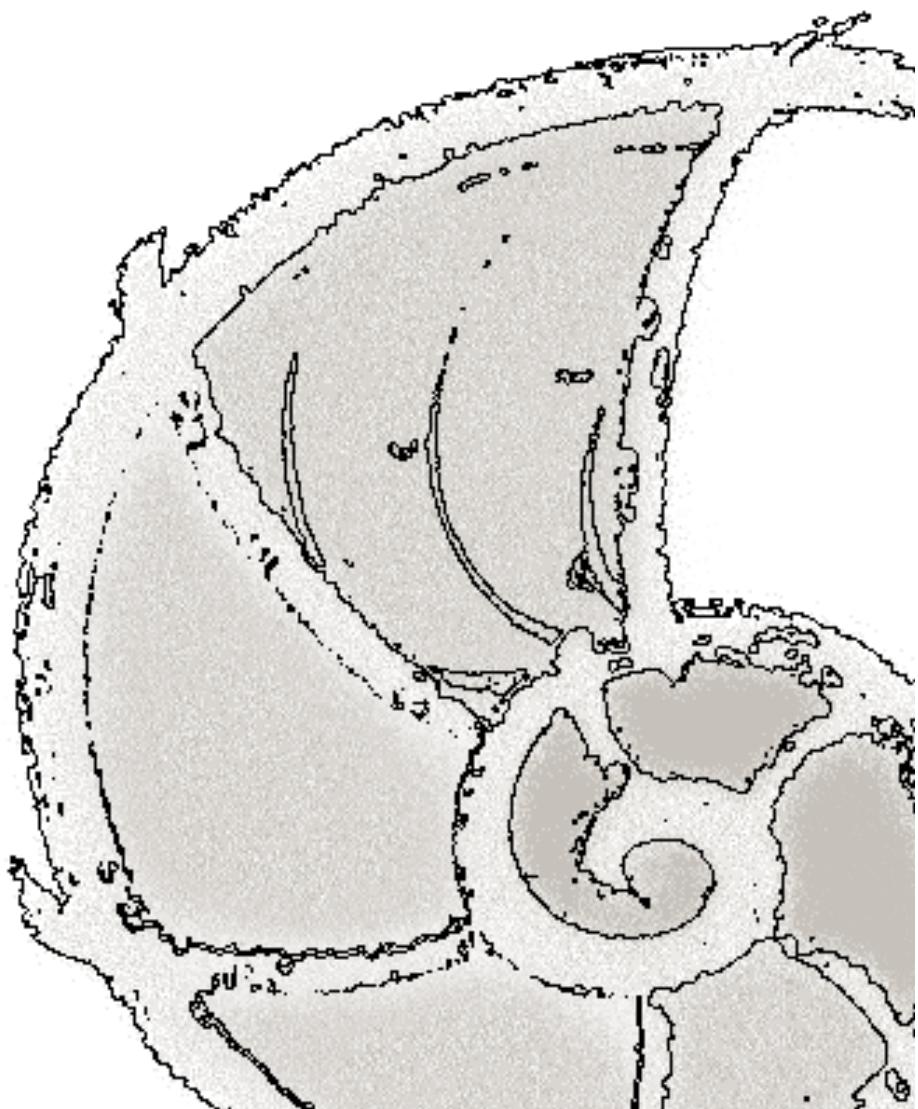


N E M E T S C H E K

# Geschäftsbericht 1998



*Denken im Ganzen*



# Kennzahlen

## Nemetschek Konzern im Überblick

	1998 in Mio. DM	1997 in Mio. DM	Veränderung in %
Umsatz fakturiert	173,4	132,5	30,8
Umsatzerlöse	166,7	127,5	30,8
Betriebliche Erträge in % vom Umsatz fakturiert	170,8 98,5	133,0 100,4	28,4
Rohertrag in % vom Umsatz fakturiert	141,6 81,7	109,7 82,8	29,1
Betriebsergebnis in % vom Umsatz fakturiert	18,2 10,5	11,5 8,7	58,6
Jahresüberschuß in % vom Umsatz fakturiert	9,1 5,2	8,1 6,1	11,8
Eigenkapital	28,0	21,7	28,8
Eigenkapitalquote in %	21,5	32,4	
Investitionsvolumen	45,5	13,4	339,6

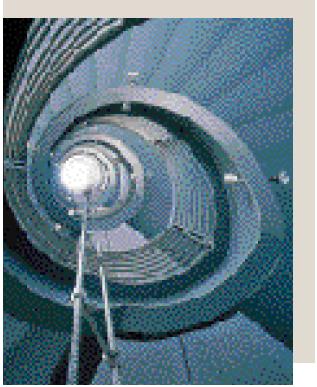
## Inhaltsverzeichnis

1	Selbstverständnis der Nemetschek AG
2	Vorwort
4	Geschäftsfeld Architektur
10	Geschäftsfeld Ingenieurbau
16	Geschäftsfeld Bausysteme
20	Geschäftsfeld Hardware & Services
24	Geschäftsfeld Facility & Immobilien Management
28	Geschäftsfeld Electronic Document Management
32	Geschäftsfeld Future Technology
34	Forschung & Entwicklung
36	Marketing & Vertrieb
42	Corporate Personality
44	Das Geschäftsjahr 1998
55	Jahresabschluß Konzern
70	Lagebericht Konzern
72	Bestätigungsvermerk
73	Jahresabschluß AG
78	Das Management
80	Impressum
81	Historie

## *Mission*

# Selbstverständnis der Nemetschek AG

Die Nemetschek AG ist einer der weltweit führenden Lösungsanbieter von Informations-technologie und Consulting für das Planen, Bauen und Nutzen von Bauwerken und Immobilien. Bei über 38.000 Unternehmen in 31 Ländern sind die Standard-Softwarelösungen der Nemetschek AG in 13 Sprachen im Einsatz.



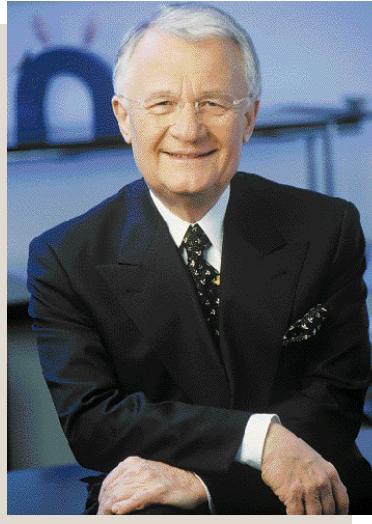
Unsere IT-Lösungen schaffen Synergien und optimieren den gesamten Entstehungs- und Nutzungsprozeß von Bauwerken hinsichtlich Qualität, Kosten und Zeitaufwand. Die Nemetschek AG versteht sich als Mittler zwischen der immer komplexer werdenden Informationstechnologie und der Fachwelt ihrer Kunden.

Erfolg braucht Visionen. Die Nemetschek AG hat die Fähigkeit, Visionen zu schaffen, und das Potential, sie in die Realität umzusetzen.



## Vorwort

# Denken im Ganzen



*Prof. Georg Nemetschek  
Vorsitzender des Vorstands*

1998 war eines der erfolgreichsten Jahre in der Geschichte der Nemetschek AG. Mit der Fortführung unserer offensiven Akquisitionsstrategie haben wir unsere Marktposition deutlich ausgebaut und optimale Voraussetzungen für den Börsengang 1999 geschaffen. Die Übernahmen der SpeedWare GmbH und der Friedrich + Lochner GmbH sowie die Beteiligungen an der IBD GmbH, der DOCUNET AG, der Glaser - isb cad - GmbH und der CREIS GmbH zeigen unsere dynamische Weiterentwicklung im Bereich des Software- und des Produktportfolios. Das gesunde interne und externe Wachstum sichert die Investitionen unserer Kunden und erhöht den Shareholder Value.

Der Erfolg der Nemetschek AG spiegelt sich auch in den Zahlen wider. 1998 haben wir unseren konsolidierten Konzernumsatz um 30,8 Prozent auf 173 Mio. DM gesteigert, das Betriebsergebnis ist von 11,5 Mio. DM um 58,6 Prozent auf 18,2 Mio. DM angewachsen.

Unsere Firmenphilosophie "Denken im Ganzen" ist der Ausdruck unseres ganzheitlichen Ansatzes bei Produkten und Dienstleistungen. Die Nemetschek AG bietet ein Gesamtlösungsangebot, das den kompletten Bau- und Nutzungsprozeß von Gebäuden und Immobilien umfaßt und damit die Anwendungsvorteile der Welt der Informationstechnologie mit der Fachwelt der Bauherren, Architekten, Ingenieure, Baufirmen und Facility & Immobilien Manager verknüpft.

Ziel unserer Strategie ist es, unsere Marktanteile in den bereits bestehenden Geschäftsfeldern zu erhöhen und neue Marktsegmente durch Zukauf passender Lösungen zu erschließen.

Dies ist 1998 mit unserem neuen Geschäftsfeld Bausysteme sowie mit der Erweiterung des Bereichs Facility Management durch Immobilien Management gelungen. Wir haben auf die Steigerung des Umsatzes aus eigener Kraft, verbunden mit dem Erreichen einer hohen Umsatzzendite in den Geschäftsfeldern Architektur, Ingenieurbau, Bausysteme, Hardware & Services, Facility & Immobilien Management sowie Electronic Document Management gesetzt. Nur wachstums- und ertragsstarke Unternehmen sind in der Lage, für ihre Kunden Produkte von morgen zu entwickeln und so die Investitionen zu garantieren.

"Innovation aus Verantwortung" bedeutet auch, sich mit dem Erreichten nicht zufriedenzugeben, sondern nach immer neuen Lösungen zu suchen. Nemetschek strebt die Erschließung neuer Märkte an, die sich an den internationalen Standardisierungsbestrebungen (ISO, IAI) orientieren, modernste Kommunikationslösungen wie Internet und Intranet integrieren und objektorientierte Strukturen forcieren. Die Entwicklungen unseres Geschäftsfeldes Future Technology, beispielsweise die moderne übergreifende informationstechnische Plattform O.P.E.N.®, sollen die zentrale Basis für unser zukünftiges Wachstum sein. Unsere hochqualifizierten Mitarbeiter stellen dieses

Technologiewachstum sicher. Durch unsere internationalen Entwicklungsstandorte in der Slowakei und Bulgarien haben wir die für Deutschland geltenden Schwierigkeiten bei der Personalbeschaffung gelöst.

Die Nemetschek AG strebt auch in Zukunft ein überdurchschnittliches Wachstum an. Der Börsengang 1999 sichert diesen Expansionskurs und schafft gleichzeitig genügend Freiraum für weitere strategische Akquisitionen, mit denen wir uns Marktanteile und Ertrag zukaufen sowie unsere Vertriebskraft im Ausland stärken werden.

Wir stehen mit an der Spitze des IT-Marktes, der sich bis zum Jahr 2002 nahezu verdoppeln wird. Die Nemetschek AG hat die Kraft und den Willen, dieses Wachstum mit zu gestalten und voranzutreiben.

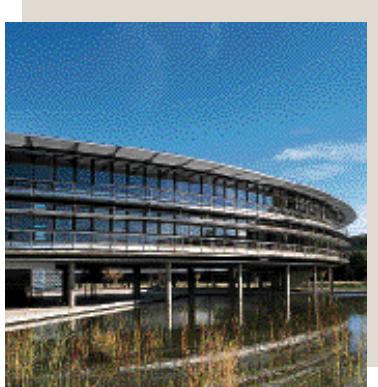


Prof. Georg Nemetschek

# Geschäftsfelder

## Architektur

*Die immer komplexer werdenden Aufgaben von Architekten und Planern erfordern Werkzeuge, die mit diesen Anforderungen mitwachsen können. Die Nemetschek AG entwickelt diese Werkzeuge. So gewinnen Architekten und Planer den nötigen Freiraum, um sich auf das Wesentliche konzentrieren zu können.*



### **Neue Chancen durch Zusatzleistungen**

Die Ansprüche an die Leistung von Architekten und Planern wachsen ständig. Einerseits sind es die Bauherren, die immer umfassendere Planungs- und Dienstleistungen fordern, andererseits nimmt der Konkurrenz- und Kostendruck zu, da sich die Einhaltung der Honorarordnung meist nicht mehr in vollem Umfang durchsetzen lässt. Diesen Anforderungen können Planer und Architekten durch das Angebot von zusätzlichen Leistungen begegnen. Über Kostenmanagement und -kontrolle bis zu Facility & Immobilien Management reichen dabei die Möglichkeiten. Diese neuen Chancen entsprechen auch den Forderungen der Bauherrn,

die heute nicht nur einen überzeugenden Entwurf in Funktion und Gestaltung des Gebäudes, sondern auch eine exakte Kosten- und Terminplanung erwarten. Um zeit- und kosteneffektiv arbeiten zu können, muß der Architekt gleich zu Beginn den Grundstein für die interdisziplinäre Weiternutzung seiner Daten und den reibungslosen Ablauf des Planungsprozesses legen. Diese Datenbasis wird auch für die spätere Nutzung des Gebäudes benötigt.

### **Internationale Herausforderung**

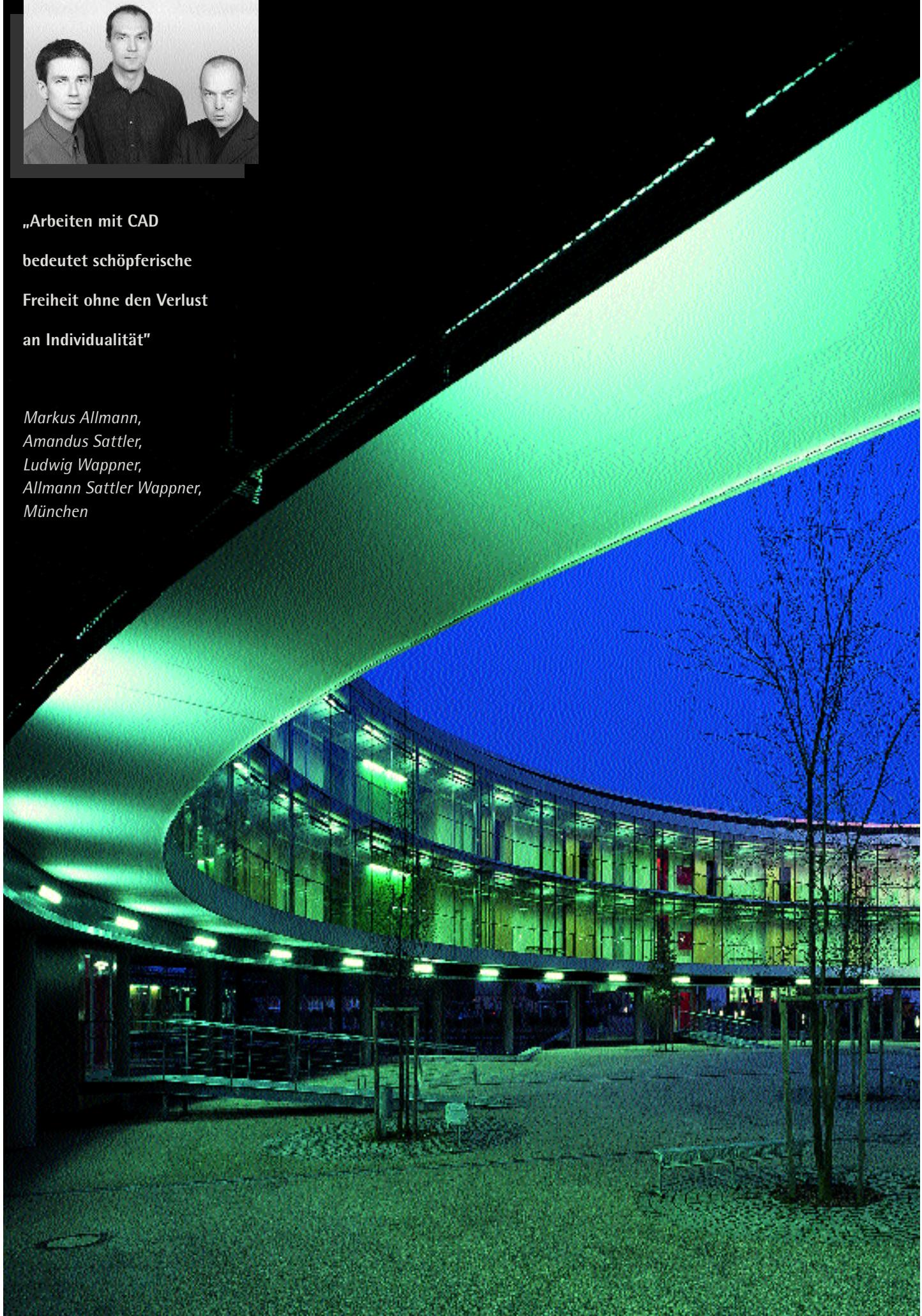
In verstärkten Maße gilt dies auch für den internationalen Bereich. Europaweite Ausschreibungen sind heute an der Tagesordnung. Die Globalisierung schreitet weiter voran und stellt neue Anforderungen: Weltweite Konkurrenz, aber auch weltweite Zusammenarbeit von Planungsgruppen charakterisieren zunehmend das Umfeld. Funktionierendes Workgrouping sowie ein reibungsloser Datenaustausch sind Grundvoraussetzungen, um diesen Herausforderungen begegnen zu können.

*Gymnasium Flöha  
Deutscher Architekturpreis 1997  
Architekten Allmann, Sattler,  
Wappner, München*



**„Arbeiten mit CAD  
bedeutet schöpferische  
Freiheit ohne den Verlust  
an Individualität“**

*Markus Allmann,  
Amandus Sattler,  
Ludwig Wappner,  
Allmann Sattler Wappner,  
München*



# Geschäftsfeld Architektur

## Wir bieten Lösungen

Ganzheitliche Lösungen entsprechen den umfassenden Aufgaben von Architekten und Planern. Wir betrachten Prozesse, Leistungsphasen und Lebenszyklen im Planen, Bauen und Nutzen im Ganzen und bieten

mit unseren Produkten voll integrierbare Lösungen. Ein kontinuierlicher Datenfluß vom Entwurf über Planung, Ausschreibung und Ausführung bis zum späteren Facility Management erleichtert den

Arbeitsprozeß und spart Zeit und Kosten. Über 30.000 Architekturbüros und Planer in Deutschland und Europa haben sich für Programme und Lösungen der Nemetschek AG entschieden.



## **Neue Produkte**

### **& Innovationen 1998**

Im Oktober 1998 haben wir die neue Version 15 von ALLPLAN FT erfolgreich am Markt eingeführt. Die noch einfachere Bedienbarkeit und durchgängigere Bedienoberfläche zeichnen dieses neue Produkt aus. Zahlreiche Erfahrungen und Anregungen der Anwender sind bereits während der Entwicklung in das moderne CAAD-System eingeflossen. Die bereits im Vorjahr ausgegebene Klassifizierung der Softwarepakete in S (Small), M (Medium) und L (Large) für die CAAD-Software ALLPLAN FT haben sich 1998 bestens bewährt und wurden mit großem Erfolg fortgeführt. Die fachspezifischen Pakete für Landschaftsarchitekten, Stadtplaner und Innenarchitekten haben sich im Markt weiter etabliert.

Mit ALLKLIMA 2000, der neuen Softwarelösung für Haustechnik, erweitert die Nemetschek AG ihr breites Lösungsangebot. ALLKLIMA 2000 ist ein leistungsfähiges CAD-System für Heizung, Sanitär und Klima.

ALLBUDGET ist das moderne Werkzeug für Architekten und Planer zur professionellen Kostenplanung und Kostensteuerung von der Projektentwicklung bis zur Objektübergabe. Schon in der ersten Planungsphase, also noch vor Einsatz von CAAD und AVA, sind mit ALLBUDGET zuverlässige Kosteninformationen verfügbar.

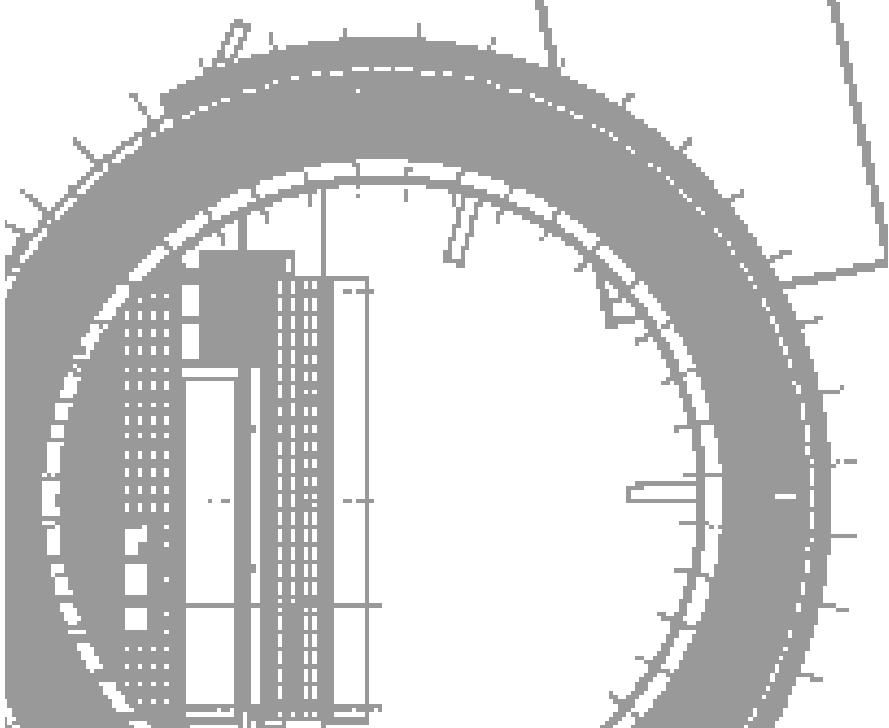
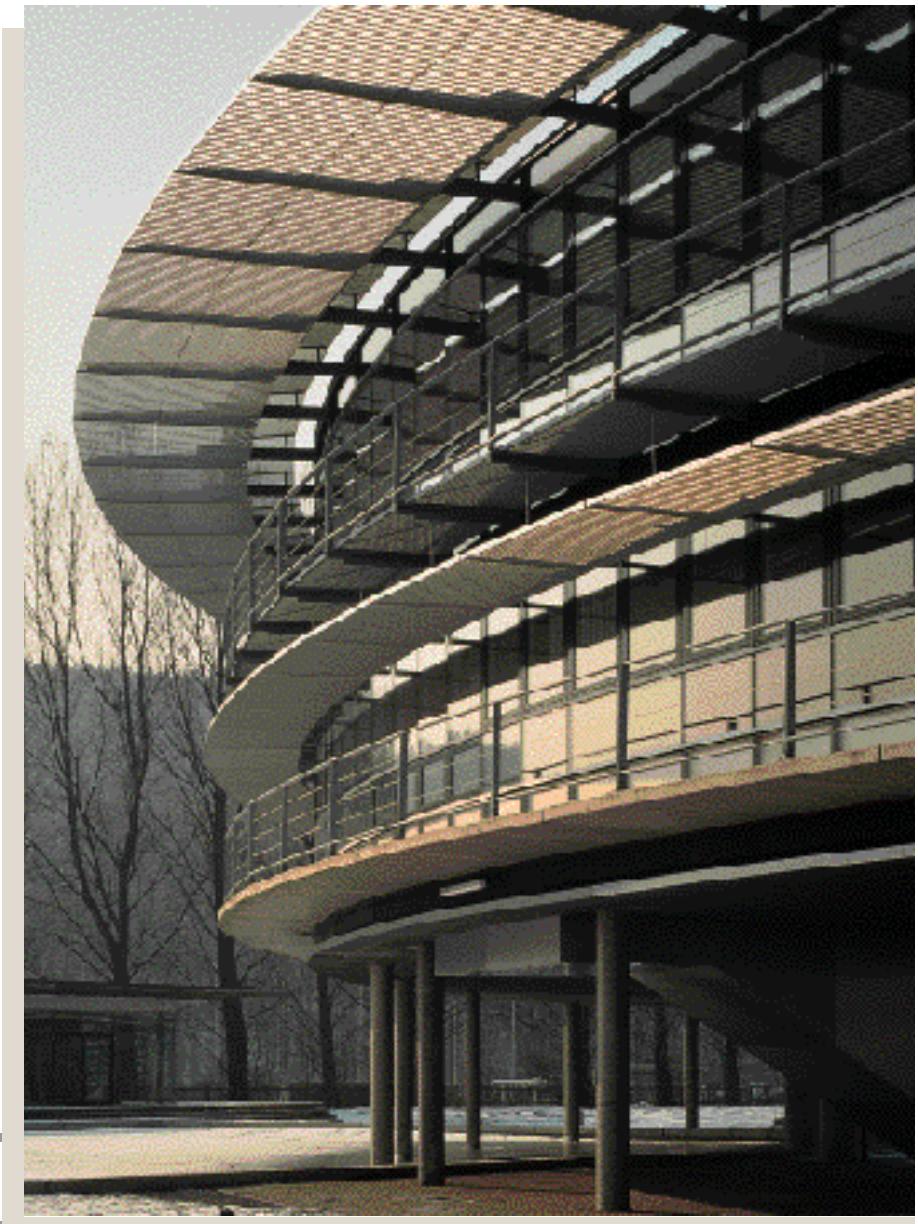


## Geschäftsfeld Architektur

### Ausblick & Potentiale

Gerade in Zeiten der schwächeren Baukonjunktur wächst der Anspruch nach Rationalisierung und Optimierung. Integrierte Lösungen, die den Gesamtprozeß vom ersten Entwurf bis hin zum Facility & Immobilien Management unterstützen, sind bei Architekten und Bauherren gefragt. Der zunehmende Wettbewerbsdruck wird zusammen mit dem Zeit- und Kostendruck die Verbreitung moderner, leistungsfähiger, intelligenter und durchgängiger Systeme beschleunigen.

