



NEMETSCHKE GROUP

Building Software –
Empowering The
Entire AEC Lifecycle

JAHRESABSCHLUSS (HGB)
NEMETSCHKE SE **2018**

Einzelabschluss Nemetschek SE

4	Lagebericht
50	Bilanz Nemetschek SE
52	Gewinn-und-Verlust-Rechnung Nemetschek SE
54	Anhang Nemetschek SE
54	Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
55	Erläuterungen zur Bilanz
58	Erläuterungen zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung
59	Andere Angaben
62	Aufsichtsrat
63	Vorstand
64	Entwicklung des Anlagevermögens der Nemetschek SE
66	Versicherung der Mitglieder des vertretungsberechtigten Organs
66	Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers
70	Impressum

Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2018

Über diesen Bericht

Der Lagebericht der Nemetschek SE und der Konzernlagebericht für das Jahr 2018 wurden zusammengefasst. Weitere Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts sind der Vergütungsbericht und die Erklärung zur Unternehmensführung. Der zum 31. Dezember 2018 von Nemetschek erstellte Konzernabschluss erfüllt die am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) und ergänzend die deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in Verbindung mit dem deutschen Rechnungslegungsstandard.

1 Grundlagen des Konzerns

1.1 Geschäftsmodell des Konzerns

Organisation

Die Nemetschek Group, bestehend aus der Nemetschek SE und ihren operativen Tochtergesellschaften, ist ein weltweit führender Softwarehersteller für die AEC-Industrie (Architecture, Engineering, Construction). Hinzu kommen Lösungen für die Media- und Entertainment-Branche. Das 1963 von Prof. Georg Nemetschek gegründete Unternehmen bietet Softwarelösungen für den kompletten Workflow von Gebäuden und Infrastrukturprojekten über deren gesamten Lebenszyklus an:

- » 3D-Planung und Visualisierung eines Objekts einschließlich der Kalkulation der Faktoren Zeit (4D) und Kosten (5D) für den Bauprozess
- » Ausschreibung, Vergabe und Beauftragung sowie baubetriebliches Rechnungswesen
- » Kollaboration der beteiligten Auftragnehmer, Dokumentation, Datenmanagement sowie Qualitätskontrolle
- » Management, Verwaltung, Nutzung, Modernisierung und Renovierung der Objekte

Die Organisationsstruktur der Nemetschek Group ist mittelständisch geprägt. Zahlreiche kleine und mittlere Unternehmen haben Deutschland in vielen Disziplinen und über Generationen hinweg zum weltweiten Zentrum für Technik und Innovation gemacht. Ihre Kennzeichen sind eine starke Innovationsorientierung, Agilität und Kundennähe. Auf diese Weise gelingt es ihnen in vielen Fällen, in einer komplexen Disziplin weltweit führend zu sein.

Die Nemetschek Group folgt genau diesem Konzept. Deshalb ist die Nemetschek SE mit Sitz in München als strategische Holdinggesellschaft organisiert, die mit 16 Marken am Markt vertreten ist. Als Marken werden Tochtergesellschaften der Nemetschek SE verstanden, an denen ein Anteil von zumeist 100 % gehalten wird.

Die Nemetschek SE übernimmt die zentralen Funktionen für Corporate Finance und Controlling, Risikomanagement, Investor Relations und Unternehmenskommunikation, Market Research & Development, Mergers & Acquisitions, strategische Unternehmensplanung, Human Resources, IT sowie Corporate Audit und Compliance.

Die Berichtsstruktur der Holding umfasst die vier Segmente Planen, Bauen, Nutzen und Media & Entertainment, denen die 16 Marken zugeordnet sind. Die Marken treten als eigenständig agierende Unternehmen am Markt auf. Dadurch können sie schnell auf Kundenanforderungen und -wünsche, Marktentwicklungen, Trends und sich ändernde Rahmenbedingungen reagieren. Jede der Marken ist in ihrer Disziplin weltweit führend und kennt die speziellen Marktgegebenheiten und die Bedürfnisse ihrer Kunden besser als Mitbewerber, die oftmals eine Komplettlösung für gleich mehrere Disziplinen und Kundenbedürfnisse anbieten. Viele der Marken haben bei der digitalen Arbeitsmethode Building Information Modeling (BIM) Pionierarbeit für ihr Fachgebiet geleistet. Gleichzeitig bewegen sich die Marken in einem mit der Holding abgestimmten strategischen Korridor. Zusätzlich ermöglicht die Holding den Austausch zwischen den Marken und initiiert strategische Projekte, die mehrere Marken einschließen. Auf diese Weise werden Synergien im Portfolio geschaffen, was die Attraktivität des Angebots für Kunden noch weiter erhöht. Eine hohe Steuerungseffizienz ist durch ein kontinuierliches Reporting an die Holding und einen stetigen Dialog gewährleistet.

Die komplette Übersicht der rechtlichen und wirtschaftlichen Unternehmensstruktur ist im Anhang auf Seite 55 aufgelistet.

Geschäftstätigkeit

Die 16 Marken der Nemetschek Group bieten ein breites Portfolio von grafischen, analytischen und kaufmännischen Lösungen für einen verbesserten Workflow im Bau- und Infrastrukturmarkt. Zu den Kunden zählen Architektur- und Designbüros aller Größenordnungen, Tragwerksplaner, Ingenieure aller Fachrichtungen, Planungs- und Dienstleistungsunternehmen, Bau- und Bauzulieferunternehmen, Prozesssteuerer, Generalverwalter, Hausverwaltungen sowie Gebäude- und Facility-Manager.

Die Vision der Nemetschek SE ist es, Softwarelösungen für den Bau von sicheren, modernen sowie ökologisch und technisch anspruchsvollen Gebäuden und Infrastruktureinrichtungen zu bieten, die die Lebensqualität der Menschen nachhaltig verbessern und damit einen Beitrag für die Entwicklung des Gemeinwesens leisten. Um dies zu erreichen, stellt Nemetschek seinen Kunden zukunftsweisende Technologien zur Verfügung, die die vollständige Digitalisierung des Planungs-, Bau- und Nutzungsprozesses ermöglichen. Die Nemetschek Group ist der einzige Anbieter weltweit, der Lösungen entlang des kompletten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten anbietet.

Zentrales Thema im Planungs-, Bau- und Verwaltungsprozess von Gebäuden ist das sogenannte Building Information Modeling (BIM), ein Begriff, der für die Digitalisierung in der Bauindustrie steht. Mittels BIM werden alle gestalterischen, qualitativen, zeitlichen und wirtschaftlichen Vorgaben und Daten digital erfasst und vernetzt. Auf diese Weise entsteht ein virtuelles, dreidimensionales Gebäudemodell. Bereits in der Simulation kommen Zeit- und Kostenplanung als vierte und fünfte Dimension hinzu. BIM ermöglicht eine effiziente und transparente Zusammenarbeit und einen verbesserten Workflow aller Projektbeteiligten über den gesamten Prozess des Planens, Bauens und Nutzens einer Immobilie oder eines Infrastrukturprojekts hinweg. Mit BIM wird erst virtuell und dann real gebaut, um bereits vor dem eigentlichen Bauprozess Planungsfehler zu identifizieren und zu korrigieren.

Als Pionier für BIM verfolgt die Nemetschek Group diesen ganzheitlichen Denkansatz bereits seit mehr als 30 Jahren. Nemetschek steht dabei für einen offenen Standard (Open BIM), der ermöglicht, dass jede Software aus der Nemetschek Group mit jeder anderen Software, auch von direkten Wettbewerbern, über offene Daten- und

Kommunikationsschnittstellen kommunizieren kann. Dadurch wird der nahtlose Übergang aller gebäuderelevanten Informationen, Daten und digitalen Modelle durch alle Instanzen der Entstehung und des Betriebs von Bauwerken ermöglicht und dokumentiert.

Mit ihren Open-BIM-Softwarelösungen erhöht die Nemetschek Group die Qualität im Bauprozess und verbessert den Workflow und die Zusammenarbeit aller am Bauprozess Beteiligten. Die Projektarbeit wird in der Konsequenz effizienter und führt zu einer hohen Kosten- und Terminalsicherheit. Damit legen die Lösungen der Nemetschek Group den Grundstein für eine integrierte und offene Planung, Realisierung und Verwaltung in der AEC-Industrie. Die Konsequenz sind – teilweise erhebliche – Effizienzsteigerungen im Bauprozess.

Segmente

Die Nemetschek Group gliedert ihre Aktivitäten in die vier Segmente Planen, Bauen, Nutzen und Media & Entertainment. Diese Segmente dienen der Nemetschek Group als Steuerungsgrößen. Die 16 Marken unter dem Dach der Nemetschek Group verteilen sich wie folgt:

ARCHITECTURE | ENGINEERING | CONSTRUCTION (AEC)

PLANEN			BAUEN		NUTZEN	MEDIA & ENTERTAINMENT
ALLPLAN	GRAPHISOFT	PRECAST SOFTWARE engineering	NEVARIS	SOLIBRI	CREM SOLUTIONS	MAXON
VECTORWORKS	SCIA	dRofus	BLUEBEAM	SDS/2	SPACEWELL	
DATA DESIGN SYSTEM	FRILO	RISA				

Segment Planen

Mit den Lösungen der Nemetschek Group für das Segment Planen können Kunden von der frühesten Planungs- und Entwurfsphase bis zur Werk- und Bauplanung kreativ, detailgetreu und mit Präzision und Genauigkeit ihre Aufgaben verwirklichen. Das Portfolio umfasst insbesondere Open-BIM-Lösungen für Computer-Aided Design (CAD) und Computer-Aided Engineering (CAE), die in der 2D- und 3D-Planung und Visualisierung von Gebäuden weltweit Standards setzen. Hinzu kommen BIM-basierte Planungs- und Datenmanagement-Tools. Zu den Kunden zählen unter anderem Architekten, Designer, Ingenieure aller Fachrichtungen, Tragwerksplaner, Fach- und Landschaftsplaner sowie Bauherren und Generalunternehmer.

Während Graphisoft und Vectorworks insbesondere Architekten und Designer adressieren, fokussieren sich die Marken Data Design System, Frilo, Precast Software Engineering, RISA und SCIA vor allem auf den Ingenieurbau. Allplan zählt neben Architekten auch Ingenieure zum Kundenkreis. dRofus adressiert insbesondere öffentliche und private Bauherren, Planer, Bauingenieure und Generalunternehmer.

Segment Bauen

Im Segment Bauen bietet die Nemetschek Group über die Marke Nevaris ganzheitliche BIM-5D-Gesamtlösungen, die den Bogen von Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung über Kalkulation und Zeitplanung bis hin zu Kostenrechnung und Kostenermittlung spannen. Dazu zählen auch kaufmännische ERP-Lösungen für das baubetriebliche Rechnungswesen. Hinzu kommen die von der Marke Bluebeam angebotenen, PDF-basierten Workflowlösungen für digitale Arbeitsprozesse, Kollaboration und Dokumentation. Zudem bietet die Nemetschek Group mit ihrer Marke Solibri Lösungen zur BIM-Qualitätssicherung und -kontrolle sowie über die Marke SDS/2 BIM-3D-Software für Stahlkonstruktionen.

Im Segment Bauen adressieren die Nemetschek Marken neben Bauunternehmen, -trägern und -zulieferern auch Generalunternehmer sowie Planungsbüros, Architekten und Bauingenieure.

Segment Nutzen

Im Segment Nutzen deckt Nemetschek über die Marke Crem Solutions das kaufmännische Immobilienmanagement ab. Mit der Übernahme der Marke Spacewell (ehemals: FASEAS/MCS Solutions Gruppe) Ende August 2018 hat die Nemetschek Group

ihre Kompetenz in diesem Segment erheblich erweitert. Spacewell bietet modulare und integrierte Softwarelösungen für das Immobilien-, Facility- und Arbeitsplatzmanagement an (IWMS, Integrated Workplace Management System). Darüber hinaus hat Spacewell die intelligente Smart-Building-Plattform COBUNDU™ entwickelt, die Internet-of-Things(IoT)-Sensoren und Big-Data-Analysen nutzt, um die Produktivität und Effizienz für Gebäudeverwalter zu optimieren.

Die Kunden stammen aus allen Bereichen der Immobilienverwaltung, darunter Facility-Manager, Banken, Versicherungen und global agierende Immobilienunternehmen.

Segment Media & Entertainment

Architekten und Ingenieure, Designer und insbesondere die Media&Entertainment-Industrie nutzen die Lösungen der Marke

Maxon für Rendering (visuelle Darstellung eines Modells), 3D-Modellierungen, Animationen oder visuelle Effekte.

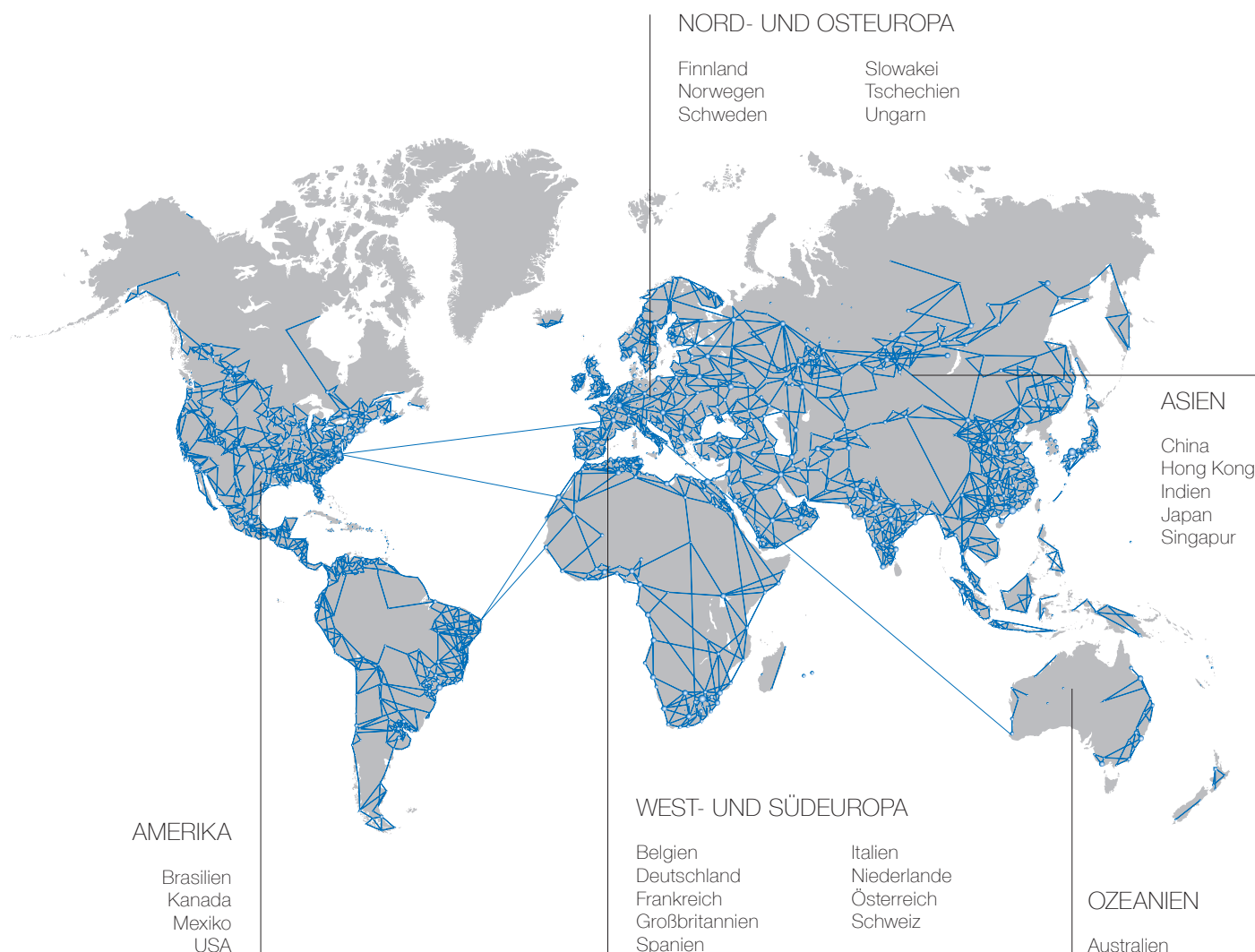
Die Softwarelösungen werden weltweit in zahlreichen Produktionen aus den Bereichen Film, Fernsehen, Werbung, Videospiele sowie bei der Visualisierung von Architektur, in der Medizin, im Produktdesign oder bei Infografiken eingesetzt.

Alle Kennzahlen zu den vier Segmenten sind unter Punkt 3.3 zu finden.

Standorte

Die Nemetschek SE hat ihren Hauptsitz in München. 16 Marken des Konzerns sind weltweit an 82 Standorten vertreten. Die Lösungen der Nemetschek Group werden rund um den Globus vertrieben und kommen bei mehr als 5 Mio. Nutzern zum Einsatz.

NEMETSCHKE SE STANDORTE WELTWEIT



Treiber, Markt und Wettbewerb

Wachstumstreiber*

Die Baubranche ist geprägt durch die wachsende Weltbevölkerung, die zunehmende Urbanisierung und die deshalb steigende Nachfrage nach Wohnraum. Das weltweit wachsende Bauvolumen in den vergangenen Jahren sowie die Tatsache, dass mehr als 40 % des weltweiten Energieverbrauchs in Gebäuden erfolgt, zeigen die Wichtigkeit dieser Branche. Allerdings liegt die Baubranche in Bezug auf die Digitalisierung weit hinter anderen Industrien. Bei der Digitalisierung spielen die Ausgaben für IT und Software eine wichtige Rolle. Mit etwas mehr als 1 % des Umsatzes sind die IT-Ausgaben in der Bauindustrie im Vergleich zu anderen Branchen, die im Durchschnitt 3,3 % ihrer Umsätze investieren, nach wie vor gering. Angesichts der wachsenden Anforderungen an Effizienz und Ökologie in der Bauwirtschaft ergibt sich ein enormes Aufhol- und Entwicklungspotenzial für die Branche. Für Nemetschek bedeutet dies ein hohes Marktpotenzial. So wird erwartet, dass die IT-Ausgaben in der Baubranche in den nächsten Jahren deutlich steigen werden.

Ein optimiertes Zusammenspiel aller Prozesse durch konsequente Digitalisierung bietet der Branche perspektivisch mehr als 20 % Potenzial in puncto Effizienz durch Bauzeitverkürzungen, Qualitätsverbesserungen und Kosteneinsparungen. Dabei kann man große Teile dieser Transformation mit bereits bestehenden Technologien schon heute effizient umsetzen – dank der weltweit führenden Building-Information-Modeling(BIM)-Methode.

Prominente Großprojekte wie die Elbphilharmonie in Hamburg oder das Olympiastadion in Montreal, bei denen Kosten- und Zeitrahmen teilweise erheblich überschritten wurden, zeigen, dass die digitale Arbeitsweise (BIM) im Bauprozess immer wichtiger wird.

Die Nemetschek Group profitiert in ihren drei Kernsegmenten der AEC-Industrie von gleich mehreren Treibern:

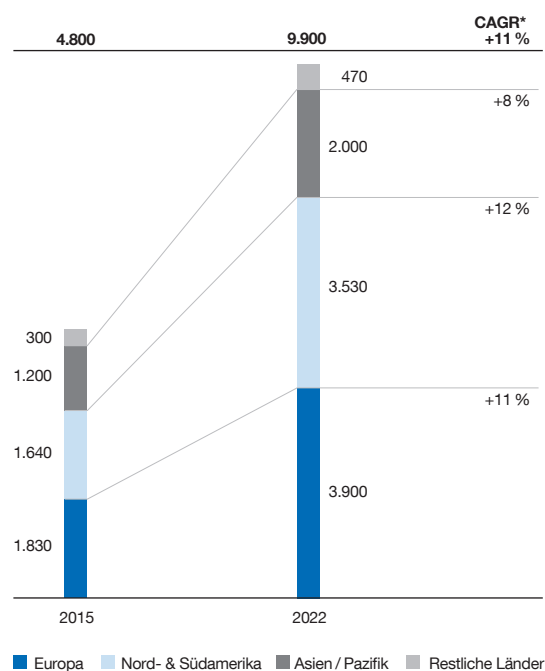
- » Die **Digitalisierung** in der Baubranche liegt rund 15 bis 20 Jahre hinter anderen Industrien wie der Automobil- oder Telekommunikationsindustrie. Aufholeffekte und erhöhte Investitionen in industriespezifische Softwarelösungen, die Prozesse effizienter steuern und somit die Qualität erhöhen und Kosten sowie Zeitaufwand reduzieren, werden immer stärker nachgefragt.
- » **Staatliche Regulierungen**, die die Nutzung von BIM-Software für staatlich finanzierte Bauprojekte fordern, bereiten weltweit den Weg für weiteres Wachstum der Nemetschek Group. Neben den USA sind in Europa vor allem Großbritannien und auch die skandinavischen Länder Vorreiter bei BIM-Regularien und dem Einsatz BIM-fähiger Softwarelösungen. Nemetschek ist Marktführer bei Open-BIM-Lösungen und profitiert von den BIM-Regularien, die auch in anderen Ländern zum Tragen kommen.
- » Der Wandel von **2D-Softwarelösungen zu modellbasierten BIM-3D-Lösungen** wird durch die BIM-Regularien gefordert, um einen modellbasierten Workflow zu ermöglichen. Als 3D-Softwarehersteller stellt dies einen weiteren Treiber für die Marken der Nemetschek Group dar.

Der Wandel im AEC-Markt führt zu einer höheren Nachfrage nach **Kollaborationslösungen** und einem **digitalen Workflow** in den verschiedenen Disziplinen der Segmente Planen, Bauen und Nutzen. Während der Planungs- und Bauprozess modellgetrieben ist, liegt der Schwerpunkt im Segment Nutzen bei datenorientierten Lösungen, da es hier um die Datenqualität und -analyse geht. Alle relevanten Modelle und Daten werden digitalisiert und mittels Kollaborationsplattform über den gesamten Workflow zugänglich gemacht.

Markt und Wettbewerb

Der weltweite AEC-Markt soll von 4,8 Mrd. EUR (2015) auf rund 9,9 Mrd. EUR im Jahr 2022 wachsen, was ein durchschnittliches Wachstum von rund 11 % bedeutet. Dabei profitieren alle Regionen weltweit, wobei Amerika und Europa den Marktstudien zufolge ein stärkeres Wachstum aufweisen dürften. Die Nemetschek Group zählt in dem weltweiten AEC-Markt zu den globalen Top-Anbietern mit einem Weltmarktanteil von rund 10 %.

AEC-SOFTWAREMARKT: ENDNUTZERAUSGABEN IN MIO. EUR



* CAGR: durchschnittliche jährliche Wachstumsrate.
 Quellen: Cambashi BIM Design Observatory und eigene Recherchen.

Die AEC-Branche hat sich in den vergangenen Jahrzehnten zunehmend konsolidiert. An diesem Prozess hat die Nemetschek Group aktiv durch Akquisitionen mitgewirkt. Heute gibt es nur wenige global aufgestellte Anbieter, denen eine Vielzahl kleiner, lokal agierender Unternehmen gegenübersteht.

In allen ihren Segmenten steht die Nemetschek Group mit unterschiedlichen Unternehmen im Wettbewerb.

* Quelle: Deloitte 2016–2017 Global CIO Survey.

1.2 Ziele und Strategie

In der Nemetschek Group ist ein strukturierter und kontinuierlicher Prozess zur Strategieentwicklung etabliert. Der Prozess deckt mehrdimensionale Markt- und Wettbewerbsanalysen mit ab (z. B. entlang von Segmenten, Regionen).

Die strategische Ausrichtung der Gruppe erfolgt anhand von drei USPs (Unique Selling Points):

USP #1: Im Unterschied zu anderen großen Mitbewerbern hat die Nemetschek Group eine einzigartige Marktposition durch ihre klare Fokussierung auf die AEC-Industrie. Die Nemetschek Group ist weltweit das einzige Unternehmen, das sich ausschließlich auf die AEC-Industrie konzentriert und somit den kompletten Workflow im Bau- und Infrastrukturmarkt abdeckt.

USP #2: Die Konzernstruktur mit Marken unter dem Dach einer strategischen Holding ermöglicht den Marken ein hohes Maß an Eigenständigkeit. Sie sind „Experten“ für ihr spezifisches Kundensegment und in ihren jeweiligen Marktsegmenten marktführend. Gleichzeitig profitieren sie von Synergien in der Gruppe in Bezug auf Internationalisierung, Best Practice, Cross- und Co-Selling sowie Entwicklungsaktivitäten. Der Markenansatz sorgt auch dafür, dass Marktveränderungen schnell erfasst, analysiert und bewertet und Kundenwünsche besser und schneller umgesetzt werden können. Nemetschek ist damit ein agiles Unternehmen, das in der Lage ist, sich schnell an veränderte Marktgegebenheiten anzupassen.

USP #3: „Open BIM“. Das klare Bekenntnis zu Open BIM erhöht die Interoperabilität und Kommunikation in Echtzeit mit verschiedensten Professionen. Zudem ist auch die Einbindung von Softwareprogrammen der Wettbewerber möglich, was den Anwenderkreis substanziell erweitert.

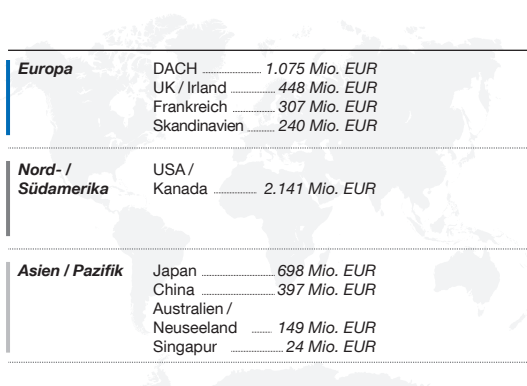
Die wesentlichen strategischen Ziele des Konzerns sind Internationalisierung, Lösungen der nächsten Generation und neue strategische Wachstumsfelder, die sich aufgrund technologischer Trends und Kundenbedürfnisse ergeben. Die Wachstumsstrategie zielt darauf ab, organisch prozentual zweistellig und schneller als der Marktdurchschnitt zu wachsen und dieses Wachstum durch Akquisitionen weiter zu beschleunigen.

Internationalisierung

Bei ihrer Wachstumsstrategie fokussiert sich Nemetschek auf die drei großen Regionen Europa, Nord- und Südamerika sowie Asien. Innerhalb dieser Regionen liegt der Fokus auf jenen Märkten, die aktuell das größte Potenzial bieten. Dazu zählt in Europa die DACH-Region, gefolgt von Großbritannien und Irland sowie Frankreich und den Nordischen Ländern. In Nord- und Südamerika ist der US-Markt zusammen mit Kanada der größte. In der Region Asien/Pazifik lautet die Reihenfolge Japan, China, Singapur und Australien.

Fokusregionen der Nemetschek Group

REGIONEN NACH ENDNUTZERAUSGABEN



Europa	DACH	1.075 Mio. EUR
	UK / Irland	448 Mio. EUR
	Frankreich	307 Mio. EUR
	Skandinavien	240 Mio. EUR
Nord- / Südamerika	USA / Kanada	2.141 Mio. EUR
Asien / Pazifik	Japan	698 Mio. EUR
	China	397 Mio. EUR
	Australien / Neuseeland	149 Mio. EUR
	Singapur	24 Mio. EUR

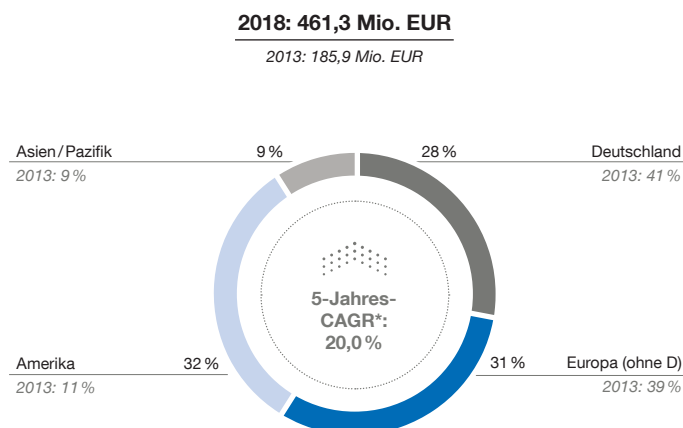
Neben dem Marktpotenzial der jeweiligen Länder hat auch der Stand der BIM-Regularien eine große Bedeutung. In einigen Ländern ist die Nutzung von BIM-Softwarelösungen bereits für staatlich finanzierte Projekte vorgeschrieben, beispielsweise in den USA, in Großbritannien, den nordischen Ländern oder in Japan. Diese Länder bieten Nemetschek sehr gute Rahmenbedingungen.

In den vergangenen Jahren hat die Nemetschek Group kontinuierlich ihre internationale Marktposition ausgebaut und zugleich ihre Stellung in angestammten Absatzmärkten deutlich gestärkt. Im Jahr 2018 wurde bereits mehr als 70 % des Konzernumsatzes außerhalb Deutschlands erwirtschaftet.

Die Marken in den USA und Europa befruchten sich bei ihrer Expansion gegenseitig. Die starke Marktpositionierung der US-Unternehmen erleichtert die Expansion europäischer Nemetschek Marken in Übersee und umgekehrt.

Die USA sind weltweit der größte Einzelmarkt für AEC-Software und mittlerweile auch für die Nemetschek Group der wichtigste Absatzmarkt. Im Zuge der strategischen Positionierung wurde eine Niederlassung der Unternehmensholding in den USA etabliert. Sie unterstützt US-Marken bei ihrer weiteren Expansion in Nordamerika; gleichzeitig erleichtert sie den Markteintritt weiterer Marken aus Europa in den USA. Der Konzern hat sich in diesem wettbewerbsintensiven und stark wachsenden Markt überdurchschnittlich entwickelt. In den letzten fünf Jahren erhöhte sich der Umsatzanteil in Amerika von 11 % (2013) auf mehr als 30 % (2018).

VERÄNDERUNG DES UMSATZANTEILS NACH REGIONEN INNERHALB DER LETZTEN 5 JAHRE



* CAGR: durchschnittliche jährliche Wachstumsrate.

Lösungen der nächsten Generation und Vertriebsansatz

Die Markengesellschaften haben den Anspruch, mit ihren Lösungen Maßstäbe im AEC- und Media-&-Entertainment-Markt zu setzen und Standards zu etablieren. Rund ein Viertel des Konzernumsatzes fließt daher regelmäßig in Forschung und Entwicklung und damit in Neu- und Weiterentwicklungen des Lösungsportfolios. Jede Marke erstellt eine Drei-Jahres-Roadmap, in der die strategischen Produktentwicklungen festgehalten und in regelmäßigen Review-Gesprächen mit dem Vorstand vorgestellt und verifiziert werden.

Der Vertrieb in den Markengesellschaften erfolgt direkt über eigene Vertriebsteam und indirekt über Reseller und Distributionspartner. Beide Vertriebskanäle haben sich bewährt und werden je nach Marktgegebenheiten eingesetzt.

Die Gruppe bietet ihren Kunden eine hohe Flexibilität beim Bezug der Software: Möglich sind ein Lizenzmodell inklusive der Option eines Servicevertrags oder ein Mietmodell (Subscription oder Software-as-a-Service), wobei bei Mietmodellen der Vertrieb auch online erfolgt. Mit Mietmodellen kann sich Nemetschek neue Kundengruppen erschließen, da der Kunde die Software zeitlich flexibel und ohne einmalige Lizenzgebühr nutzen kann. Nemetschek wird auch künftig beide Optionen anbieten, unabhängig davon, ob Kunden einzelne Lösungen nachfragen oder Großprojekte realisieren. Dabei respektiert die Nemetschek Group die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kundengruppen je nach Disziplin und Region.

Die Nemetschek SE setzt zudem auf eine stärkere Zusammenarbeit der Vertriebsteam der jeweiligen Marken, beispielsweise durch ein Key-Account-Management oder Nutzung gemeinsamer Vertriebskanäle (Cross- und Co-Selling-Maßnahmen).

Strategische Initiativen

Neben der starken Kompetenz der einzelnen Marken und deren Weiterentwicklung liegt der strategische Fokus auf markenübergreifenden Entwicklungsprojekten und strategischen Initiativen, die das prozentual zweistellige organische Wachstum der Gruppe sichern sollen.

Ein strategisches Projekt involviert mindestens zwei Marken und ist wesentlich für die strategische Weiterentwicklung der Nemetschek Group (z. B. integrierte Softwarelösungen). Diese Projekte haben im Durchschnitt eine Laufzeit von mehreren Jahren und werden von der Holding mitfinanziert und gesteuert.

Bei den strategischen Initiativen haben sich folgende Fokusthemen herauskristallisiert: Die digitale Transformation in der Bauindustrie und der Weg hin zu einer vernetzten Baustelle gehen einher mit der Verwaltung und Bereitstellung immer größerer Datenmengen für die Planung und Realisierung von Bauwerken und Infrastrukturprojekten und deren durchgängige Workflows. Dazu bedarf es einer Kollaborationsplattform (Common Data Environment, CDE). Im Mittelpunkt der Aktivitäten von Nemetschek steht die Entwicklung einer solchen Plattform für alle am Workflow des Bauprozesses Beteiligten. Ziel ist es, Informationsverluste zu vermeiden und die Zusammenarbeit der unterschiedlichen Disziplinen deutlich effizienter zu gestalten.

Des Weiteren unterstützen markenübergreifende strategische Entwicklungsprojekte das Ziel der Nemetschek Group, verstärkt Großkunden aus den Bereichen Architektur, Ingenieurbauwesen und Generalunternehmen zu adressieren. Durch das Zusammenwachsen von Planung und Ausführung im Bauprozess geht der Trend in der AEC-Industrie hin zu Architektur- oder Ingenieurbauunternehmen sowie Bauunternehmen, die den kompletten Workflow im Bauprozess abdecken. Im Fokus steht vor allem der US-amerikanische Markt, in dem es zahlreiche solcher Großkunden gibt.

Akquisitionen

Die Attraktivität des weltweiten AEC-Marktes, die Markenorganisation der Nemetschek Group, die solide Bilanzstruktur und hohe Cash-Generierung eröffnen dem Konzern gute Akquisitionsmöglichkeiten. Die Identifizierung geeigneter Zielunternehmen in der AEC-Industrie erfolgt zum einen intern und durch die Markengesellschaften selbst, zum anderen über externe Partner und Berater.

Die Zielunternehmen sollen Lücken im Konzernportfolio schließen und die Technologiekompetenz im Workflow von Bauprozessen erweitern bzw. abrunden. Ein weiteres Ziel sind komplementäre Marktanteile in internationalen Märkten. Dabei sind ein starkes Management und ein etabliertes Geschäftsmodell, das im jeweiligen Marktsegment führend ist, wesentliche Parameter bei der Bewertung von Akquisitionskandidaten. Potenzielle Zielunternehmen ergeben sich vor allem aus den internen strategischen Projekten im Bereich Ingenieurbau und Tragwerksplanung, Kollaborationstechnologien und der Erweiterung des Segments Nutzen.

Nach einer erfolgreichen Übernahme lässt die Nemetschek SE die akquirierten Unternehmen mit ihren am Markt etablierten Markennamen bestehen. Gleichzeitig erhalten die Marken klare finanzielle und strategische Zielvorgaben. Zusätzlich begleitet die Holding die Marken bei der Eingliederung in die Segmente und stellt den Kontakt zu anderen Gruppenmarken her, um den Austausch insbesondere bei Forschung und Entwicklung sowie bei Vertrieb und Marketing zu fördern. Die Nemetschek Group hat durch ihre Markenstruktur als strategischer Käufer für potenzielle Unternehmen eine hohe Attraktivität: Nach einem Verkauf ihrer Gesellschaft an die Nemetschek SE können die Unternehmensgründer ihr Unternehmen weiterführen und dadurch den Mitarbeitern ein gewisses Maß an

Sicherheit vermitteln. Gleichzeitig gehören die neuen Marken zu einer finanzstarken internationalen Gruppe und profitieren von möglichen Synergien.

Neben der Akquisition auf Holdingebene sind auch Akquisitionen auf Ebene der Marken möglich. Die Marken können geeignete Zielunternehmen auch direkt identifizieren und akquirieren, sofern die wesentlichen Kriterien wie Erweiterung der Technologie, regionaler Ausbau, Vertriebsstruktur und eine gesunde Bilanz erfüllt sind.

Zusätzlich will sich die Nemetschek Group an innovativen und jungen Unternehmen – sogenannte Inkubatoren – beteiligen, um Zukunftsthemen frühzeitig zu besetzen.

Auch wenn Akquisitionen für die Nemetschek Group eine wichtige Wachstumsoption darstellen, hat sie durch ihre mittlerweile sehr breite Kompetenz entlang des Baulebenszyklus immer die Alternative „make or buy“. Sie muss daher nicht bei Bieterprozessen Preise bieten, die wirtschaftlich nicht zu rechtfertigen sind, da sie dank ihrer Kompetenzen auch intern Lösungen entwickeln kann.

1.3 Unternehmenssteuerung und -führung

Grundlegende Informationen

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Struktur der Nemetschek Group aus Holding und Markengesellschaften liegt in der Verbindung aus Gruppenzugehörigkeit und Synergien auf der einen Seite und Flexibilität und Eigenständigkeit der Marken auf der anderen Seite. Dies führt zu einer hohen Innovationskraft, da die Marken schnell auf Kundenanforderungen und -wünsche reagieren können.

Die strategische und operative Unternehmensführung erfolgt durch den Vorstand der Nemetschek SE und in enger Abstimmung mit dem Aufsichtsrat. Sie umfasst die strategische Positionierung der

Nemetschek Group auf den weltweiten Absatzmärkten sowie ihre mittelfristige Umsatz- und Ertragsplanung. Dabei orientiert sie sich auch am Wettbewerbs- und Marktumfeld.

Die Unternehmenssteuerung erfolgt auf der Ebene der vier berichtspflichtigen Segmente. Aus den strategischen Zielen leiten sich die Vorgaben und Jahresziele für die Segmente sowie für die jeweiligen Markengesellschaften in den Segmenten ab. Diese werden im jährlichen Planungsprozess auf Profitcenter-Ebene mit den Markengesellschaften abgestimmt, von ihnen konkretisiert und mit quantitativen und qualitativen Teilzielen für Marketing, Vertrieb und Entwicklung hinterlegt. Die Abstimmung der Jahresplanung, der Teilziele und der mittelfristigen Planung erfolgt zwischen den Geschäftsführern der jeweiligen Marken sowie dem Vorstand und Aufsichtsrat der Holding.

Unterjährig erfolgt ein monatliches Monitoring der Konzernziele auf der Basis eines konzernweiten Management-Informationssystems mit detailliertem Reporting der Key-Performance-Indikatoren zu Umsatz, Wachstum, Ertrag und Risiken. Diese Indikatoren werden mit Vorjahres- und Plandaten verglichen. Planabweichungen werden auf Monatsbasis zwischen Vorstand und Markengeschäftsführern diskutiert und eventuelle Maßnahmen abgeleitet.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Die wichtigen finanziellen Leistungsindikatoren (Kernsteuerungsgrößen) der Nemetschek Group sind Umsatzerlöse, Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr sowie operatives Ergebnis (EBITDA). Das EBITDA gibt Auskunft über die Profitabilität und enthält alle Bestandteile der Gewinn- und Verlust-Rechnung, die sich auf die operative Leistung beziehen. Ziel ist ein organisches Umsatzwachstum im Konzern von 13 % bis 15 % und eine stabile EBITDA-Marge zwischen 25 % und 27 % des Umsatzes. Aufgrund ihrer Bedeutung für den finanziellen Geschäftserfolg sind die Kernsteuerungsgrößen Umsatz und EBITDA auch ein wesentlicher Bestandteil des Performance-Management-Systems.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN NACH SEGMENTEN

In Mio. EUR	GJ 2018	GJ 2017	GJ 2016	GJ 2015	GJ 2014
Konzernumsatz	461,3	395,6	337,3	285,3	218,5
Planen	273,6	249,2	220,9	198,8	175,1
Bauen	148,0	114,6	87,5	60,1	20,1
Nutzen	13,8	8,1	7,1	6,3	5,3
Media & Entertainment	25,9	23,8	21,8	20,1	18,0
EBITDA	121,3	108,0	88,0	69,5	56,8
Planen	69,5	70,3	63,2	49,5	43,8
Bauen	38,2	26,6	12,8	10,4	4,1
Nutzen	2,5	1,9	1,6	1,3	1,1
Media & Entertainment	11,0	9,2	8,4	8,2	7,8

Eine genaue Erläuterung der Entwicklung der Segmente im Jahr 2018 zum Vorjahr ist unter Punkt 3.3 zu finden.

1.4 Forschung und Entwicklung

Der Erfolg von Nemetschek basiert auf Innovationen. Daher wird dem Bereich Forschung und Entwicklung ein hoher Stellenwert eingeräumt. Rund ein Viertel des Konzernumsatzes fließt daher regelmäßig in Forschung und Entwicklung und damit in Neu- und Weiterentwicklungen des Nemetscheks Lösungsportfolios.

Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten zielen darauf ab, die Innovationskraft des Konzerns im AEC-Markt weiter auszubauen und technologische Trends frühzeitig zu erkennen und zu adressieren. Die Marken der Nemetschek Group sind aufgrund ihrer Kundennähe sehr agil. Die Nähe zum Kunden ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor: Kundenwünsche können schnell umgesetzt werden und tragen auf diese Weise zur Innovationskraft der Marken bei. Ideen und Verbesserungspotenziale werden in Kundengesprächen identifiziert und innerhalb der Marken evaluiert. Der Innovationsprozess ist je nach Marke unterschiedlich, um optimal an das Markenumfeld ausgerichtet zu sein.

Hinzu kommen markenübergreifende Entwicklungsprojekte, um neue Kundensegmente zu adressieren und das Portfolio zu erweitern. Wesentliche strategische und markenübergreifende Themen werden von der Nemetschek SE gesteuert – und in Zusammenarbeit mit den Marken weiterentwickelt. Übergeordnetes Ziel ist die Erschließung neuer Märkte und die Gewinnung neuer Kunden. Im Ausland spielt zudem die Anpassung der Lösungen an nationale Normen und Regularien eine wesentliche Rolle.

Alle Nemetschek Marken, die sich auf die AEC-Märkte fokussieren, steuern mit ihren Lösungen zum Open-BIM-Ansatz bei. Gemeinsam mit Partnern und auch im Rahmen der globalen buildingSMART-Initiative, die die Weiterentwicklung und Standardisierung von offenen Austauschstandards für den Software-unabhängigen Informationsaustausch in BIM-Projekten vorantreibt, engagiert sich Nemetschek intensiv bei der Weiterentwicklung und Implementierung entsprechender Standards, insbesondere der Industry-Foundation-Classes (IFC). IFC ist ein herstellerunabhängiges, frei verfügbares und besonders leistungsfähiges Format für den Austausch von 3D-bauteilorientierten Planungsdaten im Bauwesen. Die Markengesellschaften arbeiten kontinuierlich daran, ihre Schnittstellen für den nahtlosen Austausch mit anderen Open-BIM-Lösungen zu verbessern und zu zertifizieren. Darüber hinaus arbeiten die Markenunternehmen an der Entwicklung kollaborativer Zusatzfunktionen, beispielsweise um nachzuvollziehen, welcher Projektbeteiligte wann welche Detailinformation bekommen, gelesen, möglicherweise geändert oder bereits freigegeben hat.

Wesentliche Innovationen nach Segmenten

Im Segment **Planen** brachten die drei großen CAD-Marken Allplan, Graphisoft und Vectorworks im Geschäftsjahr 2018 innovative Releases auf den Markt. Allplan 2019 erleichtert das Erstellen von Bauwerken mit hoher geometrischer Komplexität, ermöglicht präzises Modellieren von Treppen und vereinfacht die Zusammenarbeit in BIM-Projekten. Vectorworks 2019 steht ganz im Zeichen nachhaltiger Qualität und höherer Geschwindigkeit bei noch mehr Raum für Kreativität. Graphisoft präsentierte mit ARCHICAD 22 ein Fassadenwerkzeug für die freie Gestaltung von Fassadensystemen sowie eine optimale Nutzung von Leistungsreserven und verbesserte Planungswerkzeuge für reibungslose Arbeitsabläufe.

Auch die anderen Marken veröffentlichten ihre Releases sowie zahlreiche neue Features, darunter SCIA mit ihrer Flaggschifflösung SCIA Engineer für Strukturanalyse und Entwurf. Die aktuelle Version 18 erhöht die Benutzerfreundlichkeit durch rationalisierte und mehr automatisierte Arbeitsabläufe. Sie bietet zudem die erste Software dieser Art auf dem Markt für die Bemessung und Berechnung von Stahlfaserbeton. Der Baustatikspezialist Risa optimierte unterjährig permanent seine gleichnamige Software. Frilo setzt auf eine kontinuierliche Weiterentwicklung der rund 100 Statikprogramme. Des Weiteren optimierte Precast Software Engineering bei ihrer Lösung Planbar die Benutzerfreundlichkeit, indem Anregungen von Kunden umgesetzt wurden. Data Design System wiederum bietet mit ihrer Lösung DDS-CAD 14 dem Nutzer in allen Bereichen einen erweiterten Leistungsumfang und eine überarbeitete BIM-Funktionsausstattung. dRofus brachte in der Version dRofus 2.0 mehr als 300 neue Funktionen in einer überarbeiteten modernen Benutzeroberfläche auf den Markt.

Im Segment **Bauen** hat Nevaris die drei Kernbausteine Nevaris BIM, Nevaris Build und Nevaris Finance, die je nach Tätigkeit und Kundenanforderung miteinander kombiniert oder einzeln eingesetzt werden, im Jahr 2018 weiter an Kundenwünsche angepasst. Bluebeam stellte die neue Version ihrer Plattform Bluebeam Revu 2018 vor: Die leistungsstarke PDF-Bearbeitungs-, Anmerkungs- und Kollaborationssoftware wurde mit einer neuen Benutzeroberfläche zur Maximierung von Produktivität und einer schnelleren Einführung von neuen Nutzern ausgestattet. SDS/2 stellte mit ihrem gleichnamigen Release SDS/2 für 2018 eine neue Lösung für Detailplanung und Fertigung von Stahlbeton vor. Solibri verhindert mit der Lösung Solibri Model Checker v9.9 Mängel bereits im Vorfeld des Baus und steigert mit der Kollisionsermittlung die Qualität des BIM-Modells.