Die Nemetschek AG wird die Entwicklung als Gesamtlösungsanbieter forcieren und weiter vorantreiben. Bislang nutzt nur etwa die Hälfte des Gesamtmarktes IT-Angebote. Für die Nemetschek AG bedeutet dies ein enormes Wachstumspotential.



# acadGraph GmbH

Die acadGraph CADstudio GmbH entwickelt und vertreibt seit 1985 praxisorientierte und durchgängige Lösungen für den Bereich Planen, Bauen und Nutzen auf der Basis von AutoCAD. Mit der Entwicklung der weltweit ersten Bauapplikation und der ersten objektorientierten 3D-Architekturapplikation auf AutoCAD-Basis ist acadGraph Vorreiter in Sachen Innovation und Entwicklung von Architektursoftware.

Ende 1997 hat die Nemetschek AG die acadGraph GmbH übernommen, mit dem Ziel, die Marktposition gemeinsam weiter auszubauen. Heute ist die acadGraph GmbH mit rund 30 Mitarbeitern ein dynamisches, flexibles Unternehmen.



## Integrierte Lösungen aus einem Haus

Mit fast 15 Jahren Erfahrung in Entwicklung, Vertrieb und Marketing bietet acadGraph neben individuellen Gesamtlösungen bestehend aus Software, Hardware, Netzwerken und Services in den Bereichen Architektur (AEC) und Geographische Informations-Systeme (GIS) auch umfangreiche Projektunterstützung und Consulting-Leistungen. Mit AutoCAD und Windows 95/NT setzt acadGraph konsequent auf weltweite Standards. acadGraph Produkte zeichnen sich durch ihre benutzerfreundliche Oberfläche, schnelle, einfache Benutzerführung und durch hohe Leistungsfähigkeit aus.

Das Unternehmen ist mit eigenen Geschäftsstellen und ausgewählten Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Italien und Frankreich vertreten. Allein in Deutschland verfügt acadGraph mit sechs Geschäftsstellen und drei Partnern über eine flächen-deckende Präsenz.

## Erfolgsfaktoren sichern die Zukunft

Eingebettet in zwei starke Partnerschaften setzt acadGraph auf bewährte Standards. Die Zugehörigkeit zum Nemetschek Konzern und die strategische Partnerschaft mit Autodesk prägen die Unternehmensausrichtung und stehen für Innovation, Sicherheit und Erfolg. Durch die Eigenständigkeit innerhalb des Nemetschek Konzerns ist die acadGraph GmbH in der Lage, die Vorteile schlanker Organisationen mit den Möglichkeiten großer Unternehmen zu verbinden. Schnelle Reaktionsfähigkeit auf veränderte Marktbedingungen durch flache Hierarchien, Innovation durch Forschung und Entwicklung sowie beste Effektivität durch Nutzung von Synergieeffekten sind nur einige Merkmale.

Für 1999 bringt der Ausbau des Geschäftsfeldes Geographische Informations-Systeme GIS neue Potentiale. Im Mittelpunkt steht dabei die Entwicklung und der Vertrieb maßgeschneiderter Gesamtlösungen auf Basis einer umfangreichen modularen Produkt- und Dienstleistungspalette.



# Ingenieurbau

*Ein Bauwerk besticht durch seine äußere Form. Geniale Ideen, sorgfältige Planung und präzise Berechnungen haben es zu dem gemacht, was wir heute sehen.*

*Tragwerksplanung und Statik stützen die Konstruktion, sorgen für Sicherheit und ermöglichen den schöpferischen Freiraum. Die Ingenieurbaulösungen der Nemetschek AG unterstützen diesen Prozeß und machen ihn wirtschaftlich.*

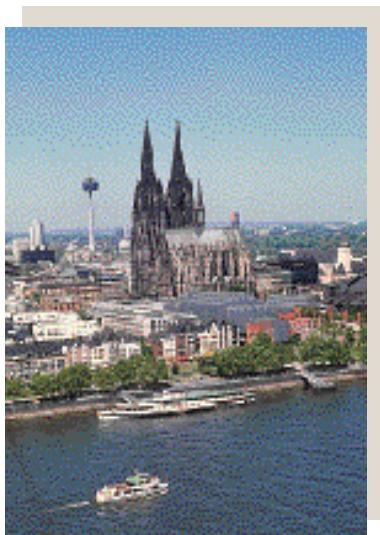
### **Komplexe Bauwerke brauchen stabile Systeme**

Der wachsende Anspruch an Design und Gestaltung macht auch vor der Bauindustrie nicht halt. Immer gewagter werden die Konstruktionen, immer transparenter die Architektur. Dies hat auch Auswirkungen auf den Ingenieurbau. Statische Berechnungen werden immer komplexer und sind ohne den Einsatz von CAD/CAE-Programmen rechnerisch und wirtschaftlich nicht mehr zu bewältigen.

Über 5000 Kunden haben sich für die Ingenieurbaulösungen von Nemetschek entschieden. Neben der Leistungsfähigkeit und Stabilität der Systeme zählt auch die Flexibilität der Programme zu den überzeugenden Argumenten.

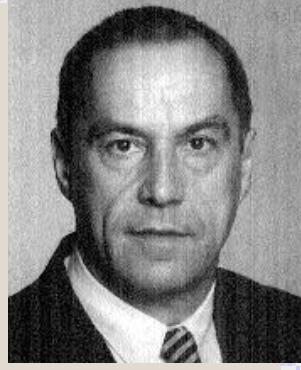
Konstruktionsvorgänge können jederzeit interaktiv angepaßt werden. Eingebunden in den Prozeßablauf mit den auf dem Markt weit verbreiteten Architekturlösungen der Nemetschek AG ergibt sich ein durchgängiges System - Datenverluste und Übertragungsfehler gehören so der Vergangenheit an. Die Ingenieurbau-Programme umfassen inhaltlich und organisatorisch den gesamten Planungsprozeß.

1998 sind im Kerngeschäftsfeld Ingenieurbau zwei herausragende Erfolge zu nennen: Der Markteintritt mit ALLREADY in den Bereich des Fertigteilbaus und das Programm ALLSTAR 2000.



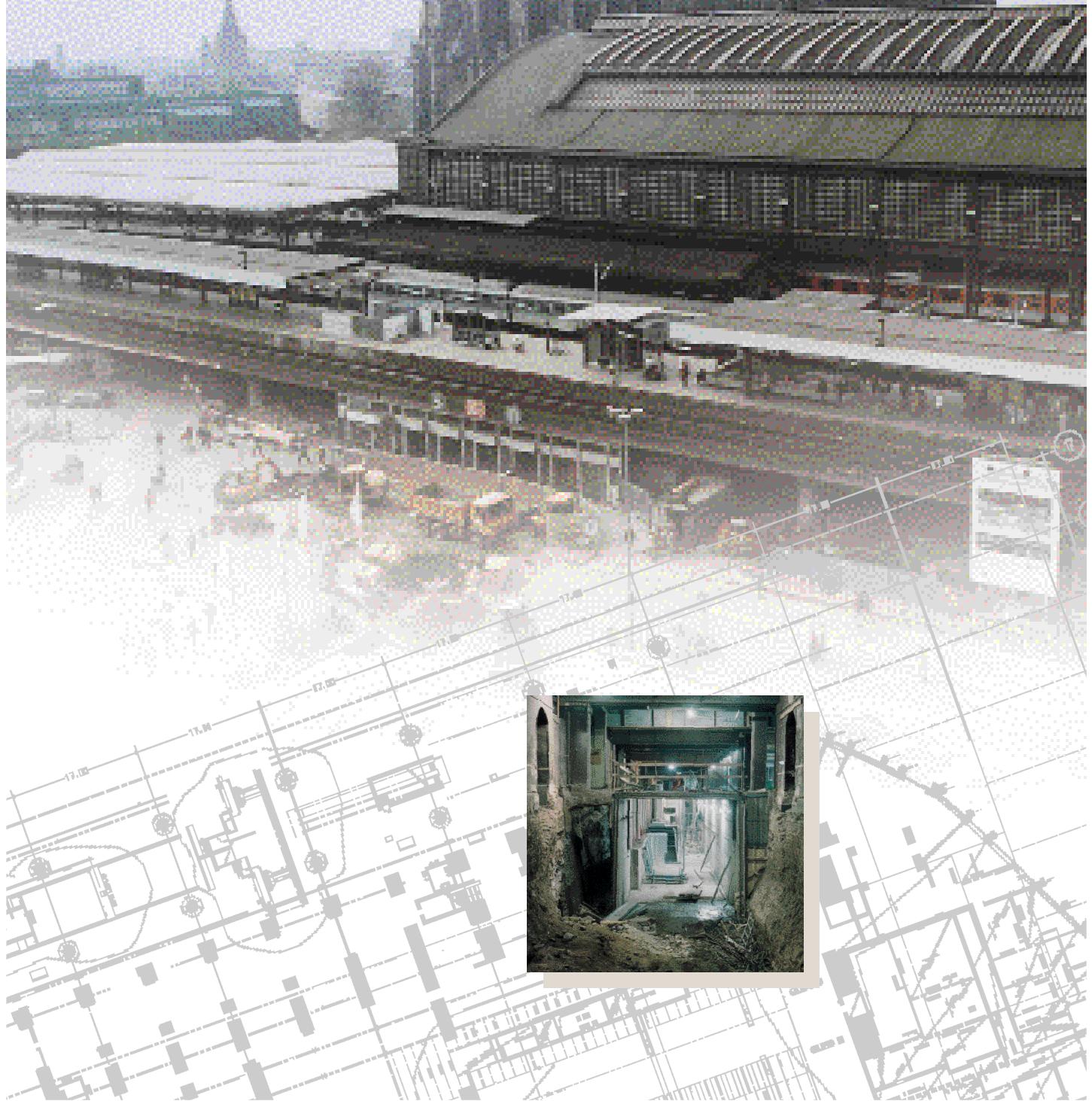
*Hauptbahnhof Köln,  
Modernisierung und Umbau  
Ingenieure Kunkel + Partner,  
Düsseldorf*





**„Bauwerke unserer  
Tragweite brauchen Systeme  
mit Investitionssicherheit“**

*Dr. Klaus Kunkel,  
Kunkel + Partner,  
Düsseldorf*

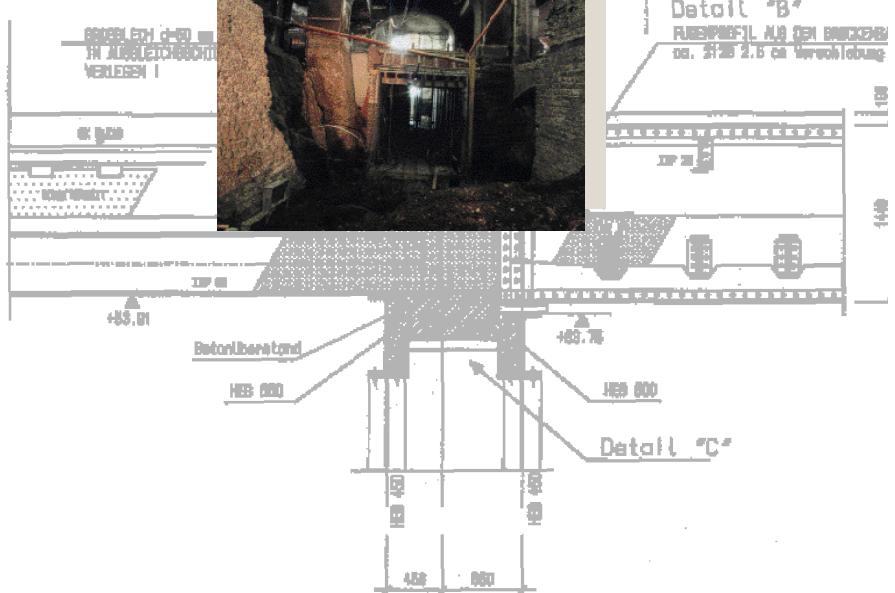


# Geschäftsfeld Ingenieurbau



## Vom Entwurf zum Leitrechner

ALLREADY ist ein System zur Planung von Betonfertigteilen, die von Robotern hochautomatisiert gefertigt werden. Bei der Entwicklung von ALLREADY hat sich die Nemetschek AG den durchgängigen Datenfluß "vom Entwurf zum Leitrechner" als Ziel gesetzt. Architekten und Ingenieure, die mit ALLPLAN und ALLPLOT ein Gebäude planen, übergeben in dieser Prozeßkette ihre Planung an das Fertigteilwerk, das mit ALLREADY die Elementierung und Detailplanung vornimmt. Die Daten werden über den Leitrechner direkt zur Bearbeitung an die Fertigungsroboter übergeben.





ALLREADY steigert die Quadratmeterleistung in Qualität und Quantität. Durch die Objektorientierung ist sichergestellt, daß jedes Element mit seiner Schalung, seiner Bewehrung, seinen Einbauteilen im Gesamten und in sich schlüssig ist. Damit setzt ALLREADY Maßstäbe, die sich besonders günstig beim Bau von ganzen Häusern in Fertigteilbauweise durchsetzen werden.

#### Ganzheitlich und wirtschaftlich

ALLSTAR 2000 heißt das neue Programm der Nemetschek AG für den konstruktiven Ingenieurbau. ALLSTAR 2000 ist das erste System, das es ermöglicht, ein Gebäude in kürzester Zeit ganzheitlich, also unter wirtschaftlichen und statischen Gesichtspunkten, zu konzipieren. Das Programm übernimmt dabei sämtliche Routinearbeiten, die es braucht, um vom Dach bis zum Fundament sicheren Aufschluß

über Tragfähigkeit und Materialmengen und damit auch über die Kosten zu bekommen. ALLSTAR 2000 ist als eigenständiges Produkt für eine breite Zielgruppe konzipiert. Wie alle Nemetschek Lösungen ist es voll integrierbar, so daß beim durchgängigen Planungsprozeß das statische Modell aus der Architektur generiert und Bewehrungspläne mit ALLPLOT detailliert werden können.

#### Unternehmen Zukunft

Mit dem Erwerb von 100 Prozent an der Friedrich + Lochner GmbH, Stuttgart, sowie der Beteiligung von 70 Prozent an der Glaser - isb cad - GmbH, Wennigsen, hat Nemetschek 1998 seinen Marktanteil bei CAD im konstruktiven Ingenieurbau und in der Baustatik deutlich ausgebaut. Gleichzeitig erweitern beide Akquisitionen das Produktpotential von Nemetschek. Für die Kunden der beiden Unternehmen bleiben die Strukturen in Angebot und Vertrieb wie bisher bestehen. Die Gründer und bisherigen Alleinhaber Jens Friedrich sowie Bernd Glaser führen ihre Unternehmen auch künftig als Geschäftsführer weiter.

Mit beiden Akquisitionen setzt die Nemetschek AG sowohl auf den Ausbau ihres Produktangebotes als auch auf eine konsequente Nutzung von Synergieeffekten in der Entwicklung und im Vertrieb.

Bei den eigenen Programmentwicklungen baut Nemetschek auf seine Standardprodukte ALLPLAN und ALLPLOT auf und wird 1999 neue Standards in die bestehende Palette einbringen, die von einem höheren Automatisierungsgrad und größerer Effizienz geprägt sind. Ziel unserer Entwicklung ist es, unsere Kunden bei den steigenden technischen Anforderungen und immer enger werdenden Termingrenzen mit wirtschaftlich und qualitativ hochwertigen Planungswerkzeugen zu unterstützen.



# Glaser - isb cad - GmbH

Ende 1998 erwarb die Nemetschek AG eine Mehrheitsbeteiligung von 70 Prozent an der Glaser - isb cad - GmbH, die sich mit ihren umfangreichen und besonders bedienerfreundlichen Konstruktionsprogrammen und grafischen Lösungen für den konstruktiven Ingenieurbau einen sehr guten Namen im Markt gemacht hat.

#### **Beachtliche Entwicklung**

Das 1983 von Dipl.-Ing. Bernd Glaser im niedersächsischen Wenningsen gegründete Unternehmen ist aus einem Ingenieurbüro für Tragwerksplanung hervorgegangen. Heute arbeiten zwölf Bauingenieure und Informatiker an der Weiterentwicklung der Programme. Die Glaser - isb cad - hat sich zu einem flexiblen und ertragssstarken Unternehmen entwickelt, dessen Programme inzwischen bei mehr als 7000 Anwendern im Einsatz sind.

#### **Programme für den Ingenieurbau**

Den Mittelpunkt des Softwareangebotes bildet das "Allgemeine Konstruktionsprogramm", an das Spezialprogramme wie z.B. für Bewehrung oder Variantenkonstruktionen aufgesetzt werden können. Die verschiedenen Lösungen dienen der Erstellung von Ausführungsplänen, Schalplänen, Positionsplänen, Grundrissen, Schnitten und Details im Beton-, Stahlbeton-, Mauerwerks-, Tief-, Brücken-, Holz-, sowie Stahlbau. Das Bewehrungsprogramm unterstützt bei der Erstellung von Bewehrungsplänen, wobei die verschiedensten Varianten wie beispielsweise Fundamente, Stützen, komplette Treppenhäuser, Fahrstuhlunterfahrten und vieles mehr möglich sind.

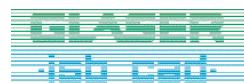


#### **Der Kunde im Mittelpunkt**

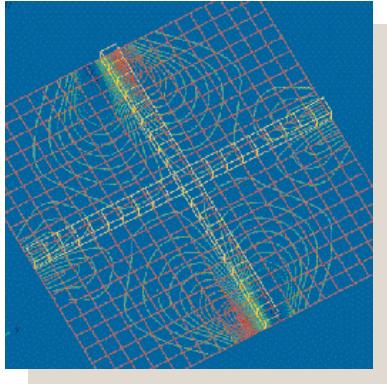
Die Programme von Glaser sind mittlerweile bei den unterschiedlichsten Projekten im Einsatz, darunter beispielsweise das neue Bundeskanzleramt in Berlin, der Bahnhof Spandau, die neue Messe Leipzig und die neue EXPO-Arena. Im Zentrum steht für das Unternehmen immer eine enge und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Kunden. Service wird großgeschrieben, die Probleme der Anwender in der Praxis zu kennen und zu lösen, hat oberste Priorität.

#### **Schnittstellen schaffen**

Für 1999 ist die Neuvorstellung weiterer eigener Software-Versionen der Glaser - isb cad - geplant. Zusätzlich wird die Schaffung von Schnittstellen zwischen den Nemetschek Lösungen und den Glaser Systemen für den konstruktiven Ingenieurbau weiter ausgebaut, um den Kundennutzen durch diese Kooperation zu optimieren.



# Friedrich + Lochner GmbH



Im Dezember 1998 hat die Nemetschek AG 100 Prozent der Friedrich + Lochner GmbH erworben. Mit der Übernahme des Marktführers im Bereich der Baustatik setzt die Nemetschek AG sowohl auf den Ausbau ihres Produktangebotes als auch auf eine konsequente Nutzung von Synergieeffekten in der Entwicklung.

## Pionierleistung

Die Berechnung der Statik stellt einen wichtigen Teil der Arbeit eines Ingenieurbüros dar. Dabei lassen sich viele Arbeitsschritte schnell und effektiv mit Hilfe des Computers erledigen. Dies erkannten auch die beiden Ingenieure Jens Friedrich und Norbert Lochner als sie 1978 aufwendige Prüfarbeiten im Bereich der Baustatik zu erledigen hatten. Die Unternehmensidee war geboren.

Ein Durchlaufträgerprogramm und die ersten Dachprogramme bildeten den Anfang eines Produktpportfolios, das ab 1978 kontinuierlich weiter ausgebaut wurde. Seit ihrer Gründung vor 20 Jahren hat sich die Friedrich + Lochner GmbH zu einem Marktführer für Berechnungsprogramme für baustatische Problemstellungen und Tragwerksplanung entwickelt.

## Direkter Kontakt zum Kunden

Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Stuttgart-Feuerbach, seit 1990 besteht auch eine Niederlassung von Friedrich + Lochner in Dresden. In den beiden Büros von F + L sind heute insgesamt 25 Mitarbeiter tätig. Eine Besonderheit stellt der enge Kontakt zwischen Entwicklern und Kunden dar. Dieses enge Verhältnis bildet die Basis für die besonders praxisorientierten Programmsysteme, die den Erfolg des Unternehmens ausmachen. Ein leistungsfähiger Vertrieb unterstützt die regionale Erreichbarkeit. Vertriebspartner der Friedrich + Lochner GmbH finden sich mittlerweile über das gesamte Bundesgebiet verteilt. Zudem werden die Softwarelösungen des Unternehmens auch in Österreich, der Schweiz und in Italien vertrieben.

## Umstellung auf Windows

Ein neues Kapitel in der Unternehmensentwicklung bildet die Umstellung der gesamten Produktpalette auf eine neue Benutzeroberfläche. Bisher war die Software von F + L ausschließlich auf DOS erhältlich. Seit Ende 1998 stehen die über 70 Programme auch als zeitgemäße Windows-Versionen zur Verfügung.

## Erweiterung des Produktpportfolios

Die Schaffung von Schnittstellen zwischen den CAD-Systemen der Nemetschek AG und der Statiksoftware wird 1999 zu einer Erweiterung des Produktpportfolios führen. Zusammen mit der Nemetschek AG setzt die Friedrich + Lochner GmbH sowohl auf den Ausbau ihres Produktangebotes als auch auf eine konsequente Nutzung von Synergieeffekten in der Entwicklung und im Vertrieb.



# Bausysteme

*Die ganzheitlichen Lösungen der Nemetschek AG für Bauunternehmen ermöglichen, das magische Dreieck Qualität, Kosten und Termine zu optimieren.*

## Kosten- und Termindruck

Nach Angaben des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung betrug das Bauvolumen 1998 in Deutschland 527,8 Mrd. DM und macht somit ca. 30 Prozent des gesamteuropäischen Bauvolumens aus. Dieses Bauvolumen und dieser Baubestand sind zu beplanen, zu bauen, instand zu halten und zu verwalten. Die Nemetschek AG unterstützt mit ihren IT-Lösungen den gesamten Bauprozess. Insellösungen, wie sie häufig angeboten werden, haben unter Berücksichtigung der hohen Anforderungen an Zeit- und Kostenreduzierung keine Zukunft.



## Optimierung und Abstimmung

Die Bauindustrie bildet einen sehr zentralen Aktivposten im Bereich Planen, Bauen und Nutzen. Unternehmen der Bauindustrie, des Bauhaupt- und Bauneben-gewerbes setzen die Pläne der Architekten und Fachingenieure um: Gebäude, Bauwerke und Verkehrswege entstehen.

Bereits im Vorfeld unterliegt der Planungs- und Bauprozess ständigen Änderungen und Optimierungen. Die Abstimmung zwischen Planern und Bauherrn,

die Einhaltung der Termine und Kosten gehört mit zu den täglichen Herausforderungen der Bauunternehmen. Nemetschek bietet mit seinem neuen Geschäftsfeld Bausysteme die passenden IT-Lösungen für alle baubetrieblichen und betriebswirtschaftlichen Anforderungen.