Im Segment **Nutzen** entwickelte Crem Solutions ihre modular aufgebaute iX-Haus-Lösung kontinuierlich weiter. Die neu im Geschäftsjahr 2018 akquirierte Marke Spacewell (ehemals: FASEAS/MCS Solutions Gruppe) hat ihre modulare und integrierte Softwarelösungen für das Immobilien-, Facility- und Arbeitsplatzmanagement erweitert. Darüber hinaus hat Spacewell die intelligente Smart-Building-Plattform COBUNDU™ entwickelt, die Internet-of-Things(IoT)-Sensoren und Big-Data-Analysen nutzt, um die Produktivität und Effizienz für Gebäudeverwalter zu optimieren.

Im Segment **Media & Entertainment** führte Maxon ihr neues Release 20 der Branchenlösung Cinema 4D am Markt erfolgreich ein. Es zeichnet sich durch zahlreiche Optimierungen in den Bereichen Modeling, Rendering und Animation sowie einen äußerst leistungsfähigen CAD-Import aus.

Bei der Entwicklung neuer und bei der Weiterentwicklung bewährter Lösungen wurden größtenteils konzerninterne Ressourcen verwendet und nur in geringem Maße die Leistungen Dritter in Anspruch genommen.

Die Tatsache, dass rund ein Viertel des Konzernumsatzes regelmäßig in Produkt- und Prozessinnovationen einfließt, unterstreicht den hohen Stellenwert von Forschung und Entwicklung für die Nemetschek Group ebenso wie der Umstand, dass in diesem Bereich 41 % der konzernweiten Mitarbeiter tätig sind.

Im Geschäftsjahr 2018 wurden konzernweit 110,4 Mio. EUR (Vorjahr: 92,0 Mio. EUR) in Forschung und Entwicklung investiert. Dies entspricht einer Steigerung um 20,0 % auf 23,9 % (Vorjahr: 23,3 %) des Konzernumsatzes.

2 Nicht finanzielle Erklärung*

2.1 Grundlagen

Das vorliegende Kapitel enthält die nicht finanzielle Konzernklärung der Nemetschek Group auf der Grundlage des am 1. Januar 2017 in Kraft getretenen CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes (CSR-RUG). Hier beschreibt das Unternehmen detailliert und transparent seine wesentlichen nicht finanziellen Aktivitäten in den fünf von der Richtlinie vorgegebenen Aspekten Menschenrechte, Bekämpfung von Korruption, Arbeitnehmer, Umwelt und Soziales und erfüllt damit die inhaltlichen Anforderungen nach §§ 315c i. V. m. 289c HGB. Das Geschäftsmodell der Nemetschek Group wird im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“ (Seite 46) dargestellt.

Die Nemetschek Group konzentriert sich wie bereits im Vorjahr weiterhin auf die bestehenden Strukturen und verzichtet daher auf die Anwendung von Rahmenwerken für die vorliegende nicht finanzielle Erklärung.

2.2 Corporate Social Responsibility (CSR) bei der Nemetschek Group

Das Prinzip der Nachhaltigkeit ist für die Nemetschek Group von zentraler Bedeutung. Das Unternehmen versteht sich als Wegbereiter für die Digitalisierung der AEC-Branche. Die Nemetschek Group hat den Anspruch, mit ihren Softwarelösungen die Effizienz und Produktivität entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Baugewerbes zu erhöhen. So trägt sie dazu bei, die Nachhaltigkeit der am Bauprozess Beteiligten auch in Bezug auf Ökologie und Gesellschaft zu steigern.

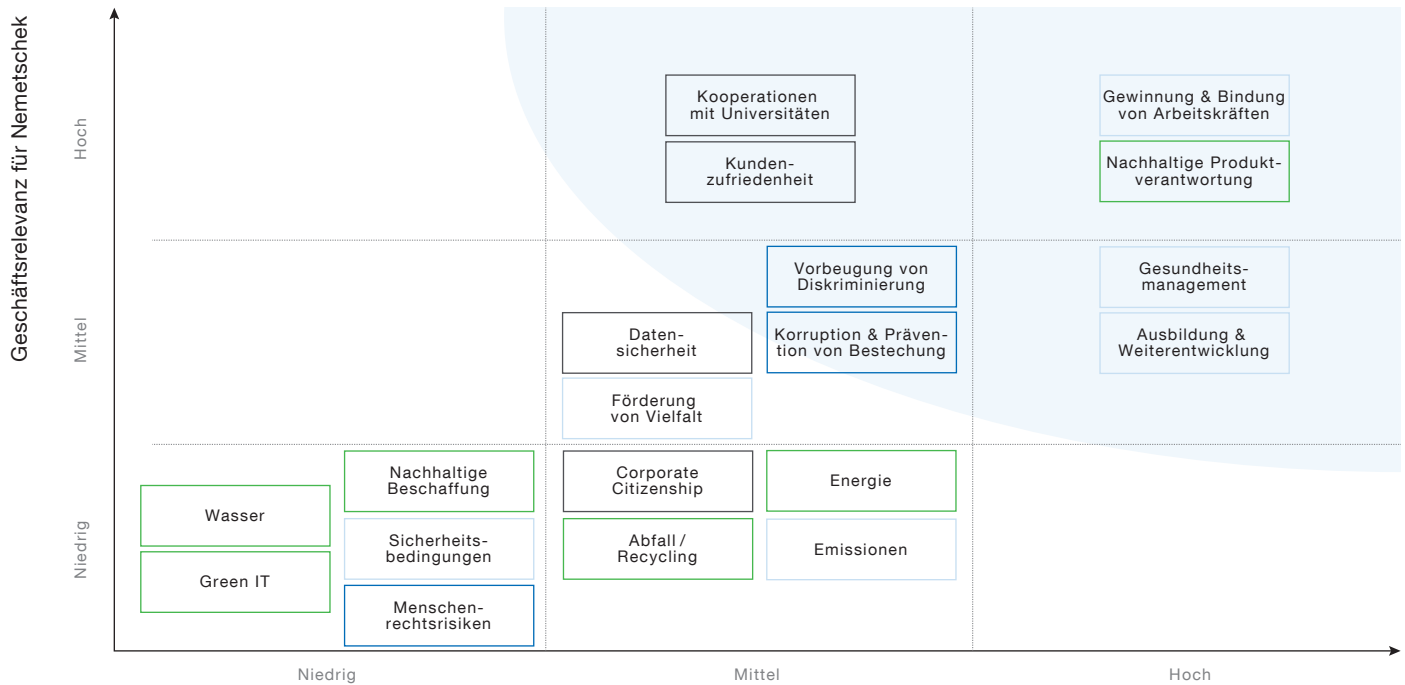
Die Standards zur nachhaltigen Geschäftstätigkeit der Nemetschek Group sind im „Code of Conduct“ festgelegt. Konkret führt dieser dazu aus: *„Das Erscheinungsbild der Nemetschek Group in der Öffentlichkeit wird wesentlich geprägt durch das Auftreten, Handeln und Verhalten jedes Einzelnen von uns. Jeder von uns ist mitverantwortlich dafür, dass wir als Konzern weltweit unserer gesellschaftlichen Verantwortung gerecht werden. Hohe ethische und rechtliche Standards liegen sowohl unseren strategischen Überlegungen als auch unserem Tagesgeschäft zugrunde.“*

Wesentliche nicht finanzielle Themen

Im Jahr 2017 erarbeitete ein CSR-Kernteam aus Vertretern der Holdingabteilungen Corporate Finance, Corporate Controlling, Corporate Audit und Compliance, Investor Relations und Unternehmenskommunikation sowie Human Resources die für die Nemetschek Group wesentlichen nicht finanziellen Themen. Die Grundlage bildete eine Übersicht der eigenen Nachhaltigkeitsinitiativen, eine Benchmark-Untersuchung vergleichbarer Unternehmen und die Bewertung aktueller Nachhaltigkeitsthemen in der Softwarebranche. Ergänzend hinzu kam die Sichtweise der internen Stakeholder einschließlich der größten Marken innerhalb der vier Segmente. Es wurden insgesamt acht wesentliche nicht finanzielle Themen definiert und gemäß ihrer Relevanz für das Geschäft und der Auswirkung der Geschäftstätigkeit auf Nachhaltigkeitsaspekte (gem. § 289c Abs. 3 HGB) priorisiert.

* Nach §§ 315b ff. HGB, unterliegt nicht der gesetzlichen Abschlussprüfung.

WESENTLICHKEITSMATRIX DER NEMETSCHKEK GROUP



Auswirkung der Geschäftstätigkeit auf Nachhaltigkeitsaspekte

Die Grafik zeigt die als wesentlich ermittelten Themen der Nemetschek Group. Die Themen oberhalb der blau dargestellten Kurve wurden als hoch in Bezug auf die Geschäftsrelevanz und die Auswirkungen der Geschäftstätigkeit auf die jeweiligen Nachhaltigkeitsaspekte priorisiert. Entsprechend den Kriterien nach dem CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz wird über sie als Gegenstand dieser nicht finanziellen Erklärung berichtet. Als Anbieter von Softwarelösungen wurden Themen wie Energie- und Wasserverbrauch sowie Abfall und Emission als nicht wesentlich für die Geschäftstätigkeit eingestuft. Ein bewusster Umgang mit knappen Ressourcen ist für alle Mitarbeiter des Unternehmens selbstverständlich. Die Gliederung der ermittelten wesentlichen nicht finanziellen Themen der Nemetschek Group orientiert sich an den durch das CSR-RUG vorgegebenen Belangen „Menschenrechte“, „Bekämpfung von Korruption“, „Arbeitnehmer“, „Umwelt“ und „Soziales“.

Die nachfolgende Tabelle zeigt ihre Zuordnung:

Handlungsfeld (Belang gem. CSR-RUG)	Wesentliche Themen von Nemetschek
Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption	<ul style="list-style-type: none"> » Prävention von Bestechung » Vorbeugung von Diskriminierung
Arbeitnehmer	<ul style="list-style-type: none"> » Gewinnung & Bindung von Arbeitskräften » Gesundheitsmanagement » Ausbildung & Weiterbildung
Umwelt	<ul style="list-style-type: none"> » Nachhaltige Produktverantwortung
Soziales	<ul style="list-style-type: none"> » Kooperationen mit Universitäten » Kundenzufriedenheit

Die nachfolgenden Themenkapitel beschreiben die Fortsetzung der 2017 begonnenen Aktivitäten in den einzelnen CSR-Bereichen über alle Segmente hinweg. Dargestellt werden die im Jahr 2017 aufgesetzten und 2018 weiterentwickelten Konzepte sowie die Ziele und Ergebnisse der bisherigen Maßnahmen.

Steuerung der nicht finanziellen Themen

Die Nemetschek Group beschäftigt weltweit mehr als 2.500 Mitarbeiter und ist als strategische Holding mit operativen Tochtergesellschaften organisiert. Herausforderungen ergeben sich durch kulturelle Unterschiede, den Zugang zum Markt und unterschiedliche Managementansätze der Marken. Aufgrund der besonderen Organisationsstruktur der Nemetschek Group als strategische Holdinggesellschaft mit 16 weitgehend eigenständigen Marken, die sich auf vier Segmente verteilen, werden nicht finanzielle Leistungskennzahlen (Key Performance Indicators, KPI) aktuell nur auf Markenebene gesteuert. Die meisten der 2017 als wesentlich ermittelten CSR-Themen unterliegen der dezentralen Steuerung durch Verantwortliche oder Abteilungen innerhalb der Marken.

Auf der Basis eines 2017 begonnenen Zentralisierungsprozesses sollen grundlegende und gruppenweite Standards in Bezug auf die wesentlichen nicht finanziellen Themen festgelegt werden. Die umsatzstärksten Marken mit einem Jahresumsatz von mehr als 20 Mio. EUR sollen sich darüber hinaus zur Einhaltung zusätzlicher Standards verpflichten. Das Ziel dabei ist, die Nachhaltigkeit der Geschäftspraktiken über die Konzernzentrale und alle Segmente bzw. Marken hinweg sicherzustellen.

Der Zentralisierungsprozess wurde im Berichtsjahr fortgeführt. Schwerpunkt war zunächst die Entwicklung und Einführung der grundlegenden Standards. Außerdem begann die Nemetschek Group 2018 mit der Erarbeitung eines einheitlichen Konzepts zur Produktentwicklung. Der mehrmonatige Entwicklungsprozess umfasste verschiedene Workshops auf Holding- und Markenebene und wurde um eine digitale Befragung aller Markenverantwortlichen ergänzt. Für 2019 ist geplant, auf der Grundlage der bisher erzielten Ergebnisse erneut zu evaluieren, wann zusätzliche Standards für die umsatzstärksten Marken entwickelt und eingeführt werden sollen.

2.3 Wesentliche Risiken gemäß §§ 315c i. V. m. 289c HGB

Für die nicht finanzielle Berichterstattung betrachtet die Nemetschek Group neben den wesentlichen Risiken für die Geschäftstätigkeit auch Risiken, die wesentliche negative Auswirkungen auf die im Rahmen der nicht finanziellen Berichterstattung definierten Belange haben (§§ 315c i. V. m. 289c (3) Nr. 3 und 4 HGB). Es erfolgt eine regelmäßige Evaluation möglicher nicht finanzieller Risiken. Hierbei ergaben sich 2018 keine wesentlichen Risiken mit hoher Eintrittswahrscheinlichkeit und sehr wahrscheinlich schwerwiegenden negativen Auswirkungen auf die nicht finanziellen Belange.

2.4 Die wesentlichen CSR-Themen der Nemetschek Group

Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption

Die Nemetschek Group verfolgt einen präventiven Compliance-Ansatz und lebt eine Unternehmenskultur, in der alle Mitarbeiter für das Thema sensibilisiert und entsprechend weitergebildet werden. Oberstes Ziel ist, Compliance-Vorfälle, zu denen auch Bestechungs- und Diskriminierungsvorfälle zählen, zu vermeiden. Tatsächliche oder mutmaßliche Verstöße gegen geltende gesetzliche Bestimmungen zur Compliance, interne Vorschriften oder ethische Standards könnten negative finanzielle Folgen haben. Ebenso könnten sie sich nachteilig auf die Reputation der Nemetschek Group auswirken.

Compliance Management

Der Bereich Corporate Audit und Compliance überwacht alle Compliance-Aktivitäten und berichtet direkt an den Chief Financial and Operating Officer der Nemetschek Group. Aufsichtsrat und Vorstand werden regelmäßig über Compliance-relevante Themen informiert. Die Grundlage dafür bilden Ad-hoc-Compliance-Berichte sowie eine vierteljährliche Befragung aller Marken zu Compliance-Themen. Lokale Aktivitäten in diesem Zusammenhang werden von den jeweiligen Marken gesteuert.

Die wichtigsten Grundsätze und Vorschriften, ethische Standards sowie Standards in Bezug auf den Umgang mit Geschäftspartnern sind im „Code of Conduct“ der Nemetschek Group zusammengefasst. Er ist für alle Mitarbeiter unabhängig von ihrer Position bindend. Parallel dazu setzt das Unternehmen auf ein modernes Online-Schulungsinstrument. Damit werden die Mitarbeiter zu allen Themen der Compliance weitergebildet. Ziel ist, sie für potenziell kritische Situationen zu sensibilisieren, sodass sie angemessen darauf reagieren können. Alle Mitarbeiter müssen diese Compliance-Schulung durchlaufen. Weitere spezifische Schulungen oder Trainings, in denen das Bewusstsein der Mitarbeiter für aktuelle Bedrohungsszenarien oder Risikobereiche geschärft werden sollen, finden in den jeweils betroffenen Bereichen statt.

Die Nemetschek Group ermutigt ihre Mitarbeiter, Verhaltensweisen zu melden, die nach ihrer Auffassung gegen den „Code of Conduct“ verstoßen. Dazu haben sie die Möglichkeit, Verstöße oder unangemessene Verhaltensweisen ihren Vorgesetzten, den zuständigen Personalleitern oder über einen eigens dafür eingerichteten E-Mail-Account direkt an den Compliance-Bereich zu berichten. Zudem können Verstöße anonym an eine beauftragte internationale Anwaltskanzlei außerhalb des Unternehmens übermittelt werden (per Hotline oder E-Mail).

Prävention von Bestechung und Vorbeugung von Diskriminierung

Die Nemetschek Group hat den Anspruch, weltweit als verantwortungsbewusstes Unternehmen mit hohen ethischen und rechtlichen Standards wahrgenommen zu werden. Ihre Reputation bildet die Basis ihres wirtschaftlichen Erfolgs. Daher erwartet sie von ihren Mitarbeitern einen fairen und respektvollen Umgang sowohl innerhalb des Unternehmens als auch mit Dritten.

Die Konzernkultur der Nemetschek Group lebt und profitiert von der Vielfalt im Unternehmen. Gute Beziehungen zu Kunden und Lieferanten haben einen sehr hohen Stellenwert. Eine transparente und rechtmäßige Abwicklung aller Unternehmensgeschäfte schafft Vertrauen und sichert Geschäftsbeziehungen langfristig. Die Nemetschek Group toleriert keinerlei Form von Korruption, Bestechung, Bestechlichkeit oder sonstiger rechtswidriger Vorteilsgewährung. Zuwiderhandlungen durch Mitarbeiter führen zur Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses und zu strafrechtlicher Verfolgung.

Die Nemetschek Group wendet sich zudem strikt gegen jegliche Form der Diskriminierung. Der „Code of Conduct“ führt dazu aus: *„Jede Art von Diskriminierung ist zu unterlassen. Nemetschek duldet im Konzern keinerlei Diskriminierung oder Belästigung, sei es aufgrund von Herkunft, Geschlecht, Behinderung, Religion, Alter, sexueller Orientierung, politischer Einstellung oder gewerkschaftlicher Betätigung.“* Mitarbeiter, die sich irgendeiner Form von Diskriminierung oder unangemessenem Verhalten ausgesetzt sehen, sind aufgefordert, dies über die beschriebenen Berichtskanäle zu melden.

Antidiskriminierung und Bestechungsprävention sind Teil des Compliance-Managements der Nemetschek Group, das zentral vom Bereich Corporate Audit und Compliance gesteuert wird. Zu den wesentlichen Verhaltensregeln in Bezug auf Bestechungsprävention und Diskriminierungsvorbeugung werden die Mitarbeiter im Konzern durch Compliance-Schulungen aufgeklärt. Die meisten von ihnen sind bereits zu den wesentlichen Compliance-Themen der Nemetschek Group geschult. Sichergestellt und erfasst wird dies aktuell durch die Marken. Dabei setzt das Unternehmen auf Online-Schulungen. Geplant ist, die Schulungsaktivitäten künftig zu erweitern. Zudem ist vorgesehen, in den kommenden Jahren zentrale E-Learning-Strukturen aufzubauen, um die Steuerung und Auswertungsmöglichkeiten zu verbessern.

Nennenswerte und fundierte Vorfälle von Bestechung oder Diskriminierung wurden im Berichtszeitraum nicht erfasst. Bei einzelnen gemeldeten Ereignissen ergab die Nachprüfung keinen Handlungsbedarf. Rechtliche Schritte wurden daher in keinem Fall eingeleitet.

Arbeitnehmer

Die Nemetschek Group betrachtet ihre Mitarbeiter als das wichtigste Kapital im Unternehmen. Sie strebt an, langfristig mit den besten Talenten zusammenzuarbeiten, um ihren Kunden innovative Lösungen bereitstellen zu können und nachhaltig den Shareholder Value zu steigern. Daraus ergeben sich drei wesentliche Themenbereiche: die Gewinnung und Bindung von Arbeitskräften, das Gesundheitsmanagement und die Ausbildung und Weiterentwicklung der Mitarbeiter.

Die Kulturen innerhalb der Nemetschek Group sind sehr unterschiedlich. Diese Individualität stellt einen wichtigen Treiber für die Innovationskraft des Unternehmens dar. Gesteuert wird der Großteil der Personalangelegenheiten derzeit dezentral von den Marken. Die Holding agiert als Sparringspartner und Coach, auf den die Marken bei Personalthemen jederzeit zurückgreifen können.

Die Aktivitäten für Gewinnung und Bindung von Arbeitskräften, Ausbildung und Weiterentwicklung sowie für das Gesundheitsmanagement sollen künftig stärker markenübergreifend gesteuert werden. Dazu entwarf die Nemetschek Group 2018 eine konzernweite HR-

Richtlinie, die grundlegende Standards und Mindestanforderungen zu den wesentlichen Arbeitnehmerthemen der Gruppe festlegt, etwa Instrumente der Personalgewinnung, Jahresgespräche und Angebote der Gesundheitsförderung. Es ist geplant, diese Richtlinie im Jahr 2019 gemeinsam mit ausgewählten Marken zu validieren und anschließend gruppenweit einzuführen. Den Marken steht es dabei weiterhin frei, zusätzlich markenspezifische Standards festzulegen und eigene HR-Richtlinien zu entwickeln.

Das 2017 beschlossene HR-Instrument zur Erfassung von Personaldaten wurde im Berichtsjahr in einigen Pilotländern eingeführt. Da viele der bestehenden Tochterunternehmen jedoch bereits eigene Verfahren einsetzen, wird die Nemetschek Group dieses Instrument künftig vor allem bei neuen Tochterunternehmen etablieren, die noch keine eigenen Prozesse nutzen.

Gewinnung und Bindung von Arbeitskräften

Die Suche nach Fachkräften und Talenten bleibt eine große Herausforderung für das Unternehmen. Insbesondere Softwareentwickler und IT-Experten sind auf einigen Schlüsselmärkten wie Deutschland oder den USA rar. Hinzu kommt, dass die Nemetschek Group als mittelständisches Unternehmen im Wettbewerb mit großen Arbeitgebern aus der Softwarebranche wie beispielsweise Microsoft, Apple und Google steht. Attraktive Arbeitsbedingungen und ein positives Arbeitsumfeld sollen daher dazu beitragen, die besten Talente für sich zu gewinnen und an sich zu binden. Den Erfolg ihrer Maßnahmen misst die Nemetschek Group derzeit noch an der Mitarbeiterzahl und ihrem Zuwachs. Eine Messgröße, die die Entwicklung mit Blick auf die gesetzten Ziele besser abbildet, wird aktuell erarbeitet.

Zur Gewinnung neuer Mitarbeiter bietet die Nemetschek Group seit 2018 ein gruppenweites Jobportal, das von allen Marken genutzt werden kann. Mehr als die Hälfte der Marken veröffentlicht in dem Portal regelmäßig Stellenanzeigen. Zunächst war das Portal auf das Intranet begrenzt und ermöglichte dort einen konzerninternen Austausch von Fachkräften im Sinne einer Weitergabe von Know-how. Durch den Relaunch wurde die Konzernwebsite um eine dedizierte Karriereseite erweitert, auf der sich Links zu den Jobportalen der Tochterunternehmen befinden. Dadurch will das Unternehmen Fachkräften erleichtern, die Marke zu finden, die am besten zu ihnen passt. Im Jahr 2019 soll evaluiert werden, ob ein umfassendes gemeinsames Jobportal angemessen und effizient für die Unternehmensgruppe ist.

Als weitere Maßnahmen der Mitarbeitergewinnung nutzen die Marken der Nemetschek Group Social-Media-Plattformen wie XING und LinkedIn. Darüber hinaus präsentieren sie sich auf Jobmessen und nutzen das Kontaktnetz und Empfehlungen der eigenen Mitarbeiter.

Um Fachkräfte langfristig an das Unternehmen zu binden, arbeitet die Nemetschek Group stetig an der Stärkung ihrer Attraktivität als Arbeitgeber. Einen Beitrag dazu leisten das Angebot von Teilzeitarbeit, die Förderung des Erziehungsurlaubs sowie flexible Arbeitszeitmodelle. Deren Struktur hängt jeweils vom Geschäftsmodell der einzelnen Marken und von den lokalen Vorschriften ab. Weitere Maßnahmen, die der Stärkung der Arbeitgeberattraktivität dienen, sind individuelle Fortbildungen und die Förderung von Talenten. Hinzu kommen soziale Angebote wie Sportprogramme, Teamevents oder Mitarbeiterdiscounts.

Im Jahr 2018 nahm die Mitarbeiterzahl der Nemetschek Group – einschließlich der Unternehmenszukaufe – um 445 bzw. rund 21 % gegenüber dem Vorjahr zu. Das organische Wachstum lag bei 258 Mitarbeitern (+12 %). Am 31. Dezember 2018 arbeiteten 2.587 Mitarbeiter bei der Unternehmensgruppe.

Gesundheitsmanagement

Ein aktives Gesundheitsmanagement ist essenziell, damit alle Mitarbeiter der Nemetschek Group kreativ und effizient arbeiten können. Alle gesundheitsrelevanten Maßnahmen und Initiativen passt das Unternehmen durchgängig an die sich verändernden Anforderungen durch den stetigen Wandel der Arbeitswelt an.

In der 2018 entworfenen HR-Richtlinie definiert die Nemetschek Group für alle Marken Mindestanforderungen an das Gesundheitsmanagement. Gesteuert werden die Maßnahmen derzeit dezentral. Geplant ist, mindestens eine gesundheitsbezogene Maßnahme pro Jahr festzuschreiben. Ein gruppenweites Ziel gibt es bislang nicht, allerdings ist langfristig die Einführung eines konzernweiten Gesundheitsmanagementsystems vorgesehen, das alle Mitarbeiter dabei unterstützt, auf ihre Gesundheit zu achten.

14 der 16 Marken haben im Berichtsjahr gesundheitsbezogene Maßnahmen für ihre Mitarbeiter angeboten. Neben Wellnessprogrammen gehören dazu Sport- und Fitnessaktivitäten im Unternehmen oder eine finanzielle Unterstützung zu Programmen externer Anbieter. Bei der gesundheitlichen Vorsorge konnten die Mitarbeiter Angebote der Telemedizin, spezifische Untersuchungen, beispielsweise für die Augen, oder geförderte Versicherungen nutzen. Bei Bedarf wurde zudem eine spezielle Büroausstattung, zum Beispiel mit ergonomischen Möbeln, zur Verfügung gestellt.

Ausbildung und Weiterentwicklung

Die Nemetschek Group ist von einer kontinuierlichen Aus- und Weiterbildung überzeugt. Davon erwartet sich das Unternehmen positive Auswirkungen auf Arbeitsleistung und -ergebnisse und auf die Motivation seiner Mitarbeiter. Ziel ist, die Mitarbeiter kontinuierlich weiterzuentwickeln und bestmöglich zu fördern, um den Kunden stets optimale Dienstleistungen und Lösungen anbieten zu können. Den individuellen Schulungsbedarf ermittelt das Unternehmen in jährlichen Review-Meetings mit den Mitarbeitern. In der im Entwurf befindlichen HR-Richtlinie werden dafür Mindestanforderungen festgelegt.

Als Messgröße für die Ausbildung und Weiterentwicklung dient der Prozentsatz der Mitarbeiter, die im Berichtszeitraum ein jährliches Review-Meeting hatten. Im Berichtsjahr fanden diese Entwicklungsgespräche über alle Marken betrachtet mit sämtlichen Mitarbeitern statt.

Umwelt

Nachhaltige Produktverantwortung

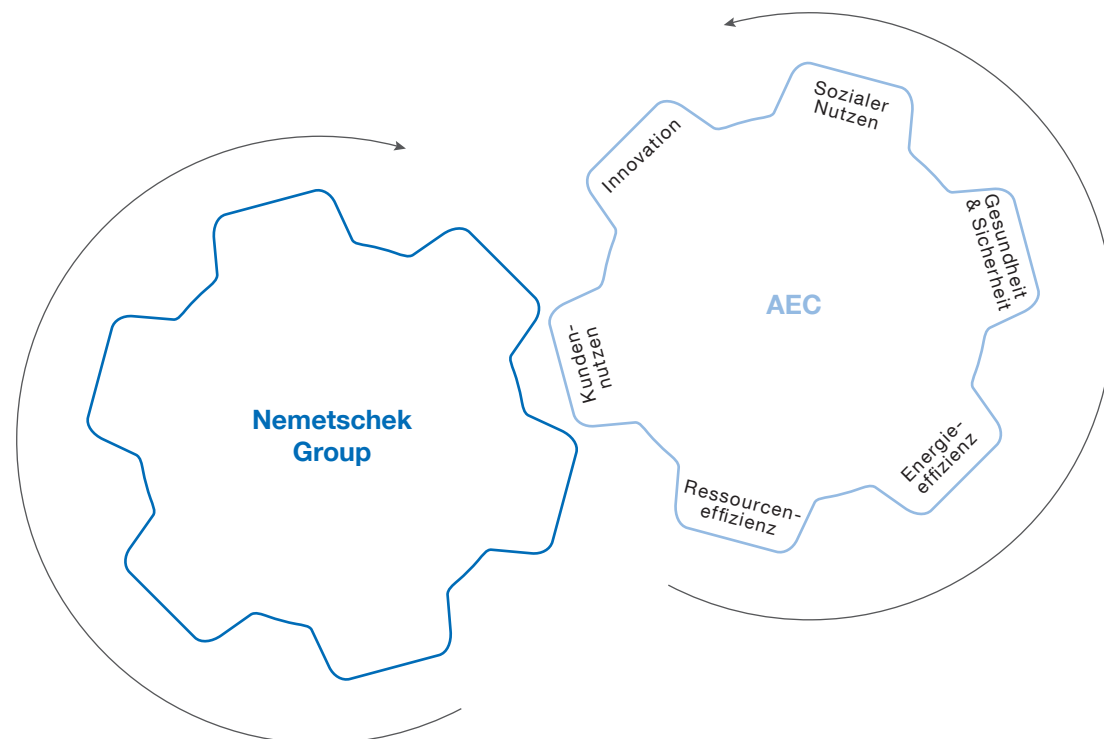
Die Nemetschek Group hatte 2017 den Aspekt "Nachhaltige Produktverantwortung" als wesentlich definiert. Der verantwortungsvolle Umgang mit natürlichen Ressourcen ist bereits im „Code of Conduct“ des Unternehmens verankert. Auch die Auswahl von Materialien, Zulieferern und externen Dienstleistern erfolgt nach ökologischen, ethischen und sozialen Kriterien.

Die Mission der Nemetschek Group ist es, die AEC-Branche nachhaltiger zu gestalten. Mit den Technologien seiner Marken unterstützt das Unternehmen die Kunden, nachhaltigere, sicherere und komfortablere Gebäude und Infrastrukturen zu errichten. Damit trägt es entscheidend dazu bei, die Lebensqualität der Menschen durch ein verbessertes Wohn- und Arbeitsumfeld sowie nutzerfreundliche Verkehrsräume zu erhöhen.

Gesteuert wird die nachhaltige Produktverantwortung derzeit dezentral durch die Marken. Im Jahr 2017 beschloss der Vorstand der Nemetschek Group jedoch, ein gruppenweites Konzept der nachhaltigen Produktverantwortung zu etablieren, das die ökologischen, wirtschaftlichen und sozialen Aspekte über den gesamten Lebenszyklus des Einsatzes der Produkte berücksichtigt.

Im Berichtsjahr lag der Fokus auf der Entwicklung konkreter Konzeptinhalte. In einem ersten Workshop auf Holdingebene erarbeitete das CSR-Kernteam wichtige Ansatzpunkte und ein allgemeines Verständnis zu diesem Thema. Die Ergebnisse wurden im Anschluss zusammen mit Vertretern aller Marken weiter ausgearbeitet. Eine daran anschließende Befragung unter den Marken verschaffte einen konsolidierten Überblick über die CSR-Aspekte, die die Produkte während ihres gesamten Lebenszyklus adressieren.

Als Ergebnis dieses Prozesses verfügt die Nemetschek Group zum Abschluss des Berichtsjahres über ein neu entwickeltes Konzeptpapier, in dem sie ihr Verständnis von nachhaltiger Produktverantwortung definiert und die Verantwortung der gesamten Unternehmensgruppe entlang der Wertschöpfungskette beschreibt. Darin verpflichtet sie sich ausdrücklich zu einer kundenfokussierten Softwareentwicklung. Ziel ist es, die Prozessabläufe der Kunden qualitativ zu verbessern und ihre wirtschaftliche Effizienz zu steigern. Dabei unterstützt die Software des Unternehmens die Gesellschaft ökologisch und sozial, indem sie den Bauprozess optimiert. Sie ermöglicht es, nachhaltige Gebäude und eine zukunftssichere Infrastruktur zu errichten, sodass neben den direkten Kunden wie beispielsweise Architekten, Ingenieuren, Bauunternehmen oder Gebäudemanagern insbesondere auch Endverbraucher profitieren.



Die Nemetschek Group versteht sich dabei als „digitales Zahnrad“ der Baubranche. Durch kontinuierliche Innovationen lassen sich positive Auswirkungen auf Energie und Klima, Ressourcen und Materialverwendung, Kundennutzen und -zufriedenheit sowie Gebäudesicherheit, -komfort und Gesundheit erzielen.

Im Rahmen der Konzeptentwicklung hat die Nemetschek Group zwei Dimensionen der Produktverantwortung identifiziert: Nachhaltigkeitsaspekte im Lebenszyklus der Software sowie im Lebenszyklus eines Bauwerks. Grundpfeiler der Softwareentwicklung der Nemetschek Group sind die digitale Arbeitsmethode Building Information Modeling (BIM) sowie die Nutzung und Weiterentwicklung offener Standards (Open BIM). Dabei betrachten die Softwarelösungen den gesamten Lebenszyklus eines Bauwerks.

Die abschließende Befragung im Konzeptentwicklungsprozess ermittelte vor allem vier Felder, in denen die Marken der Nemetschek Group Nachhaltigkeitsauswirkungen in Bezug auf ihre Produkte aufweisen:

- » Prozesseffizienz
- » Zeit- und Kosteneffizienz
- » Materialeffizienz
- » Energieeffizienz

Auf der Basis der Erkenntnisse aus der Konzeptentwicklung hat die Nemetschek Group die erarbeiteten Nachhaltigkeitsauswirkungen in die folgenden konkreten Themen der Produktverantwortung übertragen: Energie und Klima, Ressourcen- und Materialeffizienz, Kundennutzen und -zufriedenheit, Gebäudesicherheit, Gebäudekomfort und Gesundheit.

Auf der Grundlage der bisher erarbeiteten Ergebnisse will das Unternehmen 2019 das Thema nachhaltige Produktverantwortung weiter vorantreiben. Dazu zählt die Definition themenspezifischer Ziele.

Soziales

Kooperationen mit Universitäten

Kooperationen mit Universitäten sind fester Bestandteil der Aktivitäten der Nemetschek Group. Das Unternehmen hat in diesem Umfeld seine Wurzeln und ist dort seit Jahrzehnten mit seiner Software vertreten. Es strebt an, künftig an allen maßgeblichen Universitäten und anderen Bildungseinrichtungen in den Kernmärkten präsent zu sein. Ziel ist es, Studenten bereits frühzeitig darin zu schulen, wie Gebäude und Infrastrukturen anhand offener Standards nachhaltig geplant, gebaut und verwaltet werden können. Mit diesem Vorgehen möchte die Nemetschek Group einen Beitrag zum nachhaltigen Bauen leisten und die Studenten mit der eigenen Software und deren Möglichkeiten vertraut machen. Gleichzeitig eröffnet sie ihren Kunden dadurch den Zugang zu professionell geschulten Talenten.

Gesteuert werden die einzelnen Aktivitäten derzeit dezentral von den Marken. Im Jahr 2017 hatte der Vorstand der Nemetschek SE jedoch die Entwicklung konzernweiter Standards beschlossen, sodass im Berichtsjahr eine gruppenweite Verpflichtungserklärung zu Universitätskooperationen entworfen wurde. Darin sollen sich die Marken verpflichten, ihr Engagement in der Zusammenarbeit mit Universitäten künftig weiter zu verstärken, sowohl in zeitlicher als auch finanzieller Hinsicht. Dazu zählen zum Beispiel Stipendien oder eine höhere Anzahl an Softwarelizenzen für Studenten. Zudem soll jede Marke einen festen Ansprechpartner für die Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen benennen.

Im Berichtsjahr stellte bereits die Mehrzahl der Tochterunternehmen Softwarelizenzen für Studenten an den jeweils relevanten Universitäten und Bildungsstätten in ihren Märkten bereit. Darüber hinaus engagierten sich die Marken im Rahmen von

- » individuellen Netzwerkaktivitäten für Studenten und Kunden, z. B. über eigens bereitgestellte Jobplattformen,

- » Sponsoring, z. B. bei Wettbewerben und für Studentenräte,
- » speziell ausgelobten Wettbewerben sowie diversen Veranstaltungen für Studenten,
- » verschiedenen Schulungsformaten, z. B. dem „Bluebeam Apprentice Day“ oder als Gastredner in Vorlesungen,
- » verschiedenen Jobmessen an relevanten Universitäten,
- » angebotenen Werkstudententätigkeiten, Praktika sowie Studienstipendien,
- » Kooperationen mit Studentenvereinigungen und in den akademischen Fakultäten.

Für 2019 ist geplant, die Verpflichtungserklärung mit Tochterunternehmen unterschiedlicher Größe und an verschiedenen Standorten zu validieren. Danach sollen die Vorgaben und Ziele der Verpflichtungserklärung verbindlich für alle Marken der Nemetschek Group implementiert werden. Dieser Schritt ermöglicht es der Holding, die grundlegenden Standards künftig zentral auszuwerten und zu einem Ergebnis zusammenzuführen, während die Aktivitäten weiterhin vor Ort durch die Markenverantwortlichen gesteuert werden.

Kundenzufriedenheit

Für die Nemetschek Group ist Kundenzufriedenheit viel mehr als nur ein elementarer Bestandteil für erfolgreiches Wirtschaften. Sie ist ein Teil ihrer unternehmerischen Intention und der Unternehmensmission. Die Konzernstruktur mit 16 eigenständig agierenden Marken stellt sicher, dass diese besonders nah an ihren Märkten und ihren weltweit rund 5 Mio. Kunden operieren. Um den verschiedenen Anliegen der Kunden gerecht werden zu können, betrachtet die Nemetschek Group das Thema Kundenzufriedenheit in seiner Gesamtheit. Dazu zählt die gesamte Kundenbeziehung mit den Teilbereichen Entwicklung, Produkt, Serviceleistung, Hotline und Support.

Die Marken überwachen und bewerten die Kundenzufriedenheit in Bezug auf Produkte und/oder Dienstleistungen derzeit dezentral. Im Jahr 2017 beschloss die Holding, bis 2019 konzernweite Leistungskennzahlen (KPI) sowie zusätzliche Standards für die großen Marken einzuführen. Um geeignete markenübergreifende KPI zu identifizieren, führte die Holding im Berichtsjahr neben intensiver Marktrecherche eine Detailabfrage bei den Marken durch. Diese ergab, dass die Hälfte von ihnen fest definierte Kennzahlen zur Messung der Kundenzufriedenheit nutzt. Dabei machten die Marken insbesondere vom Customer Satisfaction Score (CSAT) und der Kenngröße Abwanderungsquote (Churn Rate) Gebrauch. Darüber hinaus finden der Net Promoter Score (NPS) und die Kennzahl „Things Go Wrong“ in einigen Marken Anwendung. Die Bewertung der Kundenzufriedenheit bezieht sich dabei zumeist sowohl auf die Funktionalitäten des Produktes sowie die von der Marke erbrachten Serviceleistungen. Auf der Basis der Ergebnisse der Markenbefragung will die Nemetschek Group im Jahr 2019 prüfen, ob sich die Leistungskennzahlen und mögliche Messungssysteme für eine gruppenweite Einführung eignen. Zudem sollen mögliche zukünftige Steuerungsmechanismen definiert werden.

Im Berichtszeitraum fragten die oben genannten Marken die Kundenzufriedenheit über das Internet, per E-Mail, direkten Kundenkontakt und telefonisch ab. Um bereits von Beginn an eine hohe Kundenzufriedenheit zu erreichen, bezieht die Nemetschek Group ihre Kunden frühzeitig in die Produktentwicklung ein. Bei Vectorworks zum Beispiel beruhen 70 % der neuen Funktionen eines jeden Produkt-Releases auf konkreten Kundenanforderungen. Zu den Maßnahmen, die zur Produktqualität und damit zur Kundenzufriedenheit beitragen sollen, gehören insbesondere

- » gemeinsame Entwicklungsprojekte
- » Kundengremien, Produktvorschauen, Tests in der Betaphase,
- » Verwendbarkeitstests,
- » Workshops.

3 Wirtschaftsbericht

3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Weltwirtschaft*

Die Weltwirtschaft setzte ihre positive konjunkturelle Entwicklung auch im Jahr 2018 fort. Einen wesentlichen Wachstumsbeitrag leisteten die Vereinigten Staaten, wo sich der Aufschwung nochmals beschleunigte. Die Wirtschaftsleistung im Euroraum präsentierte sich im Jahr 2018 zwar nach wie vor in einem robusten Wachstum, die hohen Zuwachsraten des Vorjahres konnten allerdings nicht wiederholt werden. Vergleichsweise geringe Wachstumsraten verzeichnete Großbritannien, was auf die Unklarheiten in Bezug auf den Brexit zurückzuführen sein dürfte. China erzielte trotz Handelsstreit mit den USA ein hohes Wachstum, das auch 2018 wieder den größten Beitrag zum globalen Wachstum lieferte.

Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ging in seinem aktuellen Gutachten für das Jahr 2018 von einem Wachstum des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 3,3 % aus (Vorjahr: 3,4 %).

Euroraum

Die Zuwachsraten der Länder im Euroraum zeigten sich 2018 heterogen. Insbesondere in den großen Mitgliedsstaaten verlor das Wachstumstempo an Schwung. Die gestiegene Inflation und insbesondere die höheren Energiepreise dürften sich negativ auf das verfügbare Realeinkommen und in der Folge auf die privaten Konsumausgaben ausgewirkt haben. Zudem hatte die Aufwertung des Euro wohl eine hemmende Wirkung auf die Exporte. Das sich abschwächende Wachstum bei gleichzeitig hohen Investitionen und weitgehend ausgelasteten Produktionskapazitäten sowie einer sinkenden Arbeitslosigkeit lässt vermuten, dass sich der Euroraum in einer Hochkonjunkturphase befindet.

Für das Jahr 2018 erwartete der Sachverständigenrat ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts um 2,0 % (Vorjahr: 2,4 %).

USA

Die Vereinigten Staaten konnten 2018 ihren Aufschwung fortsetzen. Der anhaltende wirtschaftliche Höhenflug wirkt sich auch zunehmend positiv auf den Arbeitsmarkt aus und ließ die Arbeitslosenquote auf unter 4 % sinken. Begünstigt durch eine Fortsetzung des Lohnwachstums lieferte der private Konsum einen erheblichen Wachstumsbeitrag zum Bruttoinlandsprodukt. Ein kräftiges Wachstum verzeichneten zudem die Bruttoanlageinvestitionen sowie Investitionen in geistiges Eigentum, darunter Software und Forschung & Entwicklung. Spürbare Impulse dürften zudem von der Unternehmenssteuerreform (Tax Cuts and Jobs Act) und den fiskalpolitischen Impulsen der US-Administration ausgegangen sein. Die amerikanische Zentralbank (FED) reagierte auf die positive konjunkturelle

Entwicklung und erhöhte den Leitzins im Jahr 2018 sukzessive. Während das BIP im Jahr 2017 um 2,2 % gesteigert werden konnte, wurde für das Jahr 2018 von einem Plus von 2,9 % ausgegangen.

Japan

Das für japanische Verhältnisse hohe Wachstumstempo des Vorjahres konnte nicht gehalten werden, wenngleich sich die insgesamt positive konjunkturelle Entwicklung auch im Berichtsjahr fortsetzte. Während sich das Exportwachstum verlangsamte, konnten die nicht staatlichen Bruttoanlageinvestitionen – mit Ausnahme des Wohnungsbaus – gesteigert werden. Der kontinuierliche Aufschwung der vergangenen Jahre führte zu einer hohen Auslastung der gesamtwirtschaftlichen Kapazitäten. Dies spiegelt sich auch in der niedrigen Arbeitslosenquote wider, die auf den tiefsten Stand seit 25 Jahren gefallen ist. Die Bank of Japan hat auch im Berichtsjahr ihre expansive Geldpolitik fortgesetzt. Für das Jahr 2018 wurde für Japan eine Zunahme der Wirtschaftsleistung um 1,1 % erwartet (Vorjahr: 1,7 %).

Schwellenländer

Die großen Schwellenländer konnten die Wachstumsdynamik aus dem Vorjahr größtenteils halten. Für China wurde für das Jahr 2018 ein Wirtschaftswachstum von 6,6 % erwartet (Vorjahr: 6,8 %). Der leichte Rückgang des Expansionstempos dürfte auf den Handelskonflikt mit den USA zurückzuführen sein. Die im Gegenzug von der chinesischen Regierung initiierten Stützungsmaßnahmen für die heimische Wirtschaft dürften aber dazu beigetragen haben, dass China das gesetzte Planziel dennoch erreichte. In Indien verstärkte sich der konjunkturelle Aufschwung mit einer prognostizierten BIP-Steigerung von 7,8 % nochmals (Vorjahr: 6,3 %). Für Russland dürfte die positive Entwicklung des Rohölpreises einen spürbaren Wachstumseffekt gehabt haben. Nachdem das Land bereits im Vorjahr auf einen Wachstumskurs zurückgekehrt war, wurde für 2018 von einem Anstieg der Wirtschaftsleistung um 2,0 % ausgegangen (Vorjahr: 1,5 %). Insgesamt wurde in den Schwellenländern mit einer Steigerung des BIP von 5,1 % gerechnet (Vorjahr: 5,3 %).

Situation der Bauwirtschaft**

Europa

Die europäische Bauwirtschaft konnte auch im Jahr 2018 ihren Wachstumspfad fortsetzen, wenngleich die Wachstumsdynamik etwas an Schwung verlor. So konnte die Mehrheit der Euroconstruct-Mitgliedsländer die hohen Zuwachsraten des Vorjahres nicht wiederholen. Ein heterogenes Bild geben dabei die drei größten Volkswirtschaften ab: Während sich in Deutschland das Wachstum mit prognostizierten 1,3 % (Vorjahr: 2,7 %) merklich abschwächte und für Großbritannien gar von einem Negativwachstum (-0,8 %) ausgegangen wurde (Vorjahr: 7,0 %), erwarten die Branchenexperten von Euroconstruct für Frankreich mit einem Plus von 3,2 % (Vorjahr: 3,8 %) ein nur geringfügig geringeres Wachstum. Die Niederlande und Spanien konnten ihr Vorjahreswachstum sogar nochmals steigern (von 4,2 % im Vorjahr auf 6,3 % bzw. von 4,6 % auf 5,7 %). In Osteuropa setzte sich der Aufschwung nach dem Krisenjahr 2016 weiter fort. Das höchste Wachstum wurde mit 24,7 % für Ungarn

* Quellen: Jahresgutachten 2018/19 Sachverständigenrat; United States Bureau of Labor Statistics.