*Stadtbahn Berlin,  
Gleisumbauarbeiten  
Eichholz GmbH & Co.,  
Lauda-Königshofen*



**„Die Komplexität  
der Bauaufträge sowie ein  
immenser Kosten- und  
Zeitdruck machen  
eine vernetzte Informations-  
basis und eine ganzheitliche  
Sichtweise des Bauens  
unverzichtbar“**

*Gerald Unden,  
Eichholz GmbH & Co.,  
Lauda-Königshofen*



# Geschäftsfeld Bausysteme

## Gewachsenes Know-how

Die Produktlösung ALLBAU unterstützt alle Bauprozeßphasen von der Angebotserfassung über die Kalkulation, den Einkauf, die Massenermittlung, die Fakturierung, die Betriebs-, Finanz-, Anlagen- und Gerätebuchhaltung bis zur Lohn-/Gehaltsabrechnung. ALLBAU läuft als moderne Client/Server-Lösung unter Windows NT bzw. Windows 95/98.

## Erschließung neuer Märkte

Mit der Mehrheitsbeteiligung von 80 Prozent an der IBD GmbH hat sich die Nemetschek AG das Know-how eines führenden Anbieters in diesem Bereich ins Haus geholt. Das technische und kaufmännische Programmsystem der IBD, das als integrierte, durchgängige Lösung keine Schnittstellenprobleme gegenüber Insellösungen kennt, ergänzt das Produktpotential der Nemetschek AG und bietet den Kunden einzigartige Einsparpotentiale im Bereich der Massenermittlung, der Kalkulation und der Abrechnung.



Durch die Integration der Nemetschek Lösungen für Architektur, Ingenieurbau und Fertigteilherstellung lassen sich alle Märkte im Bereich des Hoch- und Tiefbaus, der Generalunternehmer, Fertigteilwerke und Bauträger mit innovativen und redundanzfreien Produkten erschließen.

## Vertriebskanäle nutzen

Bereits über 2500 Handwerksbetriebe, Firmen und Firmengruppen setzen auf Lösungen der IBD, die damit als Mitglied des Nemetschek Konzerns zu den führenden Anbietern von Bau-software zählt. Das System ist mandantenfähig und damit auch für Baukonzerne geeignet. Die Bekanntheit und das dichte Vertriebsnetz der Nemetschek AG werden dazu beitragen, daß auch kleinere Firmen sich für eine individuelle, von ALLBAU abgeleitete Lösung, entscheiden.

# IBD GmbH

Die IBD, Informationstechnologie - Baubetriebssoftware - Datenverarbeitung, GmbH in Karlsruhe ist einer der führenden Anbieter von Bausoftwarelösungen. 1998 beteiligte sich die Nemetschek AG mit einer Mehrheitsbeteiligung von 80 Prozent an der IBD GmbH, Karlsruhe. Das 1982 von Prof. Dr. Ing. Udo Blecken als "Ingenieurbüro für Baubetrieb und Datenverarbeitung" gegründete Unternehmen startete zunächst mit der Entwicklung eines Softwarepaketes für den Schlüsselfertigbau. In den folgenden Jahren wurden auf dieser Basis weitere Programm-Module wie die Rohbau-Kalkulation, ein Programm für die Finanzbuchhaltung, die Betriebsabrechnung und die Gerätbuchhaltung entwickelt. Bereits 1995 stellte die IBD als einer der ersten Anbieter und Technologie-Leader eine integrierte Branchenlösung unter dem Betriebssystem Windows vor.



## Innovatives Produkt- und Leistungsprogramm

Die IBD entwickelt und vertreibt die integrierte, datenbankbasierte Branchenlösung "Bau für Windows" für das gesamte Bauwesen. Mit seinem prozeßorientierten Aufbau wird "Bau für Windows" der Forderung gerecht, Daten an der Stelle im Betrieb zu erfassen, an der sie entstehen. Doppelereffassungen werden so vermieden. Der Einsatz der Client/Server-Lösung "Bau für Windows" entspricht den Anforderungen der neuen Kommunikationstechnologie und ermöglicht so aus allen Unternehmensbereichen, Niederlassungen und den Baustellen den Zugriff auf stets aktuelle Daten. Zusätzlich bietet die IBD GmbH ein umfassendes Servicekonzept von der genauen Analyse der Anforderungen im Unternehmen über die Softwareinstallation bis hin zur Schulung.

## Gewachsenes Vertriebsnetz

Bereits über 650 Kunden und Firmengruppen setzen "Bau für Windows" ein. Damit zählt die IBD, als Unternehmen des Nemetschek Konzerns, zu den führenden Anbietern von Bausoftwarelösungen. Zu den Kunden gehören zahlreiche namhafte Unternehmen aus den Branchen Hoch-, Tief- und Spezialtiefbau sowie Montage-, Anlagen- und Schlüsselfertigung. Ein flächendeckendes Vertriebsnetz, bestehend aus mehreren Niederlassungen und ausgewählten Fachhändlern, sichert die Kundennähe.



# Hardware & Services

*Leistungsfähige Software braucht die Basis einer ausgewählten und leistungsfähigen Hardware. Die Nemetschek AG weiß um die spezifischen Bedürfnisse ihrer Kunden im Bereich Planen, Bauen und Nutzen. Unser technisches Fachwissen, verbunden mit der Kompetenz eines Gesamtlösungsanbieters, verschafft unseren Kunden klare Wettbewerbsvorteile.*



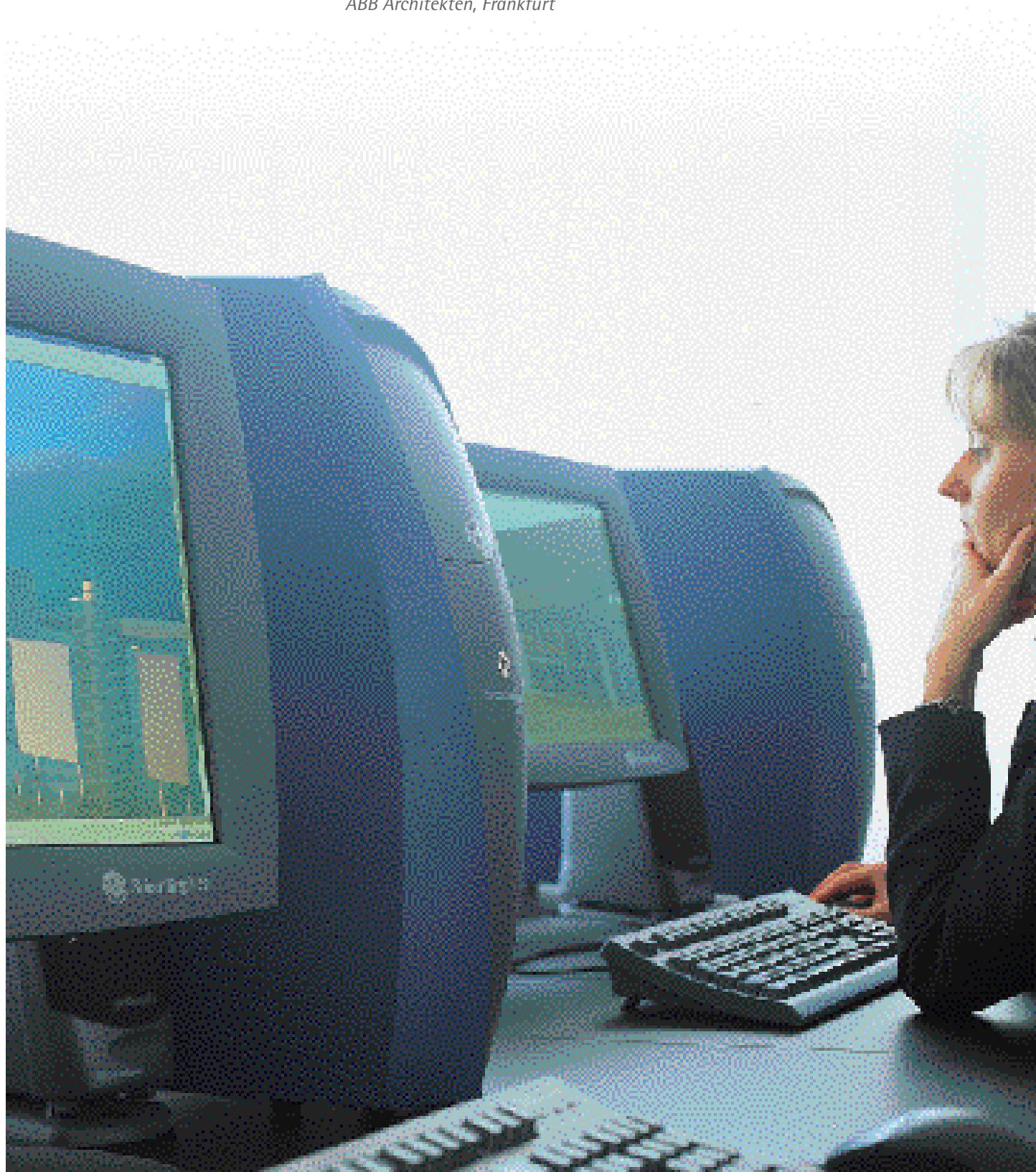
## Den Markt kennen

Keine andere Branche weist eine derart rasante Entwicklung auf wie der Hard- und Softwaremarkt. Technisches und fachliches Know-how sind besonders wichtig, um den Überblick zu behalten und die richtige Lösung für individuelle Anforderungen zu finden. Die Nemetschek AG kennt den Markt und die Bedürfnisse ihrer Kunden und richtet ein ganzheitliches Lösungsangebot von Hardware, Service und Schulung an den Markt. Dieses Angebot und die von unseren Kunden geschätzte Lösungskompetenz haben dazu beigetragen, 1998 den Gesamtumsatz des Geschäftsfeldes Hardware & Services trotz des weiteren Preisverfalls der Hardware beträchtlich zu steigern.



„Ganzheitliche Lösungen  
bringen Sicherheit und  
schaffen beste  
Arbeitsvoraussetzungen“

*Heinz-Dieter Scheid,  
ABB Architekten, Frankfurt*



# Geschäftsfeld Hardware & Services

## Servertechnik auf dem Vormarsch

Der Einsatz von Servertechnik und Hochleistungsnetzwerken in Planungs- und Baubüros entwickelt sich mehr und mehr zum Standardwerkzeug. Vorteile wie zentrale Datenhaltung, automatische Datensicherung, hohe Verfügbarkeit der Technik, Skalierbarkeit für Wachstum und hohe Geschwindigkeit überzeugen. Der Trend zur zentralen Vernetzung entspricht dem wachsenden Kommunikations- und Sicherheitsbedarf der Planungsbüros.

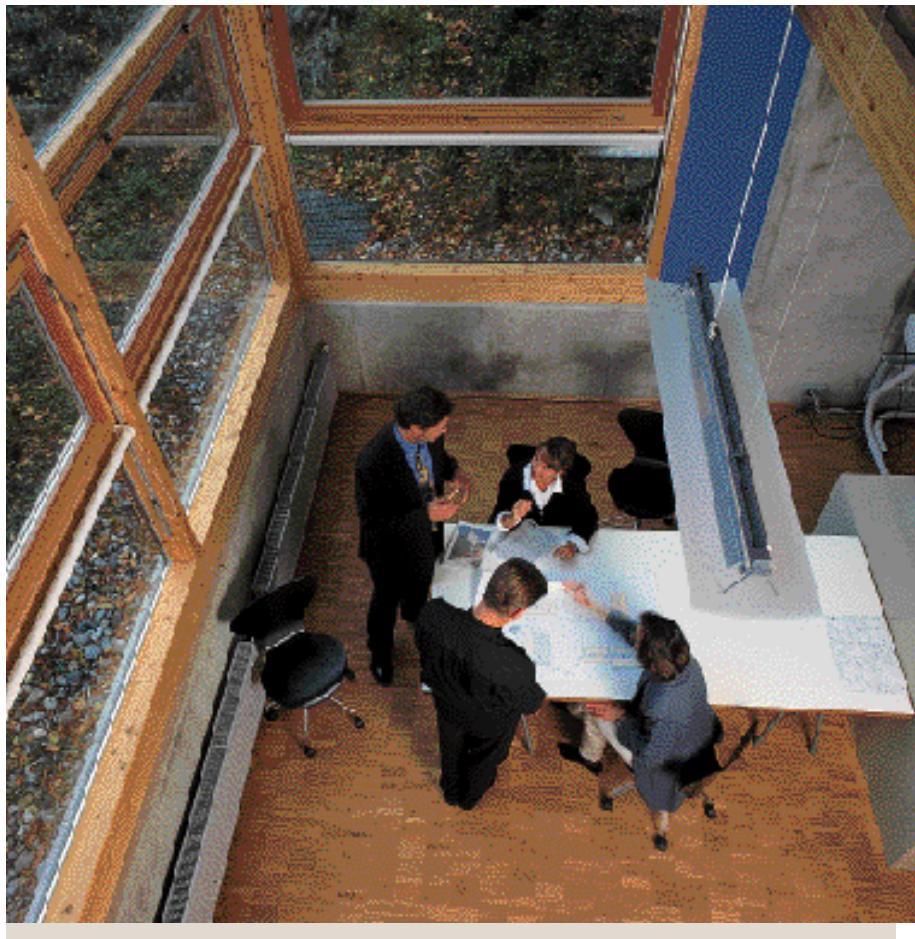
## Das Wissen weitergeben

Die beständige Weiterentwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologie stellt auch immer neue Anforderungen an die Dienstleistungsbereiche Beratung und Schulung. Die Nemetschek AG berät bei der Hardwarebeschaffung und berücksichtigt dabei neben Preis und Leistung auch zusätzliche Faktoren, die gerade in der Nutzungsphase der Systeme wesentlichen Einfluß auf die Gesamtkosten haben.

Ein umfangreiches Schulungs- und Seminarprogramm rundet das Dienstleistungsangebot ab und stellt sicher, daß alle Vorteile und Möglichkeiten unserer Software bei den Kunden ankommen. Bundesweit stehen in unseren Schulungs- und Dienstleistungszentren 30 zertifizierte Architekten und Ingenieure als Trainer zur Verfügung.

## Innovationen 1998

1998 wurde das Leistungspotential im Geschäftsfeld Hardware & Services in vielen Bereichen ausgebaut. Hinzugekommen sind vor allem Beratungsleistung für Integrationslösungen, bestehend aus Server- und Netzwerktechnik. Für den wachsenden Kommunikationsbedarf im Architektur- und Ingenieurbüro wurde eine technische Standardlösung für Internet Connectivity und Datenkommunikation entwickelt. Neu eingeführt im Bereich der Schulung wurde der Nemetschek Campus. Unter diesem Titel wird in allen Niederlassungen und Geschäftsstellen im deutschsprachigen Raum ein individuelles Schulungsprogramm im Baukastensystem angeboten, das Seminare zu allen integrierten Lösungen der Nemetschek AG beinhaltet. Dabei wird unter dem Aspekt der ganzheitlichen Betreuung zusammen mit dem





Kunden ein individueller Ausbildungsplan erstellt, der klärt, welche Ziele der Anwender in welcher Zeit erreichen will und welche Kurse – vom Einsteigerkurs über Profiseminare oder Workshops – dafür benötigt werden. Arbeitet der Kunde oder das Büro bereits mit CAD, kann er den Wissensstand mit Hilfe des neuen Diplomprogramms auch abfragen.

### **Beste Voraussetzungen**

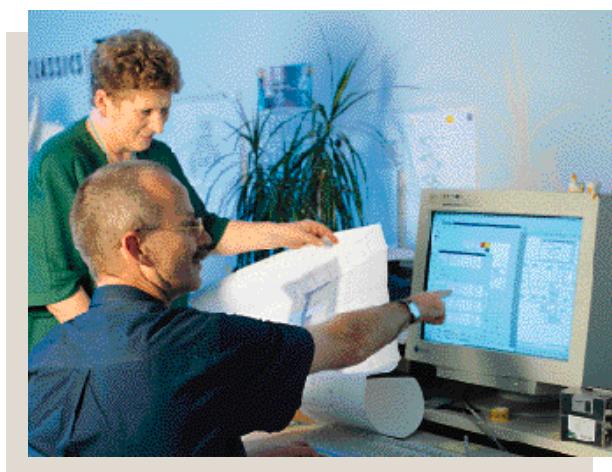
Um die Potentiale und Chancen moderner Informations- und Kommunikationstechnologie optimal nutzen zu können, kommt dem Bereich der Dienstleistung künftig verstärkte Bedeutung zu. Neben der beständigen Fortbildung des eigenen Fachwissens fordert die Integration modernster Technik auch ein hohes Maß an Kompetenz und Know-how bei Consulting und Schulung. Mit ihrem Anspruch an eine ganzheitliche Betrachtung verfügt die



Nemetschek AG schon heute über die besten Voraussetzungen, diese Entwicklung mitzugestalten und ihren Kunden die optimale Unterstützung mit maßgeschneiderten Lösungen anzubieten.

# Facility & Immobilien Management

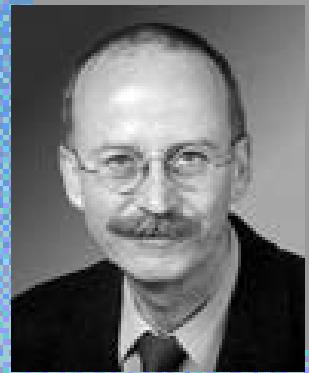
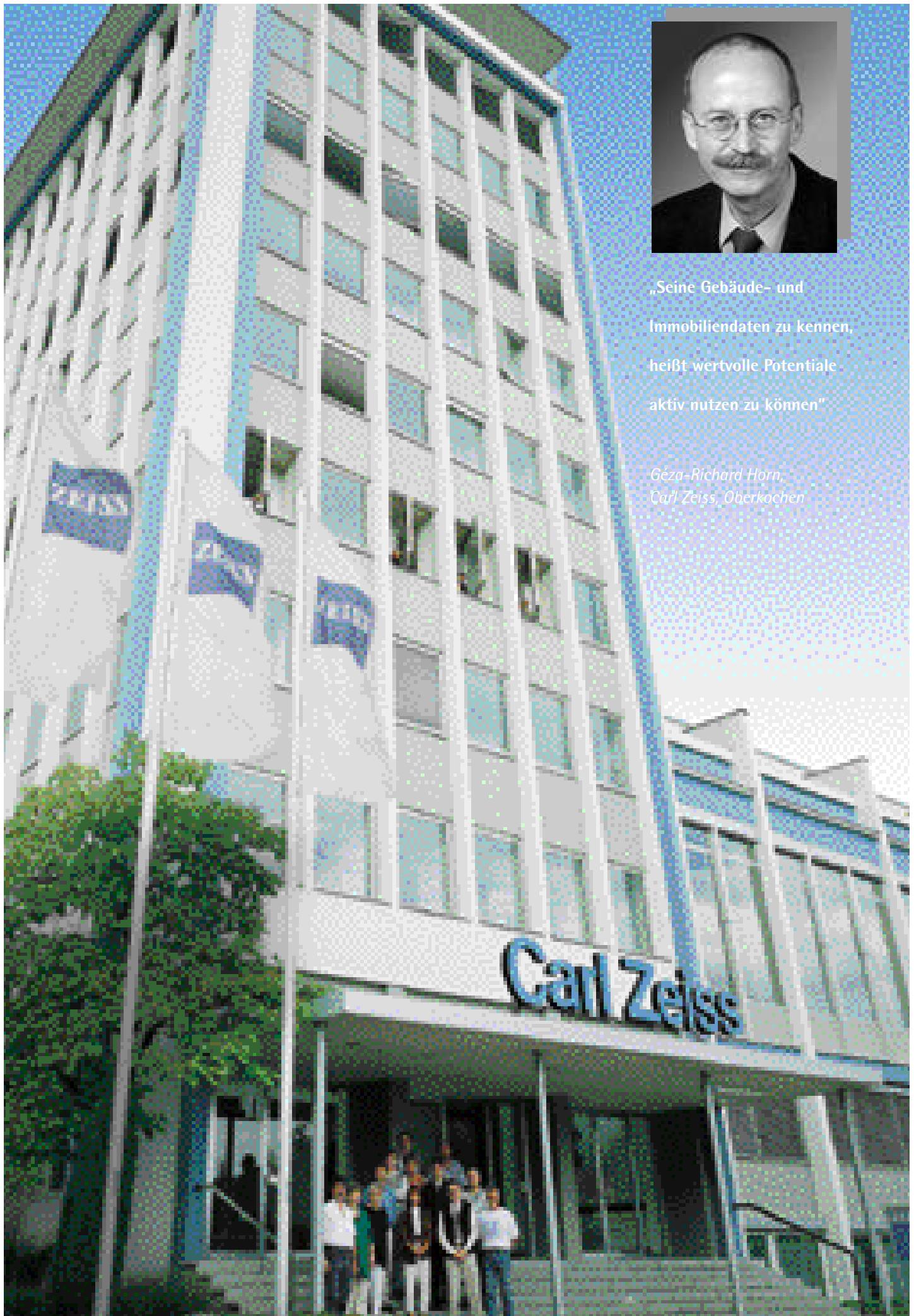
*Die Lösungen für Facility & Immobilien Management der Nemetschek AG unterstützen die Kunden mit Informationstechnologie und Consulting bei der Optimierung immobilienbezogener Prozesse. Diese beginnen mit der Standortbestimmung durch Benchmarking von Immobilienkosten und der grafischen Gebäudeerfassung und setzen sich fort mit dem IT-unterstützten Management von Flächen und den damit verbundenen Prozessen. Die professionelle Verrechnung von Vorgängen mit kaufmännischer Software bildet den Abschluß des Nutzungszyklus. Die Nemetschek AG betreute 1998 über 1300 Kunden im Bereich Facility & Immobilien Management.*



## Überzeugendes Sparpotential

Bis zu 30 Prozent der immobilienbezogenen Gesamtkosten eines Unternehmens können durch intelligente Optimierung eingespart werden. Mit den Systemen der Nemetschek AG werden der Bestand und die Kosten der Immobilien transparent. Derzeit haben erst 26 Prozent der großen Unternehmen in Deutschland Facility Management Systeme im Einsatz und nur 20 Prozent der Unternehmen, die bereits ein Facility Management System einsetzen, haben mehr als 50 Prozent ihrer Daten digital erfaßt.

*Carl Zeiss Gebäudemanagement,  
Oberkochen*



**„Seine Gebäude- und  
Immobiliedaten zu kennen,  
heißt wertvolle Potentiale  
aktiv nutzen zu können“**

*Géza-Richard Horn,  
Carl Zeiss, Oberkochen*

## CREIS GmbH



### Facility Management

1998 wurden namhafte Kunden wie ABB Mannheim, DaimlerChrysler Aerospace München, Deutsche Telekom Immobilien, Stadt Düsseldorf, Oberösterreichische Gebietskrankenkasse, Zürich Versicherung und Aerospatial France gewonnen.

Das Leistungsspektrum wurde mit neuen Kooperationen (z.B. Kabel & Netzwerk Management) sowie mit dem Kauf des Sourcecodes von AutoFM erheblich erweitert. Mit AutoFM haben Kunden mit AutoCAD-Datenbestand das voll integrierte FM-System zur Verfügung. Die Microsoft-orientierte Plattform AutoFM mit der grafischen Anbindung von AutoCAD bietet die Integrationsfähigkeit über ODBC mit den IT-Strukturen der Kunden. Das FM-System ALLFA wurde modularisiert, um so für die Kunden einen einfachen Einstieg in das Thema zu ermöglichen. Mit der ALLFA Active Technologie wurden die neuen Module Reinigungs- und Schlüsselmanagement entwickelt.

### Corporate Real Estate Information System

Zusammen mit der CREIS GmbH hat die Nemetschek AG 1998 erstmals die Benchmarking-Methode im Immobilienbereich eingeführt. Damit wurde für Immobilienmanager ein "Werkzeug" geschaffen, um die Wirtschaftlichkeit von Gebäuden zu messen und zu bewerten. 1998 hat sich die Nemetschek AG mit 49 Prozent der Gesellschaftsanteile an der CREIS GmbH beteiligt. Das System CREIS stellt die Verbindung der Investorenseite (Corporate Real Estate Management) mit der Nutzerseite (Facility Management) einer Immobilie dar und bietet völlig neue Perspektiven für Kosten- und Prozeßoptimierungen in Immobilien.