** Quellen: Euroconstruct Summary Report Paris, Nov. 2018; GTAI/Bauwirtschaft; GTAI Branchencheck, Branchenanalyse, 2019; FMI Overview, RICE: Quarterly Outlook of Construction and Macro Economy January 2019; EU BIM Task Group; Stufenplan Digitales Planen und Bauen von BMWi; IT Software & Services von Kepler Cheuvreux 11/2015; Deloitte 2016–2017 Global CIO Survey; BIM Maturity levels in the UK.

prognostiziert. Auch für Polen (12,9 %) und Tschechien (10,0 %) wurden zweistellige Zuwachsraten angenommen.

Wie schon im Vorjahr lieferte der Wohnungsneubau, der mit einer Steigerungsrate von 5,5 % überproportional zulegen konnte, den größten Wachstumsbeitrag im Jahr 2018, gefolgt vom Infrastrukturanneubau (5,4 %). In Bezug auf das absolute Bauvolumen macht Letzterer allerdings nur gut die Hälfte der Wohnungsneubauten aus. Insgesamt erwartete Euroconstruct für die Mitgliedsländer des Branchennetzwerks eine Steigerung des Bauvolumens von 2,8 % (Vorjahr: 4,1 %).

Nordamerika, USA

Die Expansion der US-amerikanischen Bauwirtschaft hat sich auch im Jahr 2018 fortgesetzt und gegenüber dem Vorjahr nochmals etwas an Schwung gewonnen. So erwarteten die Branchenexperten von FMI eine Steigerung des Bauvolumens von 5,1 % (Vorjahr: 4,5 %). Eine wesentliche Stütze stellt der Gewerbebau dar, der gegenüber dem Vorjahr deutlich zulegen konnte. Dem gegenüber steht eine verminderte Wachstumsdynamik beim Wohnungsbau. Öffentliche Infrastrukturausgaben stehen seit einigen Jahren im Spannungsfeld zwischen politisch erforderlichen Budgetkürzungen und den aufgrund langjähriger Unterinvestitionen notwendigen Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen. Nach den rückläufigen Investitionen in den vergangenen Jahren zeichnete sich 2018 eine Trendwende ab: FMI prognostizierte eine Zuwachsrate von 5 % für Infrastrukturprojekte.

Asien, Japan

Trotz der moderaten konjunkturellen Entwicklung und einer schrumpfenden Bevölkerung präsentiert sich der japanische Bausektor in einem robusten Zustand. So macht der Bausektor etwas mehr als 10 % des Bruttoinlandsproduktes aus. Getragen durch die Neuerrichtung zahlreicher Bürokomplexe und Geschäftszentren verzeichnete der Wirtschaftsbau im Jahr 2018 die größten Zuwachsraten. Ein moderates Wachstum wurde für den privaten Wohnungsbau ausgewiesen. Einen leichten Rückgang hingegen gab es bei den Bauinvestitionen der öffentlichen Hand. In toto erwartete das japanische RICE (Research Institute of Construction and Economy) einen moderaten Zuwachs des Bauvolumens um 1,5 %.

Schwelkenländer

Die Entwicklung der Bauindustrie in den Schwellenländern war gemischt. Der Bauboom in China hat sich zwar leicht abgeschwächt, insgesamt setzte sich die hohe Wachstumsdynamik der Industrie aber fort. Treibende Kraft war wieder der Wohnungsbau, für den auch 2018 deutliche zweistellige Zuwachsraten prognostiziert wurden. Einen rückläufigen Trend verzeichneten hingegen Gewerbe- und Büroimmobilien. Gestützt durch eine Reihe staatlicher Infrastrukturmaßnahmen, nahmen nach einem verhaltenen ersten Halbjahr gegen Ende 2018 auch die Aktivitäten im Tiefbau wieder zu.

Der größte Wachstumstreiber in Indien ist der Tiefbausektor. Insbesondere im Straßen- und Eisenbahnbau gab es zuletzt große Fortschritte. Darüber hinaus sind weitere große staatliche Investitionen

zur Errichtung neuer Flughäfen geplant, und auch für das umfangreiche staatliche Hafenbauprogramm Sagarmala wurde die Zahl der zu realisierenden Projekte nochmals deutlich erhöht. Im indischen Wohnungsbau verbesserten sich wichtige Indikatoren, während die Entwicklung im Gewerbebau stabil blieb.

Insbesondere durch das Wachstum beim privaten Wohnungsbau konnte die russische Baubranche ihren Aufschwung fortsetzen. Für das Jahr 2018 erwartete das russische Wirtschaftsministerium einen Anstieg der Bauausgaben. Mittelfristig sollen staatliche Milliardeninvestitionen in zahlreiche Transportinfrastrukturprojekte der Branche zusätzliche Wachstumsimpulse verleihen.

Digitalisierung am Bau*

Die vorstehend genannten Kennzahlen zur Bauwirtschaft sind lediglich einer von vielen Indikatoren für die Entwicklung der Märkte der Nemetschek Group. Bei der Digitalisierung spielen die Ausgaben für IT und Software eine wichtige Rolle. Mit rund 1,5 % des Umsatzes sind die IT-Ausgaben in der Bauindustrie im Vergleich zu anderen Branchen nach wie vor unterdurchschnittlich. Es wird jedoch erwartet, dass die IT-Ausgaben in der Baubranche bis zum Jahr 2025 deutlich wachsen werden. Dass die Notwendigkeit, sich bei Planung und Bau digitalisierter Arbeitsmethoden zu bedienen, von Planern und Bauunternehmen inzwischen erkannt wird, zeigen nicht nur entsprechende Umfragen und Studien, sondern auch der vermehrte Einsatz digitaler Methoden im Büro und auf der Baustelle.

Die Bauindustrie liegt bei der Digitalisierung noch weit hinter anderen Industrien wie der Telekommunikation oder der Automobilindustrie. Der digitale Wandel wird in der Baubranche wesentlich durch die Arbeitsmethode Building Information Modeling (BIM) bestimmt.

Der Einsatz der BIM-Methodik ist in den USA oder Singapur sowie in den skandinavischen Ländern, den Niederlanden und Großbritannien bereits weit verbreitet. Großbritannien hatte 2016 mit dem Inkrafttreten des BIM-Level-2-Mandates, das bei öffentlichen Bauvorhaben die Anwendung des sogenannten BIM-Level 2 verpflichtend vorschreibt, einen entscheidenden Schritt zur flächendeckenden Etablierung von BIM getan. Mit dem geplanten BIM-Level 3 ab 2020 soll in Großbritannien die modellbasierte Zusammenarbeit aller Disziplinen, die den Einsatz von Open BIM fordert, auf eine neue Stufe gestellt werden.

Bereits seit 2014 gibt es auch eine Richtlinie für die EU, die den Einsatz von computergestützten Methoden wie BIM bei der Vergabe von öffentlichen Bauaufträgen und Ausschreibungen empfiehlt. Inzwischen haben viele europäische Länder die Empfehlungen der EU in nationalen Initiativen umgesetzt.

In Deutschland wird die Anwendung der BIM-Methodik durch den Stufenplan „Digitales Planen, Bauen und Betreiben“ vorangetrieben. Um die nötigen Qualitätsstandards zu definieren, werden seit 2015 in vom Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) geförderten BIM-Pilotprojekten Erfahrungen gesammelt und Kompetenzen gebündelt. Seit 2017 wird in einer erweiterten Pilotphase BIM in zahlreichen Verkehrsinfrastrukturprojekten eingesetzt. Ab 2020 soll BIM dann bei allen neu zu planenden Infrastrukturprojekten der öffentlichen Hand angewandt werden.

* Quellen: Euroconstruct Summary Report Paris, Nov. 2018; GTAI/Bauwirtschaft; GTAI Branchencheck, Branchenanalyse; 2019 FMI Overview, RICE: Quarterly Outlook of Construction and Macro Economy January 2019; EU BIM Task Group; Stufenplan Digitales Planen und Bauen von BMVI; IT Software & Services von Kepler Cheuvreux 11/2015; Deloitte 2016–2017 Global CIO Survey; BIM Maturity levels in the UK.

3.2 Geschäftsverlauf 2018 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse

Die Nemetschek Group hat im Jahr 2018 den Wachstumskurs aus den Vorjahren mit einem prozentual deutlich zweistelligen Umsatzwachstum und Ergebnisanstieg fortgesetzt. Die starke operative Unternehmensentwicklung ging einher mit dem Ausbau der weltweiten Präsenz, der Weiterentwicklung von Lösungen der nächsten Generation und der Gewinnung neuer Kunden. Gleichzeitig hat die Nemetschek Group wie angekündigt signifikant in strategische Projekte investiert, um das zukünftige zweistellige Wachstum sicherzustellen. Neben prozentual zweistelligen organischen Zuwächsen wurde das Wachstum auch 2018 durch Akquisitionen beschleunigt.

Akquisitionen

Holdingebene

Mit Vertrag vom 28. Juni 2018 erhöhte die Nemetschek SE ihren Anteil an der **MAXON Computer GmbH** mit Sitz in Friedrichsdorf bei Frankfurt am Main von 70 % auf 100 %. Als neuer CEO der Tochtergesellschaft konnte David McGavran gewonnen werden, der über umfangreiche Erfahrungen sowie ein großes Netzwerk im Media- & Entertainment-Bereich verfügt. Unter der neuen Führung soll MAXON seine Positionierung in den bereits adressierten Märkten weiter forcieren und sich insbesondere auf die Bereiche Augmented Reality und Virtual Reality fokussieren, die wesentliche Wachstumstreiber der Industrie darstellen. Zusätzlich plant MAXON, die Wachstumspotenziale in den von Nemetschek adressierten Kernmärkten der AEC-Industrie noch stärker zu nutzen. Der Kaufpreis für die verbleibenden 30 % setzt sich aus einem fixen Bestandteil von 25,5 Mio. EUR sowie einem variablen Kaufpreis von 3,0 Mio. EUR zusammen, der abhängig von vereinbarten Umsatzzielen in den Jahren 2018 und 2019 ist.

Mit Vertrag vom 28. August 2018 übernahm die Nemetschek Group 100 % der Anteile an **Spacewell** (ehemals: FASEAS/MCS Solutions Gruppe) mit Sitz in Antwerpen, Belgien. Spacewell bietet modulare und integrierte Softwarelösungen für das Immobilien-, Facility- und Arbeitsplatzmanagement großer privater und öffentlicher Organisationen. Darüber hinaus hat das Unternehmen die intelligente Smart-Building-Plattform COBUNDU™ entwickelt, die Internet-of-Things(IoT)-Sensoren und Big-Data-Analysen nutzt, um die Produktivität und Effizienz für Gebäudeverwalter zu optimieren. Das Unternehmen hat weltweit über 2 Millionen aktive Nutzer in mehr als 60 Ländern, die in vielen vertikalen Branchen arbeiten, darunter private und öffentliche Gebäudeeigner, Einzelhandel, Gewerbeimmobilien, Finanzdienstleistungen und Infrastrukturanbieter. Die Lösungen der neuen Marke werden weltweit vor allem als Subscription-Modelle im Direktvertrieb und über Partner vermarktet. Diese wiederkehrenden Umsätze werden in den nächsten Jahren weiter zunehmen und das klassische Lizenzgeschäft ersetzen.

Durch die Übernahme von Spacewell erschließt sich die Nemetschek Group den dynamisch wachsenden Markt im Gebäudemangement. Damit adressiert Nemetschek neue Kundengruppen im Segment Nutzen und weitet erheblich ihre Zielmärkte über die Segmente Planen und Bauen aus, in denen die Gruppe bereits eine führende Marktposition hat. Dadurch wird Nemetschek zu dem

weltweit einzigen Softwareanbieter, der Workflow-Lösungen für den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden anbietet.

Spacewell hat 170 Mitarbeiter und verfügt über sieben Regionalbüros in Europa, den USA, dem Mittleren Osten und in Asien/Pazifik. Der Kaufpreis für 100 % der Anteile belief sich auf 46,1 Mio. EUR.

Markenebene

Mit Vertrag zum 12. Juni 2018 erwarb die US-Tochtergesellschaft **Bluebeam** im Rahmen eines Asset Deals alle wesentlichen Vermögenswerte des Unternehmens **Project Atlas, LLC**. Die Software Project Atlas ist ein digitales Mapping-Modul, um ortsbezogene Dokumente und Daten visuell zu organisieren und zu verbinden. Mit der standortbezogenen Methode können alle am Bau Beteiligten eine digitale Übersicht ihres Projekts erstellen und durchsuchen und direkt vor Ort kurzfristige Entscheidungen treffen. Der Kaufpreis betrug 3,1 Mio. EUR.

Mit Vertrag vom 14. Juni 2018 akquirierte die **Nevaris Bausoftware GmbH** 100 % der Anteile an dem deutschen Marktführer für mobiles Baustellenmanagement **123erfasst.de GmbH**. Die 123erfasst.de GmbH ist ein schnell wachsender Anbieter von Zeiterfassung und Baustellendokumentation per App. Durch die Übernahme ergänzte Nevaris das Produktportfolio in idealer Weise und stärkte seine Technologieführerschaft im weltweiten Wachstumsmarkt der mobilen Lösungen. Der Kaufpreis besteht aus einem fixen Bestandteil von 14,5 Mio. EUR. Des Weiteren besteht eine nachträgliche Kaufpreisverpflichtung (Earn-out) basierend auf der Erreichung von Umsatzzielen im Geschäftsjahr 2020.

Konsolidierungseffekte

Im Geschäftsjahr 2018 trugen im Wesentlichen zwei Unternehmen zum anorganischen Wachstum bei: zum einen die Marke Spacewell, die zum 1. September 2018 konsolidiert wurde und dem Segment Nutzen zugeordnet ist, zum anderen die zum 1. November 2017 akquirierte RISA Tech, Inc. im kalifornischen Foothill Ranch, die 2018 zum ersten Mal über volle 12 Monate konsolidiert wurde. RISA ist dem Segment Planen zugeordnet.

Kooperationen und Partnerschaften

Um die Marktpositionierung auszubauen und den vielfältigen Kundenanforderungen gerecht zu werden, setzt die Nemetschek Group auch auf Kooperationen und die Zusammenarbeit mit Partnern aus der Branche, die ihrerseits führende Lösungen in Spezialbereichen anbieten, oder mit wissenschaftlichen Einrichtungen. Partnerschaften bestehen sowohl innerhalb der Gruppe unter den Markengesellschaften als auch zwischen Markengesellschaften und externen Partnern.

Die beiden Marken Vectorworks und Bluebeam gaben im März 2018 die Integration von Vectorworks Cloud Services und Bluebeam Studio bekannt, die einen modernen Onlineüberprüfungs- und Genehmigungsprozess für digitale Bauzeichnungen und 3D-Modelle unterstützt.

Im Segment **Planen** verlängerten und intensivierten ebenfalls im März Nikken Sekkei, ein führendes japanisches Architekturbüro, und Graphisoft ihre 2013 gestartete strategische Partnerschaft zur För-

derung von BIM im asiatischen Markt bis zum Jahr 2022. Dabei liegt der Fokus besonders auf der Entwicklung der nächsten Generation von BIM-Arbeitsabläufen.

Graphisoft und Surbana Jurong Consultants, eine führende multidisziplinäre Beratungsfirma für städtische Infrastruktur- und Management-Dienstleistungen mit Sitz in Singapur, gaben Anfang September die Zusammenarbeit im Bereich BIM bekannt. Surbana Jurong steuert dabei die Expertise bei Planen und Bauen bei, während sich der Beitrag von Graphisoft auf BIM und verwandte Softwaretechnologien bezieht.

Ebenfalls im September gab dRofus seine Partnerschaft mit A2K Technologies, einem auf die AEC-Industrie spezialisierten Technologieanbieter, bekannt. Der Fokus liegt auf der Bereitstellung von Software, technischem Support, professionellem Training und anderen Beratungsleistungen in Neuseeland. Ende Oktober ging dRofus zudem eine Partnerschaft mit VIATechnik, einer Firma für virtuelles Design und Baudienstleistungen, ein. Sie dient der Beschleunigung der Einführung einer Kollaborationsplattform in der AEC-Industrie. Mit dieser Partnerschaft wird VIATechnik AEC-Firmen in Nordamerika bei der Implementierung von dRofus im Projektmanagement unterstützen.

Takenaka, eine der größten Firmen für Architektur und Bauwesen in Japan, und Graphisoft schlossen im November eine strategische Partnerschaft. Deren Ziel ist, den Design- und Konstruktionsprozess bei Takenaka nachzuvollziehen, die Anforderungen an BIM bei Takenaka in der Produktentwicklung bei Graphisoft richtig umzusetzen und Graphisoft bei ihren Aktivitäten zu unterstützen, die Verbreitung von BIM weltweit zu fördern.

Im Segment **Bauen** gaben AECOM, eine weltweit agierende Infrastrukturfirma, und Bluebeam eine gemeinsame Initiative bekannt, die den digitalen Entwurfsprüfungsprozess bei der Division of the State Architect (DSA) in Kalifornien revolutioniert und optimiert. Die DSA stellt die Planungs- und Bauaufsicht für Schulen, kommunale Bildungseinrichtungen und viele andere Einrichtungen in Kalifornien, die entweder im Besitz des Staates oder von ihm gemietet sind.

Im Segment **Nutzen** schlossen Crem Solutions und die casavi GmbH, Betreiber der gleichnamigen digitalen Service-Plattform für Immobilienverwaltungen und Wohnungsunternehmen, im April eine Softwarepartnerschaft. Eine bilaterale Schnittstelle ermöglicht den Austausch von Daten zwischen der immobilienwirtschaftlichen ERP-Lösung iX-Haus und der digitalen Service- und Kommunikationsplattform des Unternehmens casavi. Sie soll die Anwender in die Lage versetzen, in Echtzeit und kundenfreundlich zu kommunizieren, Prozesse zu automatisieren und den eigenen Servicelevel deutlich auszubauen. Des Weiteren vereinbarte Crem Solutions mit INTREAL Solutions, einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft der Immobilien-

Service-KVG INTREAL, Anfang Oktober eine strategische Partnerschaft. Ziel ist es, eine standardisierte IT-Plattform zum professionellen Management von Immobilien, insbesondere mit Lösungen für Schnittstellen zu ERP- und Datawarehouse-Systemen, zur Verfügung zu stellen.

Spacewell (ehemals: FASEAS/MCS Solutions Gruppe) kooperiert seit September mit HOLMRIS B8, dem führenden dänischen Möbelhersteller, um Arbeitsplätze in Skandinavien durch die Echtzeit-Nutzungsdaten, die das Internet of Things zur Verfügung stellt, intelligenter zu gestalten. Die strategische Partnerschaft ermöglicht es, ansprechende und funktional effektive Arbeitsplätze zu schaffen und eine bessere Raumnutzung zu erreichen.

Bereits bestehende Partnerschaften wurden fortgeführt. Mehr Informationen dazu finden sich in den bereits veröffentlichten Geschäftsberichten der Nemetschek Group zu den Jahren 2016 und 2017.

3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage Nemetschek Konzern

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Die Nemetschek Group blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2018 zurück. Das Berichtsjahr reiht sich ein in eine Serie von mittlerweile neun aufeinanderfolgenden Rekordjahren bei Umsatz und Ertrag. Es war wie die Vorjahre geprägt von einem prozentual zweistelligen Umsatzwachstum dank organischer Zuwächse und Akquisitionen.

Wie aus der nachfolgenden Tabelle ersichtlich ist, konnte die Nemetschek Group in allen vier Quartalen den Umsatz gegenüber den entsprechenden Vorjahreszeiträumen steigern. Insbesondere im ersten Halbjahr 2018 wurde das Wachstum jedoch deutlich negativ von Währungseffekten beeinflusst. Im zweiten Halbjahr 2018 kam es zu keinen starken Währungseffekten mehr.

Im Gesamtjahr 2018 erhöhte sich der Konzernumsatz deutlich auf 461,3 Mio. EUR, ein Anstieg zum Vorjahr (395,6 Mio. EUR) von 16,6 % (währungsbereinigt: 19,2 %). Neben einem starken organischen Wachstum von 14,1 % (währungsbereinigt: 16,6 %) ist das Plus auf die Neuerwerbe RISA und Spacewell (ehemals: FASEAS/MCS Solutions Gruppe) zurückzuführen. Der Umsatzbeitrag von RISA betrug im Berichtsjahr über volle 12 Monate 5,7 Mio. EUR (Vorjahr November und Dezember: 0,7 Mio. EUR), der von Spacewell für die Monate September bis Dezember 5,0 Mio. EUR. Die Umsatzprognose in Höhe von 447 Mio. EUR bis 457 Mio. EUR wurde leicht übertroffen.

UMSATZENTWICKLUNG UND UMSATZWACHSTUM

In Mio. EUR	GJ 2018	GJ 2017	Δ in %	Δ in % währungsbereinigt	Δ in % organisch	Δ in % organisch + währungsbereinigt
Gesamtjahr	461,4	395,6	16,6 %	19,2 %	14,1 %	16,6 %
Q1	102,2	96,3	6,2 %	13,1 %	5,0 %	11,8 %
Q2	113,8	97,7	16,5 %	21,2 %	15,2 %	19,8 %
Q3	114,9	95,8	19,8 %	19,7 %	17,0 %	16,8 %
Q4	130,4	105,7	23,3 %	22,4 %	18,9 %	17,9 %

Umsatzentwicklung nach wiederkehrenden Umsätzen und Softwarelizenzen

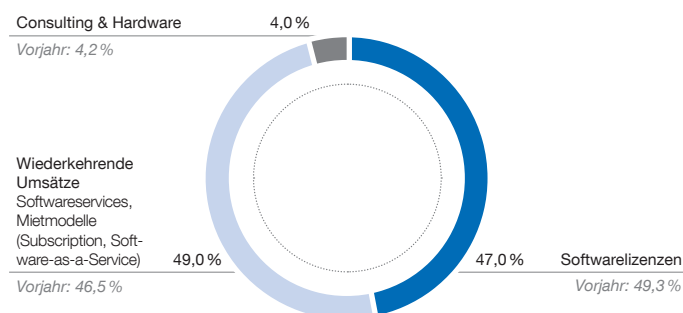
Zum hohen Umsatzwachstum im Jahr 2018 trugen vor allem wiederkehrende Umsätze, aber auch Erlöse aus Softwarelizenzen bei.

Wachstumstreiber waren die **wiederkehrenden Umsätze aus Serviceverträgen** und **Mietmodellen wie Subscription**, die sich um 22,8 % (währungsbereinigt: 25,3 %) auf 225,8 Mio. EUR erhöhten (Vorjahr: 183,9 Mio. EUR). Der überproportionale Anstieg spiegelt den strategischen Wandel des Nemetschek Geschäftsmodells wider, neben Lizenzen auch **Subscription** anzubieten. Der Umsatz aus Subscription erhöhte sich deutlich überproportional zum Konzernwachstum um 63,5 % (währungsbereinigt: 69,0 %) auf 23,5 Mio. EUR (Vorjahr: 13,7 Mio. EUR). In Summe erhöhte sich der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz von 46,5 % im Vorjahr auf 49,0 %. Der Umsatzanteil an Subscription erhöhte sich von 3,4 % im Vorjahr auf 4,8 % im Berichtsjahr.

Die Erlöse mit **Softwarelizenzen** stiegen um 11,2 % (währungsbereinigt: 13,9 %) auf 216,8 Mio. EUR (Vorjahr: 195,0 Mio. EUR). Der Anteil der Softwarelizenzen am Gesamtumsatz sank dementsprechend auf 47,0 % (Vorjahr: 49,3 %).

Das prozentual zweistellige Wachstum in den beiden Bereichen bietet Nemetschek insgesamt eine solide Grundlage für weiteres Wachstum.

UMSATZ NACH ERLÖSART IN %



Umsatz nach Regionen

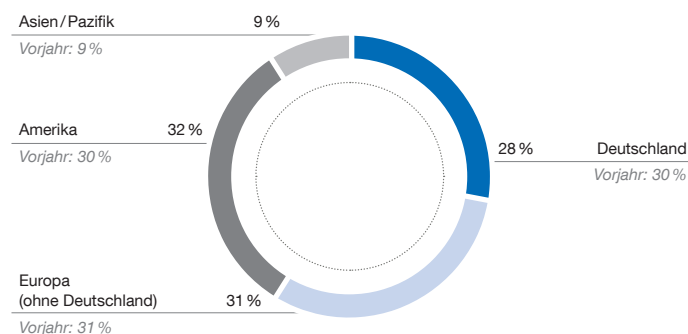
Insgesamt stiegen die Auslandsumsätze 2018 mit einem Plus von 19,8 % auf 331,2 Mio. EUR (Vorjahr: 276,4 Mio. EUR) deutlich stärker als die Umsätze in Deutschland. Im Heimatmarkt Deutschland, wo die Nemetschek Group bereits eine sehr starke Position innehat, erhöhten sich die Umsätze um 9,2 % auf 130,1 Mio. EUR (Vorjahr: 119,2 Mio. EUR). Der Anteil der im Ausland generierten Umsätze am Gesamtumsatz nahm strategiekonform auf 71,8 % (Vorjahr: 69,9 %) zu.

In allen Fokusregionen – Europa, Nordamerika und Asien – konnte die Nemetschek Group im Jahr 2018 ihre Marktposition ausweiten. In Europa trugen die Länder zum stärksten Wachstum bei, in denen die Nutzung der BIM-Methodik bereits etabliert bzw. weit fortgeschritten ist. Dazu zählen Großbritannien, das ein Wachstum von rund 30 % erzielte, sowie die nordischen Länder mit einem Wachstum von rund 17 %. Aber auch Osteuropa, darunter insbesondere Russland und Ungarn, zeigten ein überdurchschnittliches Umsatzwachstum.

Durch die starke Expansion, die Nemetschek in den vergangenen Jahren und auch 2018 in Übersee erzielte, ist Amerika mit einem Umsatzanteil von rund 32 % mittlerweile der größte Einzelabsatzmarkt des Konzerns. Das Erlöswachstum 2018 betrug in Amerika knapp 30 %.

Die Region Asien/Pazifik verzeichnete ebenfalls ein prozentual zweistelliges Wachstum von 16 %, wobei der japanische Markt für die Nemetschek Group in dieser Region der größte ist.

UMSATZVERTEILUNG NACH REGIONEN IN %



Entwicklung der Segmente

Das Segment **Planen** konnte im Geschäftsjahr 2018 erneut deutlich wachsen. Mit einem Plus von 9,8 % (währungsbereinigt: 11,4 %) stiegen die Umsätze auf 273,6 Mio. EUR (Vorjahr: 249,2 Mio. EUR). Dabei haben die drei großen Marken in diesem Segment – Graphisoft, Allplan, Vectorworks – ihre Wachstumsstrategie fortgesetzt und ihre Aktivitäten weiter internationalisiert. Graphisoft bearbeitete 2018 verstärkt den australischen Markt und gewann erste Großkunden. Allplan vertrieb erstmals ihre Ingenieurlösungen in den USA und Großbritannien. Auch die anderen Marken konnten deutliche Zuwächse verbuchen und Marktanteile in ihren Fokusregionen gewinnen. Das Segment Planen profitierte von einer steigenden Nachfrage nach 3D-Lösungen im Bereich Architektur und Ingenieurbauwesen und dem Übergang von 2D- zu 3D-Softwarelösungen, die durch die BIM-Regularien gefordert sind.

Das organische Segmentwachstum lag bei 7,8 %. Das Segment **Planen** machte 59,3 % des Konzernumsatzes aus (Vorjahr: 63,0 %). Das Segment-EBITDA betrug 69,5 Mio. EUR (Vorjahr: 70,3 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge kam auf 25,4 % des Umsatzes (Vorjahr: 28,2 %). In dieser Entwicklung spiegeln sich auch hohe Wachstumsinvestitionen wider, die einhergehen mit einer weiteren Internationalisierung der jeweiligen Marken sowie der Weiterentwicklung des Lösungsportfolios. In diesem Zusammenhang investierte die Nemetschek Group in ihre brandübergreifenden strategischen Projekte, die das Ziel haben, vermehrt Großkunden aus den Bereichen Architektur und Ingenieurbauwesen vor allem mit Fokus in den USA zu adressieren.

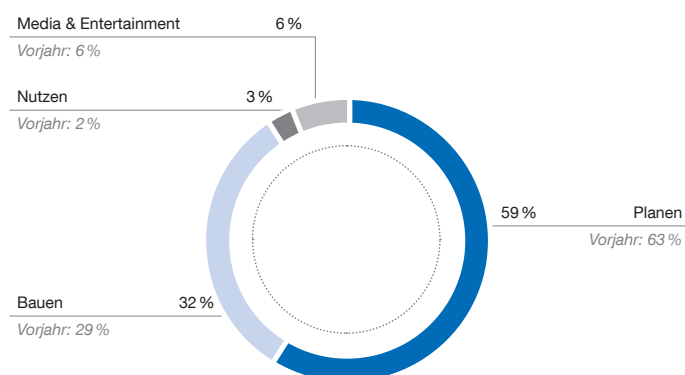
Das Segment **Bauen** blieb auch 2018 der Bereich mit dem stärksten Umsatzwachstum. Die Umsatzerlöse erhöhten sich um 29,2 % (währungsbereinigt: 34,0 %) auf 148,0 Mio. EUR (Vorjahr: 114,6 Mio. EUR). Damit machte das Segment mittlerweile 32,1 % (Vorjahr: 29,0 %) des Konzernumsatzes aus. Bluebeam, die mittlerweile größte Marke in der Nemetschek Group, konnte ihr starkes Wachstum aus den Vorjahren von gut 30 % aufrechterhalten, wobei die Marke sowohl in der Heimatregion Nordamerika als auch in Europa und Asien deutlich wuchs. Hinzu kam der Effekt aus dem von Bluebeam Mitte Juni akquirierten Unternehmen Project Atlas. Die Marke Nevaris zeigte ein prozentual deutlich zweistelliges Umsatzwachstum, das mit einer Ausweitung ihrer Marktposition in der DACH-Region einherging. Des Weiteren erwarb Nevaris Mitte Juli 100 % der Anteile an dem deutschen Marktführer für mobiles Baustellenmanagement 123erfasst.de GmbH.

Das EBITDA im Segment **Bauen** legte aufgrund der starken operativen Entwicklung überproportional zum Umsatzwachstum zu. Mit einem Plus von 43,6 % erhöhte sich das EBITDA auf 38,2 Mio. EUR (Vorjahr: 26,6 Mio. EUR), was einer EBITDA-Marge von 25,8 % (Vorjahr: 23,2 %) entspricht. Auch in diesem Segment wurde strategisch investiert. Schwerpunkte waren Produktinnovationen, die weitere Internationalisierung und die Entwicklung einer gruppenweiten Kollaborationsplattform, um Informationsverluste zwischen den unterschiedlichen Disziplinen zu vermeiden.

Das Segment **Nutzen** wurde im dritten Quartal mit der Akquisition von Spacewell (ehemals: FASEAS/MCS Solutions Gruppe) mit Sitz in Antwerpen deutlich gestärkt. Durch die Übernahme der neuen Marke eröffnet sich die Nemetschek Group den dynamisch wachsenden Markt im Gebäudemanagement. Der Segmentumsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 71,3 % (währungsbereinigt: 72,1 %) auf 13,8 Mio. EUR (Vorjahr: 8,1 Mio. EUR). Organisch, ohne die ab September konsolidierte Spacewell, lag das Wachstum bei 8,8 %. Spacewell steuerte in den Monaten September bis Dezember 5,0 Mio. EUR zum Umsatz bei. Der Umsatzanteil des Segments Nutzen am Gesamtumsatz stieg auf 3,0 % (Vorjahr: 2,0 %). Das Segment-EBITDA stieg um 31,4 % auf 2,5 Mio. EUR (Vorjahr: 1,9 Mio. EUR). Entsprechend lag die EBITDA-Marge unter dem Vorjahreswert von 23,4 % und erreichte 17,9 %. Den Rückgang spiegeln akquisitionsbedingte Kosten sowie die zum Gruppendurchschnitt noch unterdurchschnittliche EBITDA-Marge der Marke Spacewell wider. Ohne diese Effekte hätte die EBITDA-Marge 22,3 % betragen.

Das Segment **Media & Entertainment** steigerte im Geschäftsjahr 2018 den Umsatz um 9,1 % (währungsbereinigt: 11,4 %) auf 25,9 Mio. EUR (Vorjahr: 23,8 Mio. EUR). Der Umsatzanteil des Segments belief sich auf 5,6 % (Vorjahr: 6,0 %). Das EBITDA stieg überproportional zum Umsatz um 19,6 % (währungsbereinigt: 22,1 %) auf 11,0 Mio. EUR (Vorjahr: 9,2 Mio. EUR), sodass die EBITDA-Marge weiter auf 42,6 % zulegen (Vorjahr: 38,8 %).

UMSATZ NACH SEGMENTEN IN %



QUARTALSBETRACHTUNG: UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG

In Mio. EUR	Q1	Δ in %	Δ in % währungs- bereinigt	Δ in % organisch	Δ in % organisch + währungs- bereinigt	Q2	Δ in %	Δ in % währungs- bereinigt	Δ in % organisch	Δ in % organisch + währungs- bereinigt
Konzern										
Umsatz	102,2	6,2%	13,1%	5,0%	11,8%	113,8	16,5%	21,2%	15,2%	19,8%
EBITDA	27,9	5,9%	13,3%	6,3%	13,8%	31,1	22,6%	22,0%	22,8%	22,2%
EBITDA-Marge	27,3%	–	–	–	–	27,3%	–	–	–	–
Planen										
Umsatz	62,8	3,5%	8,2%	1,6%	–	67,4	12,1%	15,1%	10,0%	–
EBITDA	15,2	–11,6%	–10,1%	–11,0%	–	17,0	6,8%	8,4%	7,0%	–
EBITDA-Marge	24,2%	–	–	–	–	25,2%	–	–	–	–
Bauen										
Umsatz	31,6	13,1%	26,6%	13,1%	–	37,4	28,2%	37,1%	28,2%	–
EBITDA	9,8	55,6%	78,0%	55,6%	–	10,6	63,2%	85,0%	63,2%	–
EBITDA-Marge	31,0%	–	–	–	–	28,4%	–	–	–	–
Nutzen										
Umsatz	2,0	12,2%	12,2%	12,2%	–	2,1	6,5%	6,5%	6,5%	–
EBITDA	0,4	39,1%	38,6%	39,1%	–	0,4	1,3%	1,3%	1,0%	–
EBITDA-Marge	17,6%	–	–	–	–	20,6%	–	–	–	–
Media & Entertainment										
Umsatz	5,8	–1,3%	5,3%	–1,3%	–	6,9	7,5%	12,0%	7,5%	–
EBITDA	2,6	–1,9%	1,9%	–1,9%	–	3,0	21,6%	25,6%	21,6%	–
EBITDA-Marge	44,3%	–	–	–	–	43,9%	–	–	–	–

QUARTALSBETRACHTUNG: UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG

In Mio. EUR	Q3	Δ in %	Δ in % währungs- bereinigt	Δ in % organisch	Δ in % organisch + währungs- bereinigt	Q4	Δ in %	Δ in % währungs- bereinigt	Δ in % organisch	Δ in % organisch + währungs- bereinigt
Konzern										
Umsatz	114,9	19,8%	19,7%	17,0%	16,8%	130,4	23,3%	22,4%	18,9%	17,9%
EBITDA	29,2	17,8%	16,4%	16,1%	14,8%	33,0	4,9%	2,6%	2,8%	0,4%
EBITDA-Marge	25,5%	–	–	–	–	25,3%	–	–	–	–
Planen										
Umsatz	67,8	11,1%	11,1%	8,8%	–	75,5	12,2%	11,6%	10,6%	–
EBITDA	17,4	–0,1%	1,1%	–0,4%	–	20,0	1,0%	0,4%	–1,6%	–
EBITDA-Marge	25,6%	–	–	–	–	26,3%	–	–	–	–
Bauen										
Umsatz	37,2	35,4%	34,8%	35,4%	–	41,8	39,4%	37,4%	39,4%	–
EBITDA	8,6	54,9%	51,4%	54,9%	–	9,2	11,3%	7,6%	11,3%	–
EBITDA-Marge	23,1%	–	–	–	–	22,0%	–	–	–	–
Nutzen										
Umsatz	3,6	75,0%	76,0%	8,3%	–	6,1	>100%	>100%	8,6%	–
EBITDA	0,9	85,7%	89,0%	7,3%	–	0,8	9,4%	6,9%	–10,1%	–
EBITDA-Marge	25,2%	–	–	–	–	12,8%	–	–	–	–
Media & Entertainment										
Umsatz	6,2	18,5%	17,7%	18,5%	–	7,0	12,4%	11,3%	12,4%	–
EBITDA	2,3	72,1%	74,2%	72,1%	–	3,1	12,4%	13,2%	12,4%	–
EBITDA-Marge	37,5%	–	–	–	–	44,3%	–	–	–	–

JAHRESBETRACHTUNG: UMSATZ UND ERGEBNISENTWICKLUNG

In Mio. EUR	GJ 2018	GJ 2017	Δ in %	Δ in % währungsbedingt	Δ in % organisch	Δ in % organisch + währungsbedingt
Planen						
Umsatz	461,3	395,6	16,6%	19,2%	14,1%	16,6%
EBITDA	121,3	108,0	12,3%	13,0%	11,4%	12,1%
EBITDA-Marge	26,3%	27,3%	–	–	–	–
Planen						
Umsatz	273,6	249,2	9,8%	11,4%	7,8%	–
EBITDA	69,6	70,3	–1,1%	–0,5%	–1,6%	–
EBITDA-Marge	25,4%	28,2%	–	–	–	–
Bauen						
Umsatz	148,0	114,6	29,2%	34,0%	29,2%	–
EBITDA	38,2	26,6	43,6%	49,9%	43,6%	–
EBITDA-Marge	25,8%	23,2%	–	–	–	–
Nutzen						
Umsatz	13,8	8,1	71,3%	72,1%	8,8%	–
EBITDA	2,5	1,9	31,4%	31,2%	3,7%	–
EBITDA-Marge	17,9%	23,4%	–	–	–	–
Media & Entertainment						
Umsatz	25,9	23,8	9,1%	11,4%	9,1%	–
EBITDA	11,0	9,2	19,6%	22,1%	19,6%	–
EBITDA-Marge	42,6%	38,8%	–	–	–	–

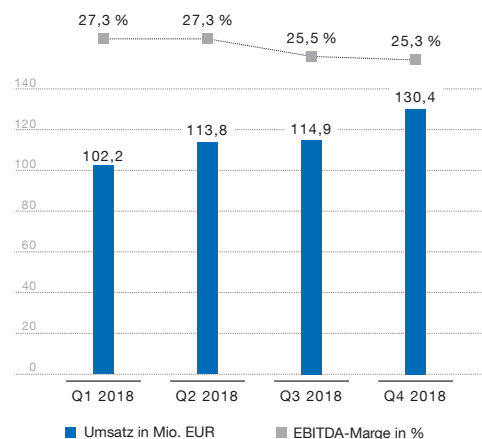
Ergebnisentwicklung

Das operative **Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)** stieg um 12,3 % (währungsbereinigt: 13,0 %) auf 121,3 Mio. EUR (Vorjahr: 108,0 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge lag bei 26,3 % (Vorjahr: 27,3 %) und damit im nachhaltig angestrebten Prognosekorridor von 25 % bis 27 %. Rein organisch wäre das EBITDA um 11,4 % (währungsbereinigt: 12,1 %) gewachsen.

Der zum Umsatzplus unterproportionale Anstieg des EBITDA resultierte aus einer leicht überproportionalen Kostenentwicklung. Hinzu kam, dass die akquirierte Marke Spacewell eine im Vergleich zum Gruppendurchschnitt unterproportionale EBITDA-Marge erwirtschaftete.

Die Nemetschek Group investierte 2018 verstärkt in strategische Wachstumsprojekte wie die weitere Internationalisierung, die Entwicklung von Lösungen der neuen Generation sowie in markenübergreifende strategische Initiativen. Hinzu kamen Investitionen in interne IT-Strukturen, um die Effizienz im Konzern zu erhöhen. Diese Maßnahmen führten wie angekündigt zu zusätzlichen Investitionen von rund 10 Mio. EUR. Diese Investments sollen auch zukünftig der Nemetschek Group ein prozentual zweistelliges Wachstum ermöglichen.

QUARTALSENTWICKLUNG VON UMSATZ UND EBITDA-MARGE



Die betrieblichen Aufwendungen vor Abschreibungen nahmen insgesamt um 18,2 % auf 345,5 Mio. EUR zu (Vorjahr: 292,4 Mio. EUR), vor allem aufgrund höherer sonstiger betrieblicher Aufwendungen. Der Materialaufwand erhöhte sich um 10,6 % auf 14,3 Mio. EUR (Vorjahr: 12,9 Mio. EUR). In dieser Position spiegeln sich Umsätze mit Lösungen von Drittanbietern sowie intern genutzte Softwarelizenzen wider.

Die Personalaufwendungen stiegen nahezu proportional zu den Umsatzerlösen um 16,2 % auf 200,6 Mio. EUR (Vorjahr: 172,6 Mio. EUR), im Wesentlichen aufgrund der im Jahresdurchschnitt um 14,6 % höheren Beschäftigtenzahl. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen um 22,2 % auf 130,7 Mio. EUR (Vorjahr: 106,9 Mio. EUR). Der Anstieg ist vornehmlich Folge des dynamischen Wachstums im operativen Geschäft und der damit einhergehenden Investitionen in externes Personal und EDV-Systeme sowie Rechts- und Beratungskosten, die vor allem im Zusammenhang mit den M&A-Aktivitäten standen.

Neben den vorstehend beschriebenen Währungskurseffekten aus Translation (Umrechnung auf die Konzernwährung Euro) kam es 2018 auch zu Fremdwährungsansatztransaktionen in Höhe von 0,2 Mio. EUR (Vorjahr: –1,4 Mio. EUR). Dieser leicht positive Währungseffekt ist in den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen enthalten.

Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen erhöhten sich aufgrund von gestiegenen Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation (PPA-Abschreibungen) sowie höheren Investitionen in das Anlagevermögen von 21,6 Mio. EUR auf 23,5 Mio. EUR. Die Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation stiegen auf 14,7 Mio. EUR (Vorjahr: 13,5 Mio. EUR), bedingt durch die 2017 getätigten Akquisitionen von RISA (per 1. November 2017) sowie durch die 2018 erfolgten weiteren Zukäufe 123erfasst.de und Spacewell (ehemals: FASEAS/MCS Solutions Gruppe).

Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) verbesserte sich 2018 auf 97,8 Mio. EUR und lag damit um 13,1 % über dem Vorjahreswert (86,4 Mio. EUR).

Das Finanzergebnis war im Wesentlichen geprägt durch die ertragswirksame Auflösung von bedingten Kaufpreisverpflichtungen (Earn-out-Verbindlichkeit) in Höhe von 2,1 Mio. EUR, die insbesondere für die Marke SDS/2 angefallen wären (Vorjahr: 7,6 Mio. EUR).

Des Weiteren trug der Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen mit 0,5 Mio. EUR (Vorjahr: 1,1 Mio. EUR, bedingt durch einen Ein-

maleffekt von 0,9 Mio. EUR) zum Finanzergebnis bei. Im Berichtsjahr ergaben sich zudem Zinsaufwendungen in Höhe von 1,1 Mio. EUR (Vorjahr: 1,0 Mio. EUR). Insgesamt belief sich das Finanzergebnis auf 2,0 Mio. EUR (Vorjahr: 8,0 Mio. EUR).

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag erhöhten sich von 17,6 Mio. EUR auf 23,2 Mio. EUR.

Die Konzernsteuerquote lag mit 23,3 % über dem Niveau des Vorjahres (18,6 %). Im Vorjahr hatten sich insbesondere die 2017 in Kraft getretene US-Unternehmenssteuerreform sowie die Auflösung von latenten Steuerrückstellungen für unrealisierte Währungsgewinne aus konzerninternen Darlehen ausgewirkt. Aufgrund der Wertentwicklung des Euros zum US-Dollar reduzierten sich die Währungsgewinne deutlich, sodass die in den Vorjahren dafür gebildete latente Steuerrückstellung in Höhe von 1,7 Mio. EUR aufgelöst werden konnte. Die US-Steuerreform wirkte sich im Berichtsjahr mit 2,9 Mio. EUR positiv auf das Steuerergebnis aus, im Wesentlichen aufgrund der mit dem neuen Steuersatz zu bewertenden passiven latenten Steuern aus den Akquisitionen der Vorjahre.

Das Periodenergebnis (Konzernergebnis nach Steuern) lag aufgrund der höheren Steueraufwendungen mit 76,6 Mio. EUR nahezu auf Vorjahresniveau (76,8 Mio. EUR). Der Jahresüberschuss (Anteilseigner der Nemetschek SE) nahm um 2,4 % auf 76,5 Mio. EUR zu (Vorjahr: 74,7 Mio. EUR). Das Ergebnis je Aktie betrug 1,99 EUR (Vorjahr: 1,94 EUR), ein Anstieg von 2,4 %. Bereinigt um die Vorjahres-Sondereffekte aus der Auflösung der Earn-out-Verbindlichkeit und im Steuerergebnis lag der Jahresüberschuss im Vorjahr (Anteil Anteilseigner) bei 62,4 Mio. EUR, sodass sich für 2018 ein Zuwachs um 22,5 % errechnet. Das bereinigte EPS im Jahr 2017 betrug dementsprechend 1,62 EUR.

Bereinigt um PPA-Abschreibungen lag der Jahresüberschuss 2018 bei 88,1 Mio. EUR (Vorjahr: 85,2 Mio. EUR) und stieg damit um 3,4 %. Daraus errechnet sich ein Ergebnis je Aktie von 2,29 EUR (Vorjahr: 2,21 EUR).

KONZERNKENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

In Mio. EUR	GJ 2018	GJ 2017	Δ in %
Umsatz	461,3	395,6	16,6 %
EBITDA	121,3	108,0	12,3 %
EBITDA-Marge	26,3 %	27,3 %	
EBIT	97,8	86,4	13,1 %
EBIT-Marge	21,1 %	21,9 %	
Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens)	76,5	74,7	2,4 %
Ergebnis je Aktie in EUR	1,99	1,94	2,4 %
Bereinigter Jahresüberschuss um Sondereffekte im Vorjahr: – im Finanzergebnis durch Earn-out-Verbindlichkeit von 7,6 Mio. EUR – im Steuerergebnis durch US-Steuerreform und Auflösung latenter Steuerrückstellungen (4,6 Mio. EUR)	76,5	62,4	22,5 %
Bereinigtes Ergebnis je Aktie	1,99	1,62	22,5 %
Jahresüberschuss vor Abschreibungen aus PPA	88,1	85,2	3,4 %
Ergebnis je Aktie vor Abschreibungen aus PPA in EUR	2,29	2,21	3,4 %

Finanzlage

Grundzüge und Ziele des Finanzmanagements

Das vorrangige Ziel des Finanzmanagements ist es, die finanzielle Stabilität und Flexibilität sowie die Liquidität der Nemetschek Group zu sichern. Dies wird durch ein ausgewogenes Verhältnis von Eigen- zu Fremdkapital erreicht. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten erhöhten sich im Konzern zum 31. Dezember 2018 auf 130,6 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 79,9 Mio. EUR), im Wesentlichen bedingt durch die Neuaufnahme von Darlehen in Höhe von 86,0 Mio. EUR für Akquisitionen. Gegenläufig wirkten sich die planmäßigen Tilgungen der bestehenden Darlehen in Höhe von 38,0 Mio. EUR aus. Die Bilanzstruktur des Konzerns war zum Stichtag 31. Dezember 2018 mit einer Eigenkapitalquote von 43,0 % (Vorjahr: 49,5 %) weiterhin sehr solide.

Liquiditätsanalyse

Zum 31. Dezember 2018 verfügte die Nemetschek Group über liquide Mittel in Höhe von 120,7 Mio. EUR, ein Anstieg um 16,2 % gegenüber dem Vorjahreswert (104,0 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anteil von 3,13 EUR (Vorjahr: 2,70 EUR) pro dividendenberechtigter Aktie. Trotz der im Geschäftsjahr erfolgten Tilgungen aus Akquisitionsdarlehen in Höhe von 38,0 Mio. EUR und der 2018 erfolgten Dividendenausschüttung in Höhe von 28,9 Mio. EUR besitzt der Konzern damit genügend Liquiditätsreserven, um weiter organische und anorganisch zu wachsen. Der Vorstand verfolgt dabei eine nachhaltige Dividendenpolitik, die unverändert eine Ausschüttung von 25 % bis 30 % des operativen Cashflows an die Aktionäre vorsieht.

Bei der Anlage der überschüssigen Liquidität steht grundsätzlich die kurzfristige, risikolose Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung, um im Falle möglicher Akquisitionen schnell auf vorhandene Mittel zurückgreifen zu können.

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2018 bestanden Euro-Kreditverbindlichkeiten in Höhe von 130,6 Mio. EUR aufgrund von Unternehmenserwerben. Die Verzinsung für die Darlehen liegt zwischen 0,42 % p. a. und 1,03 % p. a. Die Nettoliquidität des Konzerns zum Stichtag 31. Dezember ging damit auf –9,9 Mio. EUR zurück (Vorjahresstichtag: 24,0 Mio. EUR).

Zur Sicherstellung eines effizienten Cash- und Liquiditätsmanagements nimmt die Nemetschek SE als Mutterunternehmen ein Cash-Pooling mit ausgewählten Tochtergesellschaften vor. Weitere liquide Mittel fließen der obersten Konzerngesellschaft über die jährlichen Ausschüttungen der Tochtergesellschaften zu.

Entwicklung des Cashflows

Der Perioden-Cashflow des Konzerns legte 2018 um 11,7 % auf 121,3 Mio. EUR zu (Vorjahr: 108,5 Mio. EUR), im Wesentlichen bedingt durch das höhere Jahresergebnis vor Steuern.

Der operative Cashflow konnte 2018 leicht um 2,4 % auf 99,7 Mio. EUR (2017: 97,4 Mio. EUR) gesteigert werden. Dessen Entwicklung war vornehmlich geprägt durch höhere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Der Anstieg resultierte aus dem nachhaltigen Wachstum in den vergangenen Geschäftsjahren. Ebenfalls deutlich stiegen die sonstigen Vermögenswerte an, die neben höheren aktiven Rechnungsabgrenzungsposten zwei Sonderfak-

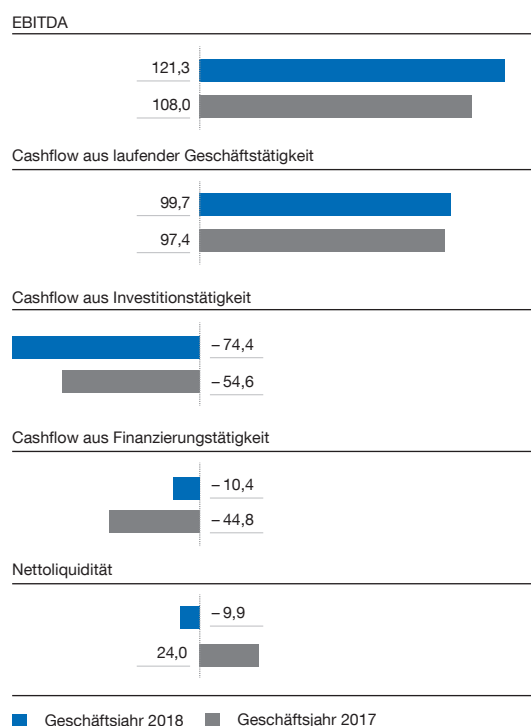
toren enthalten. Zum einen ist ein Zahlungsanspruch in Höhe von 4,1 Mio. EUR aus einem Investitionszuschuss ausgewiesen, zum anderen wurde als Sicherheit für ein angemietetes Gebäude in den USA der Betrag von 5,2 Mio. EUR auf einem separaten Bankkonto hinterlegt. Wegen der Verfügungsbeschränkungen wurde dieser Betrag nicht mehr den Zahlungsmitteln zugewiesen. Gegenläufig auf den operativen Cashflow wirkten sich das hohe Wachstum bei den Software-Serviceverträgen mit den entsprechenden wiederkehrenden Umsätzen aus sowie die Liefer- und Leistungsverbindlichkeiten, die bedingt durch Akquisitionskosten zunahm.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug –74,4 Mio. EUR (Vorjahr: –54,6 Mio. EUR). Im Geschäftsjahr 2018 sind im Wesentlichen der Erwerb der 123erfasst.de sowie von Spacewell (ehemals: FASEAS/MCS Solutions Gruppe) in Höhe von zusammen 63,1 Mio. EUR (abzüglich erworbener Finanzmittel) sowie Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in das Anlagevermögen in Höhe von 11,3 Mio. EUR (Vorjahr: 8,8 Mio. EUR) enthalten.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag bei –10,4 Mio. EUR (Vorjahr: –44,8 Mio. EUR). Im Wesentlichen spiegelt sich hier die Aufnahme von Akquisitionsdarlehen in Höhe von 86,0 Mio. EUR wider. Des Weiteren wirkten sich die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2017 (28,9 Mio. EUR), die Tilgung von Darlehen (38,0 Mio. EUR), die Auszahlungen für die Erhöhung der Anteile auf 100 % an der Maxon Gruppe (27,0 Mio. EUR) sowie die Ausschüttungen an Gesellschaften mit Minderheitenanteilen (1,7 Mio. EUR) aus.

Der Finanzmittelfonds betrug zum Jahresende 120,7 Mio. EUR (Jahresbeginn: 104,0 Mio. EUR).

CASHFLOW-BETRACHTUNG IN MIO. EUR



■ Geschäftsjahr 2018 ■ Geschäftsjahr 2017

Steuerung von Liquiditätsrisiken

Liquiditätsrisiken entstehen, wenn Kunden nicht in der Lage sind, etwaige Verpflichtungen gegenüber der Nemetschek Group im Rahmen der normalen Handelsbedingungen zu erfüllen. Zur Steuerung dieses Risikos nimmt das Unternehmen periodisch eine Einschätzung der Zahlungsfähigkeit seiner Kunden vor.

Die hohe Kreditwürdigkeit der Nemetschek Group erlaubt die Beschaffung von weiteren liquiden Mitteln in ausreichendem Maße. Darüber hinaus bestanden zum 31. Dezember 2018 noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 24,5 Mio. EUR. Nemetschek überwacht laufend das Risiko eines Liquiditätsengpasses mittels monatlicher Liquiditätsplanungen. Hierbei werden die Laufzeiten der finanziellen Vermögenswerte (Forderungen, Festgeldanlagen etc.) sowie erwartete Cashflows aus der Geschäftstätigkeit berücksichtigt. Das Ziel ist, den kontinuierlichen Finanzmittelbedarf kontinuierlich zu decken und zugleich Flexibilität in der Finanzierung zu wahren.

Investitionsanalyse

Um im AEC-Markt eine führende Marktposition zu sichern und kontinuierlich neue Anwendungsbereiche zu erschließen, sind sowohl Investitionen in Kapazitätserweiterungen als auch Ersatz- und Rationalisierungsmaßnahmen erforderlich. Die Finanzierung dieser Investitionen erfolgt aus dem operativen Cashflow. Die Dividendenaus-schüttung orientiert sich ebenfalls am operativen Cashflow.

Insgesamt investierte die Nemetschek Group im Berichtsjahr 11,3 Mio. EUR (Vorjahr: 8,8 Mio. EUR) in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Das Segment Planen investierte 7,3 Mio. EUR (Vorjahr: 6,9 Mio. EUR) in das Anlagevermögen, gefolgt vom Segment Bauen mit 3,5 Mio. EUR (Vorjahr: 1,4 Mio. EUR) und Media & Entertainment mit 0,4 Mio. EUR (Vorjahr: 0,3 Mio. EUR). Im Segment Nutzen lagen die Investitionen bei 0,2 Mio. EUR (Vorjahr: 0,1 Mio. EUR).

Die Abschreibungen auf selbst geschaffene Vermögenswerte beliefen sich im Jahr 2018 auf 0,8 Mio. EUR (Vorjahr: 1,1 Mio. EUR).

Vermögenslage

Die Konzern-Bilanzsumme zum 31. Dezember 2018 stieg um 26,0 % auf 580,6 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 460,8 Mio. EUR).

Auf der Aktivseite der Konzernbilanz erhöhten sich die kurzfristigen Vermögenswerte von 159,1 Mio. EUR um 27,1 % auf 202,2 Mio. EUR per 31. Dezember 2018. Ursächlich waren im Wesentlichen die um 16,8 Mio. EUR gestiegenen liquiden Mittel sowie die um 14,7 Mio. EUR höheren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Der Anstieg der Forderungen resultierte dabei zum einen aus dem starken Umsatzwachstum und zum anderen aus Akquisitionen (3,1 Mio. EUR).

Bedingt durch höhere Vorauszahlungen sowie Steuergutschriften ergaben sich zum Stichtag 31. Dezember 2018 Steuerforderungen in Höhe von 4,2 Mio. EUR (Vorjahr: 0,9 Mio. EUR). Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte enthalten in Höhe von 4,1 Mio. EUR einen Investitionszuschuss für Mietereinbauten.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen insgesamt um 76,6 Mio. EUR auf 378,3 Mio. EUR. Dabei nahm der Geschäfts- oder Firmenwert von 192,7 Mio. EUR auf 244,3 Mio. EUR zu (+26,8 %), im

Wesentlichen aufgrund der Akquisitionen von 123erfasst.de und Spacewell (ehemals: FASEAS/MCS Solutions Gruppe). Der Anstieg des Sachanlagevermögens von 14,9 Mio. EUR auf 17,6 Mio. EUR resultierte aus den getätigten Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen. Die Anteile an assoziierten Unternehmen erhöhten sich aufgrund des auf Nemetschek entfallenden Ergebnisses der DocuWare Gruppe sowie der Nemetschek OOD auf 4,0 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 3,6 Mio. EUR).

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 34,1 % auf 222,3 Mio. EUR (31. Dezember 2017: 165,7 Mio. EUR). Diese Position enthält unter anderem Schulden aus Lieferungen und Leistungen sowie Rückstellungen und abgegrenzte Schulden, die innerhalb eines Jahres fällig und aus dem laufenden operativen Cashflow gedeckt sind. Die Position „Kurzfristige Darlehen“ beinhaltet mit 42,0 Mio. EUR den in den kommenden 12 Monaten fälligen Rückzahlungsbetrag der langfristigen Akquisitionsdarlehen sowie einen kurzfristigen Terminkredit von 12,0 Mio. EUR.

Die Schulden aus Lieferungen und Leistungen stiegen auf 12,9 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 8,2 Mio. EUR), im Wesentlichen bedingt durch Akquisitionsnebenkosten. Die Zunahme der Rückstellungen auf 40,6 Mio. EUR (Vorjahr: 35,5 Mio. EUR) sowie der Umsatzabgrenzungen auf 95,1 Mio. EUR (Vorjahr: 68,1 Mio. EUR) ist ebenfalls auf das deutlich ausgeweitete Geschäftsvolumen zurückzuführen.

Die langfristigen Schulden erhöhten sich, hauptsächlich aufgrund der für Akquisitionen neu aufgenommenen Bankdarlehen, von 67,1 Mio. EUR auf 108,7 Mio. EUR (+62,0 %). Die passiven latenten Steuern nahmen, ebenfalls akquisitionsbedingt, auf 17,2 Mio. EUR zu (31. Dezember 2017: 13,5 Mio. EUR). Die sonstigen langfristigen finanziellen Verpflichtungen stiegen von 1,7 Mio. EUR auf 4,1 Mio. EUR; in dieser Position sind im Wesentlichen die nachträglichen Kaufpreisverpflichtungen aus der Akquisition von 123erfasst.de (2,7 Mio. EUR) sowie aus dem Erwerb der nicht beherrschenden Anteile an der Maxon GmbH (1,5 Mio. EUR) enthalten.

Die Eigenkapitalquote verringerte sich zum Ende des Jahres auf weiterhin solide 43,0 % (Vorjahresstichtag: 49,5 %). Der Rückgang resultierte im Wesentlichen aus einem bilanziellen Sondereffekt: Bedingt durch den Erwerb der nicht beherrschenden Anteile an der Maxon Gruppe wurden insgesamt 29,1 Mio. EUR mit den Gewinnrücklagen des Konzerns verrechnet.

Die kurzfristige Fremdkapitalquote lag bei 38,3 % der Bilanzsumme (Vorjahresstichtag: 36,0 %) und die langfristige Fremdkapitalquote bei 18,7 % (Vorjahresstichtag: 14,6 %).

Im Geschäftsjahr 2018 wirkten sich Währungsveränderungen durch die Umrechnung von Fremdwährungsabschlüssen im Konzernabschluss mit 5,1 Mio. EUR positiv auf die im Eigenkapital erfassten Umrechnungseffekte aus.

Wie in den Vorjahren ermittelte die Nemetschek Group im Rahmen des Wertminderungstests für den Geschäfts- und Firmenwert die Kapitalkosten für jede Einheit, die Zahlungsmittel generiert (WACC = Weighted Average Cost of Capital). Der risikofreie Zinssatz wird unter Anwendung der Svensson-Methode ermittelt und lag zum 31. Dezember 2018 bei 1,00 % (Vorjahr: 1,25 %).

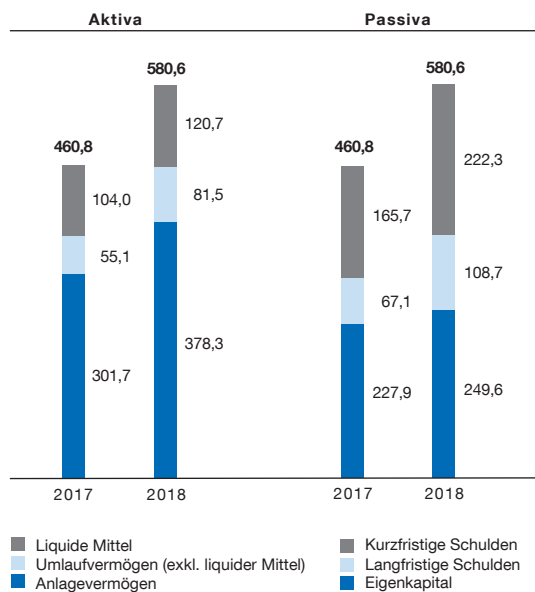
Die Marktrisikoprämie wurde mit 6,5 % (Vorjahr: 7,00 %) angesetzt. Darüber hinaus wurden, sofern notwendig, Länderrisikoprämien berücksichtigt. Es ergeben sich damit Kapitalkostensätze vor Steuern in einer Bandbreite von 11,48 % bis 13,83 % (Vorjahr: 11,12 % bis 13,21 %).

KENNZAHLEN DER BILANZ

In Mio. EUR	GJ 2018	GJ 2017	Δ in %
Liquide Mittel	120,7	104,0	16,2 %
Geschäfts- oder Firmenwert	244,3	192,7	26,8 %
Eigenkapital	249,6	227,9	9,5 %
Bilanzsumme	580,6	460,8	26,0 %
Eigenkapitalquote in %	43,0 %	49,5 %	

Bilanzkennzahlen zu den Segmenten sind dem Anhang zu entnehmen.

ÜBERSICHT DER BILANZ IN MIO. EUR



Mitarbeiter der Nemetschek Group

Hochqualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und dauerhaft an das Unternehmen zu binden, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die gesamte Softwarebranche und somit auch für die Nemetschek Group. Das Unternehmen beschäftigt weltweit nahezu ausschließlich Angestellte mit qualifiziertem Berufsabschluss oder einer Hochschulbildung. Zahlreiche Mitarbeiter sind Architekten und Ingenieure, was die starke Verwurzelung des Unternehmens in der AEC-Branche belegt.

Ein hohes Maß an Motivation und Identifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist ein Kernelement für den weltweiten Erfolg der Nemetschek Group. Das Unternehmen fördert dies durch die Schaffung attraktiver Arbeitsbedingungen und eines positiven Arbeitsumfelds. Zu den bestmöglichen Arbeitsbedingungen zählt zudem ein

umfassendes Weiterbildungsprogramm mit internen und externen Schulungen. Dieser Ansatz unterstützt Nemetschek darin, Talente zu binden und weiterzuentwickeln.

Technologische Trends und strategische Themen werden bei der Ressourcenplanung berücksichtigt, z. B. um erforderliches Industrierwissen sowie fachliche Kompetenzen aufzubauen. Der Ressourcenmanagementprozess ist sowohl von der Nemetschek SE als auch von den Marken der Gruppe definiert. Ein Arbeitsplatzwechsel von Mitarbeitern innerhalb der Gruppe ist möglich, um den Wissensabfluss zu minimieren und hochqualifizierten Mitarbeitern interne Karriereperspektiven und Weiterentwicklungsmöglichkeiten zu bieten.

Über ein umfassendes Kontaktnetz mit Hochschulen und akademischen Instituten weltweit stellt die Nemetschek Group eine starke Verbindung zu Nachwuchskräften sicher. Diese Beziehungen sind zudem wichtig, um den Markennamen an Hochschulen zu etablieren, indem Lehrstühlen Lizenzen kostenfrei zur Verfügung gestellt werden.

Nemetschek ist durch die starke Präsenz an führenden Hochschulen und akademischen Instituten in der Lage, die richtigen jungen Talente zu rekrutieren und somit die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens sicherzustellen. Dabei achtet Nemetschek darauf, ein ausgewogenes Verhältnis von jungen und erfahrenen Mitarbeitern zu haben, um am Markt weiterhin erfolgreich zu sein.

Mitarbeiter werden entsprechend ihrer Qualifikationen und Stärken den Arbeitsaufgaben, den jeweiligen Teams und Projekten zugeteilt, um ein höchstmögliches Maß an Produktivität zu erreichen. Die Etablierung funktionsübergreifender, vernetzter Teams für z. B. gruppenweite strategische Projekte bietet darüber hinaus den Mitarbeitern Weiterentwicklungsmöglichkeiten. Für Nemetschek hat eine solche lernfähige und agile Organisation den Vorteil, dynamisch auf Veränderungen im Unternehmensumfeld reagieren und den Wissenstransfer innerhalb der Gruppe intensivieren zu können.

Die Markengesellschaften sind bestrebt, ihren Mitarbeitern die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu ermöglichen. Dies wird unter anderem durch flexible Arbeitszeitregelungen gewährleistet. Die konkrete Gestaltung variiert und ist auch abhängig von landesspezifischen Regelungen. Das Gleiche gilt für Angebote von Teilzeitarbeit und Elternzeit.

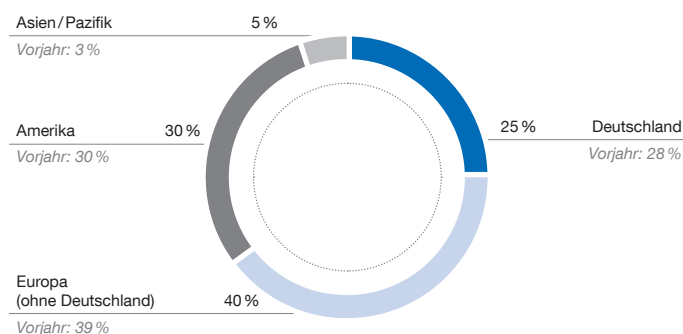
Wettbewerbsfähige Vergütungs- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten sind wichtige Anreize, um Mitarbeiter zu rekrutieren und an das Unternehmen zu binden. Diese erhalten je nach Standort und Größe der Markengesellschaft auch Sonderleistungen wie beispielsweise Dienstwagen, betriebliche Altersvorsorge oder Zuschüsse zu Kantinenmahlzeiten. Darüber hinaus gibt es in den meisten Markenunternehmen der Gruppe eine leistungsorientierte Vergütung, die erheblich zur Mitarbeitermotivation beiträgt. Bemessungskriterien sind zumeist die finanziellen Leistungsindikatoren Umsatz und operatives Ergebnis der jeweiligen Marke sowie das Erreichen persönlicher Ziele. Die Ziele werden individuell und je nach Aufgabengebiet des Mitarbeiters definiert, wobei die Führungskraft sicherstellt, dass sie den gruppenweiten Unternehmenszielen konform gehen. Der Zielvereinbarungsprozess dient der Steigerung der Effizienz und soll zudem sicherstellen, dass strategische Ziele konsistent umgesetzt werden. Darüber hinaus können auf diese Weise Stärken und Erwartungen der Mitarbeiter identifiziert und mit adäquaten Aufgaben belegt werden.

Die Nemetschek Group beschäftigte zum 31. Dezember 2018 weltweit 2.587 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 2.142). Das ist ein Zuwachs von 445 Personen bzw. 20,8 %. Mitarbeiter in Elternzeit, freie Mitarbeiter und Langzeitkranke bleiben bei dieser Betrachtung unberücksichtigt. Die Zahl zum Jahresende beinhaltet 170 Beschäftigte, die durch die Akquisition der Spacewell (ehemals: FASEAS/MCS Solutions Gruppe) Ende August hinzukamen. Bereinigt um diesen Effekt errechnet sich eine Steigerung der Mitarbeiterzahl im Stichtagsvergleich um 258 Personen bzw. 12,0 %.

Der Anteil von Frauen an der Gesamtbeschäftigtenzahl lag Ende 2018 nahezu unverändert bei 35 % (Vorjahr: 34 %). Bei der Auswahl geeigneter Kandidaten für Führungspositionen achtet Nemetschek auf eine möglichst ausgewogene Besetzung der Stellen mit männlichen und weiblichen Bewerbern.

Mit 75 % (Vorjahresstichtag: 72 %) war die Mehrzahl der Mitarbeiter der Nemetschek Group zum Jahresende 2018 außerhalb Deutschlands beschäftigt.

VERTEILUNG DER MITARBEITER NACH REGIONEN

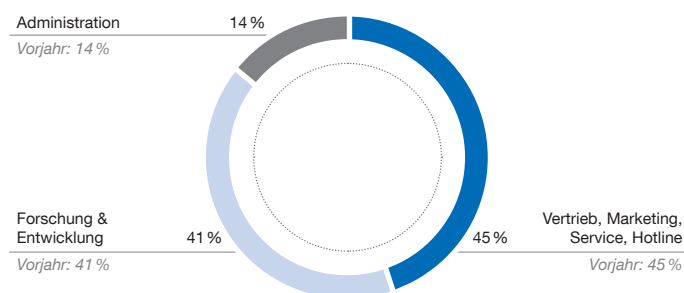


Der Personalaufwand stieg im Jahr 2018 um 16,2 % auf 200,6 Mio. EUR (Vorjahr: 172,6 Mio. EUR), was zu einer Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz) von 43,5 % führte (Vorjahr: 43,6 %).

Im Jahresdurchschnitt 2018 beschäftigte die Nemetschek Group weltweit 2.367 Personen, ein Anstieg von 14,6 % zum Vorjahr (2.065). Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Bereich Forschung und Entwicklung lag bei 962 (Vorjahr: 849), das waren 40,6 % der Gesamtbelegschaft (Vorjahr: 41,1 %).

In den Bereichen Vertrieb, Marketing und Hotline arbeiteten im Durchschnitt 1.084 Mitarbeiter (Vorjahr: 927). Hinzu kamen 321 Mitarbeiter (Vorjahr: 288) in der Administration (inklusive 14 Auszubildende nach 17 im Vorjahr). Auszubildende werden primär in den kaufmännischen Abteilungen sowie in den Bereichen IT und Entwicklung beschäftigt.

PERSONALSTRUKTUR



Weitere Informationen zum Thema Mitarbeiter sind der nicht finanziellen Erklärung (Punkt 2) zu entnehmen.

3.4 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage Nemetschek SE

Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die Nemetschek SE als Muttergesellschaft der Nemetschek Group. Die Angaben erfolgen auf der Grundlage der Vorschriften des Handelsgesetzbuches über die Rechnungslegung von großen Kapitalgesellschaften und des Aktiengesetzes. Das Ergebnis der Nemetschek SE ist abhängig von den Ergebnissen der direkt und indirekt gehaltenen Tochtergesellschaften.

Umsatzentwicklung und Ertragslage

Der Umsatz der Nemetschek SE im Berichtsjahr in Höhe von 5,3 Mio. EUR (Vorjahr: 4,0 Mio. EUR) resultierte im Wesentlichen aus Einnahmen aus der Lizenzierung der Dachmarke „A Nemetschek Company“.

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen auf 3,0 Mio. EUR (Vorjahr: 0,6 Mio. EUR). Ursache hierfür waren unter anderem eine Zuschreibung auf eine Finanzanlage in Höhe von 1,6 Mio. EUR und eine Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 0,7 Mio. EUR. Die betrieblichen Aufwendungen von 13,1 Mio. EUR (Vorjahr: 11,8 Mio. EUR) beinhalten Personalkosten, Beratungskosten und an Tochtergesellschaften weiter verrechnete sonstige betriebliche Aufwendungen.

Die Erträge aus Beteiligungen in Höhe von 48,2 Mio. EUR (Vorjahr: 35,7 Mio. EUR) betreffen Ausschüttungen der Tochtergesellschaften. Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen von 24,9 Mio. EUR (Vorjahr: 24,8 Mio. EUR) resultieren aus den Gewinnabführungen der Allplan GmbH und der Frilo GmbH. Der Jahresüberschuss der Nemetschek SE stieg auf 61,4 Mio. EUR (Vorjahr: 47,5 Mio. EUR).

Vermögenslage

Die Bilanz der Nemetschek SE per 31. Dezember 2018 ist im Wesentlichen durch die Finanzanlagen in Höhe von 427,2 Mio. EUR (Vorjahr: 355,8 Mio. EUR) geprägt. Der weitaus größte Anteil mit 423,3 Mio. EUR (Vorjahr: 332,1 Mio. EUR) entfiel dabei auf verbundene Unternehmen. Der starke Anstieg im Stichtagsvergleich resultierte mit 47,6 Mio. EUR aus der Akquisition der Spacewell (ehemals: FASEAS/MCS Solutions Gruppe), mit 27,5 Mio. EUR aus dem Erwerb des restlichen 30 %-Anteils an der Maxon Computer GmbH, mit 14,5 Mio. EUR aus der Kapitalerhöhung an der Nevaris Gruppe und mit 1,6 Mio. EUR aus einer Zuschreibung auf den Beteiligungsansatz an der Nevaris Gruppe. Die Kapitalerhöhung wurde für den Erwerb der 123erfasst.de GmbH verwendet. Die Ausleihungen an verbundene Unternehmen gingen gegenüber dem Vorjahr aufgrund von Darlehenstilgungen um 21,6 Mio. EUR zurück. Des Weiteren wurden neue langfristige Darlehen an Konzerngesellschaften in Höhe von 1,8 Mio. EUR ausgereicht.

Beim Umlaufvermögen bestanden zum Bilanzstichtag Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen sowie Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von 23,3 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 20,6 Mio. EUR).

Die liquiden Mittel beliefen sich Ende 2018 auf 8,1 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 2,8 Mio. EUR).

Die Passivseite der Einzelbilanz ist geprägt durch die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Bedingt durch planmäßige Tilgungen und Neuaufnahmen stiegen diese auf 127,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 79,8 Mio. EUR). Das Eigenkapital erhöhte sich um 32,5 Mio. EUR. Dem Jahresergebnis aus dem laufenden Geschäftsjahr in Höhe von 61,4 Mio. EUR stand die Dividendenzahlung für das Jahr 2017 (28,9 Mio. EUR) gegenüber. Die Eigenkapitalquote der Nemetschek SE betrug zum Stichtag 58,4 % (Vorjahresstichtag: 62,4 %).

Die Rückstellungen sanken um 3,7 Mio. EUR auf 6,9 Mio. EUR, vor allem wegen niedrigerer Steuerrückstellungen.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultierten im Wesentlichen aus dem Cash-Pooling und sonstigen Finanzierungstätigkeiten innerhalb der Nemetschek Group. Ihr Anstieg um 3,9 Mio. EUR auf 54,3 Mio. EUR war im Wesentlichen Folge höherer Verbindlichkeiten aus dem Cash-Pooling mit Konzerngesellschaften.

Im Geschäftsjahr 2018 bestanden mit folgenden Tochtergesellschaften Ergebnisabführungsverträge und Beherrschungsverträge: Allplan GmbH und Frilo GmbH. Zwischen der Allplan GmbH und der Allplan Deutschland GmbH und der Allplan GmbH und der Allplan Development Germany GmbH bestanden ebenfalls Ergebnisabführungsverträge und Beherrschungsverträge.

Finanzlage

Die Investitionstätigkeit der Nemetschek SE war im Geschäftsjahr 2018 im Wesentlichen geprägt durch den Erwerb der Spacewell (ehemals: FASEAS/MCS Solutions Gruppe), dem Erwerb des restlichen 30 %-Anteils an der Maxon Computer GmbH und der Kapitalerhöhung an der Nevaris Software GmbH (für den Erwerb der 123erfasst.de GmbH). Die Anschaffungskosten inklusive Nebenkosten betrugen 89,6 Mio. EUR.

Die Finanzierungstätigkeit der Nemetschek SE beinhaltete im Wesentlichen Tilgungsleistungen in Höhe von 38,0 Mio. EUR sowie die Dividendenzahlung in Höhe von 28,9 Mio. EUR (Vorjahr: 25,0 Mio. EUR). Gegenläufig ergaben sich Mittelzuflüsse aufgrund der Aufnahme mehrerer Bankkredite in Höhe von insgesamt 86,0 Mio. EUR. Im Geschäftsjahr wurden Zinszahlungen für aufgenommene Kreditverbindlichkeiten in Höhe von 0,8 Mio. EUR geleistet.

Im Rahmen der Finanzierungstätigkeit flossen der Gesellschaft im Wesentlichen Finanzmittel aus Cash-Pooling-Transaktionen sowie Ausschüttungen ausgewählter Tochtergesellschaften zu.

Die liquiden Mittel stehen zum Stichtag mit 8,1 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 2,8 Mio. EUR) zu Buche.

Mitarbeiter der Nemetschek SE

Im Jahresdurchschnitt 2018 beschäftigte die Nemetschek SE 43 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 37). Auch die Mitarbeiter in der Holding erhalten verschiedene Sonderleistungen, beispielsweise Angebote zur betrieblichen Altersversorgung, Dienstwagen und Zuschüsse zu Kantinenmahlzeiten. Auch bei der Nemetschek SE gibt es eine leistungsorientierte Vergütung. Bemessungskriterien sind zumeist die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns sowie das Erreichen persönlicher Ziele. Teilweise wird dahin gehend differenziert, dass Führungskräfte primär am Gesamterfolg des Unternehmens gemessen werden, während die variable Vergütung der übrigen Mitarbeiter von der Erreichung von individuellen oder auch von Teamzielen abhängt.

Ausblick der Nemetschek SE

Die zukünftige Entwicklung der Nemetschek SE mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken ist maßgeblich beeinflusst von den im Chancen- und Risikobericht ausgeführten Prognosen des Nemetschek Konzerns. Abgeleitet aus den Planungen des Konzerns erwartet die Nemetschek SE auch im Geschäftsjahr 2019 einen Anstieg des Beteiligungsergebnisses. Die Nemetschek SE geht dementsprechend von einer weiterhin positiv verlaufenden Ertragsentwicklung und einem über dem abgelaufenen Geschäftsjahr liegenden Jahresergebnis für das Geschäftsjahr 2019 aus.

4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

Die Nemetschek Group veröffentlichte Ende März 2018 den Konzernabschluss 2017 und ihre Prognose für das Geschäftsjahr 2018. Zudem veröffentlichte die Nemetschek Group erstmals ein mittelfristiges Ziel.

Der Vorstand prognostizierte für das Geschäftsjahr 2018 einen **Umsatz** in einer Bandbreite von 447 Mio. EUR bis 457 Mio. EUR und damit ein Wachstum 13 % bis 15,5 %. Gleichzeitig kündigte die Nemetschek Group für 2018 rund 10 Mio. EUR strategische Investitionen auf Konzern- und Markenebene an, um das zweistellige Wachstum nachhaltig fortzuführen.

Die **Konzern-EBITDA-Marge** wurde trotz Investitionen in dem bereits in der Vergangenheit und auch zukünftig angestrebten Korridor zwischen 25 % und 27 % erwartet.

Auf Segmentbasis erwartete die Nemetschek Group in den Segmenten **Planen** und **Nutzen** ein prozentual zweistelliges Umsatzwachstum, das in einem ähnlichen Korridor liegen sollte wie das geplante organische Gruppenwachstum. Im Segment **Bauen** wurde mit Wachstumsraten über dem Gruppendurchschnitt und im Segment **Media & Entertainment** mit einem Umsatzwachstum leicht unter dem durchschnittlichen Wachstum gerechnet.

Die Nemetschek Group hat 2018 trotz negativer Währungseffekte ihre wirtschaftlichen Ziele in Bezug auf Umsatz und EBITDA-Marge übertroffen bzw. erreicht. Der Konzernumsatz stieg um 16,6 % auf 461,3 Mio. EUR und lag damit über dem Prognosekorridor von 447 Mio. EUR bis 457 Mio. EUR. Währungsbereinigt war das Wachstum mit 19,2 % noch höher. Auch bereinigt um die neu akquirierte Spacewell konnte ein Umsatzzuwachs von 14,1 % (währungsbereinigt: 16,6 %) erzielt werden. Auch auf Segmentbasis wurden die gesteckten Ziele erreicht.

Die **EBITDA-Marge** mit 26,3 % lag im prognostizierten Korridor von 25 % bis 27 %.

ÜBERSICHT DER PROGNOSEN ZU IST-ZAHLEN IM GESCHÄFTSJAHR 2018

	Ist-Geschäftsjahr 2017	Prognose 03/2018	Ist-Geschäftsjahr 2018	Wachstum (organisch)	Währungsbereinigtes Wachstum (organisch)
Umsatz in Mio. EUR	395,6	447 – 457	461,3	16,6 % (14,1 %)	19,2 % (16,6 %)
EBITDA-Marge in %	27,3 %	25 % – 27 %	26,3 %		

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns

Die Nemetschek Group blickt auf ein sehr starkes Geschäftsjahr 2018 mit einem prozentual deutlich zweistelligen Umsatzwachstum und einem nahezu ebenso starken EBITDA-Anstieg zurück. Damit reiht sich das Jahr in eine Serie von mittlerweile neun aufeinanderfolgenden Rekordjahren bei Umsatz und Ertrag ein. Die hohen Wachstumsziele für 2018 bei Umsatz und EBITDA-Marge wurden übertroffen bzw. erreicht. Wachstumstreiber waren sowohl die organische operative Geschäftsentwicklung als auch die getätigten Akquisitionen der Marken Spacewell, die erstmals zum September konsolidiert wurde, sowie RISA, die 2018 erstmals über 12 volle Monate konsolidiert wurde. Im Geschäftsjahr 2018 wurden die wesentlichen strategischen Initiativen weiter vorangetrieben, allen voran die Internationalisierung, die Weiterentwicklung der Lösungen der nächsten Generation und die Adressierung neuer Kunden. Parallel dazu schuf Nemetschek mit zukunftsorientierten Investitionen in markenübergreifende strategische Initiativen, die sich auf rund 10 Mio. EUR beliefen, die Basis für weiteres prozentual zweistelliges Wachstum in den kommenden Jahren.

5 Chancen- und Risikobericht

Chancen- und Risikomanagement

Das unternehmerische Handeln der Nemetschek Group ist mit Chancen und Risiken verbunden, die vor allem durch die Vielfalt der Geschäftstätigkeiten geprägt sind. Zu ihrer frühzeitigen Erkennung, zur Bewertung und zum richtigen Umgang mit den Chancen und Risiken wird ein Risikomanagement- und Kontrollsystem eingesetzt. Ziel der Nemetschek Group ist es, ihre nationale und internationale Marktposition kontinuierlich zu erweitern, ihre Lösungen weiterzuentwickeln und an Markt- und Kundenbedürfnisse anzupassen, um weitere Marktanteile zu gewinnen. Dazu sollen alle Chancen bestmöglich genutzt und Risiken frühzeitig erkannt werden, um geeignete Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Das Chancenmanagement ist gekennzeichnet durch das Leitmotiv, nachhaltig und profitabel zu wachsen und den Unternehmenswert langfristig zu steigern, und ist an das Risikomanagementsystem angelehnt. Die damit immanent einhergehenden Risiken müssen frühzeitig erkannt, in ihrem Ausmaß identifiziert und professionell gehandhabt werden, um den zukünftigen Erfolg der Nemetschek Group sicherzustellen.

Die generelle Verantwortung für das frühe Erkennen von Risiken und für eventuelle Gegenmaßnahmen liegt beim Vorstand. Dabei unterstützen ihn die Geschäftsführer der Tochtergesellschaften sowie die definierten Risk-Owner und die Risk-Manager der Tochtergesellschaften und der Nemetschek SE. In den Verantwortungsbereich der Risk-Manager fällt die Zusammenfassung, Bewertung, Auswertung und Berichterstattung der Risiken und der zugehörigen Gegenmaßnahmen. Die Risk-Owner sind für die kontinuierliche Identifizierung, Bewertung und Steuerung der Risiken in den strategischen sowie operativen Bereichen zuständig. Wesentlicher Bestandteil des Risikomanagementsystems ist auch das Internal Audit, das kontinuierlich die Funktionstüchtigkeit sowie Effektivität der Prozesse überwacht.

Risiken werden quantitativ und qualitativ konzernweit nach einheitlichen Kriterien und Kategorien zur besseren Vergleichbarkeit bewertet. Vierteljährlich wird im Rahmen einer Risikoinventur die aktuelle Risikolage der Nemetschek Group aktualisiert und dokumentiert.

Gleichzeitig ist der Vorstand verantwortlich für das Erkennen und die Steuerung von Chancen, die im Einklang mit der Geschäftstätigkeit stehen und zusätzliches Wachstumspotenzial für die Nemetschek Group ermöglichen können. Im Chancenmanagement werden demnach relevante und umsetzbare Chancen evaluiert, die in der bisherigen Planung nicht berücksichtigt waren, die die strategischen Ziele unterstützen und einen Wettbewerbsvorteil bieten. Die Geschäftsführungen und strategischen Analysten in den Tochtergesellschaften unterstützen den Vorstand dabei, bestehende Chancen zu identifizieren, analysieren und zu bewerten und Handlungsalternativen vorzuschlagen. Chancen werden mithilfe von Geschäftsmodellen quantitativ und qualitativ bewertet. Das Chancenmanagement wird bei der Nemetschek Group als kontinuierliche Aufgabe verstanden.

Rechnungslegungsbezogenes Risikomanagementsystem und internes Kontrollsystem

Generell umfassen das Risikomanagementsystem und das interne Kontrollsystem auch die rechnungslegungsbezogenen Prozesse sowie sämtliche Risiken und Kontrollen im Hinblick auf die Rechnungslegung. Dies bezieht sich auf alle Teile des Risikomanagementsystems und des internen Kontrollsystems, die wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben könnten. Ziel des Risikomanagementsystems im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse ist die Identifizierung und Bewertung von Risiken, die der Konformität des Konzernabschlusses mit den anzuwendenden Vorschriften entgegenstehen könnten. Identifizierte Risiken sind hinsichtlich ihres Einflusses auf den Konzernabschluss zu bewerten. Ziel des internen Kontrollsystems ist es, durch die Einrichtung von Kontrollen eine hinreichende Sicherheit herzustellen, sodass der Konzernabschluss trotz der identifizierten Risiken im Einklang mit den relevanten Vorschriften steht.

Sowohl das Risikomanagementsystem als auch das interne Kontrollsystem beziehen sich auf die Nemetschek SE und auf alle für den Konzernabschluss relevanten Tochtergesellschaften mit sämtlichen für die Abschlusserstellung maßgeblichen Prozessen. Die für die Rechnungslegung relevanten Kontrollen richten sich insbesondere auf das Risiko einer wesentlichen Fehlaussage im Konzernabschluss.

Bei der Beurteilung der Wesentlichkeit von Fehlaussagen wird dabei auf die Wahrscheinlichkeit des Eintritts und die Auswirkung auf Umsatz, EBITDA und Bilanzsumme abgestellt. Des Weiteren spielen der Kapitalmarkt und der Einfluss auf den Aktienkurs eine wesentliche Rolle.

Wesentliche Elemente zur Risikosteuerung und Kontrolle in der Rechnungslegung sind die Zuordnung von Verantwortlichkeiten und Kontrollen bei der Abschlusserstellung, konzernweite Vorgaben mittels Richtlinien zur Bilanzierung und Abschlusserstellung sowie angemessene Zugriffsregelungen auf die EDV-Systeme. Das Vier-Augen-Prinzip und die Funktionstrennung sind auch im Rechnungslegungsprozess wichtige Kontrollprinzipien.

Die Beurteilung der Effektivität von internen Kontrollen im Hinblick auf die Rechnungslegung ist ein integraler Bestandteil der 2018 vom Internal Audit vorgenommenen Prüfungen. Der Aufsichtsrat wird viermal jährlich über die wesentlichen identifizierten Risiken der Nemetschek Group und die Effizienz des Risikomanagementsystems und des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems informiert.

Chancen und Risiken

Die Nemetschek Group ist mit strategischen Chancen und Risiken konfrontiert, die von mittel- und langfristiger Natur sind. Sie beziehen sich auf Veränderungen von Umfeld- und Marktfaktoren, Wettbewerbsbedingungen, technischem Fortschritt und Managementprozessen wie zum Beispiel den Entwicklungs-, Vermarktungs-, Organisations- oder Führungsprozessen. Daneben bestehen operative Chancen und Risiken, die eher kurzfristiger Natur sind und durch ein sich veränderndes Marktumfeld, nicht adäquate und fehlerhafte interne Prozesse, Systeme oder externe Faktoren sowie menschliches Versagen entstehen können. In der Folge könnten die Leis-

tungsfähigkeit der Organisation sowie die Werthaltigkeit von Vermögenswerten beeinträchtigt sein.

Die Erfolgsfaktoren der Nemetschek Group gründen sich auf jahrzehntelanger Erfahrung in der Entwicklung und Vermarktung von Softwarelösungen in der AEC-Branche und der Media-&-Entertainment-Industrie, ihren gut ausgebildeten und motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie auf effizienten Geschäftsprozessen. Chancen zur Weiterentwicklung der Geschäftsbasis und zum Ausbau des Portfolios wie auch neue strategisch relevante Geschäftsfelder werden dabei systematisch identifiziert, um Wettbewerbsvorteile zu erzielen oder auszubauen.

Risikobewertung und -reporting

Die Nemetschek Group analysiert und bewertet Risiken systematisch. Dazu werden die Risiken quantifiziert und klassifiziert. Um geeignete Maßnahmen zur Bewältigung insbesondere möglicher bestandsgefährdender Risiken vorzunehmen, werden identifizierte Risiken anhand ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihres bei Eintritt erwarteten Ausmaßes in Bezug auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, den Aktienkurs sowie die Reputation der Nemetschek Group bewertet und anschließend eingestuft.

RISIKOPOTENZIAL EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT UND AUSMASS DER SCHADENSHÖHE

Stufe	Eintrittswahrscheinlichkeit	Mögliches Ausmaß
Sehr niedrig	≤ 10 %	0,0 ≤ 0,25 Mio. EUR
Niedrig	> 10 % ≤ 25 %	> 0,25 ≤ 0,75 Mio. EUR
Mittel	> 25 % ≤ 50 %	> 0,75 ≤ 2,0 Mio. EUR
Hoch	> 50 % ≤ 75 %	> 2,0 ≤ 4,5 Mio. EUR
Sehr hoch	> 75 % ≤ 100 %	> 4,5 Mio. EUR

Marktrisiken

Ökonomisches Risiko (politische und regulatorische Risiken, soziale Konflikte, Instabilitäten, Naturkatastrophen)

Die Auftragslage der Kunden kann durch positive oder negative Entwicklungen in der Baubranche und der allgemeinen Wirtschaftslage beeinflusst werden.

Die Nemetschek Group ist in unterschiedlichen Märkten aktiv, deren Volkswirtschaften aufgrund möglicher Kürzungen staatlicher Ausgaben, neuer Finanzgesetzgebung zur Ausgaben- und Schuldenbegrenzung, hoher Arbeitslosigkeit sowie aufgrund von Naturkatastrophen oder politischen Konflikten in eine Rezession oder Krise geraten können. Im Geschäftsjahr 2018 hat die Nemetschek Group insbesondere Großbritannien, bedingt durch die Unsicherheiten aus dem Votum für den Brexit, analysiert und Szenarien erarbeitet, inwieweit ein geregelter oder unregelter Brexit die Geschäftstätigkeit der Marken beeinflussen könnte. Auch wenn der Umsatzanteil in Großbritannien bei unter 5 % liegt, ist der Markt ein zukunftsweisender BIM-Markt, der hohes Wachstum in den vergangenen Jahren auswies.