 CREIS®



# SpeedWare Software GmbH

Im Dezember 1998 hat die Nemetschek AG 100 Prozent der SpeedWare GmbH, Velbert, erworben. Damit gelang der erfolgreiche Eintritt in den Markt der kaufmännischen Immobilienwirtschaft.

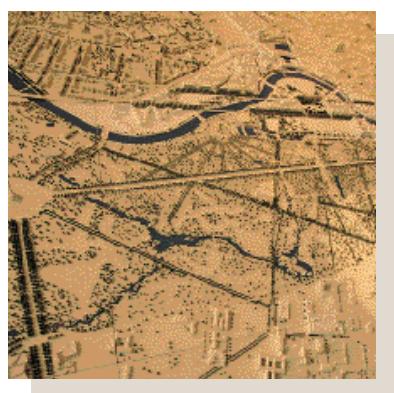
## Individuelle Lösungen

Für die SpeedWare GmbH, die über 1000 Kunden in den Bereichen der klassischen Wohnungswirtschaft, der Hausverwaltung und der deutschen Wirtschaft betreut, war 1998 ein äußerst erfolgreiches Jahr. Der Umsatz konnte über 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Die SpeedWare Lösungen iX-HAUS und CREM® lassen sich für die unterschiedlichsten Anwendungen, beispielsweise im Mietwohnungsbestand, für Shopping-Center-Management oder die Verwaltung komplexer, gewerblich genutzter Immobilienbestände, einsetzen.

## Support & Consulting

Die Lösungen umfassen neben Miet- und Finanzbuchhaltung für die Immobilienwirtschaft umfangreiche Vertragsverwaltungsfunktionen sowie kaufmännische und betriebswirtschaftliche Auswertungs- und Controllingfeatures. Intelligente Portfoliomanagement- und Bestandssteuerungsmechanismen erleichtern es den Kunden, Rentabilitätsprognosen für die Zukunft zu erstellen. Umfangreiche Dienstleistungen wie Schulungen, Fachseminare und ein professionelles Consulting runden das Leistungsspektrum der SpeedWare GmbH ab.

1998 konnten Großkunden wie die HypoVereinsbank AG, die Spar Handels AG oder die WDR Gebäudemanagement GmbH gewonnen werden.



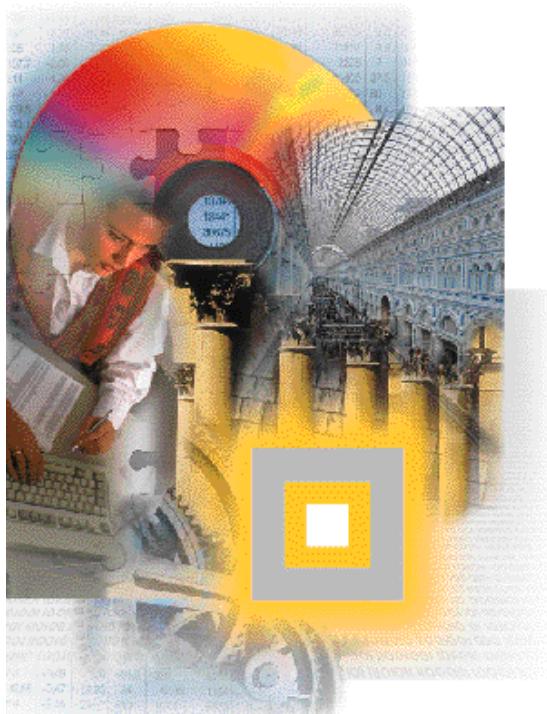
# X-World GmbH

Ende 1998 wurden ebenfalls die Rechte am Softwareprodukt X-World von der Nemetschek AG übernommen, um das Lösungsangebot im Bereich Facility & Immobilien Management zu verstärken. Mit diesem neuen Produkt werden komplexe Prozesse modelliert und in bestehende IT-Systeme integriert. Die neugegründete X-World GmbH wird die Weiterentwicklung und Vermarktung des Systems vorantreiben. Kunden wie Kraft Jacobs Suchard München oder Lotus Development München setzen diese Lösung ein.



# Electronic Document Management

*Electronic Document Management ist der Trend der Zukunft. Die Lösungen unseres Aufbaugeschäftsfeldes ermöglichen es allen am Bau Beteiligten, Dokumente – angefangen bei der Aktennotiz bis hin zu Plänen – zu übertragen, zu steuern, zu kontrollieren und für alle redundanzfrei verfügbar zu machen und zu archivieren.*



## Auf Wachstumskurs

Electronic Document Management (EDM) hat sich während der letzten Jahre in vielen Branchen zu einem der wichtigsten IT-Themen entwickelt. Der Markt wächst rasch mit Steigerungsraten über 20 Prozent. Ziel modernen Document Managements ist es, Papierberge abzubauen. Auf "Knopfdruck" sollen im EDV-System alle notwendigen Dateien und Dokumente verfügbar sein. Während bereits viele große Konzerne Document Management erfolgreich anwenden, verfügen erst fünf Prozent der mittelständischen Unternehmen über entsprechende Lösungen.

Bereits in Büros mit nur fünf Mitarbeitern rechnen sich Document Management Lösungen in weniger als einem Jahr und tragen von Beginn an zur Arbeitserleichterung und Serviceverbesserung bei. Die Suchzeit für ein Blatt Papier reduziert sich von durchschnittlich 15 Minuten auf wenige Sekunden.

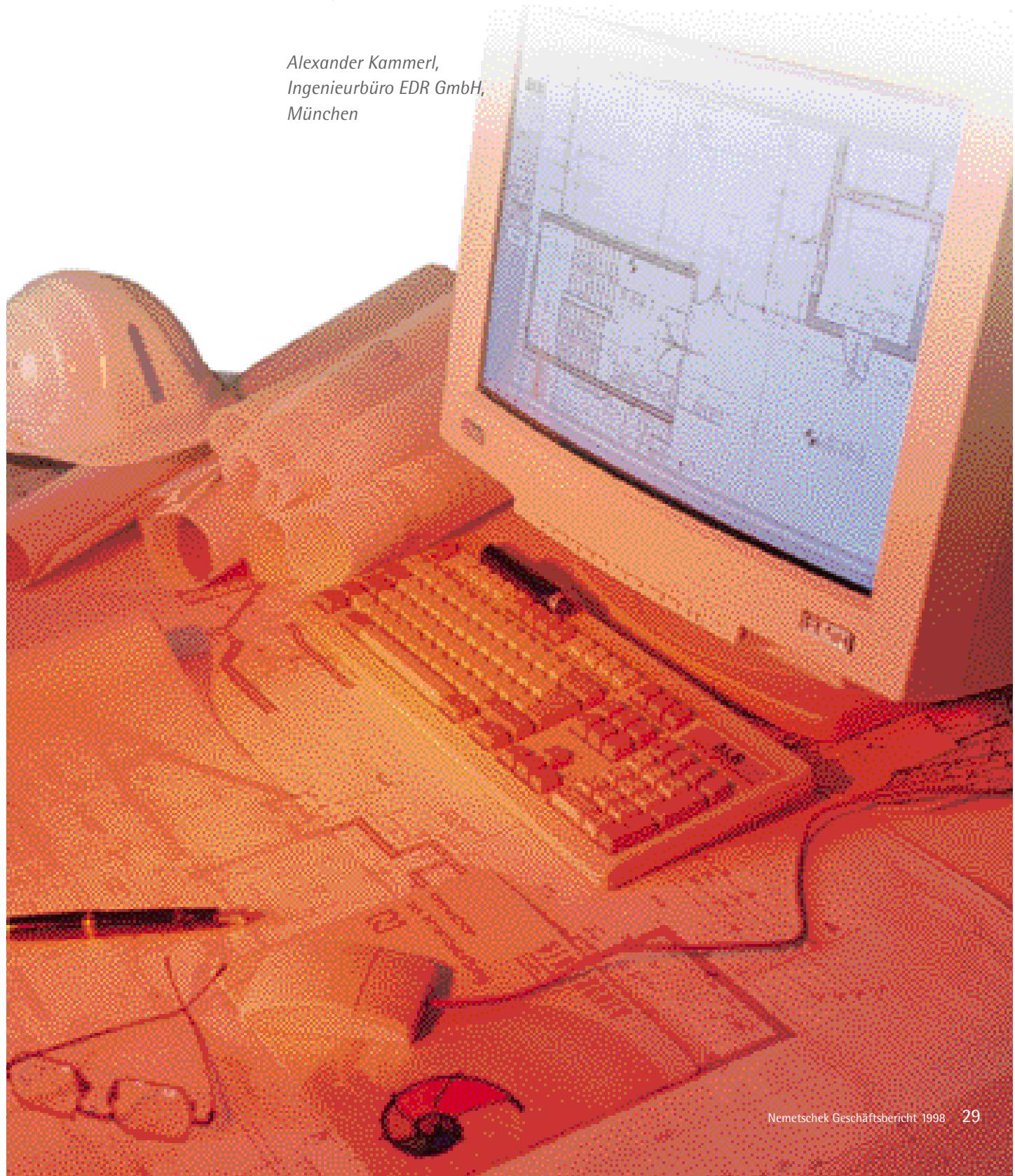
## Neukunde Bauindustrie

Heute macht sich auch die Bauindustrie die Vorteile von EDM zunutze. Termin- und Kostendruck stellen zunehmend höhere Anforderungen an Generalunternehmer und projektführende Planungs- und Ingenieurbüros. Durch den Einsatz von EDM werden Kosten und Termine transparenter und beherrschbarer. Die damit verbundene schnelle Verfügbarkeit von Plänen und Dokumenten, die stets einheitlichen und aktuellen Informationsstände sowie die reibungslose Kommunikation unterstützen die effiziente Zusammenarbeit aller am Bauprozeß Beteiligten.



„Ein zentraler Planpool trägt maßgeblich zur Fehlervermeidung bei, da so alle Projektbeteiligten jederzeit über den aktuellen Planungsstand verfügen“

Alexander Kammerl,  
Ingenieurbüro EDR GmbH,  
München



# Geschäftsfeld Electronic Document Management

## Investition in die Zukunft

Die Nemetschek AG hat 1998 systematisch in das Aufbaugeschäftsfeld EDM investiert. Die besondere Vorreiterrolle der Nemetschek AG im Bereich EDM für das Bauwesen wirkt sich dabei sehr positiv aus. Während im Dienstleistungssektor, bei den öffentlichen Verwaltungen und im Handel viele Anbieter aktiv sind, können für die Bauindustrie nur sehr wenige Unternehmen eine branchenspezifische Lösung anbieten.

Ein weiterer Meilenstein 1998 war die Beteiligung von 30 Prozent an der DOCUNET AG. Mit einem internationalen Auftritt und Erfahrungswerten auch auf dem amerikanischen Markt bringt die DOCUNET AG wichtiges Know-how zur weiteren Markterschließung und Weiterentwicklung der EDM-Lösungen mit.

## Individueller Standard

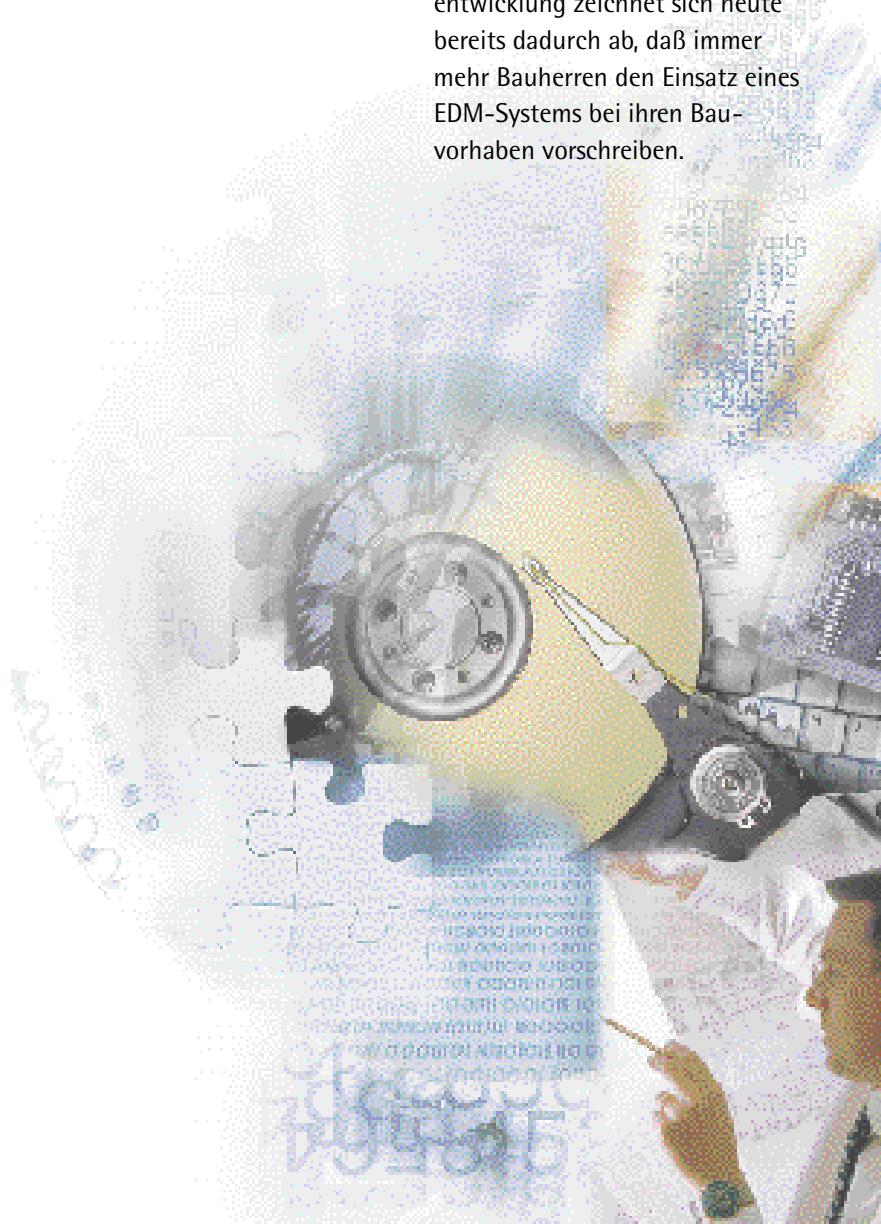
Die Nemetschek AG hat mit ALLASKA ein innovatives EDM-System entwickelt, das speziell auf die Anforderungen des Bauwesens abgestimmt ist. Als Standardprodukt ist das EDM-System leicht auf die individuellen Bedürfnisse und Wünsche des Kunden erweiterbar.

Consulting und Betreuung von der Konzeption bis hin zum Betrieb des Systems ergänzen unser Angebot. Als Serviceanbieter übernimmt die Nemetschek AG auch im Auftrag von Bauteams den Betrieb von EDM-Servern und -Netzwerken im eigenen Rechenzentrum. In der aktuellen Version wurde ALLASKA um die Funktionalitäten Workflow und Archivierung erweitert. Somit bietet ALLASKA eine komplette Lösung für das Dokumentenmanagement. ALLASKA wurde zur Internetlösung weiterentwickelt.

Dadurch ermöglicht es den globalen Einsatz in Großprojekten. Ein weiterer Schwerpunkt war die Verbesserung der Bedienerfreundlichkeit und Neugestaltung der Benutzeroberfläche.

## Starkes Interesse

In seinem ersten Geschäftsjahr konnte das Geschäftsfeld EDM wichtige Voraussetzungen schaffen und wesentliche Erfolge erzielen. Ein erster Schritt in die internationalen Märkte wurde 1998 mit der Aufnahme der Vertriebstätigkeit in der Schweiz und in Österreich unternommen. Die weitere positive Marktentwicklung zeichnet sich heute bereits dadurch ab, daß immer mehr Bauherren den Einsatz eines EDM-Systems bei ihren Bauvorhaben vorschreiben.



# DOCUNET AG

Sie wollen von den Kosteneinsparungen von mehr als 40 Prozent für Aufwand und Planhandling profitieren. Damit werden größere Bauprojekte in Zukunft nicht mehr ohne moderne Kommunikations- und Informationssysteme wie EDM auskommen.

Die Nemetschek AG wird sich, in den nächsten Jahren zu einem der international führenden Anbieter von EDM-Systemen für das Bauwesen entwickeln. In einem Prozeß der ständigen Weiterentwicklung werden wir unseren Kunden die Lösungen bereitstellen, die sie bei der Erfüllung ihrer anspruchsvollen Aufgaben optimal unterstützen.

## Document Management, ein Markt mit großem Wachstum

### Kooperation mit Nemetschek

Im Dezember 1998 beteiligte sich die Nemetschek AG mit 30 Prozent an der DOCUNET AG, um einerseits vom Know-how des Unternehmens, andererseits über DOCUNET vom Wachstum des Marktes zu profitieren. Gemeinsam werden künftig Architektur- und Ingenieurbüros sowie den mittelständischen Unternehmen der Bauwirtschaft Lösungen für das Document Management angeboten, die auf DocuWare basieren und die Produkte der Nemetschek AG, ihrer Tochtergesellschaften, aber auch fremde Anwendungen integrieren.

### Weltweit aktiv

Die DOCUNET AG wurde 1988 gegründet und gehört zu den führenden Herstellern von Softwareprodukten für das Document Management. Die Produktfamilie DocuWare bietet heute vollständige Lösungen, die einfach zu installieren und zu bedienen sind und sich problemlos in bestehende Hard- und Softwareumgebungen integrieren. DocuWare wird weltweit über qualifizierte Fachhändler vertrieben, wodurch die optimale Betreuung der Kunden vor Ort sichergestellt ist. Es gibt derzeit etwa 4000 DocuWare-Anwender, davon allein 1000 in Nord- und Südamerika.

### Gemeinsame Ressourcen nutzen

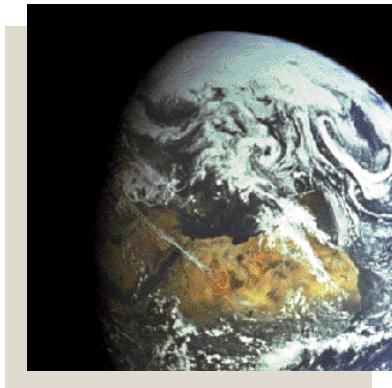
Im Nemetschek-Entwicklungs- zentrum Sofia richtet DOCUNET derzeit ein eigenes Entwicklerteam ein, das zusätzliche Flexibilität für die Produktentwicklung bringen wird. Darüber hinaus werden die durch die Beteiligung zugeflossenen Mittel vor allem für den Ausbau der Vertriebskapazitäten eingesetzt. Damit bereitet sich DOCUNET für das beschleunigte Marktwachstum vor, das nach den für den Euro und das Jahr 2000 erforderlichen Umstellungen aller IT- Systeme erwartet wird.

**DOCUNET AG**  
the creator of DocuWare®



# Future Technology

*Erfolg hat meist mehrere Ursachen. Eine wichtige Voraussetzung ist die Fähigkeit, Visionen zu schaffen und der starke Wille, sie in die Realität umzusetzen. Mit ihrem Geschäftsfeld Future Technology stellt die Nemetschek AG die Weichen für neue Innovationen.*



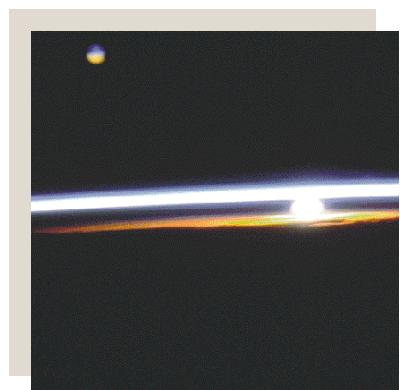
## Sicherung des Innovationspotentials

Das Geschäftsfeld Future Technology befaßt sich mit der Erschließung neuer Anwendungs- und Software-Technologien, die zur Sicherung der Innovationskraft der Nemetschek AG beitragen. Bereits heute zeichnet sich auf dem Markt ein naher Wechsel vom dokumentenorientierten zum produktmodellorientierten Arbeiten ab. In der Zukunft werden Daten nicht mehr in Dokumenten niedergelegt und über Schnittstellen weiter verteilt, sondern in Produktmodellen angelegt. Diese Produktmodelle sind die Abbildung der Welt in digitaler Form. Die Eigenschaften von Produkten, aber auch von Prozessen, sowie deren Zusammenhänge und Wechselwirkung lassen sich so darstellen und von Nutzern aus unterschiedlichen Bereichen verwerten.

Das Future Technology Team der Nemetschek AG hat zur Realisierung dieser Zielsetzung eine vollständig objektorientierte, komponentenbasierte Entwicklungsplattform und Systemumgebung erstellt, die als software-technologische Infrastruktur für weitergehende Entwicklungen bereitsteht und eine Basis für Integration und Interoperabilität schafft.

## O.P.E.N.® – Basis für weltweite Verständigung

Mit O.P.E.N.® – Object Oriented Productmodel Engineering Network – hat die Nemetschek AG eine neue Plattform für alle am Bau Beteiligten entwickelt, die die Grundlage für die Optimierung der Bauprozesse darstellt. Mit O.P.E.N.® wird eine neue Qualität in der Verfügbarkeit von Wissen und Information erreicht. Es werden Einsparungspotentiale hinsichtlich Kosten, Zeitbedarf und Qualität von Bauprojekten eröffnet.



Das System unterstützt die Kooperation aller Prozeßbeteiligten im Sinne eines virtuellen Unternehmens und löst dabei zwei wesentliche Probleme des Bauwesens: die Kompatibilität und Qualität der verwendeten Daten und die Kommunikation der am Prozeß beteiligten Menschen.

O.P.E.N.® stellt allen Prozeßbeteiligten eine Netzwerkinfrastruktur bereit, die durchgängigen Datenfluß gewährleistet. Information wird zu jeder Zeit an jedem Ort verfügbar. Die Verwendung von Komponenten, verteilter, objektorientierter Datenbanken, Multi-Tier-Netzwerk-Architektur, Middleware, Internet, Transaktionsmonitoren etc. gewährleistet hervorragende Skalierbarkeit vom Einzelplatz bis zum komplexen verteilten Weitverkehrsnetzwerk, Robustheit und sichere Einbindung existierender Datenwelten (Legacy-Systeme).

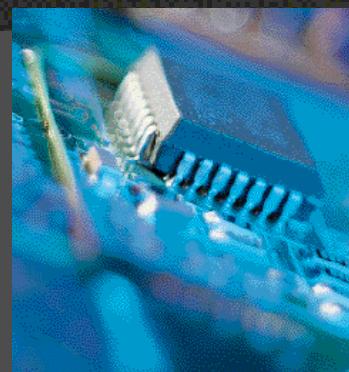
Die Technologie der Dynamic Objects, die ein Customising der Objekte ohne Software-Update erlaubt, macht das System extrem variabel. O.P.E.N.® ist kompatibel mit Industriestandards und Normen und kann in allen gängigen Entwicklungsumgebungen genutzt werden.

#### **Lösungen für den Markt von morgen**

O.P.E.N.® bietet die Möglichkeit zur flexiblen Abbildung und Steuerung komplexer Produkte und Prozesse. Damit eröffnet das System das Potential für eine Vielzahl von möglichen Verwendungen in verschiedenen Branchen. Hierzu gehören beispielsweise die Implementierung und Optimierung von Produktionsplanungs- und Steuerungssystemen sowie die Implementierung von Geschäftsprozessen und Prozeßsteuerungen.

Eine weitere Einsatzmöglichkeit ist die Integration und Evolution von Legacy Systemen.

Die Entwicklung von O.P.E.N.® und das Engagement im Bereich neuer Technologien zeigt die Innovationskraft der Nemetschek AG. Wir denken voraus und entwickeln heute, was der Markt morgen braucht.



# Forschung & Entwicklung

*Die Nemetschek AG entwickelt in ihren internationalen Entwicklungszentren in München, Bratislava und Salzburg Standard- und individuelle Softwarelösungen. Mehr als 200 hochqualifizierte Ingenieure, Informatiker und Naturwissenschaftler setzen sich für die praxisnahe Forschung und Entwicklung von Softwareprodukten für das Planen, Bauen und Nutzen ein.*



Unsere interdisziplinären Teams sehen ihre primäre Aufgabe in der Erschließung und Aufbereitung der sich rasch verändernden Informatik-Technologie zum Nutzen unserer Kunden. Die einfache Bedienbarkeit und eine hohe Wirtschaftlichkeit der entwickelten Systemlösungen stehen dabei im Vordergrund. Die Kontinuität in der Entwicklung und damit verbunden auch die Investitionssicherung für unsere Kunden wurde auch 1998 durch neue Versionen in allen Produktlinien gewahrt.