Es besteht auch grundsätzlich die Möglichkeit, dass durch die rasche Veränderung der Wirtschaftslage oder staatliche Regulierungen in einzelnen Ländern oder Wirtschaftsgemeinschaften Bedingungen entstehen, die die Geschäftsmodelle oder Marktchancen der Tochtergesellschaften gefährden. Solche Veränderungen können wiederum einen negativen Einfluss auf die Umsatz-, Finanz- und Ertragslage und die Vermögenswerte des Unternehmens haben.

Nemetschek verfolgt laufend die Entwicklung in wichtigen Volkswirtschaften und deren Baubranchen mittels allgemein verfügbarer Frühwarnindikatoren und einer Analyse der eigenen Vermarktungssituation. Dank seiner internationalen Vertriebsausrichtung hat das Unternehmen die Möglichkeit zu einer breiten Risikostreuung. Insbesondere die stark adressierten Märkte in Europa, Nord- und Lateinamerika und Asien werden fortlaufend analysiert.

Die Geschäftstätigkeit wird durch Marktfaktoren wie geografische und konjunkturspezifische Konjunkturverläufe sowie politische und finanzwirtschaftliche Veränderungen beeinflusst. Vor allem die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind in den vergangenen Jahren volatil und die konjunkturellen Risiken dadurch größer geworden. Ebenso können sich technologische Veränderungen negativ auf einzelne Unternehmen oder Unternehmen eines Segments auswirken. Insbesondere die Marktfaktoren ändern sich zum Teil kurzfristig. Die Nemetschek Group plant ihre Investitionen und Unternehmensentscheidungen mittel- bis langfristig, sodass kurzfristige Abweichungen nicht das langfristige Gesamtbild entscheidend beeinflussen sollten. Gegebenenfalls werden Konzern- oder Segmentstrategien angepasst. Dazu ist es notwendig, die Entwicklung der Marken und Segmente eng zu verfolgen. Grundsätzlich wirkten bereits die breite Diversifizierung des Portfolios auf unterschiedliche Endkunden und Branchen sowie die breite Internationalisierung zyklischen Entwicklungen entgegen.

Es ist nicht ausgeschlossen, dass sich die wirtschaftlichen Bedingungen in zentralen Märkten nachhaltig negativ auf die Geschäftstätigkeit und die Finanz- und Ertragslage der Nemetschek Group auswirken. Allerdings bietet das weitere Vorantreiben der Internationalisierung der Nemetschek Group den Vorteil einer noch besseren Risikoverteilung.

Branchenrisiken

Wesentliche Chancen und Risiken, die eine deutliche Veränderung der wirtschaftlichen Lage der Nemetschek Group hervorrufen könnten, liegen im markt- und branchenbedingten Umfeld.

Der AEC-Markt ist geprägt von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit. Die Bedeutung der Informationstechnologie und Digitalisierung nimmt stetig zu. Daher liegt in den Zielmärkten nach wie vor ein großes und weiter steigendes Wachstumspotenzial. Die Nemetschek Group nimmt eine führende Wettbewerbsstellung ein und kann aufgrund der Struktur starker und unabhängiger Marken schnell und flexibel agieren und zusätzliche Umsatzpotenziale realisieren. Umgekehrt könnten Nachfragerückgänge kurzfristig negative Auswirkungen auf die Ertragslage haben, auch aufgrund der verzögerten Anpassung der Kosten.

Der Umsatz mit Lösungen der Nemetschek Group verteilt sich jedoch geografisch auf zahlreiche Länder. Es gibt keinen einzelnen Kunden mit wesentlichen Umsatzanteilen, ein sogenanntes „Klumpenrisiko“ besteht daher nicht. Die Kunden der Nemetschek Group zeichnen sich zudem durch eine hohe Loyalität aus. Die Nemetschek Group ist daher sowohl bei regionaler Aufteilung als auch bei ihrer Kundenstruktur sehr diversifiziert. Auch der hohe Anteil an wiederkehrenden Umsatzerlösen stellt einen risikominimierenden Faktor dar.

Daher haben sich die vorstehend beschriebenen Risiken bisher nicht wesentlich auf die Ertragslage der SE und des Konzerns ausgewirkt. Nemetschek hat als ein führendes Unternehmen der AEC-Branche aufgrund seiner Größe und Kompetenz gute Chancen, die Marktanteile weiter auszubauen und von technologischen Trends zu profitieren.

Die Auftragslage und die Finanzkraft der Bauwirtschaft haben Einfluss auf die Investitionen dieser Branche in Softwarelösungen und damit auf die Geschäftsentwicklung des Konzerns. Auch die grundlegende Investitionsbereitschaft privater und institutioneller Bauherren spielt bei der künftigen Entwicklung eine wesentliche Rolle. Die allgemeine Verfassung der Volkswirtschaften, in denen Nemetschek tätig ist, kann die Kaufkraft der Zielgruppen somit nachhaltig beeinflussen.

Risiko aus Wettbewerbsumfeld

Die Nemetschek Group agiert in einem sehr wettbewerbsintensiven und technologisch schnelllebigen Markt, in dem es wenige große Anbieter gibt. Risiken könnten durch schnellen technologischen Wandel, Innovationen von Wettbewerbern oder durch das Auftreten neuer Marktteilnehmer entstehen.

Nemetschek hält diese Risiken jedoch für überschaubar. Das Unternehmen investiert in hohem Umfang in Forschung und Entwicklung, um das Lösungsportfolio weiterzuentwickeln und Innovationen hervorzubringen. Die Nemetschek Group sieht sich als Kompetenzanbieter, der in besonderem Maße auf die Bedürfnisse seiner Kunden eingeht. Mit ihren Geschäftsfeldern Planen, Bauen und Nutzen deckt die Nemetschek Group den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Bauwerken ab. Hinzu kommt der Bereich Media & Entertainment, der weitestgehend branchenunabhängig ist und sich in den letzten Jahren kontinuierlich positiv entwickelt hat. Aufgrund dieser strategischen Positionierung sieht sich Nemetschek geringeren Risiken ausgesetzt als andere Marktteilnehmer.

Dennoch besteht das Risiko, dass Wettbewerber Softwarelösungen mit weniger Funktionalitäten, dafür aber zu erheblich niedrigeren Preisen anbieten, um so Bestandskunden der Nemetschek Group zu gewinnen. Um diesem Risiko zu begegnen, arbeiten die Tochtergesellschaften kontinuierlich daran, individuelle Kundenwünsche zu erfüllen, innovative Lösungen anzubieten und durch umfangreiche Service- und Supportleistungen zu überzeugen.

Zusammenfassend bedeutet dies:

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Ökonomische Risiken	mittel	mittel
Branchenrisiken	sehr niedrig	sehr niedrig
Risiko aus Wettbewerbsumfeld	niedrig	niedrig

Operative Risiken

Unternehmensstrategie

Risiken können auch aus Unternehmensentscheidungen resultieren, die kurz-, mittel- und langfristig das Chancen- und Risikoprofil verändern.

Unverändert ist die Nachfrage von Kunden nach Produkten, Lösungen und Dienstleistungen generell einem ständigen Wandel unterworfen. Die für die Weiterentwicklung des Geschäftes eingeleiteten Maßnahmen zur Produktentwicklung, zum Ausbau von Geschäftsfeldern oder zur Vermarktung könnten sich als nicht erfolgreich erweisen. Auch besteht das Risiko, dass Unternehmensentscheidungen und die Allokation von Ressourcen für die nachhaltige Sicherung des Unternehmens nicht ausreichen und den Bestand des Unternehmens gefährden könnten.

Zur Steuerung dieser Risiken finden zwischen Entwicklung und Vermarktung der Produkte und Lösungen enge Abstimmungen mit den Zielgruppen statt. Die Wettbewerbssituation bei Technologien, Marktteilnehmern und Geschäftsmodellen wird regelmäßig analysiert. Darüber hinaus sind die Markengesellschaften mit Kooperationspartnern, Analysten und Schlüsselkunden kontinuierlich in einem engen Dialog über die Entwicklung der AEC- und Media-&Entertainment-Branche.

Vertriebsrisiken

Die verschiedenen Vertriebsmodelle der Gruppe basieren auf dem Einsatz von fachkundigen Vertriebspartnern, Wiederverkäufern und qualifizierten Mitarbeitern mit Spezialwissen. Sie tragen zur optimalen Bearbeitung der Kundensegmente bei, sichern eine hohe Kundenzufriedenheit und gewährleisten die Nachhaltigkeit der Ertragssituation. Die Markengesellschaften bearbeiten die verschiedenen Märkte durch verschiedene Vertriebs- und Geschäftsmodelle. Aufgrund der teilweise hohen Komplexität der Lösungen ist die Vermarktung sehr anspruchsvoll. Das Wissen über Technologien und Produkte unterliegt aufgrund des schnellen technischen Fortschritts einem stetigen Wandel.

Der Verlust von Vertriebspartnern oder Vertriebsmitarbeitern könnte die Umsatz- und Ertragssituation der Nemetschek Group negativ beeinflussen. Diesem Risiko tragen die Markengesellschaften durch eine sorgfältige Auswahl und Ausbildung sowie Steuerung der Vertriebspartner und -mitarbeiter, auch mithilfe von Anreiz- und Leistungssystemen, Rechnung. Den Vertriebsmitarbeitern werden neben Festvergütungen auch erfolgsabhängig variable Prämien oder Provisionen gezahlt.

Vertriebsrisiken bestehen auch, wenn sich Tochtergesellschaften entscheiden, in Regionen ein eigenes Vertriebsteam oder einen eigenen Vertriebsstandort aufzubauen, in denen zuvor ein Vertriebspartner tätig war, oder wenn Vertriebspartnerschaften gekündigt werden. Im Zuge des Wechsels könnte es zu Unstimmigkeiten mit dem bisherigen Vertriebspartner oder zu negativen Kundenreaktionen kommen. Solche Entscheidungen werden aber vor der Umsetzung genau analysiert und sowohl intern als auch mit externen Marktkenntnern diskutiert.

Vermarktungsrisiken

Die Nemetschek Group erwirtschaftet im Wesentlichen Umsätze aus Softwarelizenzverkäufen und Einnahmen aus Wartungsverträgen mit Kunden. Daneben werden auch Mietmodelle wie Software-as-a-Service (SaaS) oder Subscription angeboten. Bereits heute wird ein Teil der Softwarelösungen als Mietmodell angeboten und ist wie die Wartungsverträge Teil der wiederkehrenden Umsätze. Einige Softwarehäuser haben ihre Modelle von der klassischen Desktop-Nutzung bereits hin zu SaaS und Subscription umgestellt. Insbesondere in den USA wird diese Umstellung forciert. Die Nemetschek Group geht bewusst den Weg, beide Möglichkeiten anzubieten, um den Kunden größtmögliche Flexibilität zu bieten und neue Kunden zu gewinnen.

Es besteht allerdings auch das Risiko, dass der Markt sich schneller in diese Richtung bewegen könnte, als von Nemetschek angenommen. Nemetschek beobachtet aber den Markt sehr genau und steht mit seinen Kunden in einem engen Dialog.

Produkttrisiken

Es besteht das grundsätzliche Risiko, dass der von der Nemetschek Group erreichte Innovationsvorsprung durch Innovationen von Wettbewerbern sowie durch nicht oder nicht rechtzeitig erfolgte Kenntnis und Anpassung an veränderte Kundenanforderungen und technologische Fortschritte verloren gehen könnte. Daher hängt der künftige Geschäftserfolg vor allem von der Fähigkeit ab, innovative Produkte anzubieten, die auf die jeweiligen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Diesem Risiko begegnet Nemetschek durch seinen starken Fokus auf Forschung und Entwicklung und neue Releases für die Softwareprodukte. Dabei besteht gleichzeitig die Chance, dank des umfangreichen und auf die lokalen Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Produktangebots weitere Marktanteile zu gewinnen. Nemetschek hat zudem die Möglichkeit, durch 16 eigenständige Markengesellschaften auf veränderte Bedürfnisse schnell zu reagieren. Nur durch eine ständige Optimierung der Produktpalette kann der Vorsprung gegenüber Mitbewerbern gehalten und ausgebaut werden. Aufgrund ihrer Kundennähe und innovativen Lösungen sieht die Nemetschek Group gute Chancen für künftiges profitables Wachstum.

Mögliche Risiken bestehen in der Entwicklung von Softwareprodukten, die die Bedürfnisse von Kunden oder interne Qualitätsstandards unzureichend erfüllen.

In die Softwareprodukte der Markengesellschaften wird teilweise die Technologie von Dritten eingebunden. Bei deren Verlust oder mangelnder Qualität der Technologie kann es zu Verzögerungen der eigenen Softwareauslieferung sowie zu erhöhten Aufwendungen für

die Beschaffung einer Ersatztechnologie oder für die Qualitätsverbesserung kommen. Die Markengesellschaften tragen diesem Risiko durch eine sorgfältige Auswahl der Lieferanten und eine angemessene Qualitätssicherung Rechnung.

Projektrisiken

In geringem Umfang erwirtschaftet Nemetschek Umsätze im Rahmen von Projektaufträgen mit Kunden in unterschiedlichen Ländern. Dieses Geschäft hat ein anderes Risikoprofil als das klassische Softwaregeschäft, da Nemetschek für die Erbringung der Leistungen teilweise auf externe Mitarbeiter mit Schlüsselwissen zurückgreifen muss. Zudem sind in manchen Fällen die Unterstützung des Kunden bei der Realisierung und eine genaue Dokumentation zur Erbringung der Leistungen (Pflichtenhefte) erforderlich.

Es ist möglich, dass aufgrund unzureichender Leistungserbringung Schadensersatzforderungen an die Markengesellschaften gestellt werden könnten. Beispielsweise könnte es sein, dass Nemetschek infolge länderspezifisch abweichender Rechtsbestimmungen vertraglichen Ansprüchen nur eingeschränkt gerecht wird. Zur Vermeidung solcher Risiken hat Nemetschek Richtlinien zur Vergabe von Aufträgen erlassen, die eine gründliche rechtliche und kaufmännische Prüfung derartiger Projekte vorsehen.

Technologierisiken

Die Nemetschek Group prüft und nutzt die Chancen der Digitalisierung kontinuierlich. Es besteht allerdings das Risiko, dass verwendete Technologien nicht mehr State of the Art sind. Dies könnte sich sowohl auf bestehende als auch auf künftige Produkte beziehen. Die derzeit verfolgte Produktportfolio-Strategie aus Open-BIM-Lösungen, der Bereitstellung von Lizenz- und Mietmodellen und Cloud-Services sowie die Nutzung über mobile Endgeräte dürften dem Unternehmen helfen, neue Märkte zu erschließen und die Marktposition zu sichern.

Sollte der erwartete Marktbedarf nach Open-BIM-Lösungen schwächer als erwartet sein oder sollten sich ganz andere Technologien durchsetzen, so könnten die Erträge unter Umständen die getätigten Investitionen nicht decken. Nemetschek trägt diesem Risiko durch eine kontinuierliche Technologie-Evaluierung und die laufende Aktualisierung der Markteinschätzung sowie durch die Ausrichtung der Produktportfolio-Strategie auf aktuelle Marktbedingungen Rechnung. Insgesamt ist Nemetschek überzeugt, dass sich im Zuge des Trends zu Open BIM neue Geschäftschancen ergeben werden.

Risiken entstehen, wenn Technologien wie Mietmodelle oder Cloud schneller nachgefragt werden als erwartet und die passenden Lösungen noch nicht den Grad der Marktreife haben, den die Kunden erwarten. Nemetschek begegnet dem durch eine schnelle Anpassung und Intensivierung der Entwicklungsaktivitäten. Insbesondere das Angebot von Subscription wird sehr sorgfältig von Nemetschek evaluiert. Hierbei werden finanzielle Modelle zur Simulation von „Was-wäre-wenn-Szenarien“ herangezogen, die die Entscheidungsfindung unter Berücksichtigung verschiedenster Einflussfaktoren simulieren. Ein Beispiel hierfür sind Simulationsmodelle zum Subscription Rollout der Marken: Mithilfe von Erwartungswerten wird eine Risikobetrachtung durchgeführt (d. h. es werden potenzielle Szenarien modelliert). Diese Szenarien werden zur Entschei-

dingsfindung herangezogen und auch unter Berücksichtigung quantitativer Messgrößen (z. B. Kundenakzeptanz, Kundenzufriedenheit) bewertet.

Prozessrisiken

Die Kernprozesse Softwareentwicklung, Vermarktung und Organisation der Nemetschek Group unterliegen einer ständigen Überprüfung und Verbesserung durch das Management der jeweiligen Marken. Die Leistungsfähigkeit und Zielorientierung dieser Prozesse wird im Rahmen der strategischen und operativen Planung geprüft und optimiert. Dennoch könnten grundsätzlich Risiken darin bestehen, dass infolge unzureichend bereitstehender Ressourcen oder veränderter Rahmenbedingungen die geforderten und geplanten Prozessergebnisse zeitlich und qualitativ nicht den Anforderungen der Kunden entsprechen.

Weiteres Risikopotenzial besteht bei der Neuausrichtung der Produktlinien. So könnte die Migration von einem lange im Markt befindlichen Produkt auf eine neue Lösung das Risiko mit sich bringen, Kunden zu verlieren, selbst wenn die Migration innerhalb der Gruppe stattfindet. In solchen Fällen achtet die Nemetschek Group darauf, dass die Kommunikation zwischen den Marken gestärkt wird und den Kunden durch ein umfassendes Marketing die Vorteile der Migration aufgezeigt werden.

Personal

Hochqualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen und dauerhaft ans Unternehmen zu binden, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die gesamte Softwarebranche und somit auch für die Nemetschek Group. Wenn Führungskräfte oder andere qualifizierte Mitarbeiter die Nemetschek Group verlassen würden und kein entsprechender Ersatz gefunden werden könnte, würde sich das unter Umständen negativ auf die Geschäftsentwicklung auswirken. Dies ist vor allem dann von Bedeutung, wenn damit der Verlust von Fachwissen einhergeht. Um diesem Risiko vorzubeugen, bietet die Nemetschek Group attraktive Arbeitsbedingungen und verbessert kontinuierlich das Wissensmanagement. Der allgemeine Fachkräftemangel weltweit stellt für die Nemetschek Group eine große Herausforderung dar. Die jeweiligen Marken stehen weltweit in Konkurrenz zu großen Softwareplayern, sodass es in den letzten Jahren immer schwieriger geworden ist, qualifiziertes Personal zu gewinnen. Um Mitarbeiter zu gewinnen, bieten die Marken neben attraktiven Gehältern auch flexible Arbeitsmodelle. Zudem arbeitet die Nemetschek Group sehr eng mit Universitäten zusammen, lobt Stipendien aus und vergibt Doktorandenstellen, um junge Fachkräfte für sich zu gewinnen.

Akquisitions- und Integrationsrisiken

Akquisitionen sind fester Bestandteil der Unternehmensstrategie. Um diese Chancen bestmöglich zu nutzen, durchleuchtet die Nemetschek Group mit Mitarbeitern aus dem Bereich „Market Research & Development“ die Märkte kontinuierlich auf passende Kandidaten. Gleichzeitig arbeitet sie mit M&A-Beratern zusammen, um Akquisitionsobjekte zu identifizieren. Des Weiteren bringen die Marken selbst ihr Wissen und ihre Marktbeobachtung in einen professionellen M&A-Prozess ein. Akquisitionen werden sorgfältig und systematisch vor Vertragsunterzeichnung geprüft und geplant. Ein standardisierter Prozess für M&A mit besonderem Augenmerk auf

der Due Diligence und der Post-Merger-Integration ist etabliert.

Die Struktur der Nemetschek Group mit eigenständigen Marken ist ein wesentlicher Vorteil, im Bieterprozess den Zuschlag zu bekommen. Die Erfahrung zeigt, dass Unternehmensgründer es bevorzugen, zu einer starken und internationalen Gruppe zu gehören, dabei aber gleichzeitig ihre Identität und ein hohes Maß an operativer Selbstständigkeit zu wahren. Diese Konzernstruktur bietet große Chancen, attraktive Unternehmen zu akquirieren. Gleichzeitig besteht das unternehmerische Risiko, dass sich das erworbene Unternehmen wirtschaftlich nicht wie erwartet entwickelt und die mit seinem Erwerb verfolgten Umsatz- und Ertragsziele nicht erreicht. Nach der Akquisition werden die Unternehmen zügig in das Berichtswesen, Controlling und Risikomanagementsystem der Nemetschek Group eingebunden.

Geschäfts- und Firmenwerte werden jährlich einem Impairment-Test unterzogen. Abschreibungsbedarf bestand im Geschäftsjahr 2018 nicht. Allerdings können künftige Wertminderungen nicht ausgeschlossen werden.

Zusammenfassend bedeutet dies:

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Unternehmensstrategie	sehr niedrig	sehr niedrig
Vertriebsrisiken	niedrig	niedrig
Vermarktungsrisiken	niedrig	niedrig
Produkttrisiken	niedrig	niedrig
Projektrisiken	mittel	mittel
Technologierisiken	niedrig	niedrig
Prozessrisiken	sehr niedrig	sehr niedrig
Personalrisiken	mittel	mittel
Akquisitions- und Integrationsrisiken	niedrig	mittel

Rechtliche, Steuer- und Compliance-Risiken

Steuerrisiken

Mit ihren Niederlassungen weltweit unterliegt die Nemetschek Group den lokalen steuerlichen Gesetzen und Regelungen. Änderungen dieser Vorschriften können zu einem höheren steuerlichen Aufwand und damit verbunden zu Mittelabflüssen führen. Des Weiteren hätten Änderungen eine Auswirkung auf die gebildeten aktiven und passiven latenten Steuern. Allerdings ist es auch möglich, dass sich die Änderung von Steuervorschriften positiv auf die Ertragslage der Nemetschek Group auswirkt. So profitiert Nemetschek in den USA von einer niedrigeren Steuerquote als Folge der 2017 eingeführten Steuerreform.

Compliance- und Governance-Risiken

Das regulatorische Umfeld der im deutschen MDAX und TecDAX gelisteten Nemetschek SE ist komplex und weist eine hohe Regeldichte auf. Eine eventuelle Verletzung der Vorschriften könnte negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation des Unternehmens haben.

Kunden der Nemetschek Group sind in geringem Umfang auch Regierungen oder Unternehmen im öffentlichen Eigentum. Die Geschäftstätigkeit im Bereich Ingenieurwesen ist teilweise geprägt durch Aufträge mit größerem Volumen. Das Vorliegen von Korruption oder auch nur entsprechende Vorwürfe könnten die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen erschweren und negative Auswirkungen auf die weitere wirtschaftliche Tätigkeit, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation haben. Vor diesem Hintergrund hat Nemetschek mit der verbindlichen Beachtung des „Code of Conduct“ für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch ein Anti-Korruptions-Programm aufgelegt. Compliance und Corporate Responsibility sind seit jeher bei der Nemetschek Group wichtige Bestandteile der Unternehmenskultur. Um das Thema nachhaltig und konzernweit zu vermitteln, wird ein modernes Schulungs-Tool eingesetzt, damit Mitarbeiter potenziell kritische Situationen erkennen und darauf richtig reagieren können.

Rechtliche Risiken

In einem international tätigen Unternehmen wie der Nemetschek Group können vertrags-, wettbewerbs-, marken- und patentrechtliche Risiken entstehen. In Hinblick auf rechtliche Risiken wird nach Maßgabe der Rechnungslegungsvorschriften bilanzielle Vorsorge getroffen. Diese Risiken begrenzt die Nemetschek Group durch juristische Prüfungen der Rechtsabteilung sowie durch externe Rechtsberater.

In der Softwarebranche werden vermehrt Entwicklungen durch Patente geschützt. Die Patent-Aktivitäten betreffen im Wesentlichen den amerikanischen Markt, wobei der Schutz von Software durch Patente auch in anderen Märkten stetig zunimmt. Die Verletzung von Patenten könnte eine negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation haben.

Die Nemetschek Group arbeitet im Vertrieb nicht nur mit eigenen Außendienstorganen, sondern auch mit externen Händlern und Kooperationspartnern zusammen. Vertriebspartner könnten ihre Verträge mit Nemetschek entweder gar nicht oder zu nicht akzeptablen Bedingungen erneuern. Vertriebsvereinbarungen könnten gekündigt werden, was Rechtsstreitigkeiten nach sich ziehen und sich somit negativ auf die Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage auswirken könnte.

Zusammenfassend bedeutet dies:

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Steuerrisiken	mittel	mittel
Compliance- und Governance-Risiken	niedrig	niedrig
Rechtliche Risiken	mittel	mittel

Finanzrisiken

Bei hohen Finanzverbindlichkeiten besteht grundsätzlich ein Liquiditätsrisiko bei verschlechterter Ertragssituation. Ende 2018 hatte die Nemetschek Group Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von rund 130 Mio. EUR. Allerdings generierte der Konzern

deutlich positive Cashflows, die die Möglichkeit zulassen, zukünftig weiter in organisches Wachstum und Akquisitionen zu investieren. Die Verfügbarkeit von dezentralen Finanzmitteln wird über ein zentrales Cash-Pooling durch die Nemetschek SE sichergestellt. Im Rahmen des Finanzrisikomanagements ist es das Ziel der Nemetschek Group, die folgenden Risiken durch die angeführten Methoden zu reduzieren. Grundsätzlich verfolgt der Konzern konservative und risikovermeidende Finanzierungsstrategien.

Währungsrisiken

Die Nemetschek Group ist Währungsschwankungen ausgesetzt, vor allem in den Vereinigten Staaten, Japan, Großbritannien, Norwegen, Schweden, Ungarn und der Schweiz. Durch die weitere Internationalisierung der Konzernaktivitäten wird die Bedeutung von Währungsschwankungen für die Geschäftstätigkeit der Gruppe weiter wachsen. Strategie ist, diese Risiken durch den Abschluss von Sicherungsgeschäften auszuschließen beziehungsweise zu begrenzen. Die Währungsrisiken des Konzerns sind auf dessen weltweite Geschäftstätigkeit und den Betrieb von Entwicklungsstätten und Vertriebseinrichtungen in verschiedenen Ländern zurückzuführen. Alle Sicherungsmaßnahmen werden zentral mit dem Konzern-Treasury abgestimmt und koordiniert. Die Währungsschwankungen wirken sich auf Konzernebene nur bedingt aus, da bei den operativen Tochtergesellschaften außerhalb des Euroraums sowohl Umsätze als auch Wareneinsätze, Personalaufwendungen und sonstige Aufwendungen im Wesentlichen in den jeweiligen Landeswährungen anfallen. Trotzdem kann es durch Währungsschwankungen in einem der Länder zu Konsequenzen insbesondere bei Vertrieb und Preisgestaltung kommen, was die Umsatz- und Ertragssituation einzelner Marken beeinflussen kann. Im Jahr 2018 musste die Nemetschek Group insbesondere aufgrund des schwächeren US-Dollars im ersten Halbjahr negative währungsbedingte Effekte auf Umsatz und EBITDA verzeichnen, die sich dann im zweiten Halbjahr 2018 wieder nahezu neutralisierten.

Aufgrund der Unsicherheit der anstehenden Brexit-Verhandlungen könnte ein ungeregelter Brexit zu Währungsschwankungen des britischen Pfunds führen.

Die Markengesellschaften schließen bei Bedarf zur Steuerung des Wechselkursrisikos unterschiedliche Arten von Devisentermingeschäften ab.

Ausfallrisiken und Steuerung

Ausfallrisiken werden durch die Handhabung von Kreditgenehmigungen, die Festlegung von Obergrenzen und Kontrollverfahren sowie durch regelmäßige Mahnzyklen gesteuert.

Die Gesellschaft erwartet keine Forderungsausfälle bei Geschäftspartnern, denen eine hohe Kreditwürdigkeit eingeräumt wurde. Die Nemetschek Group hat keine wesentliche Konzentration von Kreditrisiken bei einem einzelnen Kunden oder einer bestimmten Kundengruppe. Aus heutiger Sicht ergibt sich das maximale Ausfallrisiko aus den in der Bilanz abgebildeten Beträgen.

Die Nemetschek Group schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Dritten ab. Kunden, die mit dem Unternehmen wesentliche Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden bei Überschreitung von Wesentlichkeitsgrenzen einer Bonitätsprüfung unter-

zogen. Zudem werden die Forderungsbestände laufend überwacht, sodass das Unternehmen keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt ist. Werden Ausfallrisiken identifiziert, erfolgt die Bildung einer angemessenen bilanziellen Vorsorge.

In der Unternehmensgruppe besteht aus heutiger Sicht keine wesentliche Konzentration von Ausfallrisiken. Bei den sonstigen finanziellen Vermögenswerten von Nemetschek wie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Instrumente.

Zinsrisiko

Aufgrund der derzeitigen Finanzierungsstruktur der Nemetschek Group besteht aus Sicht des Managements kein wesentliches Zinsrisiko.

Zusammenfassend bedeutet dies:

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Währungsrisiken	hoch	mittel
Ausfallrisiken und Steuerung	niedrig	niedrig
Zinsrisiko	sehr niedrig	sehr niedrig

Chancenbewertung

Aus den oben beschriebenen Risikokategorien ergeben sich auch zahlreiche Chancen für die Nemetschek Group. Marktseitig profitiert das Unternehmen von einer guten Baukonjunktur und wachsenden Investitionen in Bau- und Infrastrukturprojekte. Insbesondere die von zahlreichen Regierungen angekündigten staatlichen Investitionen in die Infrastruktur bieten weiteres Wachstumspotenzial. Auch Entscheidungen der Mitbewerber wie die Umstellung des Vertriebssystems auf Mietmodelle können für Nemetschek positive Auswirkungen haben. Die Chancen des Konzerns beim Ausbau seiner Marktposition als führender Anbieter von integrierten Softwarelösungen für den Workflow des gesamten Lebenszyklus von Bauwerken bestehen in der weiteren Internationalisierung sowie im systematischen Ausschöpfen des Potenzials bestehender Märkte – unterstützt durch den konsequenten Einsatz neuer Technologien. Mit der fortschreitenden Internationalisierung wird Nemetschek weniger abhängig von einzelnen Regionen. Durch die konsequente Umsetzung der M&A-Strategie werden die Kompetenz in der Gruppe verbreitert und Lücken im Portfolio geschlossen. Zudem kann die weitere Internationalisierung das Umsatz- und Ertragswachstum beschleunigen und Co- und Cross-Selling-Aktivitäten der Marken steigern.

Marktchancen durch Digitalisierung

Für die positiven Marktdaten der Baubranche ist unter anderem der Trend zur Digitalisierung verantwortlich, der in den vergangenen Jahrzehnten in der Baubranche deutlich hinter anderen Industrien lag. Das damit verbundene Aufholpotenzial in der Branche hin zu neuen Technologien und Möglichkeiten zur Kollaboration stellt einen bedeutenden Wachstumstreiber dar, von denen Nemetschek profitieren kann. Durch ihre einzigartige Organisationsstruktur mit ihren

16 weitgehend eigenständigen Marken ist die Nemetschek Group kunden- und marktnah aufgestellt. Dies ermöglicht, Veränderungen und Trends im Unternehmens-Ecosystem frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und gegebenenfalls umzusetzen. Flache Hierarchien, eine starke Vernetzung der Entscheidungsträger im Unternehmen und funktionsübergreifende Teams erleichtern, dass Chancen zeitnah und zutreffend eingeschätzt werden können. Um die Digitalisierung weiter voranzutreiben und dem Pioniergedanken Rechnung zu tragen, fließt rund ein Viertel der generierten Umsätze daher regelmäßig in Forschung und Entwicklung.

BIM – Building Information Modeling

Die Nemetschek Group versteht sich als Innovator für Building Information Modeling (BIM), das heißt für die kompetenzübergreifende Integration von Prozessen unterschiedlicher Akteure im Bauprozess durch Kollaborationssoftware und integrierte Softwarelösungen. BIM-Regulierungen in verschiedenen Ländern stellen zusätzliche Wachstumstreiber dar, die BIM-Technologien in der Baubranche an Bedeutung gewinnen lassen. Diese Mandate treiben auch die BIM-Standards in anderen Ländern voran und führen zu einer größeren Akzeptanz dieser Arbeitsmethode.

Integrated Workflow Solutions / Integrierte Softwarelösungen

Die Baubranche erfährt einen Trend zu integrierten, kollaborativen Softwarelösungen, die sich über die gesamte Wertschöpfungskette bzw. den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie erstrecken (Planen, Bauen und Nutzen von Bauwerken und Immobilien). Offene Standards ermöglichen die Integration unterschiedlicher Bausoftwarelösungen innerhalb der Gruppe als auch von Drittanbietern, die nicht proprietäre Standards unterstützen. Durch diese Technologien können Objekte bereits in der Planungsphase vollständig simuliert und damit das Risiko von Fehlentscheidungen im Bauprozess minimiert werden. Sie stellen damit ein erhebliches Potenzial für Effizienzsteigerungen im Bauprozess dar. Auch hier sind die BIM-Regulierungen verschiedener Länder maßgeblich für die Etablierung von Standards (z. B. CDE – Common Data Environment) verantwortlich. CDE-Technologien ermöglichen die Digitalisierung des Dokumentenmanagements unter Einbindung aller relevanten Akteure. Nemetschek bietet die Integration von Co- und Cross-Selling-Möglichkeiten von komplementären Softwarelösungen entlang der gesamten AEC-Wertschöpfungskette, die insbesondere von multidisziplinären Großkunden erwartet wird.

Subscription

In der Baubranche zeichnet sich eine steigende Akzeptanz von Mietmodellen für Software ab, auch wenn hier regionale Unterschiede bestehen. Diesem zusätzlichen Vertriebskanal wird in der Nemetschek Group Rechnung getragen, indem Kunden zusätzlich zu den Kaufmodellen Software auch mieten können. Dieses neue Geschäftsmodell erschließt neue Kunden und Märkte und bietet demnach langfristige Wachstumschancen. Für Kunden ist diese Option vorteilhaft, da sie eine erhöhte Flexibilität mit sich bringt.

Internationalisierung

Die Nemetschek Group ist mit ihren Marken weltweit vertreten. Die Internationalisierung ist ein strategischer Schwerpunkt, um in verschiedenen Regionen bestehende Marktanteile auszubauen oder aber in neue Märkte einzutreten. Dabei sind diejenigen Absatzmärkte im Fokus, die das größte Marktpotenzial und -wachstum bieten. Ein wesentlicher Fokus liegt neben Europa auf dem US-Markt, dem größten AEC-Softwaremarkt weltweit, wo Nemetschek 2016 eine Zweigstelle der Hauptverwaltung gegründet hat. Starke etablierte Marken und ein breites Produktportfolio entlang der gesamten Wertschöpfungskette stellen eine vorteilhafte Marktposition dar, um Co- und Cross-Selling voranzutreiben.

Darüber hinaus verstärkt die Unternehmensgruppe auch in Asien ihre Marktexpansion und hat ihre Position in dieser Region weiter gestärkt. Dabei spielen sowohl die markenübergreifende Strategie als auch BIM-Initiativen lokaler Regierungen (z. B. in China) eine wesentliche Rolle.

M&A

Durch strategische Akquisitionen erweitert die Nemetschek Group ihr Lösungsportfolio, verschafft sich Zugang zu neuen Technologien und/oder regionalen Märkten und schließt somit Lücken in der Wertschöpfungskette. Durch die Zukäufe können sich die Softwarelösungen als Standard in weiteren Märkten etablieren. Darüber hinaus werden neue Kundengruppen erreicht und Marktanteile gewonnen, die als relevant und zukunftssträftig eingeschätzt werden. Auch Investitionen in Start-ups werden hier berücksichtigt, um Zugang zu innovativen Technologien zu erlangen, die im Einklang mit der Konzernstrategie stehen.

Marktsegmente / Vertikalmärkte

Die Wurzeln der Nemetschek Group liegen im Segment Planen. Sukzessive hat sich Nemetschek auf weitere wachstumsstarke Märkte entlang der AEC-Industrie fokussiert. Nachdem das Segment Bauen in den letzten Jahren deutlich ausgebaut wurde, fokussiert sich Nemetschek nun vermehrt auf den Markt des Gebäudemanagements. Beide Segmente weisen aufgrund des großen Marktpotenzials und der noch geringen Digitalisierung ein hohes Wachstumspotenzial auf.

Der Infrastrukturmarkt ist ein weiterer wesentlicher Markt, der große Wachstumschancen birgt, nicht zuletzt aufgrund der geplanten Infrastruktur-Investitionen zahlreicher Regierungen. In diesem Geschäft sind hochspezialisierte Softwarelösungen, wie Nemetschek sie bietet, erforderlich, um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden.

Zusammenfassende Beurteilung der Chancen- und Risikosituation des Konzerns

Der Vorstand der Nemetschek SE ist überzeugt, dass die identifizierten Risiken weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter haben und dass die Unternehmensgruppe die bestehenden Herausforderungen und Chancen auch in Zukunft erfolgreich meistern wird. Gegenüber dem Vorjahr ergaben sich 2018 keine wesentlichen Änderungen der Gesamtrisikoposition und der beschriebenen Einzelrisiken. Nach Überzeugung des Vorstands sind die Risiken begrenzt und überschaubar. Die Finanzbasis des Unternehmens ist solide. Die Konzerneigenkapitalquote ist mit 43,0 % sehr gut und die Liquiditätssituation komfortabel. Die Nemetschek Group plant, verstärkt an den vorstehend beschriebenen Chancen zu partizipieren, Marktchancen zu nutzen und ihre Marktposition in den kommenden Jahren weiter auszubauen.

6 Prognosebericht 2019

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen*

Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung geht für das Jahr 2019 insgesamt von der Fortsetzung des wirtschaftlichen Aufschwungs aus, wenngleich eine Abschwächung der Wachstumsdynamik erwartet wird. Die Entwicklung der Weltwirtschaft ist allerdings auch erheblichen Risiken ausgesetzt. Hierzu zählt insbesondere eine potenzielle Ausweitung der globalen Handelskonflikte. Einen Unsicherheitsfaktor in Europa stellt die Unklarheit über die Art und Weise und die Auswirkungen des EU-Austritts Großbritanniens dar. Im Euroraum bergen darüber hinaus die politische Unsicherheit in Italien und die hohe Verschuldung einiger Mitgliedsstaaten Risiken für die Stabilität der Währungsregion. So wird für den Euroraum (+1,7 %) und für Großbritannien (+1,4 %) für das Jahr 2019 ein noch moderates Wachstum des Bruttoinlandsprodukts prognostiziert.

Ungeachtet der wirtschaftspolitischen Turbulenzen erwarten die Sachverständigen, dass die Vereinigten Staaten ihr hohes Wachstumstempo fortsetzen können. Gestützt durch die Unternehmenssteuerreform und die fiskalpolitischen Impulse der US-Regierung wird eine Zunahme der Wirtschaftsleistung 2019 um 2,6 % veranschlagt. Für Japan wird, bedingt durch die bereits hohe Auslastung der Produktionskapazitäten, von einem weiteren Jahr moderaten Wirtschaftswachstums ausgegangen (+1,1 %). Einen Risikofaktor stellt die bereits mehrmals verschobene Erhöhung der Mehrwertsteuer dar, die nun für Oktober 2019 angesetzt ist. Um negative Auswirkungen auf die konjunkturelle Entwicklung abzufedern, plant die japanische Regierung entlastende Ausgleichsmaßnahmen für die Bevölkerung.

Während für die fortgeschrittenen Volkswirtschaften ein moderates Wirtschaftswachstum von 2,1 % erwartet wird, geht der Sachverständigenrat für die Schwellenländer von einer anhaltend hohen Wachstumsdynamik (+4,9 %) aus. Dabei wird erneut davon ausgegangen, dass China den größten Wachstumsbeitrag leisten wird (+6,2 %).

In Summe erwartet der Sachverständigenrat für das Jahr 2019 ein Wachstum des weltweiten BIP von 3,0 % (Vorjahr: 3,3 %).

Bauwirtschaft**

Für Europa erwarten die Experten von Euroconstruct für die nächsten Jahre insgesamt zwar eine Fortsetzung des Wachstumskurses in der Baubranche, dessen Geschwindigkeit soll dabei aber weiter an Schwung verlieren. Insbesondere die großen Volkswirtschaften werden wohl nicht an die hohen Zuwachsraten der Vorjahre anknüpfen können. So wird für Deutschland ein Minimalwachstum von 0,1 % prognostiziert, während in Frankreich von einer moderaten Steigerung des Bauvolumens ausgegangen wird (+1,1 %). Bedingt durch positive Impulse einiger Großprojekte im britischen Infrastrukturbau wird für das Vereinigte Königreich, trotz der Unsicherheiten wegen des Brexits, von einer Rückkehr zum Wachstum ausgegangen (+1,3 %). Für die osteuropäischen Länder (Ungarn +10,3 %;

Polen +10,1 %; Tschechien +6,9 %) sowie die Niederlande und Spanien (+4,6 % bzw. +4,5 %) erwartet Euroconstruct, dass diese ihre Aufschwungsdynamik beibehalten können. Schweden und Finnland stehen demnach am Beginn einer Rezession in der Baubranche (-3,8 % bzw. -1,2 %). Insgesamt wird für die Mitgliedsländer des Euroconstruct-Netzwerks für das Jahr 2019 ein Anstieg des Bauvolumens von 2,0 % erwartet.

Laut den Experten des Branchendienstes FMI wird die US-Bauwirtschaft die zuletzt sehr hohe Wachstumsdynamik in den kommenden Jahren nicht halten können. Gründe hierfür sind unter anderem die bereits jetzt hohe Kapazitätsauslastung und der Fachkräftemangel. Nichtsdestotrotz wird für das Jahr 2019 ein Anstieg der Bauausgaben um 3,4 % prognostiziert. Während im Wohnungsbau von einer weiteren Abschwächung der Wachstumsdynamik ausgegangen wird, sollen die Investitionen im Gewerbe- und Infrastrukturbau nochmals deutlich steigen. Als Wachstumsmotor wird ein Infrastrukturprogramm der US-Regierung erwartet, welches neben direkten Investitionen aus dem Staatshaushalt in Höhe von etwa 200 Milliarden US-Dollar auch eine finanzielle Beteiligung der Bundesstaaten und Kommunen sowie privater Investitionsfonds vorsieht.

Die japanische Bauindustrie sehen Marktexperten im Jahr 2019 in einem robusten Zustand. Bedingt durch steigende Touristenzahlen und die Olympischen Spiele 2020 in Tokio, investiert Japan derzeit stark in Neubau und Modernisierung. Darüber hinaus fördern die positive wirtschaftliche Entwicklung und die notwendigen Wiederaufbau- und Schutzmaßnahmen bedingt durch Naturkatastrophen die Investitionstätigkeit im Bauwesen. So sollen insbesondere die Bauausgaben der öffentlichen Hand im Jahr 2019 wieder deutlich zunehmen. Auch für den Wirtschaftsbau wird von einem moderaten Wachstum ausgegangen. Für den privaten Wohnungsbausektor wird hingegen ein leichter Rückgang der Investitionen prognostiziert. In Summe erwartet das japanische RICE (Research Institute of Construction and Economy) einen Anstieg des Bauvolumens um 2,4 %.

Digitalisierung am Bau

Wie unter Punkt 3.1 erläutert, sind die Kennzahlen zur Bauwirtschaft lediglich einer von mehreren Indikatoren für die Entwicklung der Märkte der Nemetschek Group. Neben den in Summe positiven Impulsen aus der Bauwirtschaft sind zu Beginn des Jahres 2019 auch die branchenspezifischen Wachstumstreiber intakt. Die Nemetschek Group bewegt sich in Märkten, die ein großes Wachstumspotenzial aufweisen, da der Stand der Digitalisierung und die damit verbundenen IT-Ausgaben in der Bauindustrie weit unter anderen Industrien liegen. Die Digitalisierung in der AEC-Industrie wird im Wesentlichen durch den Einsatz der digitalen Arbeitsmethode BIM bestimmt. In Ländern wie den USA, Singapur, Skandinavien oder Großbritannien gibt es bereits BIM-Regularien, die den Einsatz von BIM-Software bei staatlich finanzierten Bauprojekten vorschreiben. Weitere Länder in der EU und Asien werden diese Regeln adaptieren. Nicht zuletzt wird BIM auch im privaten Wohnungsbau eine immer stärkere Rolle spielen, was das Wachstum in diesem Markt weiter vorantreiben dürfte.

* Quellen: Jahresgutachten 2018/19 Sachverständigenrat; GTAI/Wirtschaftstrends.

** Quellen: Euroconstruct Summary Report Paris, Nov. 2018; GTAI/Bauwirtschaft; 2019 FMI Overview.

Unternehmenserwartung

Die Nemetschek Group wird ihre auf nachhaltiges und profitables Wachstum ausgerichtete Geschäftspolitik fortsetzen und in die weitere Internationalisierung, die Entwicklung von Lösungen der neuen Generation sowie in markenübergreifende strategische Initiativen investieren. Hinzu kommen Investitionen in interne IT-Strukturen, um die Effizienz im Konzern zu erhöhen.

Internationalisierung

Als einer der Top-Player im weltweiten AEC-Markt fokussiert sich die Nemetschek Group auf jene Märkte, die aktuell das größte Potenzial bieten und bereits heute BIM verpflichtend vorschreiben oder dabei sind, BIM-Standards zu etablieren. Neben der DACH-Region stehen in Europa die Länder Großbritannien und Irland sowie Frankreich im Fokus. In Asien fokussiert sich der Konzern auf die Märkte Japan, China und Australien. Die USA sind weltweit der größte Einzelmarkt für AEC-Software und mittlerweile auch für die Nemetschek Group der wichtigste Markt. Der Konzern hat sich in diesem wettbewerbsintensiven und stark wachsenden Markt überdurchschnittlich entwickelt. Die USA sollten nach der Erwartung des Vorstands auch künftig der wichtigste Einzelmarkt bleiben.

Ein großer Wachstumstreiber der Nemetschek Group bleibt somit die Internationalisierung: Die Marken in den USA und Europa befruchten sich bei ihrer Expansion gegenseitig. Die starke Marktpositionierung der US-Unternehmen erleichtert die Expansion europäischer Nemetschek Marken in Übersee und umgekehrt.

Lösungen der neuen Generation und Vertriebsansatz

Neben der starken Kompetenz der einzelnen Marken und der kontinuierlichen Weiterentwicklung von deren Lösungsangeboten liegt der strategische Fokus auf markenübergreifenden Entwicklungsprojekten und strategischen Initiativen, die auch künftig ein prozentual zweistelliges organisches Wachstum der Gruppe sichern sollen.