## **Global Sourcing**

Dem weltweiten Mangel an IT-Spezialisten begegnet die Nemetschek AG mit einer Strategie des "Global Sourcing": 1998 wurde das Technologiezentrum in Bratislava weiter ausgebaut und der Personalstand wurde verdoppelt. Heute sind über 100 Softwareingenieure dort tätig. Zusätzlich wurde in Sofia, Bulgarien, ein weiterer Standort für Softwareentwicklung gegründet, an dem ebenfalls bis zu 100 Spezialisten eingesetzt werden können. Das Technologiezentrum in München verlagert seinen Tätigkeitsschwerpunkt und übernimmt zunehmend Koordinations- und Führungsaufgaben.

## **Qualitätsmanagement**

Hohe Managementkompetenz und genaue Kenntnisse der Marktanforderungen zeichnen unsere Entwicklungsleiter aus. Um die Qualität unserer Entwicklungen auch international zu sichern, werden unsere Projektleiter bei der Planung, Koordination und Steuerung der Projekte von modernsten Kommunikationstechnologien unterstützt. So gelingt es, Inhalte und Releasezyklen exakt zu planen und die Auslieferungstermine zuverlässig vorherzusagen.

## **Nutzung neuer Technologien**

Die Nemetschek AG erkennt die Bedeutung des Internets als Integrationsplattform für die Baubranche und entwickelt integrative Lösungen zur Nutzung modernster Kommunikations- und Informations-technologien. So lassen sich schon heute mit E-Commerce und Prozeßimplementierungen auf Basis der Internettechnologie Schnittstellenproblematiken ausschalten. Entscheidende Argumente für den Ausbau dieser Entwicklung sind die Optimierung des Prozeßablaufs und die damit verbundene Kostenreduzierung.

## **Offene Schnittstelle**

Obwohl die Integration der Systeme weiter voranschreitet, stellt der Datenaustausch für alle am Bauprozess Beteiligten weiterhin eine wichtige Aufgabe in der Praxis dar.

Mit dem Produkt ODX (Open Date Exchange) haben wir eine innovative und sehr leistungsfähige Plattform für den gegenseitigen Austausch zwischen Nemetschek Produkten und Fremdsystemen geschaffen. Im Bereich der Planung, Konstruktion und Produktion von Betonfertigteilen ist ein großer Durchbruch gelungen. Hier wurde die Integration der Architektur- und Konstruktionslösungen von Nemetschek konsequent ausgebaut. Somit steht dem Markt erstmalig eine durchgängige Lösung von der Architekturplanung bis zur robotergesteuerten Fertigung von Decken- und Wandelementen zur Verfügung.

#### Future Office

Zusammen mit dem Möbelhersteller Wilkhahn und dem Forschungsinstitut GMD IPSI hat die Nemetschek AG 1998 ein Projekt der besonderen Art ins Leben gerufen. "Future Office Dynamics" ist ein interdisziplinäres, integriertes Office-Konzept der drei führenden Unternehmen und Instituten aus den Bereichen Software- und Hardware-Entwicklung, kooperative Gebäude- und Roomware-konzepte sowie kommunikationsfördernde, prozeßorientierte Office-Einrichtung.

Ziel der drei Unternehmen ist es, aktuelle Informations- und Kommunikationstechnologien sowie künftige visionäre Entwicklungen, in einem flexiblen Einrichtungskonzept ganzheitlich zu integrieren und damit die bestmögliche Unterstützung unterschiedlicher Projektphasen und Prozeßstufen in einem Architektur- und Ingenieurbüro als Archetyp zu leisten.



Das Projekt "Future Office Dynamics" wird auch 1999 weiter fortgeführt und zur Unterstützung des Nemetschek Vertriebs beitragen.

# Marketing & Vertrieb

## Marketing

### Im Dialog mit den Kunden

Die Zufriedenheit unserer Kunden ist unsere Triebfeder. Jeder persönliche Kontakt mit unseren Kunden bedeutet für uns einen Erfahrungsaustausch, von dem wir lernen können. Unser flächendeckendes Berater- und Servicenetz gewährleistet in Deutschland und anderen europäischen Ländern die persönliche Betreuung vor Ort. Das kundenorientierte Marketing- und Kommunikationskonzept unterstützt dabei die Partnerschaft zwischen dem Kunden und der Nemetschek AG.



### Die Bedürfnisse kennen

Eine gezielte Marktforschung steht am Anfang unserer Marketingstrategie: Wünsche und Bedürfnisse der Kunden werden aufgenommen und analysiert. Die Beobachtung der sich ständig ändernden Märkte und technolo-

gischen Entwicklungen begleitet diese Analyse. Ziel der Nemetschek AG ist es, neue Möglichkeiten zu entdecken, um die Erfolge unserer Kunden zu steigern.

Diese tiefgehenden Marktanalysen und Wettbewerbsbeobachtungen erlauben uns, unser Lösungsportfolio und unsere Leistungen kundenspezifisch auszurichten, länderspezifisch zu optimieren und den Kunden erfolgversprechend zu beraten. Ziel der Nemetschek AG ist es, jeden Kunden individuell zu beraten und ihm "just in time" die Informationen vorzulegen, die zu dem Zeitpunkt wirklich für ihn von Bedeutung sind. Im Zeitalter der Informationsflut ist dies ein wichtiger Mehrwert für den Kunden.

Diese ungewöhnliche Kundennähe, unterstützt durch die professionelle Vermarktpolitik des Unternehmens, hat uns zu einem der weltweit führenden Lösungsanbieter gemacht. Auch in der Zukunft werden wir den Erfolg unserer Kunden in den Vordergrund stellen.



### Cross-Selling und Internet

Die Optimierung und Weiterentwicklung unserer Vermarktungsstrategie ist zusammen mit der Intensivierung der Partnerschaft mit unseren Kunden unser erklärtes Ziel. Hinzu kommt für 1999 die Einbindung der neuen Konzertöchter in unser ganzheitliches Marketingkonzept unter Nutzung von Synergieeffekten und Cross-Selling-Möglichkeiten.

Den Ausbau unseres Internetangebotes, die Erweiterung der Internetnutzung sowie unser Engagement im Bereich E-Commerce werden wir auch 1999 beständig vorantreiben. Für Studenten und Hochschulen sowie als lebendiges Kommunikationsforum mit unseren Kunden bietet das Internet noch zahlreiche Nutzungspotentiale.

## Vertrieb

Bei der Umsetzung ihrer Umsatzziele setzt die Nemetschek AG auf die Kombination von direktem und indirektem Vertrieb. Neben den 14 Niederlassungen und Geschäftsstellen in Deutschland sowie den zehn Tochtergesellschaften in Europa mit 25 weiteren Niederlassungen stehen den Kunden europaweit zahlreiche Handelspartner zur Verfügung. Dieses gewachsene Netz wurde durch die Gründung neuer Tochtergesellschaften in Kroatien, Bulgarien und Rußland erweitert. Große Vertriebserfolge konnten 1998 auch in Polen erzielt und damit dem Wachstum in diesen Zukunftsmärkten Rechnung getragen werden.



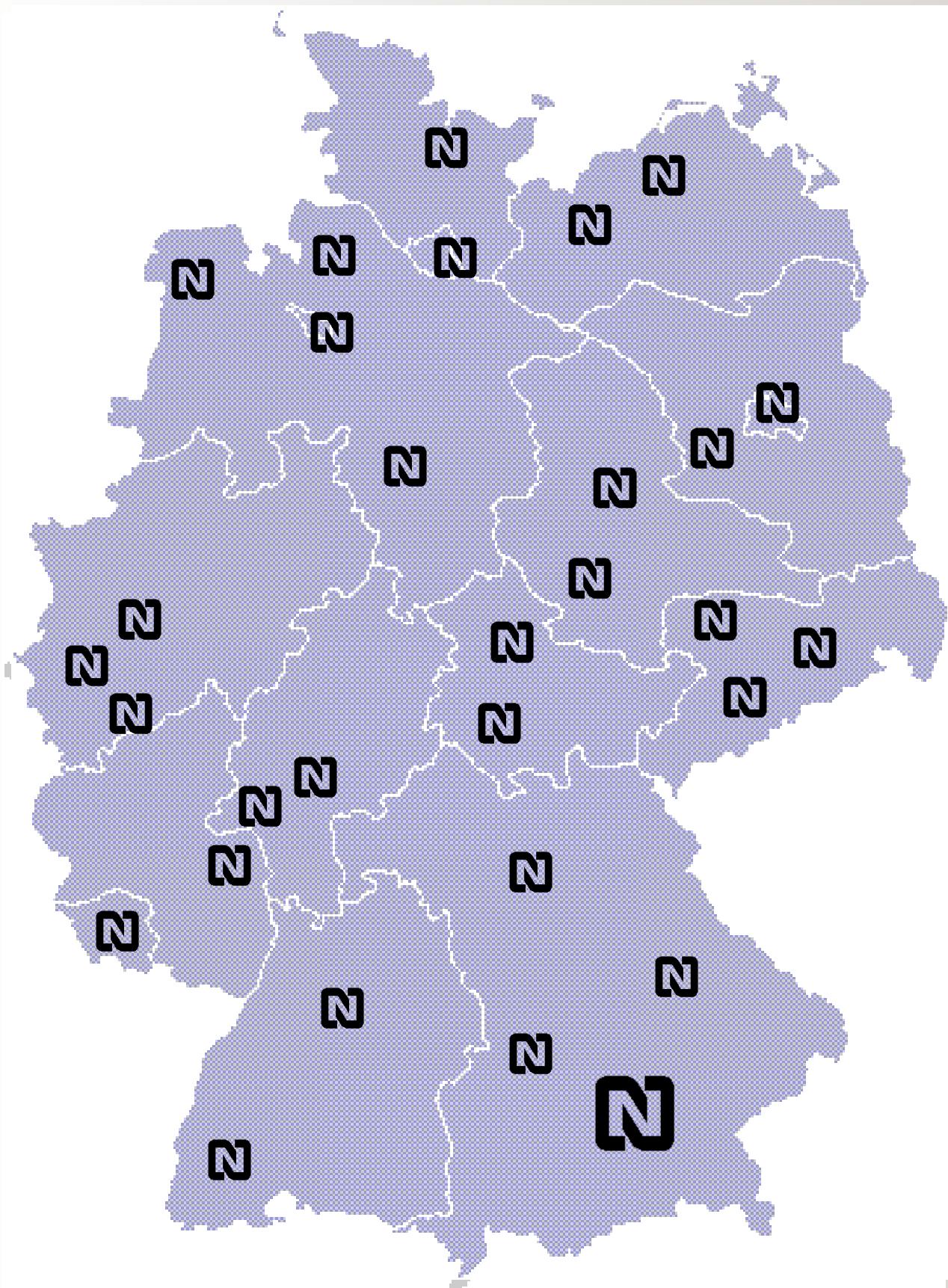
### Direkter und indirekter Vertrieb

Der direkte und indirekte Vertrieb der Nemetschek AG sind eng und partnerschaftlich miteinander verbunden. 1998 konnten zahlreiche neue Handelspartner in Deutschland gewonnen werden. Ein umfangreiches Zertifizierungs- und Autorisierungsprogramm sorgt für einen einheitlichen Qualitätsstandard bei allen Vertriebspartnern. Der 1998 gegründete Partnerbeirat vertritt die Interessen seiner Mitglieder und ist gleichzeitig Garant für eine schnelle Integration neuer Partner. Ebenso wie alle Niederlassungen, Geschäftsstellen und Tochterunternehmen sind auch alle Partnerunternehmen an das interne Informationssystem der Nemetschek AG angeschlossen und stehen so im Dialog mit dem Unternehmen.



### Telesales und E-Commerce

Verstärkt wird der Vertrieb durch die Abteilung Telesales, die 1998 stark ausgebaut wurde. Die Einrichtung eines Zentralvertriebs, der für den Verkauf von Software-Upgrades, Dienstleistungen und Schulungen zur Verfügung steht, hat sich bereits im ersten Jahr als sehr erfolgreich erwiesen. 1999 wird sich die Nemetschek AG auch verstärkt im Bereich E-Commerce engagieren.



### **In Reichweite des Kunden**

Kundennähe und der Service vor Ort sind zwei Erfolgsfaktoren der Nemetschek AG. Hinzu kommt die Unterstützung durch eine professionelle Hotline, die den Kunden bei allen auftretenden Fragen eine schnelle Betreuung garantiert. Im Online-Service kann der Kunde über einen ISDN-Anschluß mit einem Nemetschek-Berater gleichzeitig in derselben Anwendung arbeiten und mit ihm gemeinsam Lösungen entwickeln. Dieser Fundus an Expertenwissen auf breiter Ebene ermöglicht es der Nemetschek AG, modernste Technologien und Dienstleistungen anbieten zu können, die weit über den Service der reinen Software-Lieferanten hinausgehen.

### **Überzeugende Vorteile**

Die Professionalität der Softwarelösungen in Kombination mit dem umfassenden Consulting- und Serviceangebot der Nemetschek AG haben auch 1998 zahlreiche Kunden überzeugt. So stieg allein die Anzahl der Neukunden um 33 Prozent gegenüber Vorjahr. Geradezu explodiert sind die Neukundenzahlen im Bereich der Studenten.

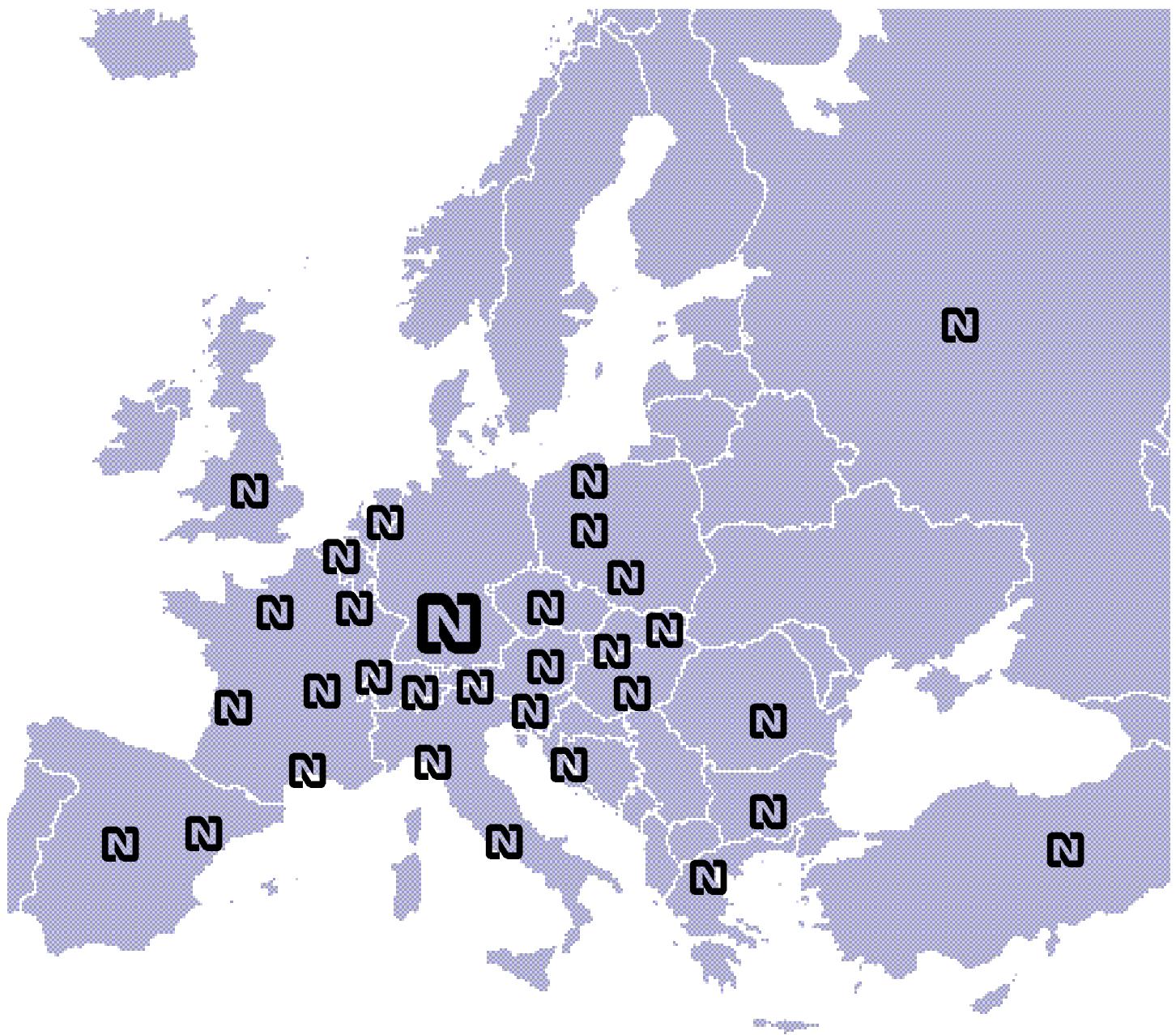
Über 7000 Studenten entschieden sich in 1998 dafür, ihre anspruchsvollen Aufgaben mit Nemetschek-Systemen zu realisieren. Zusätzlich stellt Nemetschek Ausbildungslizenzen für Forschung, Studium und Lehre bereit. Nahezu alle wesentlichen Hochschulen setzen Nemetschek-Lösungen ein.

Die hohe Kompetenz unserer Vertriebs- und Marketing-Mitarbeiter trägt dazu bei, die hohen Qualitätsanforderungen der Nemetschek AG zu erfüllen. Aktives Wissensmanagement und intensive Weiterbildungsmaßnahmen sichern dieses Fachwissen.



### **Ausblick & Potentiale**

Auch in Zukunft wird der Nemetschek Konzern seinen Marktanteil in den bestehenden Märkten vergrößern und in neue internationale Märkte expandieren. 1998 wurde der internationale Umsatz in erster Linie von unserem Spitzenprodukt ALLPLAN erzielt. Die Einführung weiterer bewährter Nemetschek Produkte in den internationalen Märkten bietet daher ein enormes Wachstumspotential.



# Corporate Personality

## **Von Menschen für Menschen**

Die Geschicke unseres Unternehmens liegen in den Händen unserer Mitarbeiter. Sie sind die wichtigsten Aktivposten unserer Erfolgsbilanz. Die Nemetschek AG beschäftigt Spezialisten, die aus vielen Bereichen wie Architektur, Ingenieurwesen, Informatik, Forschung & Wissenschaft und dem Management kommen. Von der Produktentwicklung bis hin zur Kundenbetreuung verfügen wir über hochqualifizierte Mitarbeiter, die die Bedürfnisse unserer Kunden kennen und ihre Sprache sprechen.



## **Ein Zeichen für Professionalität**

Der Nautilus, den sich die Mitarbeiter der Nemetschek AG ans Revers heften, steht als internes Symbol für Professionalität. Jeden Tag etwas zu verbessern und zu verändern, das ist das erklärte Ziel aller Mitarbeiter. Gleichzeitig symbolisiert das farbige Muschelgehäuse das beständige Wachstum der Nemetschek AG und ihrer Geschäftsfelder.

## **Potentiale nutzen – die Zukunft sichern**

Unsere Verantwortung gegenüber unseren Kunden prägt unser Engagement im Bereich Forschung und Entwicklung. Über 258 hochqualifizierte Mathematiker, Informatiker, Physiker und Ingenieure arbeiten an den Entwicklungsstandorten München, Salzburg, Bratislava und Sofia.

Zusammen mit Partnern in Frankreich, Österreich, Rumänien und Ungarn treiben sie die Weiterentwicklung bestehender Systeme, die Neuentwicklung von Softwarelösungen und weitere in die Zukunft reichende Projekte der Informations- und Kommunikationstechnologie voran. Mit ihrem Fachwissen stellen sie die Verbindung zwischen der Welt der Informationstechnologie und der Welt des Planens, Bauens und Nutzens her.

## **Immer in Bewegung**

Intensive unternehmensweite Weiterbildungsmaßnahmen stellen sicher, daß das Know-how der Mitarbeiter des Nemetschek Konzerns sich auf höchstem Niveau weiterentwickelt. Im schnell wachsenden IT-Markt sind hier sowohl individuelle als auch marktbestimmte Weiterbildungsmaßnahmen nötig, die von der Nemetschek AG forciert und unterstützt werden. Unter dem Namen CCM – Competence



Center Munich – haben wir für unsere Vertriebsmitarbeiter ein Schulungs- und Zertifizierungsprogramm geschaffen, das die Kompetenz bei der Beratung und dem Produktwissen gewährleistet. Ebenso werden unsere Mitarbeiter in den ausländischen Entwicklungszentren für die Anforderungen des deutschen und europäischen Softwaremarktes geschult.

# Das Geschäftsjahr 1998

## **Wirtschaftliche Situation**

Die wirtschaftliche Situation in Deutschland ist 1998 geprägt durch relative Stagnation. 1998 betrug das Bauvolumen in Deutschland 527,8 Mrd. DM, das sind ca. 30 % des gesamt-europäischen Bauvolumens. Die Zunahme der Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts ist auf die steigende Auslandsnachfrage zurückzuführen.

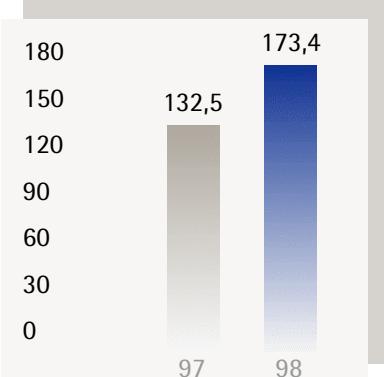
## **Die Branchensituation**

Trotz der anhaltenden Konjunkturschwäche der Bauwirtschaft in Deutschland konnte der Nemetschek Konzern auch 1998 seine Stellung als einer der führenden Anbieter von Gesamtlösungen der Informations- und Kommunikationstechnologie auf dem Gebiet des Planens, Bauens und Nutzens von Bauwerken und Immobilien weiter ausbauen.

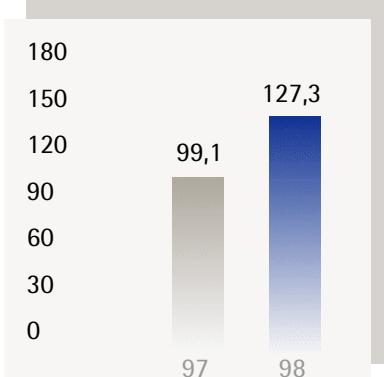


Von der Baubranchensituation ist die Nemetschek AG weitgehend unabhängig, da auch in Rezessionszeiten in Deutschland über 500 Milliarden DM verbaut werden. Zudem steht die Planungs- und Bauwirtschaft gerade in schlechten Zeiten unter einem noch größeren Rationalisierungsdruck, der durch Einsatz von moderner IT-Technologie gemindert werden kann.

Der Nemetschek Konzern wird seine Position in den bestehenden Märkten ausbauen, neue Märkte entwickeln, die Internationalisierung verstärken, in der Technologie für das nächste Jahrtausend Maßstäbe setzen und so den Kundennutzen maximieren.



**Umsatz fakturiert Konzern**  
in Mio. DM

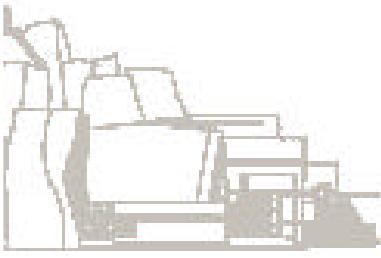


**Umsatz fakturiert AG**  
in Mio. DM

### **Umsatz**

Der Nemetschek Konzern konnte sein Wachstum in Umsatz und Ergebnis beschleunigen. Das Wachstum im konsolidierten Bruttoumsatz (173,4 Mio. DM) betrug über 30 %, das Wachstum im Betriebsergebnis (18,2 Mio. DM) über 58 %. Damit wurden die Ziele für 1998 übertroffen.