Ziel ist es, neue Kundensegmente zu adressieren, die Zusammenarbeit der Markengesellschaften bei ihren internationalen Wachstumsstrategien zu unterstützen sowie Best Practice innerhalb der Gruppe zu teilen.

Bei den strategischen Initiativen geht es um die Entwicklung einer Kollaborationsplattform (Common Data Environment, CDE), um die immer größeren Datenmengen für die Planung und Realisierung von Bauwerken und Infrastrukturprojekten effizient zu verwalten und durchgängige Workflows sicherzustellen.

Des Weiteren unterstützen markenübergreifende strategische Entwicklungsprojekte das Ziel der Nemetschek Group, verstärkt Großkunden aus den Bereichen Architektur, Ingenieurbauwesen und Generalunternehmen zu adressieren. Durch das Zusammenwachsen und die Integration von Planung und Ausführung im Bauprozess geht der Trend in der AEC-Industrie hin zu Architektur- oder Ingenieurbauunternehmen sowie Bauunternehmen, die den kompletten Workflow im Bauprozess abdecken. Im Fokus steht vor allem der US-amerikanische Markt, in dem es einen hohen Anteil an Großkunden in der AEC-Industrie gibt.

Die Nemetschek Group wird sich künftig verstärkt auf den Infrastrukturmärkte – darunter insbesondere Brücken und Tunnel – fokussieren, denn in nahezu allen Ländern weltweit wird erheblich in die Infrastruktur investiert.

Die Marken werden weiterhin ihren Kunden eine hohe Flexibilität beim Bezug der Software anbieten: als Lizenzmodell inklusive der Option eines Servicevertrags oder als Mietmodell (Subscription oder Software-as-a-Service). Mit Mietmodellen kann sich Nemetschek neue Kundengruppen erschließen, da der Kunde zeitlich flexibel und ohne einmalige Lizenzgebühr die Software nutzen kann.

Darüber hinaus setzt Nemetschek auf eine stärkere Zusammenarbeit der Vertriebsteams der jeweiligen Marken, beispielsweise durch ein Key-Account-Management oder die Nutzung gemeinsamer Vertriebskanäle (Cross- und Co-Selling-Maßnahmen).

Wachstum – organisch und anorganisch

Die Nemetschek Group plant, auch 2019 ihre erfolgreiche Geschäfts-entwicklung fortzusetzen und ein prozentual zweistelliges Umsatzwachstum aus eigener Kraft zu erzielen. Grundlagen dafür sind die Finanzkraft des Konzerns, seine starke Wettbewerbsposition und die engen Kundenbeziehungen der jeweiligen Marken.

Dieses organische Wachstum soll durch wertsteigernde Akquisitionen beschleunigt werden, um Lücken im Konzernportfolio zu schließen und die Technologiekompetenz im Workflow von Bauprozessen zu erweitern bzw. abzurunden. Zielunternehmen ergeben sich vor allem aus den internen strategischen Projekten im Bereich Ingenieurbau und Tragwerksplanung, aus Kollaborationstechnologien und aus der Erweiterung des Segments Nutzen. Ein weiteres Akquisitionsziel ist, die Marktanteile in den internationalen Märkten zu erhöhen.

Dank der hohen Cashflows sowie der soliden Bilanzrelationen verfügt die Nemetschek Group über die finanziellen Mittel, das geplante künftige Wachstum organisch und anorganisch durch Übernahmen, Kooperationen und Partnerschaften zu finanzieren. Akquisitionen können wie bisher auch aus dem laufenden Cashflow, den vorhandenen Liquiditätsbeständen und durch die Aufnahme von Fremdkapital finanziert werden.

Investitionen und Liquidität

Wie in den Vorjahren soll 2019 ein hoher operativer Cashflow die Konzernliquidität erhöhen und genügend Spielraum für geplante Investitionen der Markengesellschaften in Entwicklung, Vertrieb und Marketing bieten. Des Weiteren investiert der Konzern in die skizzierten strategischen Projekte sowie in interne IT-Strukturen, um die Komplexität von Prozessen und Berichtsstrukturen in der wachsenden Unternehmensgruppe zu reduzieren.

Wichtige Kostenpositionen bei der Nemetschek Group sind Personalaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen. Die Nemetschek Group wird auch 2019 gezielt und weltweit zusätzliche Experten rekrutieren und geht daher von einem weiterhin moderaten Anstieg der Personalaufwendungen aus. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten zu einem guten Teil Vertriebsaufwendungen und werden angesichts der geplanten weiteren internationalen Expansion auch 2019 tendenziell zulegen.

Dividende

Die auf Kontinuität ausgerichtete, aktionärsfreundliche Dividendenpolitik der Nemetschek SE soll in den nächsten Jahren fortgesetzt werden. Die Gesellschaft plant, auch zukünftig 25 % bis 30 % des operativen Cashflows an ihre Aktionäre auszuschütten.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

Prognose für den Nemetschek Konzern

Aufgrund der langfristig intakten Wachstumstrends in den relevanten Märkten blickt der Vorstand optimistisch in die Zukunft. Er sieht den Konzern auf einem guten Weg zu dem für das Jahr 2020 avisierten Umsatzziel von mehr als 600 Mio. EUR. Auch für das aktuelle Geschäftsjahr 2019 geht er von einer weiterhin positiven Geschäftsentwicklung aus.

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

Generell ist zudem zu berücksichtigen, dass die Entwicklung der für die Nemetschek Group wichtigen Wechselkurse die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns beeinflusst und in der Folge auch auf den Ausblick Einfluss haben kann. Wichtige Währungen sind insbesondere der US-Dollar, der Schweizer Franken, der japanische Yen, das britische Pfund, der ungarische Forint und die norwegischen und schwedischen Kronen.

Zudem wird die Nemetschek Group 2019 erneut zusätzlich rund 10 Mio. EUR bis 12 Mio. EUR in begonnene strategische Projekte auf Konzern- und Markenebene investieren. Neben der starken Kompetenz der einzelnen Marken und deren kontinuierlicher Weiterentwicklung liegt der strategische Fokus auf markenübergreifenden Entwicklungsprojekten und strategischen Initiativen. Ziel ist es, neue Kundensegmente zu adressieren, die Zusammenarbeit der Markengesellschaften bei ihren internationalen Wachstumsstrategien zu unterstützen sowie Lösungen der nächsten Generation für durchgängige Workflows in der AEC-Industrie zu entwickeln.

Unter den vorgenannten Prämissen erwartet die Nemetschek Group für das Geschäftsjahr 2019 organisch erneut zweistellige Umsatzwachstumsraten von 13 % bis 15 % zum Vorjahr. Hinzu kommen anorganische Wachstumseffekte aus den im Segment Nutzen getätigten Akquisitionen. Die EBITDA-Marge wird dabei in dem bisherigen Korridor von 25 % bis 27 % des Konzernumsatzes erwartet (ohne Effekte aus IFRS 16).

Mit dem Erreichen dieser Ziele würde der Konzern eine gute Grundlage für die Vision 2020 legen, die im März 2018 kommuniziert wurde. Sie sieht einen Konzernumsatz von mehr als 600 Mio. EUR vor. Die Konzern-EBITDA-Marge wird in der Vision 2020 in dem bereits in der Vergangenheit und auch zukünftig angestrebten Korridor zwischen 25 % bis 27 % erwartet (ohne Effekte aus IFRS 16).

Prognosen für die Segmente

Auf Segmentbasis sieht sich die Nemetschek Group im Segment **Planen** aufgrund der starken Marktpositionierung ihrer Marken mit BIM-orientierten und intelligenten Lösungen für die Planungs- und Entwurfsphase bis zur Werk- und Bauplanung sehr gut positioniert. In diesem Segment wird 2019 mit einem Umsatzwachstum von mehr als 10 % gerechnet. Diese positive Einschätzung wird von den Innovationen, der Weiterentwicklung des Lösungsportfolios und der weiteren Internationalisierung mit einer verstärkten Vertriebsleistung getragen.

Im Segment **Bauen** werden die Marken die weitere Internationalisierung vorantreiben und in die Entwicklung ihres Lösungsportfolios investieren. Insgesamt wird 2019 für das Segment Bauen erneut das stärkste Wachstum erwartet, das über dem durchschnittlichen Gruppenwachstum liegen sollte.

Im Segment **Nutzen** rechnet die Nemetschek Group mit einem organischen Umsatzwachstum auf Gruppenniveau. Zusätzlich wird es zu anorganischen Wachstumseffekten durch die akquirierte Marke Spacewell kommen.

Im Segment **Media & Entertainment** wird verstärkt in das Lösungsportfolio investiert, um mit Innovationen neue Kunden zu begeistern, mit bewährten Lösungen die Kundenbasis zu erweitern und international noch stärker zu wachsen. In diesem Segment wird im laufenden Jahr ein Wachstum erwartet, das unter dem durchschnittlichen Gruppenwachstum liegt.

Hinweis zum Ausblick

Dieser Lagebericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen – also Aussagen über Vorgänge, die in der Zukunft liegen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind erkennbar an Formulierungen wie „erwarten“, „beabsichtigen“, „planen“, „einschätzen“ oder ähnlichen Begriffen. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf den heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen. Sie bergen daher eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs der Nemetschek Group liegen, beeinflussen die Geschäftsaktivität, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse der Nemetschek Group. Dies kann dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erfolge und Leistungen der Nemetschek Group wesentlich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit enthaltenen Angaben zu Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen abweichen.

7 Sonstige Angaben, Vergütungsbericht

7.1 Bericht zur Unternehmenssteuerung und Erklärung zur Unternehmensführung

Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

Die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG wird im Kapitel „Corporate Governance“ des Geschäftsberichts der Nemetschek SE sowie auf der Website www.nemetschek.com veröffentlicht.

Unternehmensführungspraktiken, die über die gesetzlichen Anforderungen hinaus angewandt werden

Nemetschek soll weltweit als ein verantwortlich handelndes Unternehmen mit hohen ethischen und rechtlichen Maßstäben wahrgenommen werden.

Gemeinsame Grundlage des Handelns ist die spezifische Kultur der Nemetschek Group. Sie spiegelt sich im fairen und respektvollen Umgang der Kollegen miteinander und gegenüber Dritten wider und zeichnet sich durch Leistungsbereitschaft, offene Kommunikation, Seriosität, Vertrauenswürdigkeit und durch die Schonung natürlicher Ressourcen aus.

Diese Grundsätze sind im „Code of Conduct“ der Nemetschek Group zusammengefasst. Der Verhaltenskodex ist für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, gleich welcher Funktion oder Position im Konzern, verbindlich. Denn nur die stetige Besinnung auf diese Werte und deren Einbeziehung in das tägliche Handeln stellt ein eindeutiges Bekenntnis zur Kultur des Unternehmens dar und sichert langfristig dessen unternehmerischen Erfolg. Der „Code of Conduct“ ist auf der Website der Gesellschaft abrufbar.

Zur Unternehmenssteuerung und -führung wird des Weiteren auf Kapitel 1.3 im für die Nemetschek SE und den Konzern zusammengefassten Lagebericht verwiesen.

Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat

Die Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat kann der Website entnommen werden. Der Vorstand hat keine Ausschüsse gebildet. Die Arbeitsweise des Vorstands ist in der Geschäftsordnung für den Vorstand geregelt. Die Ressortverteilung innerhalb des Vorstands ergibt sich aus einem Geschäftsverteilungsplan.

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats ist in der Satzung geregelt, die auf der Website der Nemetschek SE veröffentlicht ist. Der Aufsichtsrat besteht aktuell aus vier Mitgliedern und hat derzeit keine Ausschüsse gebildet. Die Arbeitsweise des Aufsichtsrats ist in einer Geschäftsordnung geregelt.

Bezüglich der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat wird auf den Corporate-Governance-Bericht des Geschäftsberichts sowie auf den Bericht des Aufsichtsrats verwiesen.

Zielgrößen für Frauenanteile, §§ 76 Abs. 4, 111 Abs. 5 AktG

Nach § 111 Abs. 5 AktG hat der Aufsichtsrat regelmäßig Zielgrößen für den Frauenanteil im Aufsichtsrat und im Vorstand festzulegen. Der Vorstand hat nach § 76 Abs. 4 AktG eine Zielgröße für den Frau-

enanteil auf der dem Vorstand nachgeordneten Führungsebene festzulegen.

Mit Beschluss vom 20. März 2017 hat der Aufsichtsrat eine Zielgröße von mindestens 0 % für den Aufsichtsrat und Vorstand festgelegt, da es bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrats und des Vorstands für die Gesellschaft vorrangig auf die Erfahrungen, Fähigkeiten und Kenntnisse des Einzelnen ankommt. Der Frauenanteil im Aufsichtsrat und Vorstand beträgt derzeit jeweils 0 %. Damit wurde die festgelegte Zielgröße erreicht.

Der Aufsichtsrat strebt bis zum 31. Dezember 2021 erneut einen Frauenanteil im Aufsichtsrat und Vorstand von mindestens 0 % an. Dessen ungeachtet wird der Aufsichtsrat im Falle der Vakanz von Aufsichtsrats- oder Vorstandspositionen bei der Suche nach Kandidaten selbstverständlich auch Frauen in Betracht ziehen.

Mit Beschluss vom 20. März 2017 hat der Vorstand eine Zielgröße von mindestens 20 % für die erste Führungsebene festgelegt. Die Positionen sind mit zwei Männern und zwei Frauen besetzt. Der Frauenanteil in der ersten Führungsebene beträgt derzeit 50 %. Damit wurde die festgelegte Zielgröße erreicht.

Der Vorstand strebt bis zum 31. Dezember 2021 eine Zielgröße von mindestens 25 % Frauenanteil in der ersten Führungsebene an. Die Führungsebene besteht derzeit aus unter zehn Personen. Entsprechend wirkt sich jede einzelne personelle Veränderung prozentual stark aus.

7.2 Erläuternder Bericht des Vorstands zu den Angaben nach § 289a HGB und § 315a HGB

(1) Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das Grundkapital der Nemetschek SE beläuft sich am 31. Dezember 2018 auf 38.500.000,00 EUR und ist eingeteilt in 38.500.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien.

(2) Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, bestehen nicht.

(3) Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten

Die direkten und indirekten Beteiligungen am gezeichneten Kapital (Aktionärsstruktur), die 10 % der Stimmrechte überschreiten, sind im Anhang zum Jahresabschluss bzw. im Konzernanhang zum Konzernabschluss der Nemetschek SE dargestellt.

(4) Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

(5) Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben

Stimmrechtskontrollen für Arbeitnehmer, die am Kapital beteiligt sind, bestehen nicht.

(6) Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und die Änderung der Satzung

Die Bestellung und die Abberufung von Mitgliedern des Vorstands sind in den §§ 84 und 85 AktG in Verbindung mit § 8 der Satzung der Nemetschek SE geregelt. Danach werden Vorstandsmitglieder vom Aufsichtsrat für höchstens fünf Jahre bestellt. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig.

Für die Änderung der Satzung gilt § 179 AktG in Verbindung mit §§ 14 und 19 der Satzung der Nemetschek SE. Danach beschließt über Satzungsänderungen grundsätzlich die Hauptversammlung mit einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen. Sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, reicht die einfache Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Soweit das Gesetz für Beschlüsse der Hauptversammlung außerdem eine Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals vorschreibt, genügt, soweit gesetzlich zulässig, die einfache Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Gemäß § 14 der Satzung der Nemetschek SE ist der Aufsichtsrat befugt, Änderungen der Satzung zu beschließen, die nur deren Fassung betreffen.

(7) Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen

Zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien bedarf die Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG, soweit nicht gesetzlich ausdrücklich zugelassen, einer besonderen Ermächtigung durch die Hauptversammlung. In der Hauptversammlung vom 20. Mai 2015 wurde ein Ermächtigungsbeschluss vorgeschlagen und entsprechend von den Aktionären beschlossen.

Laut Beschluss gemäß Tagesordnungspunkt 7 der ordentlichen Hauptversammlung vom 20. Mai 2015 gilt die Ermächtigung wie folgt:

„7.1 Die Gesellschaft wird ermächtigt, bis zum 20. Mai 2020 einmalig oder mehrmals bis zu 3.850.000 eigene Aktien, das sind 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft, ganz oder in Teilbeträgen nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen zu erwerben. Dabei dürfen die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder welche ihr nach den §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft übersteigen. Die Ermächtigung darf nicht zum Zweck des Handels in eigenen Aktien ausgenutzt werden.

Diese Ermächtigung tritt an die Stelle der von der Hauptversammlung der Nemetschek Aktiengesellschaft am 20. Mai 2014 zu Tagesordnungspunkt 6 beschlossenen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien, die hiermit aufgehoben wird, soweit von ihr kein Gebrauch gemacht wurde.

7.2 Der Erwerb erfolgt nach Wahl des Vorstands über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots.

a) Beim Erwerb über die Börse darf der Kaufpreis für eine Nemetschek Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Schlusskurs der Aktie der letzten fünf Börsentage vor der Verpflichtung zum Erwerb im elektronischen Handel (Xetra – oder einem an die Stelle des Xetra-Systems getretenen funktional vergleichbaren Nachfolgesystem) um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten.

b) Im Falle eines öffentlichen Kaufangebots darf der Kaufpreis für eine Nemetschek Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Xetra-Schlusskurs an den fünf Börsentagen vor Veröffentlichung des Angebots um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten. Sofern die Anzahl der angebotenen Aktien das Volumen des Angebots überschreitet, muss die Annahme im Verhältnis der jeweils angebotenen Aktien erfolgen. Eine bevorrechtigte Annahme geringer Stückzahlen bis zu 100 Stück zum Erwerb angebotener Aktien der Gesellschaft je Aktionär der Gesellschaft kann vorgesehen werden.

7.3 Der Vorstand wird ermächtigt, die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien zu allen gesetzlich zulässigen Zwecken, insbesondere auch zu den folgenden Zwecken, zu verwenden:

a) Die Aktien können mit Zustimmung des Aufsichtsrats Dritten als Gegenleistung für den Erwerb von Unternehmen, Unternehmensbeteiligungen oder Teilen von Unternehmen angeboten werden.

b) Die Aktien können mit Zustimmung des Aufsichtsrats eingezogen werden, ohne dass die Einziehung oder die Durchführung der Einziehung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf. Die Einziehung führt zur Kapitalherabsetzung. Der Vorstand kann abweichend davon bestimmen, dass das Grundkapital bei der Einziehung unverändert bleibt und sich stattdessen durch die Einziehung der Anteil der übrigen Aktien am Grundkapital gemäß § 8 Abs. 3 AktG erhöht. Der Vorstand ist in diesem Fall zur Anpassung der Angabe der Zahl der Aktien in der Satzung ermächtigt.

7.4 Das Bezugsrecht der Aktionäre auf diese eigenen Aktien wird insoweit ausgeschlossen, wie diese gemäß der vorstehenden Ermächtigung unter Punkt 7.3 lit. a) der Tagesordnung verwendet werden.

7.5 Dieser Beschluss steht unter der aufschiebenden Bedingung der Eintragung der Durchführung der Kapitalerhöhung gemäß TOP 6 in das Handelsregister der Gesellschaft.“

Die in dem Beschluss unter Ziffer 7.5 genannte aufschiebende Bedingung ist am 9. Juni 2015 eingetreten und der Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 20. Mai 2015 zu TOP 7 damit wirksam geworden.

(8) Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, bestehen nicht.

(9) Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind, bestehen nicht.

7.3 Vergütungsbericht

Aufsichtsrat

Die Aufsichtsratsvergütungen stellen sich wie folgt dar:

AUFSICHTSRATSVERGÜTUNGEN

2018	Angaben in Tausend €	2018	2017
Kurt Dobitsch		250,0	250,0
Prof. Georg Nemetschek		225,0	225,0
Rüdiger Herzog		200,0	200,0
Bill Krouch		116,7	0,0
Summe Aufsichtsratsvergütungen		791,7	675,0

Vorstand

Die Vorstandsvergütung setzt sich aus einer Festvergütung zuzüglich üblicher Nebenleistungen wie Kranken- und Pflegeversicherung sowie Dienstwagen und einer variablen, erfolgsabhängigen Vergütung zusammen. Die variable Vergütung hat eine kurzfristige und eine langfristige Komponente.

Die kurzfristige erfolgsabhängige (variable) Vergütung hängt im Wesentlichen von erreichten Unternehmenszielen (Umsatz, EBITA und Ergebnis je Aktie) ab, die zu Beginn eines jeden Geschäftsjahres zwischen Aufsichtsrat und Vorstand vereinbart werden.

Die langfristige erfolgsabhängige (variable) Vergütung des Vorstands – auch Long-Term-Incentive-Plan (LTIP) genannt – hängt vom Erreichen festgelegter Unternehmensziele für die Entwicklung von Umsatz, operativem Ergebnis (EBITA) sowie Ergebnis je Aktie und vorab definierten strategischen Projektzielen ab. Die zu betrachtende Periode beträgt jeweils drei Geschäftsjahre.

Die Teilnahme des Vorstands am LTIP setzt eine entsprechende Nominierung durch den Aufsichtsrat auf der jährlichen Bilanzsitzung des Aufsichtsrats voraus. Zum 31. Dezember 2018 waren die Vorstandsmitglieder Patrik Heider und Viktor Várkonyi für die Long-Term-Incentive-Pläne 2016 bis 2018, 2017 bis 2019 sowie 2018 bis 2020 nominiert. Im Geschäftsjahr 2018 wurden langfristige variable Komponenten in Höhe von insgesamt TEUR 1.250 (Vorjahr: TEUR 1.024) ausgezahlt. Dem zum 31. Dezember 2018 ausgeschiedenen Vorstandsmitglied Sean Flaherty wurde eine Kompensationszahlung in Höhe von TEUR 350 zur Abgeltung der bisher erarbeiteten mehrjährigen variablen Vergütung gewährt. Die Auszahlung erfolgte im Jahr 2019.

In den nachstehenden Tabellen sind die jedem einzelnen Mitglied des Vorstands der Nemetschek SE gewährten Zuwendungen, Zufüsse und der Versorgungsaufwand nach Maßgabe der Empfehlungen der Ziffer 4.2.5 Abs. 3 des Deutschen Corporate Governance Kodex individuell dargestellt:

VORSTANDSVERGÜTUNG – WERT DER GEWÄHRTEN ZUWENDUNGEN

	Patrik Heider				Sean Flaherty			
	2017	2018	2018	2018	2017	2018	2018	2018
Angaben in Tausend €	Ausgangswert	Ausgangswert	Minimum	Maximum	Ausgangswert	Ausgangswert	Minimum	Maximum
Festvergütung	250	250	250	250	125	125	125	125
Nebenleistungen	18	16	16	16	0	0	0	0
Summe	268	266	266	266	125	125	125	125
Einjährige variable Vergütung	438	221	0	500	105	73	0	500
Mehrfährige variable Vergütung								
LTIP 2015 – 2017	104	0	0	0	104	0	0	0
LTIP 2016 – 2018	263	25	0	655	263	0	0	0
LTIP 2017 – 2019	174	168	0	263	174	0	0	0
LTIP 2018 – 2020	0	144	0	216	0	0	0	0
Abgeltung bisheriger LTIP-Ansprüche	0	0	0	0	0	350	350	350
Summe	1.247	824	266	1.900	771	548	475	975

	Viktor Várkonyi			
	2017	2018	2018	2018
Angaben in Tausend €	Ausgangswert	Ausgangswert	Minimum	Maximum
Festvergütung	124	124	124	124
Nebenleistungen	0	0	0	0
Summe	124	124	124	124
Einjährige variable Vergütung	134	136	0	250
Mehrfährige variable Vergütung				
LTIP 2015 – 2017	104	0	0	0
LTIP 2016 – 2018	263	314	0	706
LTIP 2017 – 2019	174	168	0	263
LTIP 2018 – 2020	0	153	0	230
Summe	799	895	124	1.573

Bilanz Nemetschek SE

zum 31. Dezember 2018 und zum 31. Dezember 2017 (Einzelabschluss HGB)

AKTIVA	Angaben in €	31.12.2018	31.12.2017
A. ANLAGEVERMÖGEN			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		1.321.666,84	150.172,00
2. Geleistete Anzahlungen		68.562,12	405.344,67
		1.390.228,96	555.516,67
II. Sachanlagen			
1. Mietereinbauten		84.058,42	121.045,99
2. Andere Anlagen, Betriebs- u. Geschäftsausstattung		241.798,18	144.770,84
3. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau		57.387,26	0,00
		383.243,86	265.816,83
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen		423.327.625,65	332.114.646,66
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen		1.750.000,00	21.627.764,18
3. Beteiligungen		2.073.253,93	2.073.253,93
		427.150.879,58	355.815.664,77
GESAMT ANLAGEVERMÖGEN		428.924.352,40	356.636.998,27
B. UMLAUFVERMÖGEN			
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		4.667,30	3.718,04
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen – davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen EUR 675.518,88 (Vorjahr: EUR 339.140,10)		23.296.047,01	20.649.351,32
3. Sonstige Vermögensgegenstände		1.663.105,80	48.681,99
		24.963.820,11	20.701.751,35
II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		8.135.508,72	2.783.820,85
GESAMT UMLAUFVERMÖGEN		33.099.328,83	23.485.572,20
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		166.833,57	132.563,19
D. AKTIVE LATENTE STEUERN		69.970,26	53.675,46
		462.260.485,06	380.308.809,12

Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen in diesem Einzelabschluss nicht genau zur angegebenen Summe addieren und das dargestellte Prozentangaben nicht genau die absoluten Werte widerspiegeln, auf die sie sich beziehen.

PASSIVA	Angaben in €	31.12.2018	31.12.2017
A. EIGENKAPITAL			
I. Gezeichnetes Kapital		38.500.000,00	38.500.000,00
II. Kapitalrücklage		20.529.856,90	20.529.856,90
III. Gewinnrücklage		28.585.721,39	28.585.721,39
IV. Bilanzgewinn		182.183.768,74	149.629.716,57
GESAMT EIGENKAPITAL		269.799.347,03	237.245.294,86
B. RÜCKSTELLUNGEN			
1. Steuerrückstellungen		1.839.417,01	5.055.939,16
2. Sonstige Rückstellungen		5.035.895,22	5.482.403,96
GESAMT RÜCKSTELLUNGEN		6.875.312,23	10.538.343,12
C. VERBINDLICHKEITEN			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		127.800.000,00	79.800.000,00
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		391.174,82	296.041,82
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		54.258.096,25	50.435.916,25
4. Sonstige Verbindlichkeiten			
– davon aus Steuern EUR 832.488,26 (Vorjahr: EUR 1.104.121,52)			
– davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 6.285,43 (Vorjahr: EUR 6.543,74)		2.401.607,49	1.155.669,43
GESAMT VERBINDLICHKEITEN		184.850.878,56	131.687.627,50
D. Passive latente Steuern		734.947,24	837.543,64
		462.260.485,06	380.308.809,12

Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Nemetschek SE

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2018 und 2017 (Einzelabschluss HGB)

Angaben in €	31.12.2018	31.12.2017
1. Umsatzerlöse	5.253.653,12	4.002.509,23
2. Sonstige betriebliche Erträge	3.046.615,48	608.973,45
Betriebliche Erträge	8.300.268,60	4.611.482,68
3. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-5.615.878,08	-5.852.778,25
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung: – davon für Altersversorgung: EUR 8.154,33 (Vorjahr: EUR 2.454,33)	-624.011,74	-492.903,89
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-234.526,72	-103.666,17
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-6.584.448,78	-5.385.192,70
Betriebliche Aufwendungen	-13.058.865,32	-11.834.541,01
Betriebsergebnis	-4.758.596,72	-7.223.058,33
6. Erträge aus Beteiligungen – davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 48.178.466,66 (Vorjahr: TEUR 35.748.644,27)	48.206.777,12	35.748.644,27
7. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	24.923.823,82	24.833.745,61
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge – davon von verbundenen Unternehmen: EUR 319.140,53 (Vorjahr: EUR 1.046.158,17)	320.140,53	1.048.718,66
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen – davon an verbundenen Unternehmen: EUR 0 (Vorjahr: EUR 0)	-859.134,15	-898.805,91
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	67.833.010,60	53.509.244,30
10. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag – davon Aufwand aus der Veränderung bilanzierter latenter Steuern: EUR 118.891,20 (Vorjahr: EUR -38.474,40)	-6.402.918,43	-6.013.233,33
11. Ergebnis nach Steuern	61.430.092,17	47.496.010,97
12. Sonstige Steuern	-1.040,00	-1.622,00
13. Jahresüberschuss	61.429.052,17	47.494.388,97
14. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	120.754.716,57	102.135.327,60
15. Bilanzgewinn	182.183.768,74	149.629.716,57

Anhang Nemetschek SE

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2018 der Nemetschek SE, München, ist gemäß §264 d HGB in Verbindung mit §267 Abs. 3 HGB auf der Grundlage der Vorschriften des Handelsgesetzbuches über die Rechnungslegung von großen Kapitalgesellschaften und des Aktiengesetzes aufgestellt. Die Gesellschaft ist beim Amtsgericht München unter der Handelsregisternummer HRB 224638 geführt.

Grundsätze

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2018 richten sich nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und den Sondervorschriften des Aktiengesetzes.

Die **immateriellen Vermögensgegenstände** werden zu Anschaffungskosten aktiviert bzw. mit dem niedrigeren beizulegenden Wert bewertet. Sie werden über einen Zeitraum von 3 bis 5 Jahren abgeschrieben.

Die **Sachanlagen** sind zu Anschaffungskosten unter Berücksichtigung von planmäßigen Abschreibungen bzw. mit dem niedrigeren beizulegenden Wert bewertet. Sie werden über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer linear (pro rata temporis) wie folgt abgeschrieben:

NUTZUNGSDAUER SACHANLAGEN

	Nutzungsdauer in Jahren
EDV-Geräte	3
Kraftfahrzeuge	5
Betriebsausstattung	3 – 10
Mietereinbauten	5 – 10

Zugänge beweglicher Anlagegüter werden linear (pro rata temporis) abgeschrieben. Bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens mit Anschaffungskosten unter EUR 800,00 werden im Jahr des Zugangs in voller Höhe abgeschrieben.

Bei den **Finanzanlagen** werden die Anteilsrechte grundsätzlich zu Anschaffungskosten und Ausleihungen grundsätzlich zum Nennwert bzw. zum niedrigeren beizulegenden Wert bilanziert.

Langfristige Darlehen an verbundene Unternehmen mit einer ursprünglichen Fälligkeit größer als ein Jahr werden unter den Ausleihungen an verbundene Unternehmen ausgewiesen.

Die **Forderungen** und **sonstigen Vermögensgegenstände** sind mit den Nennwerten bilanziert. Erkennbare Einzelrisiken sind durch Einzelwertberichtigungen berücksichtigt. Unverzinsliche Forderungen oder sonstige Vermögensgegenstände werden mit dem Barwert erfasst.

Die **liquiden Mittel** werden mit den Nennwerten angesetzt.

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

Das **gezeichnete Kapital** ist zum Nennbetrag angesetzt.

Bei den **Rückstellungen** werden alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen berücksichtigt. Die Rückstellungen werden in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages angesetzt.

Die **Verbindlichkeiten** sind mit den Erfüllungsbeträgen angesetzt.

Latente Steuern werden angesetzt für temporäre Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögenswerten, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und ihren steuerlichen Wertansätzen sofern die sich in späteren Geschäftsjahren abbauen. Bestehende steuerliche Verlustvorträge werden angesetzt, wenn mit einer Verlustverrechnung innerhalb der nächsten fünf Jahre zu rechnen ist. Sofern sich insgesamt ein Aktivüberhang bei den latenten Steuern ergibt werden keine latenten Steuern angesetzt.

In der **Gewinn- und Verlust-Rechnung** wird das Gesamtkostenverfahren angewendet.

Währungsumrechnung

Soweit der Jahresabschluss auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten enthält, erfolgt die Umrechnung in Euro auf Basis des Kurses zum Transaktionszeitpunkt. Zum Abschlussstichtag werden die auf fremde Währung lautenden Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten mit dem Devisenkassamittelkurs bewertet.

Erläuterungen zur Bilanz

Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist in einem Anlagespiegel, aus dem auch die Abschreibungen des Geschäftsjahres zu entnehmen sind, auf der letzten Seite dieses Anhangs dargestellt.

Anteilsbesitz der Nemetschek SE

An folgenden Unternehmen ist die Nemetschek SE mit mindestens 20 % unmittelbar oder mittelbar beteiligt. Die Angaben zu den Gesellschaften entsprechen den lokalen IFRS-Abschlüssen, zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses der Nemetschek SE, umgerechnet in TEUR.

VERBUNDENE UNTERNEHMEN

Name, Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz in %	Eigenkapital 31.12.2018	Jahresergebnis 2018
Geschäftsfeld Planen			
Allplan Česko s.r.o., Prag, Tschechien	100,00	540	115
Allplan Deutschland GmbH, München**	100,00	2.834	15.134
Allplan Development Germany GmbH, München**	100,00	25	-527
Allplan France S.A.R.L., Paris, Frankreich	100,00	1.102	770
Allplan GmbH, München**	100,00	8.146	7.218
Allplan Infrastructure GmbH, Graz, Österreich	100,00	222	286
Allplan Inc., West Chester, USA*** (seit 01.04.2018 im Konsolidierungskreis)	100,00	31	-1.282
Allplan Italia S.r.l., Trient, Italien	100,00	694	-72
Allplan Österreich Ges.m.b.H., Wals-Siezenheim, Österreich	100,00	958	726
Allplan Schweiz AG, Wallisellen, Schweiz	93,33	2.069	1.398
Allplan Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakei	100,00	1.251	450
Allplan Systems España S.A., Madrid, Spanien	100,00	-37	-212
Allplan UK Ltd., Ashby-de-la-Zouch, Großbritannien	100,00	22	-792
Dacoda GmbH, Rottenburg	100,00	907	466
Data Design System AS, Klepp Stasjon, Norwegen	100,00	2.649	1.334
Data Design System GmbH, Ascheberg	100,00	6.623	1.547
Data Design System UK Ltd., Wiltshire, Großbritannien	100,00	-124	0
DDS Building Innovation AS, Klepp Stasjon, Norwegen	100,00	575	-11
dRofus AB, Stockholm, Schweden	100,00	169	74
dRofus AS, Oslo, Norwegen	100,00	2.835	496
dRofus Inc., Lincoln, USA	100,00	-20	17
dRofus Pty Ltd, North Sydney, Australien	100,00	69	51
Friilo Software GmbH, Stuttgart**	100,00	196	2.344
Graphisoft Asia Ltd., Hongkong, China	100,00	-3.031	-90
Graphisoft Brasil Serviços de Tecnologia da Informação Ltda, São Paulo, Brasilien	100,00	-282	-430
Graphisoft Deutschland GmbH, München**	100,00	1.822	1.643
Graphisoft Japan K.K., Tokio, Japan	100,00	1.058	-99
Graphisoft México S.A. de C.V., Mexico D.F., Mexiko	100,00	-63	2
Graphisoft North America, Inc., Waltham, Massachusetts, USA	100,00	-2.162	140
Graphisoft SE, Budapest, Ungarn	100,00	53.208	21.525
Graphisoft UK Ltd., Uxbridge, Großbritannien	100,00	433	52
Nemetschek Austria Beteiligungen GmbH, Mondsee, Österreich	100,00	6.857	3.355
Precast Software Engineering Co. Ltd., Shanghai, China	100,00	-20	-90
Precast Software Engineering GmbH, Puch bei Hallein, Österreich	100,00	1.096	881
Precast Software Engineering Pte. Ltd., Singapur	100,00	-118	114

Fortsetzung:

RISA Tech, Inc., Foothill Ranch, USA	100,00	15.936	1.056
Scia CZ s.r.o., Prag, Tschechien	100,00	533	120
Scia France S.A.R.L., Lille, Frankreich	100,00	145	-70
Scia Group International nv, Herk-de-Stad, Belgien	100,00	2.003	-1.143
Scia Nederland B.V., Arnheim, Niederlande	100,00	1.356	280
SCIA nv, Herk-de-Stad, Belgien	100,00	2.607	-805
Scia SK s.r.o., Zilina, Slowakei	100,00	180	115
Vectorworks Canada, Inc., Vancouver, BC, Kanada (seit 01.10.2018 im Konsolidierungskreis)	100,00	43	-15
Vectorworks UK, Ltd., Newbury, Großbritannien	100,00	973	578
Vectorworks, Inc., Columbia, Maryland, USA	100,00	19.337	13.409
Geschäftsfeld Bauen			
123erfasst.de GmbH, Lohne (seit 01.07.2018 im Konsolidierungskreis)	100,00	523	348
Bluebeam AB, Kista, Schweden	100,00	2.073	1.420
Bluebeam Holding, Inc., Delaware, USA	100,00	84.154	22.782
Bluebeam GmbH, München*** (seit 01.09.2018 im Konsolidierungskreis)	100,00	-80	-105
Bluebeam, Inc., Pasadena, USA	100,00	12.781	24.281
Bluebeam Limited UK, Ltd., London, Großbritannien*** (seit 01.10.2018 im Konsolidierungskreis)	100,00	-348	-352
Design Data Corporation, Lincoln, USA	100,00	323	1.023
NEVARIS Bausoftware GmbH, Bremen	100,00	17.809	197
NEVARIS Bausoftware GmbH, Elixhausen, Österreich	100,00	2.734	881
Nevaris BIM Software GmbH, Berlin - in Liquidation	100,00	-793	10
SDS/2 Ltd., London, Großbritannien*** (seit 01.11.2018 im Konsolidierungskreis)	100,00	13	-10
Solibri DACH GmbH, Hamburg	100,00	603	327
Solibri LLC, Scottsdale, USA	100,00	-171	-7
Solibri Oy, Helsinki, Finnland	100,00	2.883	1.024
Solibri UK Ltd., Leeds, Großbritannien	100,00	-212	-82
Geschäftsfeld Nutzen			
Crem Solutions GmbH & Co. KG, Ratingen	100,00	2.895	1.895
Crem Solutions Verwaltungs GmbH, München	100,00	69	2
FASEAS International NV, Antwerpen, Belgien (seit 01.09.2018 im Konsolidierungskreis)	100,00	21.415	-318
FASEAS NV, Antwerpen, Belgien (seit 01.09.2018 im Konsolidierungskreis)	100,00	2.451	1.028
MCS Americas Single Member LLC, New York, USA (seit 01.09.2018 im Konsolidierungskreis)	100,00	241	-501
MCS NV, Antwerpen, Belgien (seit 01.09.2018 im Konsolidierungskreis)	100,00	4.181	-492
MCS Solutions Private Ltd., Hyderabad, Indien (seit 01.09.2018 im Konsolidierungskreis)	100,00	578	11
myMCS AB, Knivsta, Schweden (seit 01.09.2018 im Konsolidierungskreis)	100,00	421	-127
Geschäftsfeld Media & Entertainment			
MAXON Computer Canada Inc., Varennes, Kanada	100,00	212	124
MAXON Computer GmbH, Friedrichsdorf	100,00	2.385	7.508
MAXON Computer, Inc., Newbury Park, USA	100,00	2.865	1.772
MAXON Computer Ltd., Bedford, Großbritannien	100,00	536	712
Übrige			
Nemetschek, Inc., Washington, USA	100,00	61.883	-1.015
NEMETSCHKEK OOO, Moskau, Russland - in Liquidation	100,00	145	0

*Die Jahresergebnisse der Allplan GmbH und Frilo Software GmbH sind jeweils vor dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Nemetschek SE dargestellt. Die Jahresergebnisse der Allplan Deutschland GmbH und Allplan Development Germany GmbH sind jeweils vor dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Allplan GmbH dargestellt.

** Unter Berücksichtigung des §264 (3) HGB machen die Gesellschaften von den Erleichterungsvorschriften für das Geschäftsjahr 2018 wie folgt Gebrauch:

- Verzicht auf die Aufstellung eines Anhangs (Frilo Software GmbH), somit besteht der Jahresabschluss aus Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung.
- Verzicht auf die Aufstellung eines Lageberichts und Prüfung des Jahresabschlusses (Allplan GmbH, Allplan Deutschland GmbH und Allplan Development Germany GmbH), somit besteht der Jahresabschluss aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Anhang.
- Verzicht auf die Offenlegung des Jahresabschlusses.
- Verzicht auf die Aufstellung eines Anhangs und Lageberichtes sowie Offenlegung des Jahresabschlusses (Graphisoft Deutschland GmbH).

***Diese Gesellschaften sind im Jahr 2018 neu gegründet worden.

Die Nemetschek SE hält zum Bilanzstichtag unmittelbare Minderheitsbeteiligungen an der DocuWare GmbH, Germering, in Höhe von 22,41 % (Eigenkapital zum 31.12.2018: TEUR 12.821; Jahresergebnis 2018: TEUR 1,873), an der Nemetschek OOD, Sofia, Bulgarien, in Höhe von 20 % (Eigenkapital zum 31.12.2018: TEUR 4,773; Jahresergebnis 2018: TEUR 508,5) und an der Planen Bauen 4.0 GmbH, Berlin, in Höhe von 6,25 % (Eigenkapital zum 31.12.2017: TEUR 347; Jahresergebnis 2017: TEUR 0). Als mittelbare Minderheitsbeteiligung hält die Nemetschek SE über die Allplan GmbH einen Anteil von 24,99 % an der Sablono GmbH, Berlin (Eigenkapital zum 31.12.2018: TEUR –675; Jahresergebnis 2018: TEUR –425). Die Beteiligung an der Sablono GmbH ist zu 100 % wertberichtigt.

Ausleihungen an verbundene Unternehmen

Die Nemetschek SE weist zum Bilanzstichtag langfristige verzinsliche Darlehen in Höhe von TEUR 1.750 (Vorjahr: TEUR 21.628) an verbundene Unternehmen aus. Im Jahr 2018 wurden zwei Darlehen in Höhe von insgesamt TEUR 1.750 an die MCS NV vergeben. Davon sind TEUR 1.250 bis zum 31. Dezember 2019 und TEUR 500 bis zum 31. Dezember 2021 zurückzuzahlen. Die MCS NV wurde im Jahr 2018 im Rahmen des Erwerbs der Spacewell (ehemals: FASEAS/MCS Solutions Gruppe) erworben. Das im Jahr 2014 an die Bluebeam Holding, Inc. gewährte Darlehen (Vorjahr: TEUR 20.438) wurde in 2018 vollständig zurückgezahlt. Ebenso hat die im Jahr 2015 erworbene Solibri Oy das Darlehen vollständig zurückgezahlt (Vorjahr: TEUR 1.190).

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Innerhalb der sonstigen Vermögensgegenstände in Höhe von TEUR 1.663 (Vorjahr: TEUR 49) sind Forderungen für Körperschaftsteuererstattungen für die Geschäftsjahre 2017 und 2018 mit einer Restlaufzeit von kleiner einem Jahr in Höhe von TEUR 1.467 (Vorjahr: 0) und mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr in Höhe von TEUR 25 (Vorjahr: TEUR 34) enthalten.

Forderungen gegen verbundene Unternehmen

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen bestehen im Wesentlichen aus Forderungen aus Ergebnisabführungsverträgen, welche innerhalb eines Jahres fällig sind.

Aktive Latente Steuern

Die aktiven latenten Steuern bestehen aufgrund von unterschiedlicher Bewertung von Rückstellungen in der Handels- und Steuerbilanz zum 31. Dezember 2018 in Höhe von TEUR 70 (Vorjahr: TEUR 54). Der zugrundeliegende Steuersatz beträgt 32,52 %.

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Nemetschek SE beträgt unverändert TEUR 38.500. Es ist eingeteilt in 38.500.000 nennbetragslose, auf den Inhaber lautende Stückaktien.

Auf jede Aktie entfällt ein Anteil von 1,00 Euro am Grundkapital. Das Kapital ist vollständig einbezahlt.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage hat sich im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls nicht verändert und beträgt TEUR 20.530. Die Gewinnrücklagen betreffen andere Gewinnrücklagen nach § 266 Abs. 3A III Nr. 4 HGB.

Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn hat sich wie folgt entwickelt:

Angaben in EUR	
Stand 31. Dezember 2017	149.629.716,57
abzgl. Dividende	28.875.000,00
zzgl. Jahresüberschuss 2018	61.429.052,17
Stand 31. Dezember 2018	182.183.768,74

Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand schlägt dem Aufsichtsrat vor, für das Geschäftsjahr 2018 eine Dividende in Höhe von EUR 31.185.000,00 auszuschütten. Dies entspricht EUR 0,81 pro Aktie.

Rückstellungen

Die Steuerrückstellungen enthalten Rückstellungen für Gewerbesteuer für die Geschäftsjahre 2012 bis 2018 (TEUR 1.598) und Körperschaftsteuer für die Geschäftsjahre 2012 bis 2017 (TEUR 241).

Die sonstigen Rückstellungen enthalten folgende Beträge:

Angaben in Tausend €	Stand 1.1.2018	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	Stand 31.12.2018
Ausstehende Rechnungen	1.210	1.005	62	1.437	1.580
Mitarbeitervergütungen	4.006	1.934	666	1.700	3.106
Rechts- und Beratungskosten	193	182	0	154	165
Übrige	73	56	0	168	185
Gesamt	5.482	3.177	728	3.459	5.036

Verbindlichkeiten

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

Angaben in TEUR	Gesamtbetrag	bis 1 Jahr	1–5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	127.800	54.000	73.800
31.12.2017	79.800	36.000	43.800
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	391	391	0
31.12.2017	296	296	0
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	54.258	54.258	0
31.12.2017	50.436	50.436	0
Verbindlichkeiten aus Steuern	832	832	0
31.12.2017	1.104	1.104	0
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	1.569	1.569	0
31.12.2017	52	52	0
31.12.2018	184.850	111.050	73.800
31.12.2017	131.688	87.888	43.800

Ausgewiesene Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beruhen auf Darlehen für Akquisitionen. Die Verzinsung liegt zwischen 0,42 % und 1,03 %. Die mit den Kreditgebern vereinbarten einzuhaltenden Finanzkennzahlen „Debt Covenants“ wurden zum 31. Dezember 2018 eingehalten. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen im Wesentlichen aus Verbindlichkeiten aus Cash-Pooling.

Die übrigen sonstigen Verbindlichkeiten enthalten eine nachträgliche Kaufpreisverbindlichkeit aus dem Erwerb der Minderheitenanteile an der Maxon Computer GmbH in Höhe von TEUR 1,500.

Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren bestehen nicht.

Passive Latente Steuern

Im Geschäftsjahr 2018 wurden passive latente Steuern in Höhe von TEUR 735 (Vorjahr: TEUR 838) ausgewiesen. Ursächlich hierfür sind im Wesentlichen Differenzen zwischen dem handels- und steuerlichen Wertansatz bei der Beteiligung an einer Personengesellschaft, in Höhe von TEUR 4.644 (Vorjahr: TEUR 4.833), die mit einem Steuersatz von 15,825 % angesetzt wurden.

Erläuterungen zur Gewinn- und -Verlust-Rechnung

Die Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 5.254 (Vorjahr: TEUR 4.003) beinhalten vor allem Dachmarkenlizenzvergütungen mit verbundenen Unternehmen, TEUR 4.726 (Vorjahr: TEUR 3.675). Davon wurden TEUR 1.420 im Inland realisiert.

Im Geschäftsjahr 2018 betragen die sonstigen betrieblichen Erträge TEUR 3.047 (Vorjahr: TEUR 609). Diese beinhalten unter anderem eine Zuschreibung auf eine Finanzanlage in Höhe von TEUR 1,6 (Vorjahr: 0) und periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von TEUR 729 (Vorjahr: TEUR 55). Erträge aus Weiterverrechnungen an verbundene Unternehmen von TEUR 658 (Vorjahr: TEUR 454) und Erträge aus Währungsumrechnungen von TEUR 60 (Vorjahr: TEUR 0,4).

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind Aufwendungen aus Währungsumrechnung in Höhe von TEUR 23 (Vorjahr TEUR 74) enthalten.

Andere Angaben

Haftungsverhältnisse

Angaben in Tausend €	31.12.2018	31.12.2017
Avalbürgschaften	397	360

Die Haftungsverhältnisse betreffen im Wesentlichen Avalbürgschaften für Mietverträge. Derzeit bestehen keine Anzeichen für eine Inanspruchnahme, da die Nemetschek SE über ausreichend liquide Mittel verfügt und außerdem keine Vorfälle abzusehen sind, welche zu einer Inanspruchnahme führen würden.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Angaben in TEUR	Gesamt	bis 1 Jahr	1–5 Jahre
Mietverträge	1.053	486	567
Leasingverträge	82	39	43
Gesamt finanzielle Verpflichtungen 31.12.2018	1.135	525	610
Mietverträge	1.383	346	1.037
Leasingverträge	70	38	32
Gesamt finanzielle Verpflichtungen 31.12.2017	1.453	384	1.069

Sonstige finanzielle Verpflichtungen mit einer Laufzeit von mehr als 5 Jahren bestehen nicht.

Zwischen der Nemetschek SE und folgenden Unternehmen bestehen Ergebnisabführungsverträge und Beherrschungsverträge:

- » Frilo Software GmbH, Stuttgart
- » Allplan GmbH, München

Zwischen der Allplan GmbH, München, und deren Tochtergesellschaften Allplan Deutschland GmbH, München, und Allplan Development Germany GmbH, München, bestehen ebenfalls Ergebnisabführungsverträge und Beherrschungsverträge.

Personal

Die Nemetschek SE beschäftigte im Jahresdurchschnitt 46 Mitarbeiter (Vorjahr: 37), die in der Verwaltung beschäftigt sind. Davon werden 6 Mitarbeiter (Vorjahr: 6) als Leitende Angestellte, 31 Mitarbeiter (Vorjahr: 22) als Angestellte und 9 Mitarbeiter (Vorjahr: 9) als Teilzeitbeschäftigte geführt.

Die Nemetschek SE hat auch im Geschäftsjahr 2018 für die Graphisoft Deutschland GmbH eine bis zum nächsten Abschlussstichtag (31. Dezember 2019) befristete Patronatserklärung abgegeben. Die Einstandspflicht der Nemetschek SE beinhaltet alle am Abschlussstichtag (31. Dezember 2018) bestehenden bilanziellen Verbindlichkeiten sowie alle Verpflichtungen aus am Abschlussstichtag nicht bilanzierten, schwebenden Geschäften. Aufgrund des positiven Ergebnisses der Graphisoft Deutschland GmbH ist eine Inanspruchnahme derzeit unwahrscheinlich.

Im Geschäftsjahr 2017 hat die Nemetschek SE für die RISA Tech, Inc. eine unbefristete Mietbürgschaft übernommen. Eine Inanspruchnahme ist weiterhin unwahrscheinlich.

Angaben zum Deutschen „Corporate Governance Kodex“

Die Entsprechenserklärung wurde am 20. März 2018 abgegeben. Die jeweils aktuelle Version ist den Aktionären über die Internetseite der Nemetschek SE (www.nemetschek.com) zugänglich.

Vorstand

Die von der Nemetschek SE gewährte Gesamtvergütung für den Vorstand beträgt für das Geschäftsjahr 2018 TEUR 2.267 (Vorjahr: TEUR 2.817). Die Gesamtvergütung aus Tochtergesellschaften für Herrn Várkonyi und Herrn Flaherty betrug TEUR 835 (Vorjahr: TEUR 467). Die detaillierte Aufstellung und Erläuterung der Vorstandsbezüge ist im Lagebericht der Nemetschek SE ersichtlich.

Aufsichtsratsvergütung

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats der Nemetschek SE wurden für das Geschäftsjahr 2018 eine Festvergütung von insgesamt TEUR 792 (Vorjahr: TEUR 675) vergütet. Die detaillierte Aufstellung der Aufsichtsratsvergütungen ist im Lagebericht der Nemetschek SE ersichtlich.

Vergütung der Abschlussprüfer

VERGÜTUNG ABSCHLUSSPRÜFER

Angaben in Tausend €	2018	2017
Abschlussprüfungsleistungen	194	288
Andere Bestätigungsleistungen	10	8
Steuerberatungsleistungen	20	0
Sonstige Leistungen	0	46
Gesamt	224	342

Nachtragsbericht

Mit Kaufvertrag vom 11. Januar 2019 erwarb die Nemetschek Tochter Spacewell (ehemals: FASEAS/MCS Solutions Gruppe) 100 % der Anteile an der Axxerion Group B.V., MR Heteren, Niederlande zu einem Kaufpreis von TEUR 77.500 (cash and debt free). Der Übergang von Nutzen und Lasten wurde mit Ablauf des 19. Januar 2019 vollzogen. Die Finanzierung des Kaufpreises erfolgte durch Aufnahme eines Bankkredites.

Zu Beginn des laufenden Jahres hat der Aufsichtsrat eine neue Vorstandsstruktur mit stärkerem Segmentfokus etabliert. Die neue Vorstandsstruktur besteht aus den folgenden drei Mitgliedern:

- » Viktor Várkonyi, Vorstandsmitglied seit Dezember 2013 wurde mit Wirkung zum 1. Februar 2019 zum Vorstand für das Segment Planen ernannt.
- » Jon Elliott, CEO der Marke Bluebeam, wurde mit Wirkung zum 1. Februar 2019 zum Vorstand für das Segment Bauen bestellt; er bleibt in Personalunion CEO von Bluebeam.
- » Patrik Heider, Vorstandsmitglied seit März 2014, bleibt unverändert Sprecher und CFOO für die wesentlichen Konzernfunktionen.

Weitere wesentliche Ereignisse nach dem Ende des Geschäftsjahres 2018 lagen nicht vor.

Angaben zu Geschäften nach ART. 19 MAR (EHEM. § 15 A WPHG)

Die Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats der Nemetschek SE sowie die mit diesen eng verbundenen Personen sind nach Art. 19 der Verordnung über Marktmissbrauch (MAR) verpflichtet, der Nemetschek SE und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) Eigengeschäfte mit Aktien der Nemetschek SE zu melden, wenn der Wert der Geschäfte innerhalb eines Kalenderjahres die Summe von 5.000 Euro erreicht oder übersteigt.

Am 21. September 2018 kaufte Patrik Heider, Vorstand, 500 Aktien der Nemetschek SE zum durchschnittlichen Stückpreis von 125,620 Euro mit einem Gesamtwert von 62.991,53 Euro der Nemetschek SE. Am 18. Dezember 2018 kaufte Prof. Georg Nemetschek 1.000 Aktien der Nemetschek SE zum durchschnittlichen Stückpreis von 92,155 Euro mit einem Gesamtwert von 92.155,00 Euro der Nemetschek SE. Am 19. Dezember 2018 kaufte Prof. Georg Nemetschek weitere 9.000 Aktien der Nemetschek SE zum durchschnittlichen Stückpreis von 92,177 Euro mit einem Gesamtwert von 829.593,60 Euro der Nemetschek SE. Vom Vorstand und Aufsichtsrat wurde für das Geschäftsjahr 2018 kein weiterer Erwerb oder Veräußerung von Aktien der Gesellschaft gemäß Art. 19 der Verordnung über Marktmissbrauch (MAR), sogenanntes Directors' Dealings, durch sie oder nahestehende Personen mitgeteilt. Die angabepflichtigen Directors' Dealings sind auf der Website der Nemetschek SE ersichtlich.

Angabepflichtige Mitteilungen nach § 33 Abs. 1 WPHG

Die direkten und indirekten Stimmrechtsanteile der folgenden Personen/Institutionen an der Nemetschek SE betragen zum 31. Dezember 2018 wie folgt:

- » Prof. Georg Nemetschek, München: 53,07 % (Vorjahr: 53,05 %)
- » Nemetschek Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG, Grünwald: 53,07 % (Vorjahr: 53,05 %)
- » Nemetschek Verwaltungs GmbH, Grünwald: 53,07 % (Vorjahr: 53,05 %)
- » Allianz Global Investors GmbH, Frankfurt: 4,98 % (Vorjahr: 3,35 %)
- » Groupama Asset Management S.A., Paris, Frankreich: 3,04 % (Vorjahr: 3,04 %)
- » BlackRock, Inc., Willmington, Vereinigte Staaten von Amerika: 3,36 % (Vorjahr: 0 %)

Die Angaben basieren auf den der Nemetschek SE nach §§ 33 ff. WpHG gemeldeten Informationen. Die tatsächliche Anzahl der Stimmrechte von Aktionären kann durch zwischenzeitlichen, nicht meldepflichtigen oder nicht gemeldeten Handel von der aufgeführten Anzahl abweichen.

Stimmrechtsmitteilungen der Nemetschek SE:

STIMMRECHTSMITTEILUNGEN

Aktionär	Bestandsmeldung zum	Unterschrittene (-) bzw. überschrittene (+) Schwellenwerte in %	Neuer Stimmrechtsanteil in %	Anzahl Stimmrechte in Stückaktien	davon im Eigenbesitz in %	davon zuzurechnen in %
BlackRock, Inc., Vereinigte Staaten von America	27.12.2018	3 (+)	3,36	1.191.225	0,00	3,09
Prof. Georg Nemetschek, Deutschland	19.12.2018	50, 30, 25, 20, 15, 10, 5, 3 (+)	53,07	20.432.928	4,70	48,37
Allianz Global Investors GmbH, Deutschland	31.10.2018	3 (+)	4,98	1.915.655	0,00	4,98
Allianz Global Investors Fund SICAV, Luxemburg	26.01.2018	3 (+)	4,00	1.541.888	4,00	2,85
Groupama Asset Management S.A, Frankreich	06.11.2015	3 (+)	3,04	1.168.868	0,00	3,04

Aufsichtsrat

Kurt Dobitsch, Unternehmer

Vorsitzender

Jahrgang 1954

erstmals gewählt 1998

gewählt bis 2022

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

» United Internet AG, Montabaur (Vorsitzender)

Damit konzernverbundene Mandate:

- 1 & 1 Telecommunication SE, Montabaur
- 1 & 1 Mail & Media Applications SE, Montabaur
- Drillisch AG, Maintal
- Drillisch Online AG, Maintal (seit 1. Januar 2018)

» Nemetschek SE, München (Vorsitzender)

Damit konzernverbundene Mandate:

- Graphisoft SE, Budapest, Ungarn
- Vectorworks, Inc., Columbia, USA

» Bechtle AG, Gaildorf

» Singhammer IT Consulting AG, München

Prof. Georg Nemetschek, Unternehmer

Stellvertretender Vorsitzender

Jahrgang 1934

erstmals gewählt 2001

gewählt bis 2022

Rüdiger Herzog, Rechtsanwalt

Jahrgang 1950

erstmals gewählt 2003

gewählt bis 2022

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

» DF Deutsche Finance Holding AG, München (Vorsitzender)

» DF Deutsche Finance Investment GmbH, München (Vorsitzender)

» Kaufhaus Ahrens AG, Marburg (bis 30. Oktober 2018)

» DBC Finance GmbH, München (Vorsitzender,
seit 1. Dezember 2018)

Bill Krouch, Unternehmer

Jahrgang 1959

erstmals gewählt 2018

gewählt bis 2022

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

» INVESTCORP, New York

Vorstand

Patrik Heider

(Dipl.-Kfm. [FH])

Sprecher des Vorstands und CFOO

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- » Bluebeam Holding, Inc., USA
- » Bluebeam Inc., USA
- » Data Design System AS, Norwegen
- » Design Data Corp., USA
- » FASEAS International NV, Belgien (seit 28. August 2018)
- » Nemetschek Inc., USA
- » RISA Tech. Inc., USA (seit 1. Januar 2019)
- » SCIA Group International NV, Belgien (seit 1. Januar 2019)
- » SCIA NV, Belgien (seit 1. Januar 2019)
- » Solibri Oy, Finnland

Viktor Várkonyi

(Master in Informatik, MBA)

Vorstand Segment Planen

CEO Graphisoft SE (bis 1. März 2019)

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- » Data Design System AS, Norwegen
- » Solibri Oy, Finnland
- » dRofus AS, Norwegen

Jon Elliott

(Master in Business Administration, MBA)

Vorstand Segment Bauen (seit 1. Februar 2019)

CEO Bluebeam Holding, Inc., USA

CEO Bluebeam Inc., USA

CEO Bluebeam Ltd., UK

Sean Flaherty

(Bachelor in Informatik)

CSO (bis 31. Dezember 2018)

CEO Nemetschek, Inc. (bis 31. Dezember 2018)

CEO Bluebeam Holding, Inc. USA (bis 31. Dezember 2018)

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- » Bluebeam Inc., USA (bis 31. Dezember 2018)
- » Design Data Corporation, USA (bis 31. Dezember 2018)
- » FASEAS International NV, Belgien (bis 31. Dezember 2018)
- » SCIA Group International NV, Belgien (bis 31. Dezember 2018)
- » SCIA NV, Belgien (bis 31. Dezember 2018)
- » RISA Tech, Inc., USA (bis 31. Dezember 2018)
- » Vectorworks, Inc., USA (bis 31. Dezember 2018)

München, 19. März 2019

Nemetschek SE

Patrik Heider

Viktor Várkonyi

Jon Elliott

Entwicklung des Anlagevermögens der Nemetschek SE

vom 31. Dezember 2017 bis zum 31. Dezember 2018

		Entwicklung der Anschaffungs-/Herstellungskosten				
2018	Angaben in Tausend €	Stand 01.01.2018	Zugänge	Umbuchung	Abgänge	Stand 31.12.2018
I. Immaterielle Vermögenswerte						
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		409.480,14	293.386,55	1.013.805,42	0,00	1.716.672,11
2. Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte		405.344,67	677.022,87	-1.013.805,42	0,00	68.562,12
		814.824,81	970.409,42	0,00	0,00	1.785.234,23
II. Sachanlagen						
1. Mietereinbauten		441.245,03	4.097,70	0,00	0,00	445.342,73
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		896.362,02	154.807,67	0,00	0,00	1.051.169,69
3. Anzahlungen auf materielle Vermögensgegenstände und Anlagen im Bau		0,00	57.387,26	0,00	0,00	57.387,26
		1.337.607,05	216.292,63	0,00	0,00	1.553.899,68
III. Finanzanlagen						
1. Anteile an verbundenen Unternehmen		335.503.278,52	89.612.978,99	0,00	40.057,75	425.076.199,76
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen		21.627.764,18	1.750.000,00	0,00	21.627.764,18	1.750.000,00
3. Beteiligungen		2.073.253,93	0,00	0,00	0,00	2.073.253,93
		359.204.296,63	91.362.978,99	0,00	21.667.821,93	428.899.453,69
Gesamt Anlagevermögen		361.356.728,49	92.549.681,04	0,00	21.667.821,93	432.238.587,60

Entwicklung der aufgelaufenen Abschreibungen					Restbuchwerte	
Stand 01.01.2018	Zugänge	Zuschreibungen	Abgänge	Stand 31.12.2018	Stand 31.12.2018	Stand 31.12.2017
259.308,14	135.697,13	0,00	0,00	395.005,27	1.321.666,84	150.172,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	68.562,12	405.344,67
259.308,14	135.697,13	0,00	0,00	395.005,27	1.390.228,96	555.516,67
320.199,04	41.085,27	0,00	0,00	361.284,31	84.058,42	121.045,99
751.591,18	57.780,33	0,00	0,00	809.371,51	241.798,18	144.770,84
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	57.387,26	0,00
1.071.790,22	98.865,60	0,00	0,00	1.170.655,82	383.243,86	265.816,83
3.388.631,86	0,00	-1.600.000,00	40.057,75	1.748.574,11	423.327.625,65	332.114.646,66
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.750.000,00	21.627.764,18
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.073.253,93	2.073.253,93
3.388.631,86	0,00	-1.600.000,00	40.057,75	1.748.574,11	427.150.879,58	355.815.664,77
4.719.730,22	234.562,73	-1.600.000,00	40.057,75	3.314.235,20	428.924.352,40	356.636.998,27

Versicherung der Mitglieder des vertretungsberechtigten Organs

„Nach bestem Wissen versichere ich, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Berichterstattung der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt ist, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.“

München, 19. März 2019



Patrik Heider



Viktor Várkonyi



Jon Elliott

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Nemetschek SE

Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Prüfungsurteile

Wir haben den Jahresabschluss der Nemetschek SE, München, – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2018 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der Nemetschek SE, der mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 geprüft. Die in Abschnitt 2 enthaltene nicht-finanzielle Erklärung und der in Abschnitt 7.1. enthaltene Bericht zur Unternehmenssteuerung und Erklärung zur Unternehmensführung haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- » entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2018 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 und
- » vermittelt der beigefügte Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum zusammengefassten Lagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der oben genannten nicht-finanziellen Erklärung sowie des oben genannten Berichts zur Unternehmenssteuerung und Erklärung zur Unternehmensführung.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des Lageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und

berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Jahresabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Nachfolgend beschreiben wir den aus unserer Sicht besonders wichtigen Prüfungssachverhalt:

Werthaltigkeit von Finanzanlagen

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Für die Überprüfung der Werthaltigkeit von Finanzanlagen, insbesondere von Anteilen an verbundenen Unternehmen, besteht aufgrund der Ermessensabhängigkeit der Beurteilung, inwieweit objektive Hinweise auf einen niedrigeren beizulegenden Wert und eine länger anhaltende Wertminderung hindeuten, ein erhöhtes Fehlerrisiko. Zudem sind die dem Werthaltigkeitstest zugrundeliegenden Bewertungen in hohem Maße von der Einschätzung der künftigen Zahlungsmittelzuflüsse sowie dem verwendeten Diskontierungszinssatz abhängig. Verbunden mit der Wesentlichkeit der Bilanzposition war die Werthaltigkeit von Finanzanlagen daher im Rahmen unserer Prüfung ein besonders wichtiger Prüfungssachverhalt.

Prüferisches Vorgehen

Hinsichtlich der von den gesetzlichen Vertretern ermittelten niedrigeren beizulegenden Werte sowie deren Einschätzung einer möglichen Wertminderung als voraussichtlich dauerhaft haben wir uns mit den zugrunde liegenden Prozessen in Zusammenhang mit der Planung künftiger Zahlungsströme sowie der Ermittlung der beizulegenden Werte befasst. Unter Einbezug von internen Bewertungsspezialisten wurden die zugrunde liegenden Bewertungsmodelle für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts sowohl methodisch als auch arithmetisch nachvollzogen. Ferner haben wir die Erläuterungen der gesetzlichen Vertreter zu den wesentlichen Werttreibern der Planung eingeholt und untersucht, ob die Budgetplanungen allgemeine und branchenspezifische Markterwartungen widerspiegeln. Zur Beurteilung der Planungstreue erfolgte stichprobenweise ein Soll-Ist Abgleich von historischen Plandaten mit den tatsächlichen Ergebnissen. Die im Rahmen der Schätzung der beizulegenden Werte verwendeten Bewertungsparameter wie beispielsweise die geschätzten Wachstumsraten sowie die gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensätze wurden mit öffentlich verfügbaren Marktdaten abgeglichen und vor dem Hintergrund zukünftiger Verände-

rungen bedeutender Annahmen einschließlich künftiger Marktbedingungen beurteilt. Um bei einer für möglich gehaltenen Änderung einer der wesentlichen Annahmen ein mögliches Wertminderungsrisiko einschätzen zu können, haben wir auch eigene Sensitivitätsanalysen vorgenommen.

Aus unseren Prüfungshandlungen haben sich keine Einwendungen hinsichtlich der Beurteilung der Werthaltigkeit von Finanzanlagen ergeben.

Verweis auf zugehörige Angaben

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen bezüglich der Finanzanlagen verweisen wir auf die Angaben im Anhang zum Jahresabschluss in den Kapiteln Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, Anteilsbesitz der Nemetschek SE sowie Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen:

- » Darstellung der Tätigkeit der Gesellschaft;
- » Der Aktionärsbrief;
- » „Der Vorstand“ im Kapitel „An unsere Aktionäre“ des Geschäftsberichts 2018;
- » „Nemetschek am Kapitalmarkt“ im Kapitel „An unsere Aktionäre“ des Geschäftsberichts 2018;
- » „Corporate Governance“ im Kapitel „An unsere Aktionäre“ des Geschäftsberichts 2018;
- » Versicherung der Mitglieder des vertretungsberechtigten Organs;
- » Nicht-finanzielle Erklärung im zusammengefassten Lagebericht sowie
- » Bericht zur Unternehmenssteuerung und Erklärung zur Unternehmensführung im zusammengefassten Lagebericht und
- » Referenzprojekte.

Der Aufsichtsrat ist für die folgenden sonstigen Informationen verantwortlich:

- » Bericht des Aufsichtsrats des Geschäftsberichts 2018.

Unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und Lagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- » wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss, Lagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- » anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Jahresabschluss und den Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Lagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger

Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Jahresabschlusses und Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- » identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im Lagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- » gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme der Gesellschaft abzugeben;
- » beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben;
- » ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;
- » beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt;

- » beurteilen wir den Einklang des Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage der Gesellschaft;
- » führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 30. Mai 2018 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 16. Oktober 2018 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2013 als Abschlussprüfer der Nemetschek SE tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Wir haben folgende Leistungen, die nicht im Jahresabschluss oder im Lagebericht angegeben wurden, zusätzlich zur Abschlussprüfung für das geprüfte Unternehmen bzw. für die von diesem beherrschten Unternehmen erbracht:

- » Nicht gesetzlich vorgeschriebene Prüfung von IT-Systemen
- » Nicht gesetzlich vorgeschriebene Prüfung von Systemen und Funktionen der Unternehmenssteuerung und -überwachung
- » Durchführung vereinbarter Untersuchungshandlungen
- » Steuerberatungsleistungen

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Ralf Bostedt.

München, den 19. März 2019

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bostedt
Wirtschaftsprüfer

Turba
Wirtschaftsprüferin

Impressum

Copyright 2019
Nemetschek SE, München

Konzeption und Redaktion
Nemetschek Group (Investor Relations)

Gestaltung und Realisation
SPARKS CONSULTING GmbH, München

NEMETSCHKEK GROUP

NEMETSCHKEK SE
Konrad-Zuse-Platz 1
81829 München
Tel. +49 89 540459-0
Fax +49 89 540459-414
investorrelations@nemetschek.com
www.nemetschek.com



**NEMETSCHKE
GROUP**

NEMETSCHKE SE
Konrad-Zuse-Platz 1
81829 München
Tel.: +49 89 540459-0
Fax: +49 89 540459-414
investorrelations@nemetschke.com
www.nemetschke.com

NEMETSCHKE
GROUP

**OPEN
INNOVATIVE
FOCUSED
SOLID**

JAHRESABSCHLUSS (HGB)
NEMETSCHKE SE 2017

EINZELABSCHLUSS NEMETSCHKE SE

4	Lagebericht
46	Bilanz Nemetschek SE
48	Gewinn-und-Verlust-Rechnung
48	Anhang der Nemetschek SE für das Geschäftsjahr 2017
51	Erläuterungen zur Bilanz
55	Erläuterungen zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung
55	Andere Angaben
62	Entwicklung des Anlagevermögens
65	Bestätigungsvermerk

Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2017

Über diesen Bericht

Der Lagebericht der Nemetschek SE und der Konzernlagebericht für das Jahr 2017 wurden zusammengefasst. Weitere Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts sind der Vergütungsbericht und die Erklärung zur Unternehmensführung. Der zum 31. Dezember 2017 von Nemetschek erstellte Konzernabschluss erfüllt die am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) und ergänzend die deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in Verbindung mit dem deutschen Rechnungslegungsstandard.

1 Grundlagen des Konzerns

1.1 Geschäftsmodell des Konzerns

Rechtliche Struktur

Die Nemetschek Group ist ein weltweit führender Softwarehersteller für die AEC-Industrie (Architecture, Engineering, Construction). Das 1963 von Prof. Georg Nemetschek gegründete Unternehmen bietet Softwarelösungen für den kompletten Workflow im Bau- und Infrastrukturmarkt an:

- » 3D-Planung und Visualisierung eines Objekts einschließlich der Kalkulation der Faktoren Zeit (4D) und Kosten (5D) für den Bauprozess
- » Ausschreibung, Vergabe und Beauftragung sowie baubetriebliches Rechnungswesen
- » Kollaboration der beteiligten Auftragnehmer, Dokumentation, Datenmanagement sowie Qualitätskontrolle
- » Management, Verwaltung, Nutzung, Modernisierung und Renovierung der Objekte

Mit weltweit 67 Standorten bedient die Nemetschek Group mit ihren mittlerweile 15 eigenständigen Marken rund 2,7 Mio. Nutzer in allen Regionen der Welt.

Die Nemetschek SE mit Sitz in München übernimmt als Holding die zentralen Funktionen in den Bereichen Corporate Finance und Controlling, Risikomanagement, Investor Relations und Unternehmenskommunikation, Market Research & Development, Mergers & Acquisitions und strategische Unternehmensplanung, Human Resources, IT sowie Corporate Audit und Compliance.

Die Holding umfasst die vier Segmente Planen, Bauen, Nutzen und Media & Entertainment, denen die insgesamt 15 Marken zugeordnet sind. Die Marken treten als eigenständig agierende Unternehmen am Markt auf. Gleichzeitig bewegen sie sich in einem mit der Holding abgestimmten strategischen Korridor. Die Geschäftsführer der operativen Tochtergesellschaften verfügen über ein hohes Maß an

Eigenverantwortung. Dadurch können die Marken schnell auf Kundenanforderungen und -wünsche, Marktentwicklungen, Trends und sich ändernde Rahmenbedingungen reagieren. Zusätzlich ermöglicht die Holding den Austausch zwischen den Marken und initiiert strategische Projekte, die mehrere Marken umfassen. So werden Synergien im Portfolio geschaffen, was die Attraktivität des Angebots für Kunden noch weiter erhöht. Eine hohe Steuerungseffizienz ist durch ein kontinuierliches Reporting an die Holding und einen stetigen Dialog gewährleistet.

Die komplette Übersicht der rechtlichen und wirtschaftlichen Unternehmensstruktur ist im Anhang aufgelistet.

Geschäftstätigkeit

Die Konzernstruktur mit einer strategischen Holding und operativ schlagkräftigen Marken ist eine wesentliche Stärke der Nemetschek Group. Die Marken sind in ihren jeweiligen Marktsegmenten marktführend und kennen die speziellen Marktgegebenheiten und die Bedürfnisse der Kunden besser als Mitbewerber, die eine Komplettlösung für gleich mehrere Disziplinen und Kundenbedürfnisse anbieten.

Die Marken der Nemetschek Group bieten ein breites Portfolio von grafischen, analytischen und kaufmännischen Lösungen für einen verbesserten Workflow im Bau- und Infrastrukturmarkt. Zu den Kunden zählen sowohl kleine als auch große Architektur- und Designbüros, Tragwerksplaner, Ingenieure aller Fachrichtungen, Planungs- und Dienstleistungsunternehmen, Bau- und Bauzulieferunternehmen, Prozesssteuerer, Hausverwaltungen sowie Gebäude- und Asset-Manager.

Zentrales Thema im Planungs-, Bau- und Verwaltungsprozess von Gebäuden ist das sogenannte Building Information Modeling (BIM), ein Begriff, der für die digitale Transformation in der Bauindustrie steht. Mittels BIM werden alle gestalterischen, qualitativen, zeitlichen und wirtschaftlichen Vorgaben und Daten digital erfasst und vernetzt. Auf diese Weise entsteht ein virtuelles, dreidimensionales Gebäudemodell. Bereits in der Simulation kommen Zeit und Kosten als vierte und fünfte Dimension hinzu. BIM ermöglicht eine effiziente und transparente Zusammenarbeit und einen verbesserten Workflow aller Projektbeteiligten über den gesamten Prozess des Planens, Bauens und Nutzens einer Immobilie oder eines Infrastrukturprojekts hinweg. Mit BIM wird erst virtuell und dann real gebaut, um bereits vor dem eigentlichen Bauprozess Planungsfehler zu identifizieren und zu korrigieren.

Als Pionier des BIM-Gedankens verfolgt die Nemetschek Group diesen ganzheitlichen Denkansatz bereits seit mehr als 30 Jahren. Nemetschek steht dabei für einen offenen Ansatz (Open BIM). Der offene Standard ermöglicht, dass jede Software aus der Nemetschek Group mit jeder anderen Software, auch von Wettbewerbern, über offene Daten- und Kommunikationsschnittstellen

kommunizieren kann. Somit wird der nahtlose Übergang aller gebäuderelevanten und digitalen Modelle und Informationen durch alle Instanzen der Entstehung und des Betriebs von Bauwerken ermöglicht und dokumentiert.

Mit ihren Open-BIM-Softwarelösungen erhöht die Nemetschek Group die Qualität im Bauprozess und verbessert den Workflow und die Zusammenarbeit aller am Bauprozess Beteiligten. Die Projektarbeit wird in der Konsequenz effizienter und führt zu einer hohen Kosten- und Terminalsicherheit. Damit legen die Produkte der Nemet-

schek Group den Grundstein für eine integrierte und offene Planung und Realisierung in der AEC-Industrie. Die Konsequenz sind – teilweise erhebliche – Effizienzsteigerungen im Bauprozess.

Geschäftsfelder

Die Nemetschek Group gliedert ihre Aktivitäten in vier Segmente: Planen, Bauen, Nutzen und Media & Entertainment. Diese Segmente dienen der Nemetschek Group als Steuerungsgrößen. Die 15 Marken unter dem Dach der Nemetschek Group verteilen sich wie folgt:

ARCHITECTURE ENGINEERING CONSTRUCTION (AEC)						MEDIA & ENTERTAINMENT
PLANEN			BAUEN		NUTZEN	
ALLPLAN	GRAPHISOFT.	PRECAST SOFTWARE engineering	NEVARIS	SOLIBRI	CREM SOLUTIONS	MAXON
VECTORWORKS	SCIA	dRofus	BLUEBEAM	SDS/2		
DATA DESIGN SYSTEM	FRILO Software	RISA				

Segment Planen

Mit den Lösungen der Nemetschek Group für das Segment Planen können Kunden von der frühesten Planungs- und Entwurfsphase bis zur Werk- und Bauplanung kreativ, detailgetreu und mit Präzision und Genauigkeit ihre Aufgaben erfolgreich verwirklichen. Das Portfolio umfasst insbesondere Open-BIM-Lösungen für Computer-Aided Design (CAD) und Computer-Aided Engineering (CAE), die in der 2D- und 3D-Planung und Visualisierung von Gebäuden weltweit Standards setzen. Hinzu kommen BIM-basierte Planungs- und Datenmanagement-Tools. Zu den Kunden zählen unter anderem Architekten, Designer, Ingenieure aller Fachrichtungen, Tragwerksplaner, Haus-techniker, Fach- und Landschaftsplaner sowie Bauherren und Generalunternehmer.

Folgende Markengesellschaften sind dem Segment Planen zugeordnet:

- » Allplan
- » Data Design System
- » dRofus (seit 1. Januar 2017)
- » Frilo Software
- » Graphisoft
- » Precast Software Engineering
- » RISA (seit 1. November 2017)
- » SCIA
- » Vectorworks

Während Graphisoft und Vectorworks insbesondere Architekten und Designer adressieren, fokussieren sich die Marken Data Design System, Frilo Software, Precast Software Engineering, RISA und SCIA vor allem auf den Ingenieurbau. Allplan zählt neben Architekten und Ingenieuren auch Facility-Manager zum Kundenkreis. dRofus adres-

siert insbesondere öffentliche und private Bauherren, Planer, Bauingenieure und Generalunternehmer.

Im Geschäftsjahr 2017 sind im Segment Planen zwei Marken durch Akquisitionen hinzugekommen: dRofus und RISA. Zum 1. Januar 2017 wurde die in Oslo ansässige dRofus AS akquiriert und erstmalig konsolidiert. dRofus ist ein führender Softwareanbieter für BIM-basiertes Planungs-, Geräte- und Datenmanagement im Bauwesen. Das Unternehmen fokussiert sich vor allem auf Bauherren und verfügt über Tochtergesellschaften in den USA, Australien und Schweden, die als Vertriebs- und Support-Niederlassungen fungieren. Des Weiteren wurde RISA Tech, Inc. mit Sitz in Foothill Ranch, Kalifornien, USA, akquiriert und zum 1. November 2017 konsolidiert. RISA bietet eine der meistgenutzten Softwarelösungen für die Tragwerksplanung und Baustatik in den USA an. Sie kommt bei Tragwerksstrukturen aus unterschiedlichen Materialien wie Stahl, Beton, Mauerwerk oder Holz zum Einsatz. Zu den Kunden zählen nahezu alle namhaften US-Ingenieurbüros.

Segment Bauen

Im Segment Bauen bietet die Nemetschek Group ganzheitliche BIM-5D-Gesamtlösungen, die den Bogen von Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung über Kalkulation und Zeitplanung bis hin zu Kostenrechnung und -ermittlung spannen. Dazu zählen auch kaufmännische ERP-Lösungen für das baubetriebliche Rechnungswesen. Hinzu kommen PDF-basierte Workflowlösungen für digitale Arbeitsprozesse, Kollaboration und Dokumentation. Zudem bietet die Nemetschek Group Lösungen zur BIM-Qualitätssicherung und -kontrolle sowie BIM-3D-Software für Stahlkonstruktionen.

Folgende Marken sind dem Segment Bauen zugeordnet:

- » Nevaris Bausoftware
- » Bluebeam Software
- » Solibri
- » SDS/2 (ehemals: Design Data)

Im Segment Bauen adressieren die Nemetschek Gesellschaften neben Bauunternehmen, -trägern und -zulieferern auch Generalunternehmen sowie Planungsbüros, Architekten und Bauingenieure.

Segment Nutzen

Der Fokus im Segment Nutzen liegt auf kaufmännischen und technischen Softwarelösungen für die Verwaltung komplexer gewerblicher Immobilienbestände. Darüber hinaus bietet Nemetschek Softwarelösungen für das Management von Wohnungsunternehmen und großen Hausverwaltungen sowie umfassende Lösungen für das Computer-Aided Facility-Management. Zum Segment Nutzen zählt die folgende Marke:

- » Crem Solutions

Die Kunden stammen aus allen Bereichen der Immobilienverwaltung, darunter Property- und Asset-Manager, Banken, Versicherungen und global agierende Immobilienunternehmen.

Segment Media & Entertainment

Architekten und Ingenieure, Designer und insbesondere die Media- & Entertainment-Industrie nutzen die Lösungen aus dem Segment für Rendering (visuelle Darstellung eines Modells), 3D-Modellierungen, Animationen oder visuelle Effekte. Zum Segment Media & Entertainment zählt die folgende Marke:

- » Maxon Computer

Die Softwarelösungen werden weltweit in zahlreichen Produktionen aus den Bereichen Film, Fernsehen, Werbung, Videospiele sowie bei der Visualisierung von Architektur, in der Medizin, im Produktdesign oder bei Infografiken eingesetzt.

Im Berichtsjahr steuerte das Segment Planen 63,0 % (Vorjahr: 65,5 %) zum Umsatzvolumen der Gruppe bei, das Segment Bauen 29,0 % (Vorjahr: 25,9 %), das Segment Nutzen 2,0 % (Vorjahr: 2,1 %) und das Segment Media & Entertainment 6,0 % (Vorjahr: 6,5 %). Die Verschiebung hin zum Segment Bauen ist auf dessen überdurchschnittlich starkes Umsatzwachstum zurückzuführen. Details zur Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Segmente finden sich unter Punkt 3.3.

Standorte

Die Nemetschek SE hat ihren Sitz in München und ein Headquarter in Washington, D.C. und ist mit ihren Marken weltweit an 67 Standorten vertreten. Die Lösungen der Nemetschek Group werden rund um den Globus vertrieben.

NEMETSCHEK SE STANDORTE WELTWEIT



AMERIKA

Brasilien
Kanada
Mexiko
USA



WEST- UND
SÜDEUROPA

NORD- UND
OSTEUROPA

Belgien	Finnland
Deutschland	Norwegen
Frankreich	Schweden
Großbritannien	Slowakei
Italien	Tschechien
Niederlande	Ungarn
Österreich	
Schweiz	
Spanien	



ASIEN

OZEANIEN

China	Australien
Japan	
Singapur	

Treiber, Markt und Wettbewerb

Wachstumstreiber

Die Baubranche ist geprägt durch die stetige Urbanisierung, die wachsende Weltbevölkerung und die deshalb steigende Nachfrage nach Wohnraum. Das weltweit wachsende Bauvolumen in den vergangenen Jahren sowie die Tatsache, dass mehr als die Hälfte des weltweiten Energieverbrauchs in Gebäuden erfolgt, zeigen die Wichtigkeit dieser Branche. Allerdings liegt die Baubranche in Bezug auf die Digitalisierung weit hinter anderen Industrien. Bei der Digitalisierung spielen die Ausgaben für IT und Software eine wichtige Rolle. Mit etwas mehr als 1 % des Umsatzes sind die IT-Ausgaben in der Bauindustrie im Vergleich zu anderen Branchen nach wie vor unterdurchschnittlich. In diesem Bereich gibt es trotz eines Aufwärtstrends in den vergangenen Jahren noch deutliches Aufholpotenzial. So wird erwartet, dass die IT-Ausgaben in der Baubranche bis zum Jahr 2025 um durchschnittlich 17 % wachsen. Dass die Notwendigkeit von Planern und Bauunternehmen inzwischen auch erkannt wird, zeigen nicht nur entsprechende Umfragen und Studien, sondern vielmehr auch der vermehrte Einsatz digitaler Methoden für den Workflow des Bauprozesses.

Prominente Großprojekte, bei denen Kosten- und Zeitrahmen teilweise erheblich überschritten wurden, zeigen, dass die digitale Arbeitsweise (BIM) im Bauprozess immer wichtiger wird.

Die Nemetschek Group profitiert in ihren drei Kernsegmenten der AEC-Industrie von gleich mehreren Treibern:

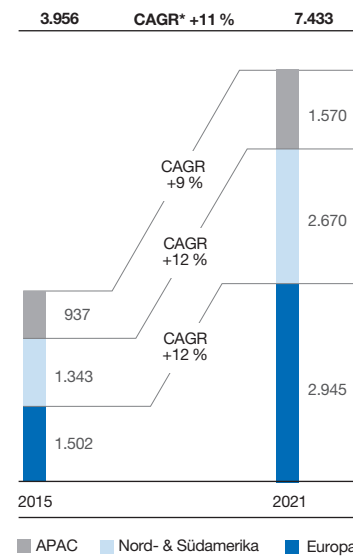
- » Die **Digitalisierung** in der Baubranche liegt rund 20 Jahre hinter der anderen Industrien wie der Automobil- oder Telekommunikationsindustrie. Aufholeffekte und erhöhte Investitionen in industrienspezifische Softwarelösungen, die Prozesse effizienter steuern und somit die Qualität erhöhen und Kosten sowie Zeitaufwand reduzieren, werden immer stärker nachgefragt.
- » **Staatliche Regulierungen** weltweit, die die Nutzung und Mandatierung von BIM-Software für staatlich finanzierte Bauprojekte fordern, bereiten den Weg für weiteres Wachstum der Nemetschek Group. Neben den USA sind in Europa vor allem Großbritannien und auch Skandinavien Vorreiter bei BIM-Regularien und dem Einsatz BIM-fähiger Softwarelösungen. Nemetschek ist Marktführer bei Open-BIM-Lösungen und profitiert von diesen Initiativen, die auch in anderen Ländern zum Tragen kommen.
- » Der Wandel von **2D-Softwarelösungen zu modellbasierten BIM- 3D-Lösungen** wird durch die BIM-Regularien gefordert, um einen modellbasierten Workflow zu ermöglichen. Als 3D- und BIM-Softwarehersteller stellt dies einen weiteren Treiber für die Marken der Nemetschek Group dar.

Der Wandel im AEC-Markt führt zu einer höheren Nachfrage nach **Kollaborationslösungen** und einem **digitalen Workflow** in den Disziplinen aus den Segmenten Planen, Bauen und Nutzen. Während der Planungs- und Bauprozess modellgetrieben ist, liegt der Schwerpunkt im Segment Nutzen bei datenorientierten Lösungen, da es hier um die Datenqualität und -analyse geht. Alle relevanten Modelle und Daten werden digitalisiert und mittels Kollaborationsplattform über den gesamten Workflow zugänglich gemacht. Die Nemetschek Group ist der einzige Anbieter weltweit, der Lösungen entlang des kompletten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten anbietet.

Markt und Wettbewerb

Der weltweite AEC-Markt wird in den kommenden Jahren von 3,9 Mrd. EUR (2015) auf 7,4 Mrd. EUR im Jahr 2021 wachsen, was ein durchschnittliches Wachstum von rund 11 % bedeutet. Der für BIM-Software relevante AEC-Markt wird im gleichen Zeitraum von 2,5 Mrd. EUR auf rund 6,0 Mrd. EUR ansteigen. Dabei profitieren alle Regionen weltweit, wobei Amerika und Europa den Marktstudien zufolge ein stärkeres Wachstum erfahren dürften. Die Nemetschek Group zählt in diesem Markt zu den globalen Top-Anbietern mit einem Weltmarktanteil von rund 10 %.

ENDNUTZERAUSGABEN IN MIO. EUR



* CAGR: durchschnittliche jährliche Wachstumsrate.
 Quellen: Cambashi BIM Design Observatory und eigene Recherchen.

Die AEC-Branche hat sich in den vergangenen Jahrzehnten zunehmend konsolidiert. An diesem Prozess hat die Nemetschek Group aktiv durch Akquisitionen mitgewirkt. Heute gibt es nur wenige global aufgestellte Anbieter, denen eine Vielzahl kleiner, lokal agierender Unternehmen gegenübersteht.

In allen Segmenten steht Nemetschek mit unterschiedlichen Unternehmen im Wettbewerb.

1.2 Ziele und Strategie

Im Unterschied zu anderen großen Mitbewerbern hat die Nemetschek Group eine einzigartige Marktposition durch ihre klare Fokussierung auf die AEC-Industrie sowie durch ihre Markenstruktur. Die Nemetschek Group ist weltweit das einzige Unternehmen, das sich ausschließlich auf die AEC-Industrie konzentriert und somit den kompletten Workflow im Bau- und Infrastrukturmarkt abdeckt. Des Weiteren bleiben die Marken eigenständig und sind in ihren jeweiligen Marktsegmenten marktführend. Gleichzeitig profitieren sie von Synergien in der Gruppe in Bezug auf Internationalisierung, Teilen von Best Practice, Cross- und Co-Selling sowie gemeinsame Entwicklungsaktivitäten. Die Marken verstehen dank ihrer starken Fokussierung die Kundenwünsche besser und können diese schneller umsetzen.

Die Nemetschek Group verfolgt eine internationale Wachstumsstrategie. Ziel ist es, organisch im zweistelligen Prozentbereich zu wachsen. Dieses organische Wachstum soll durch wertsteigernde Akquisitionen beschleunigt werden.

Kundensegmente und Vertrieb

Im AEC-Markt liegt der Fokus auf dem Bau- und Infrastrukturmarkt. Im Bereich Bauwerke, der rund 80 % des AEC-Marktes umfasst, nimmt die Nemetschek Group bereits eine führende Marktposition ein. Die Softwarelösungen kommen bei allen Arten von öffentlichen wie auch privaten Bauvorhaben zum Einsatz. Daneben wird der Infrastrukturmarkt, insbesondere Brücken und Tunnel, zukünftig eine wichtigere Rolle spielen. Nahezu in allen Ländern weltweit wird erheblich in Infrastrukturmaßnahmen investiert. Nemetschek hat durch ihre Kompetenz im Ingenieurbau bereits einige namhafte Projekte wie den Gotthard-Basistunnel, der sowohl im Kosten- als auch Zeitrahmen umgesetzt wurde, federführend mit ihrer Softwarekompetenz begleitet.

Der Vertrieb der Markengesellschaften erfolgt direkt über eigene Vertriebsteams und indirekt über Reseller und Distributionspartner. Beide Systeme haben sich bewährt und werden je nach Marktgegebenheiten eingesetzt.

Die Gruppe bietet ihren Kunden eine hohe Flexibilität beim Bezug der Software: Möglich sind ein Lizenzmodell inklusive der Option eines Servicevertrags oder ein Mietmodell (Subscription oder Software-as-a-Service), wobei bei Mietmodellen der Vertrieb auch online erfolgt. Mit Mietmodellen kann sich Nemetschek neue Kundengruppen erschließen, da der Kunde die Software zeitlich flexibel und ohne einmalige Lizenzgebühr nutzen kann. Nemetschek wird auch künftig beide Optionen anbieten, unabhängig davon, ob Kunden einzelne Lösungen nachfragen oder Großprojekte realisieren. Dabei respektiert die Nemetschek Group die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kundengruppen je nach Disziplin und Region.

Neben den strategischen Initiativen und der Adressierung von Großkunden setzt Nemetschek auf eine stärkere Zusammenarbeit der Vertriebsteams der jeweiligen Marken, beispielsweise durch Key-Account-Management oder Nutzung gemeinsamer Vertriebskanäle (Cross- und Co-Selling-Maßnahmen).

Internationalisierung

Als einer der Top-Player im weltweiten AEC-Markt fokussiert sich die Nemetschek Group auf die Märkte, die aktuell das größte Potenzial bieten. Dazu zählt in Europa Deutschland, gefolgt von Großbritannien und Irland sowie Frankreich. In Nord- und Südamerika ist der US-Markt der größte, gefolgt von Kanada und Brasilien. In der Region Asien/Pazifik lautet die Reihenfolge Japan, China und Australien.