Die internationale Expansion sorgt dabei nicht nur für mehr Umsatz, sondern langfristig auch für eine hohe Ertragsdynamik, die sich aus den Degressionseffekten bei den Forschungs- und Entwicklungskosten unserer Standard-software ergibt.



Die Forcierung unserer international ausgerichteten Aktivitäten auf die Entwicklung und Konzeption marktgerechter Produkte, Unternehmens- und Vertriebsstrukturen hat uns zu einem der Marktführer in Europa gemacht.

# Positive Entwicklung der Geschäftsfelder

## Architektur

In unserem Kerngeschäftsfeld Architektur gehören wir in Europa zu den Marktführern. Im Geschäftsjahr 1998 haben wir unsere Marktstellung weiter ausgebaut. Mit über 10.000 Neukunden und einer über Plan liegenden Umsatzsteigerung konnte der Erfolg auch 1998 fortgeschrieben werden.

Für die Lösungen ALLPLAN FT und ALLRIGHT FT wurden neue Versionen, mit ALLBUDGET und Palladio X neue Produkte vertrieben. Um das Lösungsspektrum für Fachplaner abzurunden, sind ALLKLIMA 2000 für die Technische Gebäudeausrüstung und das Geographische Informationssystem (GIS) Gallilei im Markt eingeführt worden.

## Ingenieurbau

Die Einführung neuer Produktlinien führte im Kerngeschäftsfeld Ingenieurbau zu einer Umsatzsteigerung, die die Erwartungen weit übertroffen hat. Neben der Weiterentwicklung der Produktlinien ALLPLUS FT und ALLPLOT FT wurde für die Fertigteilindustrie das neue System ALLREADY vorgestellt,

das den Planungsprozeß von Fertigteilen bis hin zur Steuerung der Produktion durch Übergabe der Daten an die Leitrechner mit bisher einzigartigem Modellcharakter optimiert.

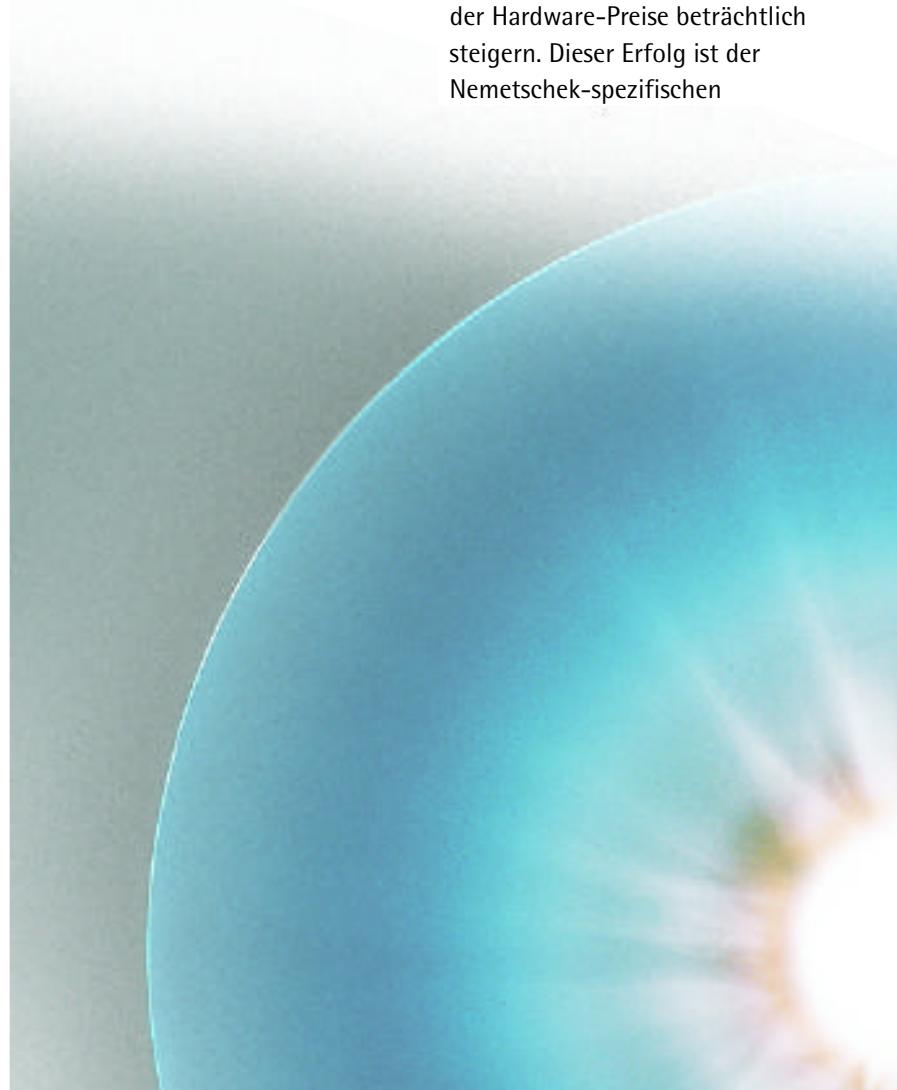
Mit unserem neuen Produkt ALLSTAR 2000 steht für den Tragwerksplaner ein Werkzeug zur Verfügung, mit dem ganze Gebäude weitgehend automatisch berechnet und konstruiert werden können.

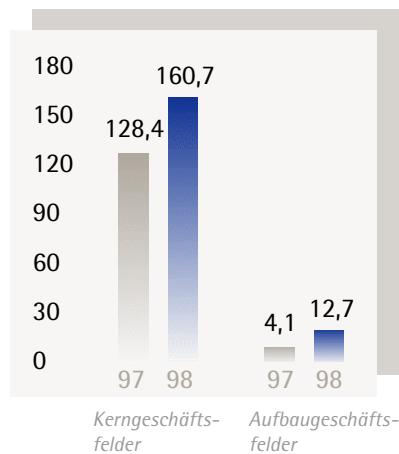
## Bausysteme

Das 1998 neu geschaffene Kerngeschäftsfeld Bausysteme liefert Lösungen für die Bauindustrie und das Baugewerbe. ALLBAU deckt als durchgängige Gesamtlösung alle technischen und kaufmännischen IT-Anforderungen eines Bauunternehmens ab und sorgt für ein transparentes Kosten- und Baustellenmanagement.

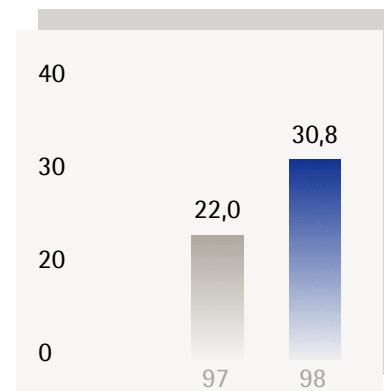
## Hardware & Services

Das Kerngeschäftsfeld Hardware & Services konnte 1998 den Gesamtumsatz trotz rückgehender Hardware-Preise beträchtlich steigern. Dieser Erfolg ist der Nemetschek-spezifischen





**Umsatz fakturiert Konzern**  
in Mio. DM



**F & E-Aufwand Konzern**  
in Mio. DM

Lösungskompetenz zuzuschreiben, die das Geschäftsfeld unter dem Anspruch des Gesamtlösungsanbieters weiter ausbaut und neue, ganzheitliche Angebote in Hardware, Service und Schulung an den Markt richtet.

### Facility & Immobilien Management

Das Geschäftsjahr 1998 war für das Aufbaugeschäftsfeld Facility & Immobilien Management sehr erfolgreich. So konnten namhafte Projekte in Deutschland (u.a. ABB Mannheim; DaimlerChrysler Aerospace München; Deutsche Telekom Immobilien; Uniklinik Tübingen; Stadt Düsseldorf)

und in EU-Ländern (u.a. Zürich Versicherung, Österreichische Gebietskrankenkassen, Aerospatial France) gewonnen werden und sowohl der Umsatz als auch der Rohertrag verdoppelt werden.

### Electronic Document Management (EDM)

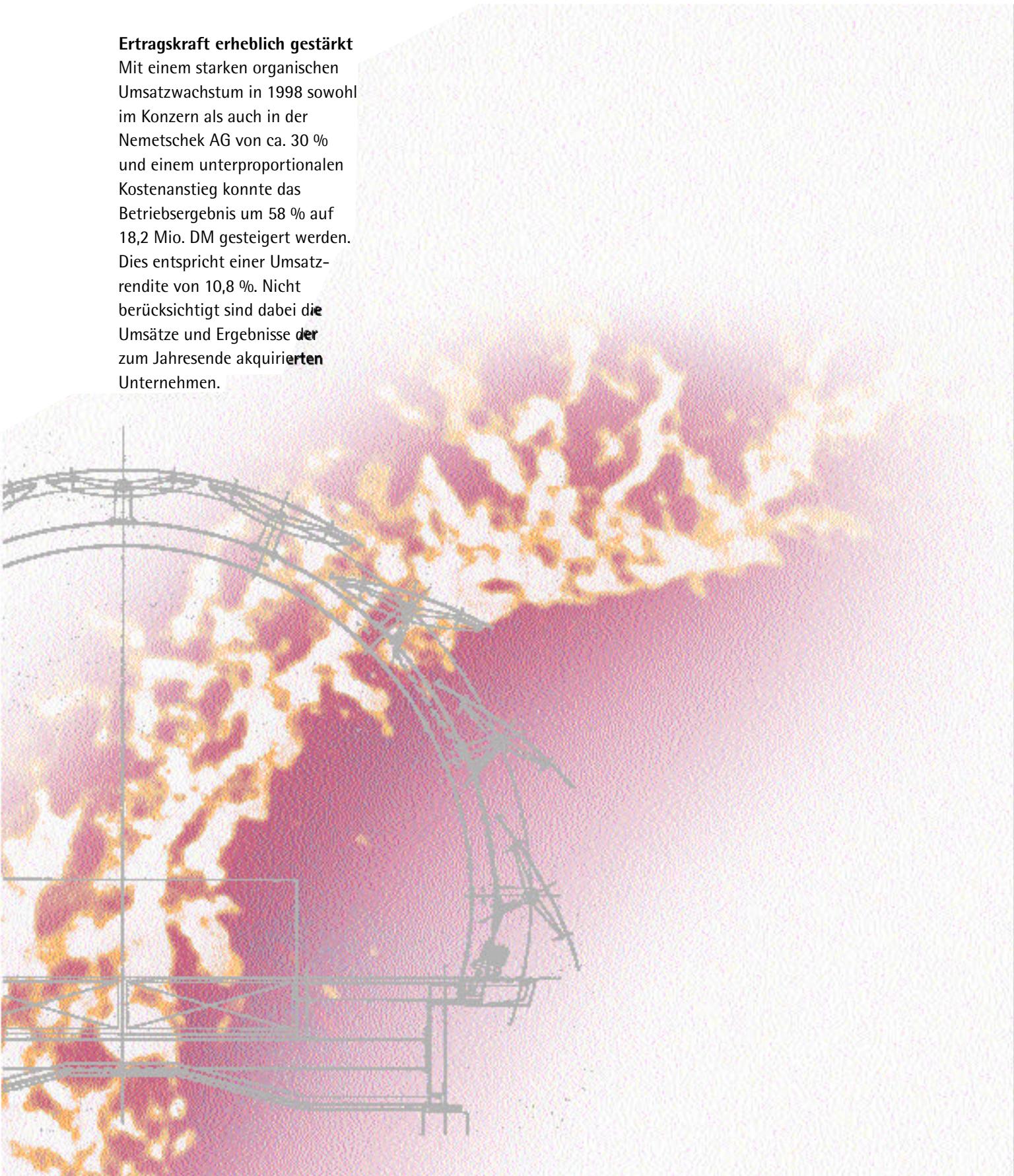
Die Lösungspalette im Aufbaugeschäftsfeld Electronic Document Management wurde um die Funktionen Workflow und Archivierung erweitert und die Lösungen der Nemetschek AG für das Planen, Bauen, Nutzen integriert. Dies ermöglicht allen am Bau Beteiligten, ihre Dokumente zu steuern, zu kontrollieren, für alle redundanzfrei verfügbar zu machen und sicher zu archivieren.

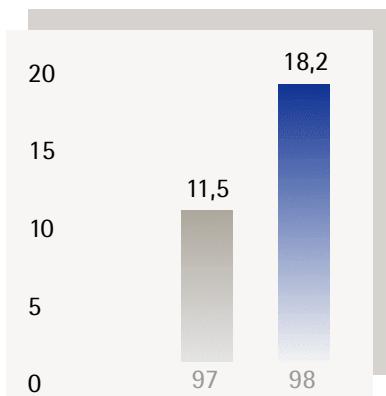
**Forschung & Entwicklung**  
Das Zukunftsgeschäftsfeld Future Technology hat auch 1998 seiner Aufgabe, Zukunftssysteme für das Unternehmen zur Verfügung zu stellen, überzeugend entsprochen. Die informations-technologische Plattform O.P.E.N® wurde in einer erweiterten Version fertiggestellt. Diese weltweit neue Basistechnologie von Nemetschek ermöglicht einen Quantensprung in der Steigerung von Effizienz und der Reduktion von Kosten. Die Leistungsfähigkeit von O.P.E.N® konnte in dem europäischen Projekt VEGA (Virtual Enterprise and Groupware Applications) nachgewiesen werden. Die Produktentwicklungen der Nemetschek AG werden sich als Gesamtlösungen der Informations- und Kommunikationstechnologie auf dem Gebiet des Planen, Bauens und Nutzens von Bauwerken und Immobilien im deutschen als auch im internationalen Markt weiter etablieren.

# Ergebnis

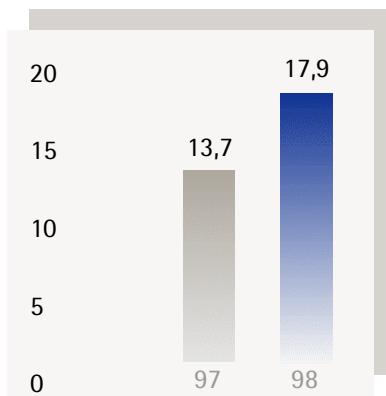
## **Ertragskraft erheblich gestärkt**

Mit einem starken organischen Umsatzwachstum in 1998 sowohl im Konzern als auch in der Nemetschek AG von ca. 30 % und einem unterproportionalen Kostenanstieg konnte das Betriebsergebnis um 58 % auf 18,2 Mio. DM gesteigert werden. Dies entspricht einer Umsatzzrendite von 10,8 %. Nicht berücksichtigt sind dabei die Umsätze und Ergebnisse **der** zum Jahresende akquirierten Unternehmen.





**Betriebsergebnis Konzern**  
in Mio. DM



**Betriebsergebnis AG**  
in Mio. DM

### 30 % Unternehmenswachstum

Der Anstieg der Umsatzerlöse ist auf die Expansion in den Kerngeschäftsfeldern (insbesondere Architektur und Ingenieurbau) von rund 25 %, aber auch im Aufbaugeschäftsfeld Facility & Immobilien Management zurückzuführen. Die Umsatzerlöse Ausland erhöhten sich um über 50 % auf 46,6 Mio. DM. Der Anteil des Auslandsumsatzes konnte somit auf 28 % gesteigert werden. Starke Umsatzträger im Ausland sind Österreich, Schweiz, Frankreich und Italien.

Die betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich um 25,5 % auf 152,5 Mio. DM. Die wesentlichsten Posten sind neben den Personal- und Materialkosten, die Marketing- und Vertriebsaufwendungen. Verstärkte finanzielle Anstrengungen wurden für den Aufbau des internationalen Vertriebs (Osteuropa) unternommen.

Das Betriebsergebnis stieg um 58,6 % von 11,5 Mio. DM im Vorjahr auf 18,2 Mio. DM in 1998. Dies ist darauf zurückzuführen, daß der Anstieg der betrieblichen Aufwendungen deutlich unter dem Umsatzzuwachs gehalten werden konnte.

Die außerordentlichen Aufwendungen betreffen Emissionskosten in Höhe von ca. 0,8 Mio. DM.

Die Steuern von Einkommen und Ertrag erhöhten sich auf 8,0 Mio. DM in 1998. Die Steuerquote beträgt somit im Konzern ca. 46 %. Die steuerliche Belastung war in 1997 durch Verlustvorträge (erhöhte Abschreibungen in den Vorjahren durch Einbringung des Ingenieurbüros) reduziert.

Durch die erhöhte steuerliche Belastung stieg der Jahresüberschuß nur um 12,4 % auf 9,1 Mio. DM. Der auf andere Gesellschafter entfallende Anteil am Jahresüberschuß beträgt 0,06 Mio. DM.

### Liquidität und Kapitalressourcen durch Akquisitionen geprägt

Durch die laufende Geschäftstätigkeit sind Mittel in Höhe von 9,9 Mio. DM zugeflossen. Die flüssigen Mittel beliefen sich per 31. Dezember 1998 auf 16,1 Mio. DM im Konzern.

Die erhöhte Investitionstätigkeit, insbesondere in Unternehmensakquisitionen, hatte einen Mittelverbrauch von 44,0 Mio. DM zur Folge. Dies wiederum führte im wesentlichen zu einem Mittelanstieg aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von 34,2 Mio. DM. Die Verbindlichkeiten aus Akquisitionen sind im wesentlichen in 1999 fällig und werden kurzfristig finanziert. Es ist vorgesehen, Mittel aus dem Börsengang für die Tilgung zu verwenden.

# Bilanzstruktur

*Im Geschäftsjahr 1998 verdoppelte sich die Bilanzsumme im Konzern auf 130 Mio. DM. Gründe hierfür waren die erhöhten Investitionen durch Unternehmensakquisitionen sowie die Ausweitung des operativen Geschäfts.*

## **Verstärkte Akquisitionsstrategie**

Auf der Aktivseite stieg das Anlagevermögen im Konzern um 43 Mio. DM auf 55 Mio. DM, in der Nemetschek AG um 40 Mio. DM auf 48 Mio. DM. Dies ist im wesentlichen auf den Erwerb von Anteilen an verbundenen Unternehmen sowie Beteiligungen zurückzuführen. Während in der Bilanz der Nemetschek AG die Akquisitionen unter den Finanzanlagen ausgewiesen sind, erfolgt die Darstellung in der Konzernbilanz durch den Ausweis von Firmenwerten und Beteiligungen.

Durch die Übernahme von 100 % an der Friedrich + Lochner GmbH und von 70 % der Anteile an der Glaser - isb cad - GmbH, wurde der Marktanteil im Bereich des konstruktiven Ingenieurbaus stark ausgebaut. Mit der Akquisition von 80 % der IBD GmbH hat der Konzern den Eintritt in den Bereich der Bausysteme unternommen. Die Übernahme der SpeedWare GmbH ermöglicht dem Konzern den Einstieg in das Wachstumsgeschäftsfeld des kaufmännischen Immobilienmanagements und die Ergänzung seiner Aktivitäten im Bereich Facility Management. Hinzu kommt die Minderheitsbeteiligung von 49 % an der CREIS GmbH, die eine Nutzung des neuen Benchmarkingverfahrens für Immobilien mit sich bringt.

Mit einer Minderheitsbeteiligung von 30 % an der DOCUNET AG verstärkt das Unternehmen sein Engagement im internationalen Wachstumsmarkt für Electronic Document Management.

Zur Stärkung des internationalen Vertriebs wurden neben der Gründung von drei neuen Tochtergesellschaften in Osteuropa (Kroatien, Bulgarien, Rußland) die Beteiligung an der Nemetschek Fides & Partner AG, Schweiz, auf 81 % erhöht.

Die übrigen Investitionen (ohne Zuschreibung aus Akquisitionen) beliefen sich auf 3 Mio. DM bei den immateriellen Vermögensgegenständen und 5,6 Mio. DM bei den Sachanlagen.

Während der Anstieg des Umlaufvermögens in der Nemetschek AG deutlich unter dem Unternehmenswachstum blieb, ist der Anstieg im Konzern in Höhe von knapp 20 Mio. DM sehr stark durch die bilanzielle Einbeziehung der Akquisitionen hervorgerufen. In den sonstigen Vermögensgegenständen sind der Erwerb der Softwarerechte an X-World enthalten, da in 1999 eine Weiterberechnung an ein Tochterunternehmen erfolgen wird.

Mit ca. 16 Mio. DM weist der Konzern zum Jahresende eine für das operative Geschäft ausreichende Liquidität aus.

### **Steigerung des Eigenkapitals**

Im Mai 1998 wurde das Grundkapital um 10 Mio. DM auf 15 Mio. DM aus Gesellschaftsmitteln erhöht. Gleichzeitig wurde die Umwandlung in 3.000.000 Stückaktien beschlossen. Das Eigenkapital im Konzern konnte um 6,3 Mio. DM auf 28 Mio. DM gesteigert werden. Die Eigenkapitalquote beläuft sich unter Berücksichtigung der erhöhten Verbindlichkeiten aus Unternehmensakquisitionen auf 21,5%.

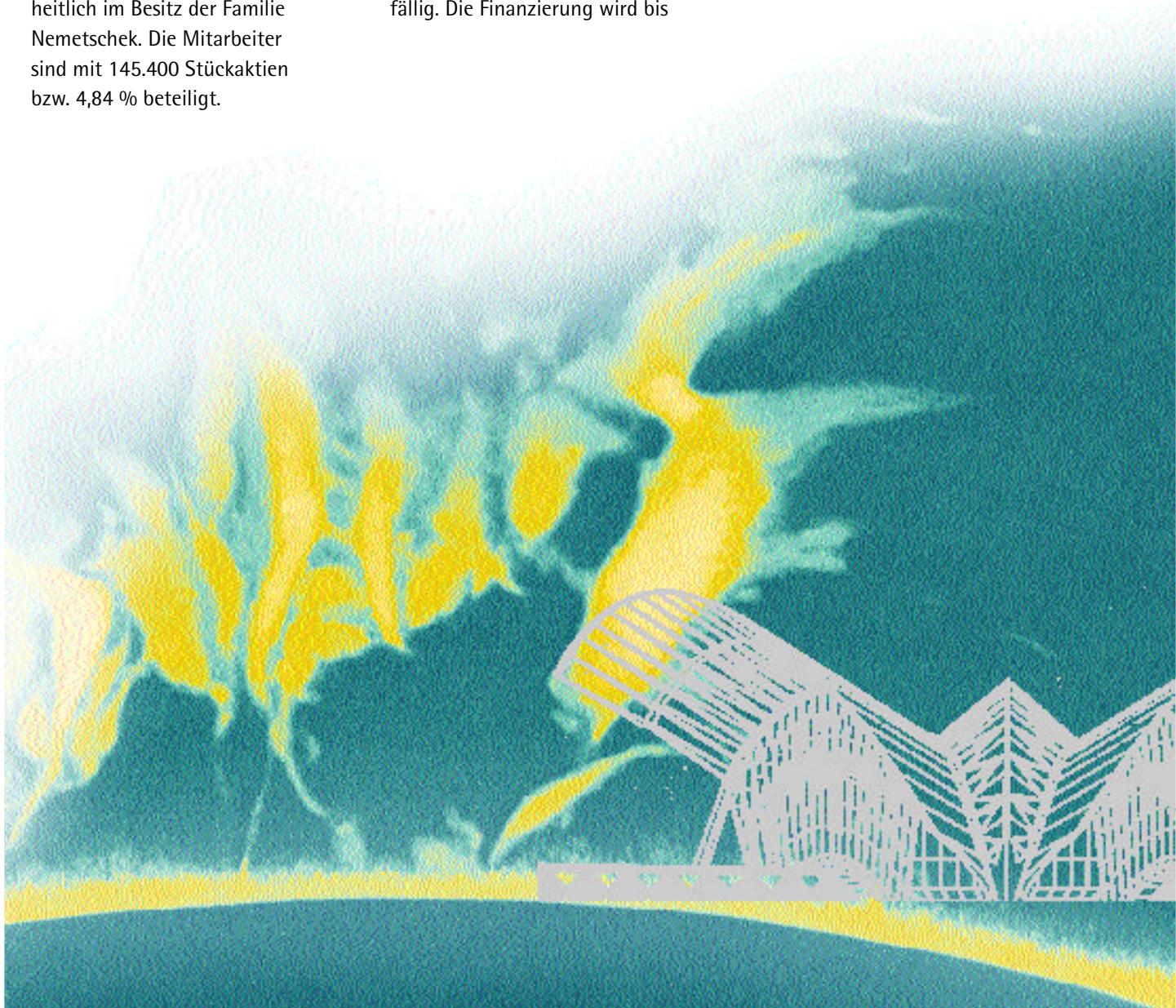
Die Aktien befinden sich mehrheitlich im Besitz der Familie Nemetschek. Die Mitarbeiter sind mit 145.400 Stückaktien bzw. 4,84 % beteiligt.

Laut Satzung der Nemetschek AG ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital bis zum 10.06.2003 mit Zustimmung des Aufsichtsrates durch Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlage einmal oder mehrmals zu erhöhen, insgesamt jedoch um höchstens 7,5 Mio. DM.

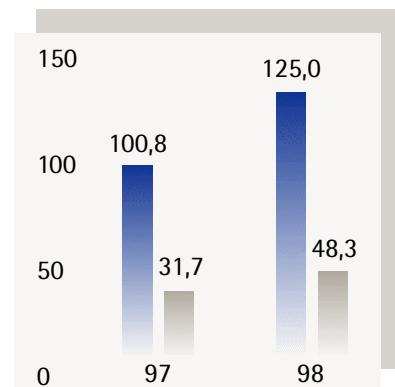
Durch die Unternehmensakquisitionen erhöhten sich insbesondere die sonstigen Verbindlichkeiten auf 67 Mio. DM. Ein wesentlicher Teil ist davon im ersten Quartal 1999 zur Zahlung fällig. Die Finanzierung wird bis

zum geplanten Börsengang über Eigenmittel bzw. über kurzfristige Bankkredite erfolgen.

Durch die starke Ausweitung der Software-Serviceverträge, deren Berechnung überwiegend halbjährlich im Voraus erfolgt, wurde ein passiver Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von 18 Mio. DM gebildet.



# Das Geschäftsjahr 1998



## Fortsetzung der Internationalisierung

Die Nemetschek AG führt den Internationalisierungsprozeß konsequent fort. Dadurch werden weitere Marktpotentiale für das Unternehmen erschlossen und der Erfolg nachhaltig gesteigert. Zusätzlich wird durch internationale Verbreitung die Abhängigkeit von einzelnen Märkten reduziert. Regionale wirtschaftliche Schwankungen können in unterschiedlichen Märkten ausgeglichen werden. Beim Ausbau der internationalen Vertriebswege wurde im vergangenen Jahr der Schwerpunkt auf die Wachstumsmärkte in Zentral-, Ost- und Südosteuropa gelegt.

## Gewachsenes Netz

Mit neuen Tochtergesellschaften in den Ländern Rußland, Kroatien und Bulgarien wird die Präsenz von Nemetschek in den Zukunftsmärkten im Osten Europas deutlich gestärkt. Parallel dazu wurden die bestehenden Strukturen weiter ausgebaut. Mit nunmehr fünf Tochtergesellschaften ist Nemetschek in den

Zentral-, Ost-, und Südost-europäischen Ländern an sieben Standorten vertreten. Eine Vielzahl von System- und Vertriebspartnern verstärkt das engmaschige Vertriebs- und Servicenetz in dieser Region. Diese Struktur ermöglicht Nemetschek, die Chancen dieser Wachstumsmärkte optimal zu nutzen.

Europaweit verfügt Nemetschek AG heute über 10 Tochtergesellschaften mit Geschäftsstellen an 21 Standorten. Dieses enge Netz wird ergänzt durch eine Vielzahl von System- und Vertriebs-partnern.

## Engagement in der Schweiz

Durch die Übernahme der von Fides Informatik gehaltenen Anteile an der schweizerischen Nemetschek Fides & Partner AG konnte die Mehrheit an diesem Unternehmen erworben werden. Die Anteile am Unternehmen liegen nun mehrheitlich bei der Nemetschek AG. Die weiteren Anteile werden von den wesentlichen Managern und Mitar-beitern gehalten. Dies sichert die Motivation der Führungsmann-schaft und trägt zur nachhaltigen Sicherung des Erfolges bei.

## Umsatz fakturiert Konzern

in Mio. DM

■ Inland

■ Ausland

## Umsatzsteigerung erwartet

Die ausländischen Tochtergesell-schaften, System- und Vertriebspartner in Österreich, der Schweiz, Italien, Frankreich, Spanien, Tschechien, der Slowakei, Polen, Kroatien, Bulgarien, Rußland, den Niederlanden, Portugal und den ZOS-Staaten konnten im vergan-genen Jahr etwa 28 % des Konzernumsatzes erwirtschaften. Der Anteil am Gesamtumsatz wird auch in Zukunft weiter steigen.

# Ausblick

Für das Jahr 1999 erwartet das Unternehmen neben dem internen Wachstum auch ein starkes, durch die geplante Akquisitionsstrategie geprägtes externes Wachstum. Dieses Wachstum ist ein wesentlicher Baustein unserer strategischen Unternehmensplanung.

Die Übernahmen der SpeedWare GmbH und der Friedrich + Lochner GmbH trugen ebenso zu einem deutlichen Ausbau der Marktanteile des Nemetschek Konzerns bei wie die Beteiligungen an der IBD GmbH, der Glaser - isb cad - GmbH, der CREIS GmbH und der DOCUNET AG. Das stete Streben nach Weiterentwicklung im Bereich der Software und des Produktportfolios sowie das gesunde interne und externe Wachstum des Unternehmens sichert die Investitionen und damit auch die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden.



Um den Vertrieb zu stärken, wurden zwei Vertriebsgesellschaften erworben. Dabei wurde die Beteiligung an der Nemetschek Fides & Partner AG, Zürich, auf 81 % erhöht. Die Nemetschek AG konnte die Software-Systeme AutoFM als AutoCAD-gestütztes Facility Management System erwerben und so ihren Marktanteil in diesem Geschäftsfeld erweitern. Das objektorientierte Organisations- und Managementsystem X-World wurde mit demselben Ziel akquiriert. Es eröffnet neue Perspektiven im Bereich des objektorientierten Facility Management, der Organisationssysteme sowie der Geographischen Informationssysteme (GIS).

Die Fähigkeit vorauszudenken und aktiv die Geschicke des Unternehmens zu lenken, prägen den kontinuierlichen Expansionskurs des Unternehmens und sichern damit den Erfolg für Kunden und Investoren.



# Jahresabschluß

**des Nemetschek Konzerns**  
**zum 31. Dezember 1998**

## *Inhaltsverzeichnis*

56	Bilanz Konzern
58	Gewinn- und Verlustrechnung Konzern
60	Anhang Konzern
68	Anlagespiegel Konzern
70	Lagebericht Konzern
72	Bestätigungsvermerk

# Bilanz Konzern

zum 31.12.1998 und zum 31.12.1997

Aktiva	31.12.1998 DM	31.12.1997 DM
<b>A. Anlagevermögen</b>		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	14.421.881,14	2.444.249,68
2. Firmenwert	26.296.029,51	5.433.204,84
3. Geleistete Anzahlungen	1.262.894,00	0,00
	41.980.804,65	7.877.454,52
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke und Bauten	2.089.283,00	0,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.709.462,70	4.646.969,56
	9.798.745,70	4.646.969,56
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	246.800,00	100.000,00
2. Beteiligungen	3.582.040,03	76.700,00
	3.828.840,03	176.700,00
<b>Gesamt Anlagevermögen</b>	<b>55.608.390,38</b>	<b>12.701.124,08</b>
<b>B. Umlaufvermögen</b>		
I. Vorräte		
Waren	2.836.268,17	1.862.112,57
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	45.532.766,27	36.243.471,89
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0,00	0,00
3. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	0,00	523.904,36
4. Sonstige Vermögensgegenstände	8.883.487,80	1.653.805,26
	54.416.254,07	38.421.181,51
III. Wertpapiere		
Sonstige Wertpapiere	510.133,83	0,00
IV. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	15.555.758,56	13.661.427,58
<b>Gesamt Umlaufvermögen</b>	<b>73.318.414,63</b>	<b>53.944.721,66</b>
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>1.018.715,49</b>	<b>308.240,93</b>
	<b>129.945.520,50</b>	<b>66.954.086,67</b>

<b>Passiva</b>	<b>31.12.1998</b>	<b>31.12.1997</b>
	DM	DM
<b>A. Eigenkapital</b>		
I. Gezeichnetes Kapital	15.000.000,00	5.000.000,00
II. Kapitalrücklage	1.497.165,00	3.810.541,57
III. Gewinnrücklage Gesetzliche Rücklage	2.835,00	0,00
IV. Bilanzgewinn	8.107.685,91	12.914.588,44
V. Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	3.372.852,10	-340,64
<b>Gesamt Eigenkapital</b>	<b>27.980.538,01</b>	<b>21.724.789,37</b>
<b>B. Rückstellungen</b>		
1. Rückstellungen für Pensionen	866.458,00	899.270,00
2. Steuerrückstellungen	1.738.512,50	2.263.261,32
3. Sonstige Rückstellungen	14.241.701,91	12.394.405,54
<b>Gesamt Rückstellungen</b>	<b>16.846.672,41</b>	<b>15.556.936,86</b>
<b>C. Verbindlichkeiten</b>		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	6.036.865,53	2.582.683,28
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	183.640,14	32.316,12
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	9.793.796,49	6.036.110,84
4. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	100.500,18	79.065,39
5. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	30.964,61	0,00
6. Sonstige Verbindlichkeiten	50.771.554,67	8.242.283,65
<b>Gesamt Verbindlichkeiten</b>	<b>66.917.321,62</b>	<b>16.972.459,28</b>
<b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>18.200.988,46</b>	<b>12.699.901,16</b>
	<b>129.945.520,50</b>	<b>66.954.086,67</b>

# Gewinn- und Verlustrechnung Konzern

für die Zeit vom 1.1. bis 31.12.1998 und 1.1. bis 31.12.1997

	1998 DM	1997 DM
Fakturierter Umsatz	173.364.292,26	132.524.601,44
Erlösschmälerungen	-2.464.073,76	-1.770.412,26
Veränderung passive Rechnungsabgrenzung	-4.186.652,29	-3.273.278,23
1. Umsatzerlöse	166.713.566,21	127.480.910,95
2. Sonstige betriebliche Erträge	4.045.636,81	5.519.099,10
<b>Betriebliche Erträge</b>	<b>170.759.203,02</b>	<b>133.000.010,05</b>
3. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für bezogene Waren	-25.393.611,40	-21.315.346,05
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-3.733.480,44	-1.980.020,30
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-58.685.143,13	-47.461.243,78
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-10.661.948,04	-8.313.312,58
- davon für Altersversorgung:		
DM 79.263,05 (Vorjahr: TDM 301)		
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-5.512.192,56	-6.062.038,28
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-48.530.073,75	-36.362.841,45
<b>Betriebliche Aufwendungen</b>	<b>-152.516.449,32</b>	<b>-121.494.802,44</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>18.242.753,70</b>	<b>11.505.207,61</b>
7. Erträge aus Beteiligungen	0,00	74.293,00
- davon aus verbundenen Unternehmen:		
DM 0,00 (Vorjahr: TDM 74)		
8. Verlustübernahme stiller Gesellschafter	0,00	300.000,00
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	721.092,64	932.319,71
10. Ergebnisübernahme assoziierte Unternehmen	0,00	-157.400,00
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-932.012,11	-847.821,99
<b>12. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>18.031.834,23</b>	<b>11.806.598,33</b>

	<b>1998</b> DM	1997 DM
13. Außerordentliche Erträge	0,00	3.099.867,00
14. Außerordentliche Aufwendungen	-783.266,67	-3.306.413,44
<b>15. Außerordentliches Ergebnis</b>	<b>-783.266,67</b>	<b>-206.546,44</b>
16. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-7.959.273,34	-3.334.805,13
17. Sonstige Steuern	-165.279,15	-150.599,95
<b>18. Jahresüberschuß</b>	<b>9.124.015,07</b>	<b>8.114.646,81</b>
19. Auf andere Gesellschafter entfallender Jahresüberschuß	-55.095,21	-1.535,25
<b>20. Konzernjahresüberschuß</b>	<b>9.068.919,86</b>	<b>8.113.111,56</b>
21. Gewinn-/Verlustvortrag aus dem Vorjahr	12.914.588,44	4.884.191,02
22. Kapitalerhöhung/Ausschüttung	-11.189.458,43	0,00
23. Änderung des Konsolidierungskreises	-2.788.147,32	27.321,48
24. Einstellung in die gesetzliche Rücklage	-2.835,00	0,00
25. Ausgleichsposten Währungsdifferenz	104.618,36	-110.035,62
<b>26. Bilanzgewinn</b>	<b>8.107.685,91</b>	<b>12.914.588,44</b>

# Anhang Konzern

## Allgemeine Angaben

Der Konzernabschluß für das Geschäftsjahr 1998 wird nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und den Sondervorschriften des Aktiengesetzes aufgestellt.

## Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluß sind - neben der Nemetschek Aktiengesellschaft - folgende Tochterunternehmen im Rahmen der Vollkonsolidierung gemäß § 290 HGB einbezogen:

	Anteilsbesitz		
	unmittelbar %	mittelbar %	gesamt %
NEMETSCHEK FRANCE SARL, Asnieres, Frankreich	100,00	0,00	100,00
NEMETSCHEK ITALIA SRL, Trient, Italien	100,00	0,00	100,00
NEMETSCHEK Ges.m.b.H., Salzburg, Österreich	100,00	0,00	100,00
NEMETSCHEK ESPANA S.A., Madrid, Spanien	98,00	0,00	98,00
NEMETSCHEK Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakische Rep.	100,00	0,00	100,00
NEMETSCHEK s.r.o., Prag, Tschechien	100,00	0,00	100,00
NEMETSCHEK Polska Sp. zo.o., Warschau, Polen	100,00	0,00	100,00
acadGraph CADstudio GmbH, München	100,00	0,00	100,00
NEMETSCHEK Fides & Partner AG, Zollikon, Schweiz	81,00	0,00	81,00
IBD GmbH, Karlsruhe	80,00	0,00	80,00
Friedrich + Lochner GmbH, Stuttgart	100,00	0,00	100,00
Glaser - isb cad - GmbH, Wennigsen	70,00	0,00	70,00
SpeedWare-Software-GmbH, Velbert	99,75	0,25	100,00
SpeedWare Systemhaus GmbH, Wendelstein	100,00	0,00	100,00
Nemetschek d.o.o., Rijeka, Kroatien	100,00	0,00	100,00

## Veränderung des Konsolidierungs-Kreises

Im Laufe des Geschäftsjahres hat sich die Zusammensetzung der in den Konzernabschluß einbezogenen Unternehmen wie folgt geändert:

Nicht mehr zum Konzernkreis gehört die Nemetschek SYSTEMS INC., Delaware, USA, die zum 01.01.1998 entkonsolidiert wird.

Die Nemetschek Fides & Partner AG, Zollikon, Schweiz, wurde im Vorjahr gemäß §§ 311, 312 HGB als assoziiertes Unternehmen unter der Position Beteiligungen ausgewiesen. Nach Zukauf von 35,7 % der Aktien in 1998 wird die Gesellschaft zum 01.01.1998 in die Vollkonsolidierung gemäß § 290 HGB einbezogen.

Erstmalig in den Konzernabschluß einbezogen werden folgende Unternehmen:

- IBD GmbH, Karlsruhe
- Friedrich + Lochner GmbH, Stuttgart
- Glaser - isb cad - GmbH, Wennigsen
- SpeedWare Software GmbH, Velbert
- SpeedWare Systemhaus GmbH, Wendelstein
- Nemetschek d.o.o., Rijeka, Kroatien

Alle Gesellschaften werden zum 31.12.1998 in die Konzernbilanz einbezogen, wodurch sich die Bilanzsumme um 25,4 Mio. DM erhöht. Auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung haben diese Gesellschaften in 1998, mit Ausnahme von Nemetschek d.o.o., Rijeka, keine Auswirkung.

Weiterhin wurden in 1998 folgende Unternehmen von der Nemetschek AG gegründet, die wegen untergeordneter Bedeutung gemäß § 296 Abs. 2 HGB nicht in den Konzernabschluß einbezogen werden:

- Nemetschek EOOD, Sofia, Bulgarien
- Nemetschek 000, Moskau, Rußland

Ebenfalls wegen untergeordneter Bedeutung gem. § 296 Abs. 2 HGB wird die Weiß Datensysteme GmbH i. L. nicht in den Konzernabschluß einbezogen.

Bilanzstichtag aller in den Konzernabschluß einbezogenen Unternehmen ist der 31.12.1998.

Die in 1998 erworbenen Beteiligungen an den assoziierten Unternehmen DOCUNET AG, Germering (30 %), und CREIS GmbH, Seebrock (49 %), werden entsprechend § 312 Abs. 1 Nr. 1 HGB at equity angesetzt. Der Ansatz erfolgt zum 31.12.1998.

Durch die Veränderungen im Konsolidierungskreis haben sich die Umsatzerlöse um 7,8 Mio. DM und die Bilanzsumme um 2,5 Mio. DM erhöht. Die Auswirkungen auf den Jahresüberschuß waren geringfügig.

Die Firmenwerte werden einheitlich über eine Nutzungsdauer von zehn Jahren abgeschrieben. Aktive und passive Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung werden verrechnet und setzen sich wie folgt zusammen:

## Konsolidierungsgrundsätze

Die Vermögensgegenstände, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten sowie Erträge und Aufwendungen der einbezogenen Unternehmen werden vollständig in den Konzernabschluß übernommen.

Der Kapitalkonsolidierung liegt die Buchwertmethode nach § 301 Abs. 1 Nr. 1 HGB zugrunde. Dabei werden die bei der Obergesellschaft ausgewiesenen Buchwerte der Beteiligungen mit dem hierfür bei den Tochterunternehmen ausgewiesenen Eigenkapital verrechnet.

Für alle anderen Tochterunternehmen erfolgt die Verrechnung zum Zeitpunkt des Erwerbes.

	Aktive TDM	Passive TDM	Firmenwert TDM
Vortrag 01.01.	5.433	0	5.433
Zugänge	22.744	-856	21.888
Abschreibungen	-1.025	0	-1.025
Stand 31.12.	27.152	-856	26.296

Die Firmenwerte aus dem Erwerb der assoziierten Unternehmen betragen gesamt 2.785 TDM.

Alle zwischen den in den Konzernabschluß einbezogenen Unternehmen bestehenden Forderungen und Verbindlichkeiten werden aufgerechnet.

Auf eine Eliminierung von Zwischenergebnissen wird wegen untergeordneter Bedeutung verzichtet.

Aufwendungen und Erträge zwischen den Gesellschaften werden eliminiert.

Für nicht dem Mutterunternehmen gehörende Anteile an den konsolidierten Gesellschaften wird ein entsprechender Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter gebildet.

In den Einzelabschlüssen der Nemetschek AG und der Tochterunternehmen werden Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten zum Anschaffungskurs bewertet. Zum Bilanzstichtag eingetretene Kursverluste werden berücksichtigt.

Im Konzernabschluß wird das Anlagevermögen wie die übrigen Vermögensgegenstände und Schulden aus Abschlüssen von Tochterunternehmen, die in fremder Währung aufgestellt sind, zum Stichtagskurs umgerechnet. Die Aufwendungen und Erträge werden zum Jahresdurchschnittskurs umgerechnet. Der sich aus der Umrechnung des Eigenkapitals ergebende Währungsunterschied wird im Bilanzgewinn verrechnet.

## Bilanzierung und Bewertungsgrundsätze

Für die in den Konzernabschluß einbezogenen Unternehmen gelten im wesentlichen einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze. Sofern die Bewertungsgrundsätze einbezogener Tochterunternehmen abweichen, wird eine abweichende Handelsbilanz II erstellt.

Die immateriellen Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten aktiviert und planmäßig über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben.

Die Sachanlagen sind zu Anschaffungskosten bewertet und werden über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer linear oder degressiv abgeschrieben.

Die Finanzanlagen sind zu Anschaffungskosten bilanziert.

Die Vorräte sind unter Beachtung des Niederstwertprinzips zu Anschaffungskosten einschließlich anteiliger Bezugskosten angesetzt.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind mit den Nennwerten bilanziert. Erkennbare Einzelrisiken sind durch Einzelwertberichtigungen berücksichtigt. Für das allgemeine Kreditrisiko wird eine Pauschalwertberichtigung gebildet.

Die liquiden Mittel werden mit Nennwerten angesetzt.

Als aktivische Rechnungsabgrenzungsposten werden Ausgaben vor dem Abschlußstichtag ausgewiesen, soweit sie Aufwand für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

Die Pensionsrückstellungen sind mit dem nach versicherungs-mathematischen Methoden ermittelten Teilwert nach § 6 a EStG auf Basis eines Zinsfußes von 6 % passiviert.

Bei den Steuerrückstellungen sowie den sonstigen Rückstellungen werden alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen berücksichtigt.

Die Verbindlichkeiten sind mit den Rückzahlungsbeträgen angesetzt.

Als passivische Rechnungsabgrenzungsposten werden Einnahmen vor dem Abschlußstichtag ausgewiesen, soweit sie Ertrag für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

In der Gewinn- und Verlustrechnung wird das Gesamtkostenverfahren angewendet.

## Angaben zur Konzernbilanz

### Anlagevermögen

Ein Anlagespiegel in Form der indirekten Abschreibung, aus dem auch die Abschreibungen des Geschäftsjahrs zu entnehmen sind, ist auf der letzten Seite dieses Anhangs dargestellt. Die Spalten "Übernommene Zugänge" und "Übernommene Abschreibungen" enthalten die ursprünglichen Anschaffungskosten und kumulierten Abschreibungen der Vermögensgegenstände der akquirierten Unternehmen.

Ein erheblicher Anstieg gegenüber dem Vorjahr resultiert aus den Zugängen der Unternehmensakquisitionen.

### Umlaufvermögen

Als Forderungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr sind zum 31.12.1998 bei den sonstigen Vermögensgegenständen 1.148 TDM zu verzeichnen.

### Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Nemetschek Aktiengesellschaft zum 31.12.1997 in Höhe von 5.000.000 DM wurde mit Beschuß vom 11.05.1998 um 10.000.000 DM auf 15.000.000 DM aus Gesellschaftsmitteln erhöht. In der Hauptversammlung vom 11.05.1998 wurde die Umwandlung in 3.000.000 Stückaktien beschlossen.

### Genehmigtes Kapital

Laut Satzung der Nemetschek Aktiengesellschaft ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital bis zum 10.06.2003 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer Aktien gegen Bar- oder Sacheinlagen einmal oder mehrmals zu erhöhen, insgesamt jedoch um höchstens 7.500.000 DM.

### Rückstellungen

Die Pensionsrückstellung wird vollständig und mit vollem Teilwert ausgewiesen.

Die sonstigen Rückstellungen enthalten Beträge für Garantieaufwendungen (3,4 Mio. DM), für Urlaubsansprüche (3,1 Mio. DM), für zu erstellende Gutschriften (2,0 Mio. DM), für Provisionen/Boni (1,6 Mio. DM) sowie für andere ungewisse Verbindlichkeiten.

### Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage hat sich wie folgt entwickelt:	DM
Vortrag zum 01.01.1998	3.810.541,57
Abgang durch Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln am 21.08.1997	-3.310.541,57
Anpassungen aus Betriebsprüfung	997.165,00
Stand 31.12.1998	1.497.165,00

### Gewinnrücklage (gesetzliche Rücklage)

Die Gewinnrücklage hat sich wie folgt entwickelt:	DM
Vortrag zum 01.01.1998	0,00
Zuführung aus dem Bilanzgewinn	2.835,00
Stand 31.12.1998	2.835,00

### Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn hat sich wie folgt entwickelt:	DM
Vortrag zum 01.01.1998	12.914.588,44
Kapitalerhöhung am 11.05.1998	-6.689.458,43
Ausschüttung am 11.05.1998	-4.500.000,00
Änderung des Konsolidierungskreises	-2.788.147,32
Einstellung in die gesetzliche Rücklage	-2.835,00
Veränderung des Ausgleichspostens Währungsdifferenz	104.618,36
Konzernjahresüberschuß	9.068.919,86
	8.107.685,91

# Nemetschek Konzern

## Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten, gegliedert nach Restlaufzeiten, setzen sich wie folgt zusammen:

	Gesamtbetrag TDM	davon mit einer Restlaufzeit		
		bis 1 Jahr TDM	1-5 Jahre TDM	über 5 Jahre TDM
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	6.037	2.395	553	3.089
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	184	184	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	9.794	9.794	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	100	100	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber Beteiligungen	31	31	0	0
Verbindlichkeiten aus Steuern	4.858	4.858	0	0
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	1.775	1.775	0	0
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	44.138	43.948	190	0
<b>31.12.1998</b>	<b>66.917</b>	<b>63.085</b>	<b>743</b>	<b>3.089</b>
31.12.1997 (Vorjahr)	16.972	15.314	436	1.222

Bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bestehen die üblichen Eigentumsvorbehalte aus der Lieferung von beweglichem Anlagevermögen und Vorräten.

Der Anstieg der Sonstigen Verbindlichkeiten resultiert im wesentlichen aus den zum Jahresende getätigten Unternehmensakquisitionen.

Zum 31.12.1998 besteht eine Buchgrundschuld über 2 Mio. DM zu Gunsten der Credit- und Volksbank e.G. Wuppertal. Die Grundschuld dient der Besicherung einer Verbindlichkeit der Speedware-Software-GmbH, Velbert. Weitere durch Grundpfandrechte oder Sicherungsübereignung gesicherte Verbindlichkeiten liegen zum 31.12.1998 nicht vor.

## Angaben zur Konzern Gewinn- und Verlustrechnung

### Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse entfallen auf folgende Märkte:

	1998 Umsatz fakturiert Mio DM	1998 Umsatzerlöse Mio DM	1997 Umsatzerlöse Mio DM
Kerngeschäftsfelder	160,6	154,5	123,5
Aufbaugeschäftsfelder	12,7	12,2	4,0
	<b>173,3</b>	<b>166,7</b>	<b>127,5</b>
Deutschland	125,0	120,1	97,5
Ausland	48,3	46,6	30,0
	<b>173,3</b>	<b>166,7</b>	<b>127,5</b>

### Materialaufwand

	1998 Mio. DM	1997 Mio. DM
Aufwendungen für bezogene Waren	25,4	21,3
Aufwendungen für bezogene Leistungen	3,7	2,0
	<b>29,1</b>	<b>23,3</b>
<b>Personalaufwand</b>		
Löhne und Gehälter	58,7	47,5
Soziale Abgaben und Altersversorgung	10,7	8,3
	<b>69,4</b>	<b>55,8</b>

	1998	1997
Mitarbeiter der Nemetschek AG	364	308
Mitarbeiter konsolidierte Tochtergesellschaften	268	222
	<b>632*</b>	<b>530*</b>

\*Die vorstehenden Angaben verstehen sich nach Umrechnung in Vollzeitstellen.

Auszubildende und Reinigungspersonal sind darin nicht enthalten.

# Nemetschek Konzern

	1998 TDM	1997 TDM
<b>Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen</b>		
Firmenwerte	1.024,6	2.495,9
Übrige	4.487,6	3.566,2
	<b>5.512,2</b>	<b>6.062,1</b>

Unter den Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen werden die planmäßigen handelsbilanziellen Abschreibungen ausgewiesen.

## Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten insbesondere Aufwendungen für Vertrieb, Marketing, Mieten, Provisionen und Verwaltung.

## Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Als Ertragsteuern werden im Inland die Körperschaftsteuer und die Gewerbeertragsteuer sowie im Ausland vergleichbare ertragsabhängige Steuern ausgewiesen. Sie werden nach den für die einzelnen Gesellschaften maßgeblichen Steuervorschriften ermittelt. Latente Steuern sind nicht zu berücksichtigen.

## Außerordentliches Ergebnis

Unter den außerordentlichen Aufwendungen sind die Emissionskosten in Höhe von 783 TDM ausgewiesen.

## Periodenfremdes Ergebnis

Diese Position enthält 650 TDM periodenfremder Ertrag aus der Auflösung der Rückstellung für drohende Verluste.

## Andere Angaben

### Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen von Bedeutung ergeben sich wie folgt:

	Gesamt Mio. DM	fällig 1999 Mio. DM	fällig 2000-2003 Mio. DM	fällig ab 2004 Mio. DM
Mietverträge	24,8	7,4	17,0	0,4
Leasingverträge	3,5	1,7	1,8	0,0
Kaufpreisanpassungen aus Akquisitionen	15,3	0,0	15,3	0,0
	<b>43,5</b>	<b>9,1</b>	<b>34,1</b>	<b>0,4</b>

Angaben zu den Mitgliedern des Aufsichtsrats und Vorstands der Obergesellschaft

**Aufsichtsrat**

- Herr Dr. Jürgen Peters  
(Vorsitzender, seit 29.09.1998)
- Herr Kurt Dobitsch  
(stellvertretender Vorsitzender)
- Frau Ingrid Nemetschek
- Herr Dr. Ralf Nemetschek
- Herr Alexander Nemetschek  
(seit 29.09.1998)
- Prof. Dr. Clemens Jochum  
(seit 29.09.1998)

**Vorstand**

- Herr Prof. Dipl.-Ing. Georg Nemetschek (Vorsitzender)
- Herr Jürgen Bürtsch  
(seit 29.09.1998)
- Herr Uwe Wassermann  
(seit 29.09.1998)
- Herr Gerhard Weiß  
(seit 29.09.1998)

**Gesamtbezüge des Vorstands und des Aufsichtsrats**

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 1998 betragen insgesamt 2.178.902,00 DM. Die Vergütungen für die Ausichtsratsmitglieder belaufen sich auf DM 225.000,00.

Da die Zustimmung der ordentlichen Hauptversammlung am 29.09.98 notwendig war, wurde im Geschäftsjahr die Vergütung für den Zeitraum 21.08.1997 bis zum 31.12.1998 berücksichtigt.

München, 05. Februar 1999

Nemetschek Aktiengesellschaft

Prof. Dipl.-Ing.  
Georg Nemetschek  
Vorstandsvorsitzender

# Entwicklung des Anlagevermögens Konzern

## Entwicklung der Anschaffungs-/Herstellungskosten

	Stand 01.01.1998 DM	Kurs- Differenzen DM	Übernommene Zugänge DM	Zugänge/Um- gliederungen DM	Abgänge DM	Stand 31.12.1998 DM
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>						
1. Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	33.151.637,79	-798,76	11.302.620,59	1.803.582,52	29.185.067,82	17.071.974,32
2. Firmenwert	7.950.204,84	0,00	302.217,00	21.585.667,66	0,00	29.838.089,50
3. Geleistete Anzahlungen	0,00	0,00	0,00	1.262.894,00	0,00	1.262.894,00
	<b>41.101.842,63</b>	<b>-798,76</b>	<b>11.604.837,59</b>	<b>24.652.144,18</b>	<b>29.185.067,82</b>	<b>48.172.957,82</b>
<b>I. Sachanlagen</b>						
1. Grundstücke und Bauten	0,00	0,00	2.089.283,00	0,00	0,00	2.089.283,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	18.605.771,17	-11.439,28	1.599.602,72	5.586.018,17	5.648.413,26	20.131.539,52
	<b>18.605.771,17</b>	<b>-11.439,28</b>	<b>3.688.885,72</b>	<b>5.586.018,17</b>	<b>5.648.413,26</b>	<b>22.220.822,52</b>
<b>II. Finanzanlagen</b>						
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	2.750.000,00	0,00	0,00	146.800,00	0,00	2.896.800,00
2. Beteiligungen	221.717,00	0,00	10.000,00	3.350.323,03	0,00	3.582.040,03
	<b>2.971.717,00</b>	<b>0,00</b>	<b>10.000,00</b>	<b>3.497.123,03</b>	<b>0,00</b>	<b>6.478.840,03</b>
	<b>62.679.330,80</b>	<b>-12.238,04</b>	<b>15.303.723,31</b>	<b>33.735.285,38</b>	<b>34.833.481,08</b>	<b>76.872.620,37</b>

### Entwicklung der aufgelaufenen Abschreibungen

### Restbuchwerte

Stand 01.01.1998	Kurs- Differenzen DM	Übernommene Abschreibungen DM	Abschreibungen DM	Abgänge DM	Stand 31.12.1998	Stand 31.12.1998	Stand 31.12.1997
30.707.388,11	-962,23	15.573,36	1.113.101,76	29.185.007,82	2.650.093,18	14.421.881,14	2.444.249,68
2.517.000,00	379,99	0,00	1.024.680,00	0,00	3.542.059,99	26.296.029,51	5.433.204,84
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.262.894,00	0,00
33.224.388,11	-582,24	15.573,36	2.137.781,76	29.185.007,82	6.192.153,17	41.980.804,65	7.877.454,52
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.089.283,00	0,00
13.958.801,61	32.240,02	281.280,22	3.374.410,80	5.224.655,83	12.422.076,82	7.709.462,70	4.646.969,56
13.958.801,61	32.240,02	281.280,22	3.374.410,80	5.224.655,83	12.422.076,82	9.798.745,70	4.646.969,56
2.650.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.650.000,00	246.800,00	100.000,00
145.017,00	0,00	0,00	0,00	-145.017,00	0,00	3.582.040,03	76.700,00
2.795.017,00	0,00	0,00	0,00	-145.017,00	2.650.000,00	3.828.840,03	176.700,00
9.978.206,72	31.657,78	296.853,58	5.512.192,56	34.264.646,65	21.264.229,99	55.608.390,38	12.701.124,08

# Konzern - Lagebericht Nemetschek Aktiengesellschaft

**zum 31.12.1998**

Die Nemetschek AG liefert Consulting, Informations- und Kommunikationstechnologie für den Prozeß des Planens, Bauens und Nutzens von Objekten. Mit ihren Lösungen werden Bauwerke verwirklicht – von der ersten Idee im Entwurf über die Planung bis zur Realisierung. Die Nutzung, Verwaltung und Instandhaltung von Immobilien steuern Systeme für Facility und Immobilien Management des Unternehmens.

Mit ihren international ausgerichteten Produkten, Unternehmens- und Vertriebsstrukturen ist die Nemetschek AG einer der Marktführer in Deutschland und Europa.

Vertrieb und Service in Deutschland erfolgen über eigene Niederlassungen in München, Ratingen, Berlin, Stuttgart, Kleinostheim, Weimar, Hamburg, Hannover, Augsburg, Regensburg, Dortmund, Karlsruhe, Mannheim und Dresden und mit mehr als 100 System- und Vertriebspartnern.

Im Ausland verfügt das Unternehmen über eigenständige Tochtergesellschaften in Österreich, Italien, Frankreich, Schweiz, Spanien, Tschechien, Polen, der Slowakischen Republik, Kroatien, Rußland und Bulgarien. Weitere 100 Vertriebspartner arbeiten mit dem Unternehmen im internationalen Bereich zusammen.

Das Wirtschaftswachstum in 1998 hatte auf die Bautätigkeit in Deutschland keinen positiven Einfluß. Trotzdem ist es gelungen, einen Umsatzzuwachs von über 30 % zu erzielen.

Auf Grund erheblicher finanzieller Investitionen – insbesondere in Mitarbeiter und Marketing – konnte das Unternehmen durch steigende Stückzahlen, das Angebot neuer Produkte und Dienstleistungen sowie durch die fortschreitende Internationalisierung seiner Geschäftstätigkeit die Marktstellung stark ausbauen. Wesentlich dazu beigetragen haben die Kerngeschäftsfelder Architektur, Ingenieurbau sowie Hardware & Service, aber auch das Aufbaugeschäftsfeld Facility und Immobilien Management.

Durch eine massive Steigerung im internationalen Bereich konnte der Konzern knapp 28 % des Gesamtumsatzes im Ausland erzielen.

Verstärkte Aufwendungen in Entwicklung, Marketing und Vertrieb führten zu einem Anstieg der betrieblichen Aufwendungen um 25 %. Damit konnte die Steigerung deutlich unter dem Umsatzwachstum gehalten werden, so daß sich das Betriebsergebnis um über 50 % gegenüber Vorjahr erhöhte. Das Betriebsergebnis liegt nunmehr bei 11 % der Umsatzerlöse.

Zur Erreichung des strategischen Ziels, die Markt- und Technologieführerschaft in allen Geschäftsfeldern in Deutschland und Europa weiter auszubauen, wurden finanzielle Mittel in Höhe von 40 Mio. DM für den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen aufgebracht. Dabei wurden 1998 mehrheitliche Beteiligungen an den Firmen SpeedWare GmbH, Velbert, IBD GmbH, Karlsruhe, Glaser – isb cad – GmbH, Wennigsen,

Friedrich + Lochner GmbH,  
Stuttgart, SpeedWare GmbH,  
Wendelstein, Nemetschek Fides  
& Partner, Schweiz sowie  
Minderheitsbeteiligungen an  
den Firmen DOCUNET AG,  
Germering und CREIS GmbH,  
Seebrück, erworben.

Zusätzlich wurden die Rechte  
an den Softwareprodukten  
X-World und AutoFM erworben.  
Mit der Übernahme des Kunden-  
stammes des Vertriebspartners  
Bürotechnik Sommerfeld,  
Norderstedt, konnte die Basis für  
die Gründung einer eigenen  
Niederlassung Hamburg gelegt  
werden.

In den sonstigen Vermögens-  
gegenständen sind die erwor-  
benen Rechte für das Software-  
produkt X-World enthalten, da in  
1999 eine Übertragung auf die  
Speedware GmbH, Wendelstein  
vorgesehen ist.

Der auffallend hohe Anstieg in  
den Verbindlichkeiten ist auf die  
in 1998 durchgeföhrten  
Akquisitionen zurückzuföhren.

Die Zahlung der Kaufpreise hat  
im wesentlichen in 1999 zu  
erfolgen. Die Finanzierung erfolgt  
über Eigenmittel sowie über  
Geldaufnahme am Kapitalmarkt.

Auf Grund erhöhter Investitionen  
insbesondere in 1998 in den  
Markt geht das Unternehmen  
auch in 1999 von einem  
verstärkten Wachstum in Ertrag  
und Umsatz aus.

Dies wird erreicht durch den  
Ausbau der Marktstellung in den  
Kerngeschäftsfeldern Architektur,  
Ingenieurbau, Bausysteme,  
Hardware & Service und den  
beschleunigten Ausbau der  
Geschäftsfelder Facility &  
Immobilien Management sowie  
Electronic Document Manage-  
ment. Das neue Geschäftsfeld  
Bausysteme wird im Jahr 1999  
auch die Bauindustrie und das  
Baugewerbe mit Informations-  
technologie beliefern.

Daneben wird die Internationali-  
sierung des Unternehmens stark  
vorangetrieben werden.

**Vorgänge von besonderer  
Bedeutung nach Abschluß des  
Geschäftsjahres:**

Es ist vorgesehen, die  
Nemetschek AG in 1999 an die  
Börse – Neuer Markt – zu  
bringen, verbunden mit einer  
Kapitalerhöhung von 20 %.

München, den 12. Februar 1999



Prof. Georg Nemetschek

## *Bestätigungsvermerk*

# Abschließendes Prüfungsergebnis & Bestätigungsvermerk

Dem vorstehenden Konzernabschluß der Nemetschek Aktiengesellschaft, München, zum 31. Dezember 1998 und dem beigefügten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 1998 erteilen wir den folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk:

"Der Konzernabschluß entspricht nach unserer pflichtgemäßen Prüfung den gesetzlichen Vorschriften. Der Konzernabschluß vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht 1998 steht im Einklang mit dem Konzernabschluß."

Arthur Andersen  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft mbH

Isele  
Wirtschaftsprüfer

Moser  
Wirtschaftsprüfer

München, den 12. Februar 1999

# Jahresabschluß

**der Nemetschek AG  
zum 31. Dezember 1998**

## *Inhaltsverzeichnis*

74	Bilanz AG
76	Gewinn- und Verlustrechnung AG



# Bilanz AG

zum 31.12.1998 und zum 31.12.1997

Aktiva	31.12.1998 DM	31.12.1997 DM
<b>A. Anlagevermögen</b>		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	2.324.389,59	1.173.101,00
2. Firmenwert	595.205,00	0,00
3. Geleistete Anzahlungen	1.262.894,00	0,00
	4.182.488,59	1.173.101,00
II. Sachanlagen		
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.600.419,49	1.885.784,00
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	37.200.797,94	5.568.455,06
2. Beteiligungen	3.572.040,03	221.717,00
	40.772.837,97	5.790.172,06
<b>Gesamt Anlagevermögen</b>	<b>48.555.746,05</b>	<b>8.849.057,06</b>
<b>B. Umlaufvermögen</b>		
I. Vorräte		
Waren	1.365.200,00	958.700,00
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	27.959.205,86	24.853.264,73
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	5.105.733,26	4.951.385,24
3. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	0,00	523.904,36
4. Sonstige Vermögensgegenstände	6.865.395,07	992.585,35
	34.930.334,19	31.321.139,68
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	9.616.884,94	11.617.152,44
<b>Gesamt Umlaufvermögen</b>	<b>50.912.419,13</b>	<b>43.896.992,12</b>
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	620.663,36	45.843,00
	<b>100.088.828,54</b>	<b>52.791.892,18</b>

<b>Passiva</b>	<b>31.12.1998</b> DM	<b>31.12.1997</b> DM
<b>A. Eigenkapital</b>		
I. Gezeichnetes Kapital	15.000.000,00	5.000.000,00
II. Kapitalrücklage	1.497.165,00	3.810.541,57
III. Gewinnrücklage		
Gesetzliche Rücklage	2.835,00	0,00
IV. Bilanzgewinn	7.092.253,38	11.252.457,10
<b>Gesamt Eigenkapital</b>	<b>23.592.253,38</b>	<b>20.062.998,67</b>
<b>B. Rückstellungen</b>		
1. Rückstellungen für Pensionen	866.458,00	899.270,00
2. Steuerrückstellungen	338.128,51	2.060.527,54
3. Sonstige Rückstellungen	9.818.500,00	10.340.400,00
<b>Gesamt Rückstellungen</b>	<b>11.023.086,51</b>	<b>13.300.197,54</b>
<b>C. Verbindlichkeiten</b>		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.912.689,61	3.168.048,68
2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	1.944.230,36	164.065,39
3. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	30.964,91	0,00
4. Sonstige Verbindlichkeiten	43.576.603,77	5.276.581,90
<b>Gesamt Verbindlichkeiten</b>	<b>51.464.488,65</b>	<b>8.608.695,97</b>
<b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>	14.009.000,00	10.820.000,00
	<b>100.088.828,54</b>	<b>52.791.892,18</b>
<b>Eventualverbindlichkeiten</b>		
Bürgschaft	1.800.000,00	365.000,00

# Gewinn- und Verlustrechnung AG

für die Zeit vom 1.1 bis 31.12.1998 und 1.1. bis 31.12.1997

	1998 DM	1997 DM
1. Umsatzerlöse	121.927.910,92	94.186.129,87
2. Sonstige betriebliche Erträge	1.989.589,81	1.677.606,87
<b>Betriebliche Erträge</b>	<b>123.917.500,73</b>	<b>95.863.736,74</b>
3. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für bezogene Waren	-17.351.629,60	-13.126.603,13
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-1.558.341,63	-724.855,99
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-40.714.267,93	-33.337.169,68
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-6.532.591,53	-5.399.283,05
- davon für Altersversorgung:		
DM 0,00 (Vorjahr: TDM 301)		
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-3.004.189,54	-1.924.564,31
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-36.840.900,45	-27.611.666,74
<b>Betriebliche Aufwendungen</b>	<b>-106.001.920,68</b>	<b>-82.124.142,90</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>17.915.580,05</b>	<b>13.739.593,84</b>
7. Erträge aus Beteiligungen	0,00	74.293,00
- davon aus verbundenen Unternehmen:		
DM 0,00 (Vorjahr: TDM 74)		
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	782.838,92	1.135.747,63
- davon aus verbundenen Unternehmen:		
DM 147.875,80 (Vorjahr: TDM 307)		
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen	0,00	-2.481.998,00
10. Aufwendungen aus Verlustübernahme	-2.602.933,05	0,00
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-614.663,54	-554.291,15
<b>12. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>15.480.822,38</b>	<b>11.913.345,32</b>

	<b>1998</b> DM	1997 DM
13. Außerordentlicher Aufwand	-783.266,67	0,00
<b>14. Außerordentliches Ergebnis</b>	<b>-783.266,67</b>	<b>0,00</b>
15. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-7.646.529,87	-2.886.737,32
16. Sonstige Steuern	-18.936,13	-97.438,18
<b>17. Jahresüberschuß</b>	<b>7.032.089,71</b>	<b>8.929.169,82</b>
18. Gewinn-/Verlustvortrag aus dem Vorjahr	62.998,67	2.323.287,28
19. Einstellung in die gesetzliche Rücklage	-2.835,00	0,00
<b>20. Bilanzgewinn</b>	<b>7.092.253,38</b>	<b>11.252.457,10</b>

# Das Management

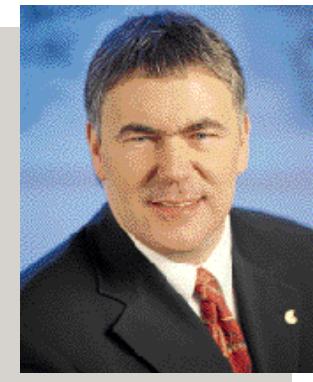
## Der Vorstand der Nemetschek AG



*Prof. Georg Nemetschek  
Vorsitzender des Vorstands*



*Jürgen Bürtsch  
Kerngeschäftsfelder*



*Uwe Wassermann  
Marketing & Vertrieb*



*Gerhard Weiß  
Finanzen & Administration*

## Die Geschäftsleitung der Nemetschek AG

### Geschäftsfelder:

#### Architektur

Jürgen Bürtsch

#### Ingenieurbau

Gunther Wildermuth

#### Bausysteme

Dr. Wolfgang Ehlert

#### Hardware & Services

Jörg Fischer

#### Facility & Immobilien

#### Management

Andreas Spechtler

#### Electronic Document

#### Management

Thomas Bachmaier

#### Future Technology

Boris Nalbach



### Unternehmensbereiche:

#### Forschung & Entwicklung

Thomas Bachmaier

#### Marketing

Louise F. Morgan

#### Vertrieb Deutschland

Stefan Murr

#### Vertrieb International

Volker Grimmeißen

#### Vertrieb Osteuropa

Gabor Takacz

## **Impressum**

© Copyright 1999  
Nemetschek AG, München  
Konzeption und Redaktion:  
Hildegard Wänger, Nemetschek AG  
Design und Layout:  
Atelier 59, München  
Lithographie: F.R. Kreyssig,  
GPS, München  
Druck: Emil Biehl und Söhne,  
München

## **Bildnachweis**

Mission:  
Contur, Düsseldorf  
Architektur:  
Stefan Müller-Naumann, München  
Mirko Hertel, Stollberg  
Angelo Kaunat, Graz  
Ingenieurbau:  
Volker Dennebier, Köln  
Köln Touristik, Rudolf, R. Barten  
Bausysteme:  
Eichholz GmbH,  
Lauda-Königshofen  
Facility Management:  
Carl Zeiss, Oberkochen



Nemetschek AG  
Riedenburger Straße 2  
81677 München

Zentrale:  
Tel. 089 - 9 27 93-0  
Fax 089 - 9 27 93-200

Internet:  
[www.nemetschek.de](http://www.nemetschek.de)

# Historie



	1999	Initial Public Offering am Neuen Markt
Rußland, Bulgarien Kroatien	1998	Akquisition von 7 Unternehmen, 2 Softwareprodukten Minderheitsbeteiligung an 2 Unternehmen  Eröffnung einer Entwicklungstochtergesellschaft in Bulgarien
		Eintritt in das Immobilien Management
		Eintritt in den Bereich Bausysteme
Polen	1997	Eintritt in das Electronic Document Management  O.P.E.N.® als neue Grundlage der IT beim Planen, Bauen und Nutzen
		Erste Akquisitionen: acadGraph GmbH, Ainedtergruppe
Tschechische Republik	1996	Ausrichtung als Lösungsanbieter
Schweiz, Spanien	1995	Entwicklung aller Produkte auf Windows
Österreich	1994	Projekt Future: Zukunftssysteme auf völlig neuer IT-Grundlage
Italien	1993	Einstieg in das Facility Management
Slowakei, Frankreich	1992	Nemetschek goes Europe  Aufbau einer Entwicklungstochtergesellschaft in der Slowakei
	1980	Vertrieb der ersten Gesamtlösung für CAD
	1977	Vertrieb der ersten Softwareprodukte für Tragwerksplanung
München	1963	Gründung eines Ingenieurbüros für das Bauwesen