Die Wurzeln der Nemetschek Group liegen in der DACH-Region (Deutschland, Österreich und Schweiz), wo Nemetschek einen hohen Marktanteil insbesondere in den Bereichen Architektur, Ingenieurbauwesen und Tragwerksplanung sowie Gebäudemanagement innehat. Neben der DACH-Region stehen in Europa die Länder Großbritannien und Irland sowie Frankreich im Fokus der Nemetschek Group. Insbesondere Großbritannien setzt Standards bei den BIM-Regularien und bietet damit Nemetschek sehr gute Rahmenbedingungen.

Die USA sind weltweit der größte Einzelmarkt für AEC-Software und mittlerweile auch für die Nemetschek Group der wichtigste Markt. Der Konzern hat sich in diesem wettbewerbsintensiven und stark wachsenden Markt überdurchschnittlich entwickelt. In den letzten fünf Jahren hat sich der Umsatzanteil in den USA von 10 % (2012) auf 30 % (2017) erhöht. Nach den USA ist Kanada der zweitwichtigste Markt in Nord- und Südamerika.

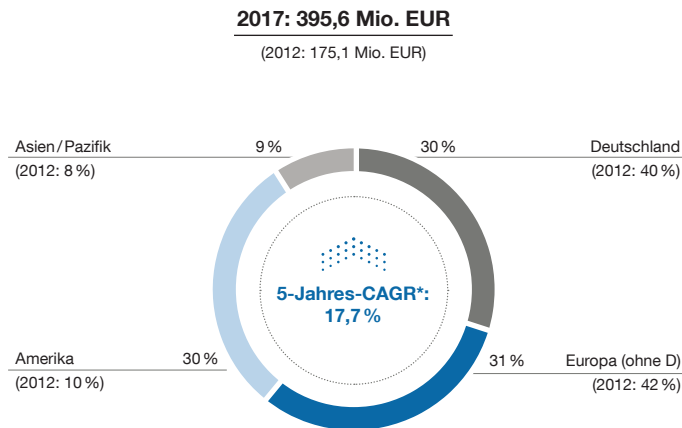
Auch in Bezug auf Akquisitionen sind die USA ein äußerst interessanter Markt mit innovativen Unternehmen: Seit 2014 hat Nemetschek mit Bluebeam (2014), SDS/2 (2016) und RISA (2017) drei Unternehmen erfolgreich akquiriert.

Der US-Markt wird auch zukünftig der wichtigste Einzelmarkt bleiben und das stärkste Wachstum generieren und somit zum größten Einzelmarkt im Nemetschek Portfolio mit Blick auf Umsatz und Mitarbeiteranzahl aufsteigen. Neben der bereits guten Positionierung bei Architektur- und Bauunternehmen plant die Nemetschek Group, sich in Übersee auch im Bereich Tragwerksplanung und Ingenieurbau stärker zu positionieren, was nicht zuletzt auch der Grund für die RISA Akquisition war.

Ein großer Wachstumstreiber ist die weitere Internationalisierung: Die Marken in den USA und Europa befruchten sich bei ihrer Expansion gegenseitig. Die starke Marktpositionierung der US-Unternehmen erleichtert die Expansion europäischer Nemetschek Marken in Übersee und umgekehrt.

In der Region Asien/Pazifik adressiert Nemetschek die Märkte Japan, China, Australien/Neuseeland und Indien. In Japan, größter AEC-Markt in Asien und drittgrößter weltweit, hat sie im Architekturmarkt bereits eine führende Marktstellung. Der japanische Markt ist durch die Anwendung der BIM-Regularien attraktiv, sodass auch weitere Marken aus der Gruppe ihre Lösungen dort verkaufen werden.

UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN



* CAGR: durchschnittliche jährliche Wachstumsrate.

Strategische Initiativen

Die Markengesellschaften setzen mit ihren Lösungen Maßstäbe im AEC- und Media-&-Entertainment-Markt und etablieren Standards. Rund ein Viertel der generierten Umsätze fließt daher regelmäßig in Forschung und Entwicklung, und damit in Neu- und Weiterentwicklungen des Lösungsportfolios. Neben der starken Kompetenz der einzelnen Marken und deren Weiterentwicklung liegt der strategische Fokus auf markenübergreifenden Entwicklungsprojekten und strategischen Initiativen, die das zweistellige organische Wachstum der Gruppe künftig sichern sollen. Ziel ist es, neue Kundensegmente zu adressieren, die Markengesellschaften bei ihren internationalen Wachstumsstrategien gegenseitig zu unterstützen sowie Best Practice innerhalb der Gruppe zu teilen.

Bei den strategischen Initiativen haben sich folgende Fokusthemen herauskristallisiert: Die digitale Transformation in der Bauindustrie und der Weg hin zu einer vernetzten Baustelle gehen einher mit der Verwaltung und Bereitstellung immer größerer Datenmengen für die Planung und Realisierung von Bauwerken und Infrastrukturprojekten und deren durchgängige Workflows. Dazu bedarf es einer Kollaborationsplattform (Common Data Environment, CDE). Im Mittelpunkt der Aktivitäten von Nemetschek steht die Entwicklung einer CDE-Plattform für alle am Workflow des Bauprozesses Beteiligten. Ziel ist es, mit Kernfunktionen wie Projektmanagement, Dokumentenmanagement und dem Teilen von Informationen und BIM-Modellen die Zusammenarbeit der unterschiedlichen Disziplinen deutlich effizienter zu gestalten.

Des Weiteren unterstützen markenübergreifende strategische Entwicklungsprojekte das Ziel der Nemetschek Group, verstärkt Großkunden aus den Bereichen Architektur, Ingenieurbauwesen und Generalunternehmen zu adressieren. Durch das Zusammenwachsen von Planung und Ausführung im Bauprozess geht der Trend in der AEC-Industrie hin zu Architektur- oder Ingenieurbauunternehmen sowie Bauunternehmen, die den kompletten Workflow im Bauprozess abdecken. Im Fokus steht vor allem der US-amerikanische Markt, in dem es einen hohen Anteil an Großkunden gibt.

Darüber hinaus setzt Nemetschek auf eine stärkere Zusammenarbeit der Vertriebsteams der jeweiligen Marken, beispielsweise durch ein Key-Account-Management oder die Nutzung gemeinsamer Vertriebskanäle (Cross- bzw. Co-Selling).

Akquisitionen

Die Attraktivität des weltweiten AEC-Marktes, die dezentrale Struktur der Nemetschek Group sowie deren solide Bilanzstruktur und hohe Cashgenerierung eröffnen gute Akquisitionsmöglichkeiten, um weiteres Wachstum zu generieren. Die Identifizierung geeigneter Unternehmen in der AEC-Industrie erfolgt zum einen intern und durch die Markengesellschaften selbst, zum anderen über externe Partner und Berater.

Geeignete Zielunternehmen sollen Lücken im Konzernportfolio schließen und die Technologiekompetenz im Workflow von Bauprozessen erweitern bzw. abrunden. Ein weiteres Ziel der Akquisitionsstrategie sind komplementäre Marktanteile in internationalen Märkten. Aber auch ein starkes Management und ein etabliertes Geschäftsmodell, das im jeweiligen Marktsegment führend ist, sind wesentliche Parameter. Potenzielle Zielunternehmen ergeben sich vor allem aus den internen strategischen Projekten im Bereich Ingenieurbau und Tragwerksplanung, Kollaborationstechnologien und der Erweiterung des Segments Nutzen.

Nach einer erfolgreichen Übernahme lässt die Nemetschek SE die akquirierten Unternehmen mit ihren am Markt etablierten Markennamen bestehen. Gleichzeitig erhalten die Marken klare finanzielle und strategische Zielvorgaben. Zusätzlich begleitet die Holding die Marken bei der Eingliederung in die Segmente und stellt den Kontakt zu anderen Gruppenmarken her, um den Austausch insbesondere bei Forschung und Entwicklung sowie Vertrieb und Marketing zu fördern. Die Nemetschek Group hat durch ihre Markenstruktur als strategischer Käufer für potenzielle Unternehmen eine hohe Attraktivität: Nach einem Verkauf ihrer Gesellschaft an die Nemetschek SE können die Unternehmensgründer ihr Unternehmen weiterführen und ihren Mitarbeitern Sicherheit bieten. Gleichzeitig gehören sie zu einer finanzstarken internationalen Gruppe und profitieren von möglichen Synergien.

Die Marken können geeignete Zielunternehmen auch direkt akquirieren, sofern die wesentlichen Kriterien wie Erweiterung der Technologie, regionaler Ausbau, Vertriebsstruktur und gesunde Bilanz erfüllt sind. Zusätzlich will sich die Nemetschek Group an innovativen und jungen Unternehmen – sogenannte Inkubatoren – beteiligen, um Zukunftsthemen frühzeitig zu besetzen.

1.3 Unternehmenssteuerung und -führung

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Struktur der Nemetschek Group aus Holding und Markengesellschaften liegt in der Verbindung aus Gruppenzugehörigkeit und Synergien auf der einen Seite und Flexibilität und Eigenständigkeit der Marken auf der anderen Seite. Damit verbunden ist eine hohe Innovationskraft, da die Marken schnell auf Kundenanforderungen und -wünsche reagieren können.

Die strategische und operative Unternehmensführung erfolgt durch den Vorstand und in enger Abstimmung mit dem Aufsichtsrat. Sie umfasst die strategische Positionierung der Nemetschek Group und ihres Lösungsportfolios auf den weltweiten Absatzmärkten sowie ihre mittelfristige Umsatz- und Ertragsplanung. Sie orientiert sich aber auch an der Entwicklung des Wettbewerbs- und Marktumfelds.

Die Unternehmenssteuerung erfolgt auf der Ebene der berichtspflichtigen Segmente. Aus den strategischen Zielen leiten sich die Vorgaben und Jahresziele für die Segmente sowie für die jeweiligen Markengesellschaften in den Segmenten ab. Diese werden im jährlichen Planungsprozess auf Profitcenter-Ebene mit den Markengesellschaften abgestimmt, von ihnen konkretisiert und mit quantitativen und qualitativen Teilzielen für Marketing, Vertrieb und Entwicklung hinterlegt. Die Abstimmung der Jahresplanung, der Teilziele und der mittelfristigen Planung erfolgt zwischen den

Geschäftsführern der jeweiligen Marken sowie dem Vorstand und Aufsichtsrat der Holding.

Unterjährig erfolgt ein monatliches Monitoring der Konzernziele auf der Basis eines konzernweiten Management-Informationssystems mit detailliertem Reporting der Key-Performance-Indikatoren zu Umsatz, Wachstum, Ertrag und Risiken gegenüber Vorjahres- und Plandaten. Planabweichungen werden auf Monatsbasis zwischen Vorstand und Markengeschäftsführern diskutiert und eventuelle Maßnahmen abgeleitet. Darüber hinaus gibt es regelmäßig unternehmensübergreifende Abstimmungsprozesse in allen Funktionsbereichen der Holding.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Die wichtigen finanziellen Leistungsindikatoren (Kernsteuerungsgrößen) der Nemetschek Group sind Umsatzerlöse, Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr sowie operatives Ergebnis (EBITDA). Das EBITDA gibt Auskunft über die Profitabilität und enthält alle Bestandteile der Gewinn- und Verlust-Rechnung, die sich auf die operative Leistung beziehen. Mittelfristiges Ziel ist ein organisches Umsatzwachstum im Konzern von mehr als 10 % und eine stabile EBITDA-Marge zwischen 25 % und 27 % des Umsatzes. Aufgrund ihrer Bedeutung für den finanziellen Geschäftserfolg sind die Kernsteuerungsgrößen Umsatz und EBITDA auch ein wesentlicher Bestandteil des Performance-Management-Systems.

FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN NACH SEGMENTEN

In Mio. EUR	GJ 2017	GJ 2016	GJ 2015	GJ 2014	GJ 2013
Konzernumsatz	395,6	337,3	285,3	218,5	185,9
Planen	249,2	220,9	198,8	175,1	149,5
Bauen	114,6	87,5	60,1	20,1	15,4
Nutzen	8,1	7,1	6,3	5,3	5,0
Media & Entertainment	23,8	21,8	20,1	18,0	16,0
EBITDA	108,0	88,0	69,5	56,8	46,3
Planen	70,3	63,2	49,5	43,8	33,1
Bauen	26,6	12,8	10,4	4,1	5,5
Nutzen	1,9	1,6	1,3	1,1	1,1
Media & Entertainment	9,2	8,4	8,2	7,8	6,5

Eine genaue Erläuterung der Entwicklung der Segmente im Jahr 2017 zum Vorjahr ist unter Punkt 3.3 zu finden.

Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Neben den wichtigen Indikatoren zur Beurteilung der finanziellen Geschäftsentwicklung spielen auch nicht finanzielle Leistungsindikatoren als Steuerungsgröße eine wichtige Rolle für den unternehmerischen Erfolg. Aus Konzernsicht sowie auf Segment- und Markenebene sind insbesondere Innovationen in den relevanten Absatzmärkten sowie die Attraktivität von Nemetschek für hochqualifizierte Mitarbeiter und deren Bindung an das Unternehmen von zentraler Bedeutung.

1.4 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Mitarbeiter der Nemetschek Group

Hochqualifizierte und motivierte Mitarbeiter sind die Grundlage für die Verwirklichung der Unternehmensziele. Die Nemetschek Group beschäftigt weltweit nahezu ausschließlich Angestellte mit qualifiziertem Berufsabschluss oder einer Hochschulausbildung. Zahlreiche Mitarbeiter sind Architekten und Ingenieure, was die starke Verwurzelung des Unternehmens in der AEC-Branche belegt.

Wettbewerbsfähige Vergütungs- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten sind wichtige Anreize, um Mitarbeiter zu rekrutieren und zu halten. Diese erhalten neben ihrer Entlohnung je nach Standort und Größe der Markengesellschaft auch Sonderleistungen wie beispielsweise Dienstwagen, betriebliche Altersvorsorge oder Zuschüsse zu Kantinenmahlzeiten. Darüber hinaus gibt es in den meisten Markenunternehmen der Gruppe eine leistungsorientierte Vergütung, die erheblich zur Mitarbeitermotivation beiträgt. Bemessungskriterien sind zumeist die finanziellen Leistungsindikatoren Umsatz und operatives Ergebnis der jeweiligen Marke sowie das Erreichen persönlicher Ziele.

Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter werden primär am Gesamterfolg des jeweiligen Tochterunternehmens gemessen, während die variable Vergütung der übrigen Mitarbeiter von der Erreichung von individuellen oder auch von Teamzielen abhängt.

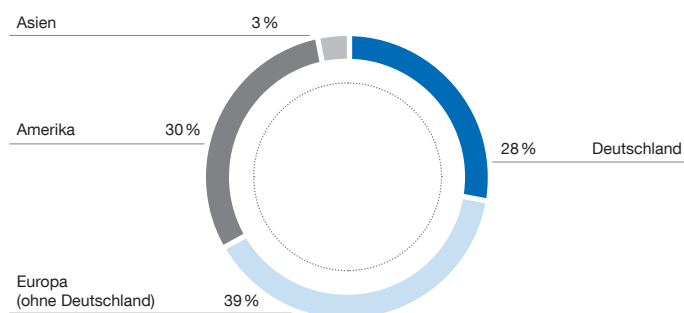
Die Nemetschek Group beschäftigte zum 31. Dezember 2017 weltweit 2.142 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 1.925). Das ist ein Zuwachs von 217 Personen bzw. 11,3 %. Mitarbeiter in Elternzeit, freie Mitarbeiter und Langzeitkranke bleiben bei dieser Betrachtung unberücksichtigt. Die Zahl zum Jahresende beinhaltet 28 Beschäftigte, die durch die Akquisition der dRofus zum 1. Januar 2017 hinzukamen, sowie 22 Beschäftigte aus der Akquisition von RISA zum 1. November 2017. Bereinigt um diese Effekte, errechnet sich eine Steigerung der Mitarbeiterzahl im Stichtagsvergleich um 167 Personen bzw. 8,7 %.

Der Anteil von Frauen an der Gesamtbeschäftigtenzahl lag Ende 2017 unverändert bei 34 %. Bei der Auswahl geeigneter Kandidaten für Führungspositionen achtet Nemetschek auf eine möglichst ausgewogene Besetzung der Stellen mit männlichen und weiblichen Bewerbern.

Mit 72 % (Vorjahresstichtag: 70 %) war die Mehrzahl der Mitarbeiter der Nemetschek Group zum Jahresende 2017 außerhalb Deutschlands beschäftigt.

Weitere Informationen zum Thema Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind der nicht finanziellen Erklärung (Kapitel 2) zu entnehmen.

VERTEILUNG DER MITARBEITER NACH REGIONEN

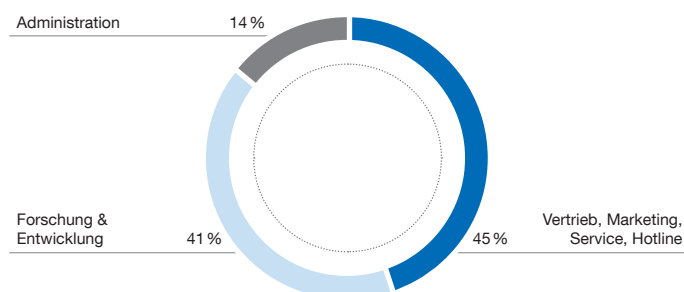


Der Personalaufwand stieg im Jahr 2017 um 14,2 % auf 172,6 Mio. EUR (Vorjahr: 151,2 Mio. EUR), was zu einer leicht niedrigeren Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz) von 43,6 % führte (Vorjahr: 44,8 %).

Im Jahresdurchschnitt 2017 beschäftigte die Nemetschek Group weltweit 2.065 Personen, ein Anstieg von 12,9 % zum Vorjahr (1.829). Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Bereich Forschung und Entwicklung lag bei 849 (Vorjahr: 781), das waren 41,1 % der Gesamtbelegschaft (Vorjahr: 42,7 %).

In den Bereichen Vertrieb, Marketing und Hotline arbeiteten im Durchschnitt 927 Mitarbeiter (Vorjahr: 789). Hinzu kamen 288 Mitarbeiter (Vorjahr: 259) in der Administration (inklusive wie im Vorjahr 17 Auszubildenden). Auszubildende werden primär in den kaufmännischen Abteilungen sowie in den Bereichen IT und Entwicklung beschäftigt.

PERSONALSTRUKTUR



Mitarbeiter der Nemetschek SE

Im Jahresdurchschnitt 2017 beschäftigte die Nemetschek SE 37 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 33). Auch die Mitarbeiter in der Holdinggesellschaft erhalten verschiedene Sonderleistungen, beispielsweise Angebote zur betrieblichen Altersversorgung, Dienstwagenregelungen und Zuschüsse zu Kantinenmahlzeiten. Darüber hinaus gibt es auch bei der Nemetschek SE eine leistungsorientierte Vergütung. Bemessungskriterien sind zumeist die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns sowie das Erreichen persönlicher Ziele. Teilweise wird dahin gehend differenziert, dass Führungskräfte primär am Gesamterfolg des Unternehmens gemessen werden, während die variable Vergütung der übrigen Mitarbeiter von der Erreichung von individuellen oder auch von Teamzielen abhängt.

1.5 Forschung und Entwicklung

Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten zielen darauf ab, die Innovationskraft des Konzerns im AEC-Markt weiter auszubauen und technologische Trends frühzeitig zu erkennen und zu adressieren. Im Fokus stehen dabei auf Markenebene die Entwicklung neuer Produkte und Lösungen sowie deren Weiterentwicklung, um den Kundennutzen und die Leistungsfähigkeit der Lösungen zu erhöhen. Hinzu kommen markenübergreifende Entwicklungsprojekte, um neue Kundensegmente zu adressieren und das Portfolio abzurunden. Übergeordnetes Ziel ist die Erschließung neuer Märkte und die Gewinnung neuer Kunden. Eine enge Zusammenarbeit mit Kunden ist bei der Weiterentwicklung der Lösungen unerlässlich, um den Kundenanforderungen gerecht zu werden. Im Ausland spielt zudem die Anpassung der Lösungen an nationale Normen eine wesentliche Rolle.

Als Pionier und Förderer von Building Information Modeling (BIM) setzt Nemetschek auf Open BIM als Basis für softwareherstellerunabhängige Zusammenarbeit. Alle Nemetschek Marken steuern mit ihren Lösungen zum Open-BIM-Ansatz bei. Gemeinsam mit Partnern und auch im Rahmen der globalen buildingSMART-Initiative engagiert sich Nemetschek intensiv bei der Weiterentwicklung und Implementierung entsprechender Standards, insbesondere der Industry-Foundation-Classes (IFC). IFC ist ein herstellerunabhängiges und frei verfügbares und besonders leistungsfähiges Format für den Austausch von 3D-bauteilorientierten Planungsdaten im Bauwesen. Die Markengesellschaften arbeiten kontinuierlich daran, ihre Schnittstellen für den nahtlosen Austausch mit anderen Open-BIM-Lösungen zu verbessern, zu testen und zu zertifizieren. Darüber hinaus arbeiten die Markenunternehmen an der Entwicklung kollaborativer Zusatzfunktionen, beispielsweise um nachzuvollziehen, welcher Projektbeteiligte wann welche Detailinformation bekommen, gelesen, möglicherweise geändert oder bereits freigegeben hat.

Im Segment **Planen** brachten die drei großen CAD-Marken Allplan, Graphisoft und Vectorworks im Geschäftsjahr 2017 innovative Releases auf den Markt. Bei den Lösungen **Allplan 2018** und **Vectorworks 2018** stand jeweils die Optimierung des BIM-Workflows im Fokus, also eine effiziente, standortübergreifende Zusammenarbeit mit schnellem, herstellerunabhängigem Datentransfer und reduzierten Informationsverlusten beim Austausch von Projektdaten. Graphisoft präsentierte mit **ARCHICAD 21** ein innovatives Werkzeug für die Erstellung von Treppen und Geländern sowie neue Funktionalitäten bei Visualisierung und Produktivität.

Auch die anderen Marken veröffentlichten ihre Releases sowie zahlreiche neue Features, darunter SCIA mit ihrer Flaggschiff-Lösung **SCIA Engineer** für Strukturanalyse und Entwurf. Die aktuelle Version 17 bietet Verbesserungen bei Produktivitätssteigerung und Transparenz. Frilo Software setzt auf eine kontinuierliche Weiterentwicklung der mehr als 80 Statikprogramme. Des Weiteren optimierte Precast Software Engineering bei ihrer Lösung **Planbar** die Benutzerfreundlichkeit durch Umsetzung von Kundenanregungen. Data Design System wiederum bietet mit ihrer Lösung **DDS-CAD 13** dem Nutzer schnellere Bearbeitungszeiten und eine höhere Qualitätssicherung. dRofus integrierte eine automatische Hyperlinkumwandlung von Webadressen in der Version **dRofus 1.10**.

Im Segment **Bauen** bietet Nevaris mit ihrer gleichnamigen Software zahlreiche kaufmännische und technische Funktionen. Die drei Kernbausteine **Nevaris BIM**, **Nevaris Build** und **Nevaris Finance**, die je nach Tätigkeit und Kundenanforderung miteinander kombiniert oder einzeln eingesetzt werden, wurden 2017 weiter an Kundenwünsche angepasst. Bluebeam stellte die neue Version ihrer Plattform **Bluebeam Revu 2017** vor: Die leistungsstarke PDF-Bearbeitungs-, Anmerkungs- und Kollaborationssoftware wurde mit neuen Werkzeugen zur Anfertigung von präziseren Kostenvoranschlägen und einer automatischen Formularerstellung ausgestattet. SDS/2 stellte mit ihrem gleichnamigen Release **SDS/2** für 2017 eine neue Lösung für Detailplanung und Fertigung von Stahlbeton vor. Solibri verhindert mit der Lösung **Solibri Model Checker v9.8** Mängel bereits im Vorfeld des Baus und steigert mit der Kollisionsermittlung die Qualität des BIM-Modells.

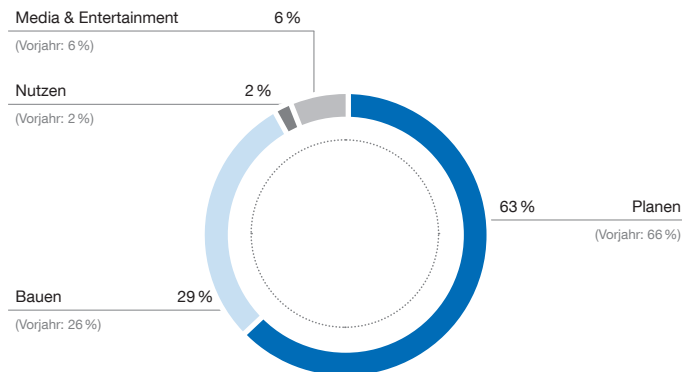
Im Segment **Nutzen** entwickelte Crem Solutions ihre modular aufgebaute **iX-Haus**-Lösung kontinuierlich weiter.

Im Segment **Media & Entertainment** führte Maxon ihr neues Release 19 der Branchenlösung **Cinema 4D** am Markt erfolgreich ein. Sie zeichnet sich durch zahlreiche Optimierungen in den Bereichen Modeling, Rendering und Animation sowie eine Echtzeitdarstellung in der Objektbearbeitung aus.

Bei der Entwicklung neuer und bei der Weiterentwicklung bewährter Lösungen wurden größtenteils konzerninterne Ressourcen verwendet und nur in geringem Maße die Leistungen Dritter in Anspruch genommen.

Die Tatsache, dass rund ein Viertel des Konzernumsatzes regelmäßig in Produkt- und Prozessinnovationen einfließt, unterstreicht den hohen Stellenwert von Forschung und Entwicklung für die Nemetschek Group ebenso wie der Umstand, dass in diesem Bereich ein erheblicher Teil der Mitarbeiter (41 %) tätig ist.

Im Geschäftsjahr 2017 wurden konzernweit 92,0 Mio. EUR (Vorjahr: 80,8 Mio. EUR) in Forschung und Entwicklung investiert. Dies entspricht 23,3 % (Vorjahr: 24,0 %) des Konzernumsatzes. Wie sich die Entwicklungsleistungen auf die Segmente verteilen, ist der nachfolgenden Grafik zu entnehmen. Entwicklungsleistungen wurden wie in den vergangenen Jahren in der Konzernbilanz nicht aktiviert.

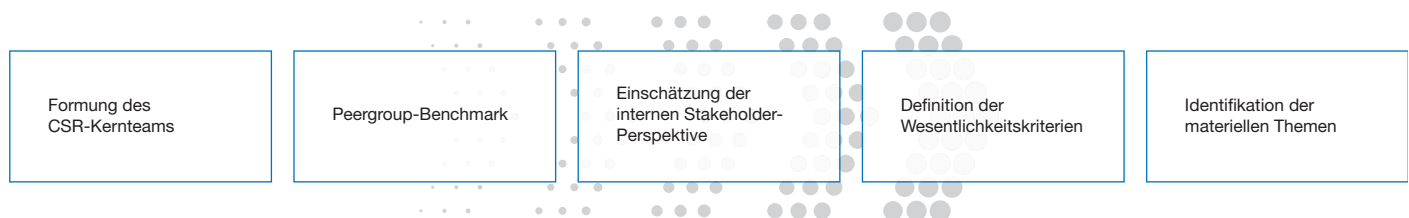
ANTEIL DER ENTWICKLUNGSLEISTUNGEN NACH SEGMENTEN

2 Nicht finanzielle Erklärung*

2.1 Wesentlichkeitsanalyse, Risikobewertung und Berichterstattung

Die Nemetschek Group ist als strategische Holding mit operativen Tochtergesellschaften organisiert. Mit mehr als 2.000 Mitarbeitern weltweit ermöglicht diese Holdingstruktur den einzelnen Marken engen Kontakt mit ihren Kunden und unternehmerisch selbstständiges Handeln. Dieser Ansatz hat große Vorteile, birgt in sich aber auch Herausforderungen in Bezug auf kulturelle Unterschiede, Marktzugang und den unterschiedlichen Managementansatz jeder Marke.

Die Unternehmensgruppe ist sich bewusst, dass unternehmerische Gesellschaftsverantwortung (Corporate Social Responsibility, CSR) für alle Beteiligten eine zunehmend wichtige Rolle spielt. Aufgrund der besonderen Organisationsstruktur der Nemetschek Group (siehe Lagebericht unter Punkt 1.1 und Anhang) werden nicht finanzielle Leistungskennzahlen (Key Performance Indicators, KPI) derzeit nur auf Markenebene gesteuert. Im Zuge der wachsenden Bedeutung unternehmerischer Gesellschaftsverantwortung führte die Nemetschek Group 2017 einen Prozess zur Erkennung wesentlicher Themen auf Konzernebene ein.

PROZESSCHRITTE

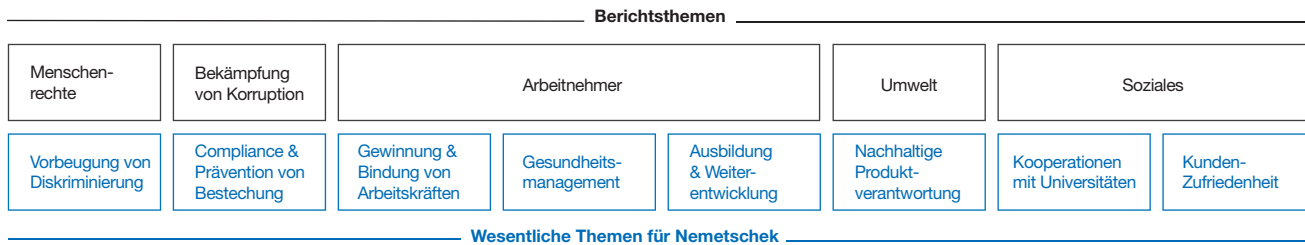
Um die für die Nemetschek Group wesentlichen Aspekte zu erkennen und eine effektive Herangehensweise zu ermöglichen, gründete das Unternehmen ein CSR-Kernteam, dem Vertreter aus den Abteilungen Corporate Finance, Corporate Controlling, Corporate Audit und Compliance, Investor Relations und Unternehmenskommunikation sowie Human Resources der Holdinggesellschaft angehören. Das CSR-Kernteam führte eine Benchmark-Untersuchung vergleichbarer Unternehmen durch, erstellte eine Übersicht der Nachhaltigkeitsinitiativen der Nemetschek Group und bewertete aktuelle Nachhaltigkeitsthemen in der Softwarebranche.

Im nächsten Schritt wurde die Sichtweise der internen Stakeholder in der Nemetschek Group, einschließlich der größten Marken, unter-

sucht. Hieraus ergaben sich Erkenntnisse und Ideen in Bezug auf Nachhaltigkeitsfragen aus unterschiedlichen Unternehmensbereichen. Für die Wesentlichkeit von Nachhaltigkeitskriterien war entscheidend, dass diese sich direkt oder indirekt auf das Finanzergebnis, die Ressourcen und die Reputation des Unternehmens auswirken können. Zugleich wurden die Auswirkungen der direkten und indirekten Geschäftsaktivitäten des Unternehmens auf den jeweiligen Nachhaltigkeitsaspekt festgelegt. Dies führte zu einem gemeinsamen Verständnis des Begriffs Wesentlichkeit. In einem abteilungsübergreifenden Workshop zum Thema Wesentlichkeit, an dem auch der Vorstand beteiligt war, wurden die laut den Wesentlichkeitskriterien maßgeblichsten Themen ermittelt:

* Nach §§ 315b ff. HGB, unterliegt nicht der gesetzlichen Abschlussprüfung.

ERGEBNIS DER WESENTLICHKEITSANALYSE



Vor dem Hintergrund dieser acht Themen analysierte das CSR-Kernteam die bestehenden Prozesse, Richtlinien und Daten anhand einer Umfrage bei allen Marken und der Konzernzentrale. Die nicht finanzielle Erklärung bildet die ausgewählten Themen über alle Marken hinweg ab, ausgenommen RISA*.

Auf der Grundlage der Risikomanagementmethode der Nemetschek Group wurde eine systematische Herangehensweise zur Analyse und Bewertung nicht finanzieller Risiken entwickelt und angewandt. Risiken werden im Hinblick auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und den voraussichtlichen Umfang ihrer Auswirkung auf jede Kategorie bewertet. Es wurden keine wesentlichen Risiken (im Sinne einer hohen Eintrittswahrscheinlichkeit und hohen Auswirkung) im Zusammenhang mit gesellschaftlichen Fragen, Menschenrechten, Umwelt, Mitarbeitern oder Compliance ermittelt.

Das CSR-Kernteam beschloss, sich auf die bereits bestehenden Strukturen und Themen zu konzentrieren. Aus diesem Grund basiert die nicht finanzielle Erklärung nicht auf einem Rahmenwerk für die Nachhaltigkeitsberichterstattung.

2.2 Corporate Social Responsibility innerhalb der Nemetschek Group

Der „Code of Conduct“ der Nemetschek Group befasst sich mit nachhaltigen Geschäftspraktiken infolge der Ausübung gesellschaftlicher, umweltrelevanter und wirtschaftlicher Verantwortung bei allen Marken.

Der „Code of Conduct“ führt aus: „Das Erscheinungsbild der Nemetschek Group in der Öffentlichkeit wird wesentlich geprägt durch das Auftreten, Handeln und Verhalten jedes Einzelnen von uns. Jeder von uns ist mitverantwortlich dafür, dass wir als Konzern weltweit unserer gesellschaftlichen Verantwortung gerecht werden. Hohe ethische und rechtliche Standards liegen sowohl unseren strategischen Überlegungen als auch unserem Tagesgeschäft zu Grunde.“

Im Rahmen der Erstellung der nicht finanziellen Erklärung 2017 hat sich die Nemetschek Group das Ziel gesteckt, im Jahr 2018 eine Nachhaltigkeitsdefinition und -verpflichtung zu entwickeln, die auch kunden- und produktbezogene Aspekte umfasst.

Derzeit sind nur wenige konzernweite Lenkungs-, Überwachungs- und Kontrollmechanismen in Bezug auf CSR-Themen eingerichtet. Die Mehrzahl der 2017 für das Unternehmen als wesentlich ermittelten acht Themen wird dezentral von verantwortlichen Personen oder Abteilungen innerhalb der Marken gesteuert. Im Rahmen des 2017 gestarteten Prozesses zielt die Nemetschek Group darauf ab, grundlegende Standards für die gesamte Gruppe festzulegen, um

nachhaltige Geschäftspraktiken in allen Marken einschließlich der Konzernzentrale zu erreichen.

Um skalierbare Effekte zu erzielen, beschloss die Nemetschek Group 2017 zudem, dass ihre in Bezug auf Umsatz großen Marken zur Einhaltung zusätzlicher Standards verpflichtet werden sollen, die über den für alle Marken festgelegten Mindestanforderungen liegen. Sie sollen einen eindeutigen Zweck verfolgen, der dazu beiträgt, ein gesellschaftliches oder umweltrelevantes Anliegen anzugehen und Produkte zu entwickeln, die nachhaltige Innovationen vorantreiben. Große Marken sind Tochterunternehmen mit einem Jahresumsatz von jeweils mehr als 20 Mio. EUR. Nach dem gegenwärtigen Stand trifft dies auf die fünf Marken Allplan, Bluebeam, Graphisoft, Maxon und Vectorworks zu. Diese Marken generierten 2017 mehr als 75 % des gesamten Konzernumsatzes und beschäftigten rund 70 % aller Mitarbeiter. Auch die Konzernzentrale der Nemetschek Group in München und das Headquarter in Washington, D.C. sollen in diesen Ansatz einbezogen werden.

Geplant ist, bis Ende 2018 die zusätzlichen Standards für die großen Marken in enger Zusammenarbeit mit den betroffenen Tochterunternehmen zu entwickeln. Die Standards sollen eine Strategie für das Gesundheitsmanagement, ein Konzept für Kooperationen mit Universitäten, ein Konzept zur regelmäßigen und konsequenten Überwachung, Bewertung und Integration der Erfüllung der Qualitätsanforderungen an Produkte und/oder Dienstleistungen, zur Kundenzufriedenheit sowie eine Strategie für nachhaltige Produktverantwortung umfassen. Die großen Marken sollen diese Standards bis 2020 erfüllen.

Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption

Ziel der Nemetschek Group ist es, Compliance-Probleme, darunter auch Korruption und Diskriminierung, zu vermeiden. Verstöße oder auch nur mutmaßliche Verstöße gegen geltende gesetzliche Bestimmungen zur Compliance, interne Vorschriften oder ethische Standards könnten negative finanzielle Folgen haben und/oder nachteilige Auswirkungen auf die Reputation der Nemetschek Group nach sich ziehen.

Compliance

Die Nemetschek Group verfolgt einen präventiven Compliance-Ansatz und strebt eine Unternehmenskultur an, in der Mitarbeiter sensibilisiert und weitergebildet werden. Die wichtigsten Grundsätze und Vorschriften, ethischen Standards sowie Standards in Bezug auf den Umgang mit Geschäftspartnern werden im „Code of Conduct“ der Nemetschek Group zusammengefasst. Er ist für alle Mitarbeiter – ungeachtet ihrer Position – bindend und wurde unternehmensweit bekannt gegeben.

* Die zum 1. November 2017 erworbene Marke RISA ist in der aktuellen nicht finanziellen Erklärung noch nicht berücksichtigt.

Corporate Audit und Compliance überwacht die Compliance-Aktivitäten und berichtet direkt an den Chief Financial and Operating Officer der Nemetschek Group. Der Aufsichtsrat und der Vorstand werden regelmäßig über Compliance-relevante Themen informiert, und zwar auf der Grundlage von Ad-hoc-Compliance-Berichten sowie einer vierteljährlichen Befragung aller Marken zu Compliance-Themen. Lokale Aktivitäten in diesem Zusammenhang werden von den jeweiligen Marken gesteuert.

Parallel zum „Code of Conduct“ wird ein modernes Schulungsinstrument verwendet, um das Bewusstsein zu stärken und die Mitarbeiter zu Themen wie Compliance und Korruptionsbekämpfung nachhaltig zu schulen. Mitarbeiter sollen auf diese Weise potenzielle kritische Situationen erkennen und angemessen reagieren können. Die Mehrzahl der Mitarbeiter im Konzern hat bis zum gegenwärtigen Zeitpunkt bereits an der Compliance-Schulung teilgenommen.

Die Nemetschek Group ermutigt Mitarbeiter, Verhaltensweisen zu melden, die nach ihrer Auffassung gegen den „Code of Conduct“ verstoßen. Sie haben die Möglichkeit, Verstöße oder unangemessene Verhaltensweisen ihren Vorgesetzten, den Personalleitern oder anonym an eine Hotline, die außerhalb des Unternehmens eingerichtet ist, zu melden. Im Berichtsjahr wurde beschlossen, die Kommunikation über diese Berichtskanäle zu verstärken, um deren Bekanntheitsgrad zu steigern und die Compliance-Schulungen zu fördern.

Im Jahr 2017 wurden keine fundierten, nennenswerten Probleme im Zusammenhang mit Korruptionsbekämpfung gemeldet.

Vorbeugung von Diskriminierung

Die Nemetschek Group hat den Anspruch, weltweit als verantwortungsbewusstes Unternehmen mit hohen ethischen und rechtlichen Standards wahrgenommen zu werden. Sie erwartet von ihren Mitarbeitern einen fairen und respektvollen Umgang sowohl innerhalb des Unternehmens als auch mit Dritten.

Das Auftreten jedweder Form von Diskriminierung oder Belästigung könnte sich in hohem Maße negativ auf die Konzernkultur, die Motivation der Mitarbeiter sowie die Reputation von Nemetschek auswirken.

Die Nemetschek Group verfügt über eine Antidiskriminierungsrichtlinie für den Umgang mit Mitarbeitern, die Bestandteil der konzernweiten Unternehmenskultur ist. Der „Code of Conduct“ führt aus: *„Jede Art von Diskriminierung ist zu unterlassen. Nemetschek duldet im Konzern keinerlei Diskriminierung oder Belästigung, sei es aufgrund von Herkunft, Geschlecht, Behinderung, Religion, Alter, sexueller Orientierung, politischer Einstellung oder gewerkschaftlicher Betätigung.“*

Antidiskriminierung ist Teil des Compliance-Managements der Nemetschek Group, das zentral von Corporate Audit und Compliance gesteuert wird. Mitarbeiter, die der Auffassung sind, dass sie irgendeiner Form von Diskriminierung oder unangemessenem Verhalten ausgesetzt sind, werden aufgefordert, dies über die oben genannten Berichtskanäle zu melden.

Im Jahr 2017 wurden keine fundierten, nennenswerten Probleme im Zusammenhang mit Diskriminierung gemeldet.

Arbeitnehmer

Der sogenannte „war for talent“ ist eine große Herausforderung für die Nemetschek Group. Insbesondere Softwareentwickler und IT-Experten sind auf einigen Schlüsselmärkten wie beispielsweise Deutschland oder USA rar. Dabei spielt auch eine Rolle, dass die Nemetschek Group als Unternehmen mit einer mittelständischen Größe im Wettbewerb mit größeren Arbeitgebern aus der Softwarebranche steht, beispielsweise Microsoft, Apple und Google.

Ziel ist es, die besten Talente auf dem Markt für sich zu gewinnen und an sich zu binden. Derzeit wird der Großteil der Personalangelegenheiten nicht zentral, sondern dezentral von den Marken gesteuert. Die Kulturen innerhalb der Nemetschek Group sind dabei sehr unterschiedlich. Da diese Individualität einen wichtigen Treiber für die Innovationskraft darstellt, hat der Vorstand beschlossen, dies auch künftig zu respektieren. Ungeachtet dessen sollen die Aktivitäten in den Bereichen Gewinnung und Bindung von Arbeitskräften, Ausbildung und Weiterentwicklung sowie Gesundheitsmanagement künftig markenübergreifend besser gesteuert werden. Deshalb wurde 2017 beschlossen, bis Ende 2018 grundlegende Standards wie beispielsweise Mindestanforderungen für den gesamten Konzern in einer konzernweiten HR-Richtlinie sowie zusätzliche Standards für die großen Marken zu entwickeln. Den Marken steht es frei, darüber hinaus markenspezifische Standards festzulegen. Die HR-Richtlinie soll bis Ende 2020 eingeführt und für alle Marken bindend sein. Ferner soll ein HR-Instrument eingerichtet und in den ersten Ländern als Pilotprojekt bis Ende 2018 in Betrieb genommen werden.

Gewinnung und Bindung von Arbeitskräften

Die Nemetschek Group versucht kontinuierlich, attraktive Arbeitsbedingungen und ein positives Arbeitsumfeld zu schaffen, um die besten Talente für sich zu gewinnen und an sich zu binden. Der Konzern bietet auch sogenannten High Potentials vielversprechende Karrierechancen. Alle Marken sowie die Holdinggesellschaft legen großen Wert darauf, ihren Mitarbeitern die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu ermöglichen.

Für 2017 haben die meisten Marken die folgenden Angebote gemeldet:

- » Flexible Arbeitszeitmodelle – die genaue Struktur hängt vom Geschäftsmodell und den lokalen Vorschriften ab
- » Teilzeitarbeit und Förderung des Erziehungsurlaubs
- » Stellenangebote auf der internen Plattform ONE, die einen unternehmensinternen Austausch von Talenten ermöglichen

Im Jahr 2017 wurde ferner beschlossen, bis Ende 2018 ein konzernweites Jobportal auf der Website www.nemetschek.com zu entwickeln. Es soll Fachkräften erleichtern, diejenige Marke auszuwählen, die am besten zu ihnen passt. Darüber hinaus soll es einen konzerninternen Austausch von Fachkräften ermöglichen, der Synergien schafft und für die Weitergabe von Know-how sorgt.

Gesundheitsmanagement

Die Nemetschek Group ist überzeugt, dass eine nachhaltige Gesundheitsförderung bei den Mitarbeitern nur erfolgreich sein kann, wenn alle gesundheitsrelevanten Maßnahmen und Initiativen durchgängig an die sich verändernden Anforderungen durch den stetigen Wandel der Arbeitswelt angepasst werden. In der ange-

strebten HR-Richtlinie ist die Festlegung grundlegender Standards für ein nachhaltiges Gesundheitsmanagement im gesamten Konzern vorgesehen. Langfristiges Ziel ist die Einführung eines Gesundheitsmanagements im gesamten Konzern, das alle Mitarbeiter dabei unterstützt, auf ihre Gesundheit zu achten.

Mehr als vier Fünftel der Marken haben 2017 mindestens eine gesundheitsbezogene Aktivität angeboten, zum Beispiel:

- » Gesponserte Sport- oder Fitnessaktivitäten
- » Wellness-Programme
- » Regelmäßige Gesundheitsuntersuchungen
- » Spezielle Angebote für Büroausstattung, beispielsweise ergonomische Büromöbel
- » Seminare und Workshops zum Thema Gesundheit
- » Kostenloses Angebot von Getränken und Obst

Ausbildung und Weiterentwicklung

Ziel der Nemetschek Group ist es, ihre Mitarbeiter kontinuierlich weiterzubilden, um ihren Kunden optimale Dienstleistungen und Lösungen anbieten zu können. Die geplante HR-Richtlinie soll hierfür als Leitfaden dienen und die grundlegenden Schulungsstandards festlegen. Darüber hinaus verfügt die Nemetschek Group über eine Richtlinie für das Leistungsmanagement für Topmanager und deren berufliche Weiterentwicklung innerhalb des Konzerns.

Für das Jahr 2017 haben die Nemetschek Marken mehrheitlich berichtet, dass sie

- » den Schulungsbedarf in ihrer Organisation kontinuierlich überwachen und gezielte Angebote ausarbeiten;
- » eine Vielzahl von Schulungsmaßnahmen wie beispielsweise spezifische technische Schulungen, Sprachkurse, IT-Kurse sowie Managementschulungen und -seminare angeboten haben;
- » in Ausbildungsprogramme investiert und sich als Ziel gesetzt haben, ihre Mitarbeiter durch fachspezifische Programme stetig weiterzubilden. Im Berichtsjahr wurde beispielsweise ein Programm aufgelegt, das duale Studenten konzernübergreifend ausbildet.

Umwelt

Nachhaltige Produktverantwortung

Ein verantwortungsbewusstes Herangehen an natürliche Ressourcen ist bereits im „Code of Conduct“ verankert. Für die Zukunft hat sich die Nemetschek Group das Ziel gesetzt, mit ihren Produkten und Lösungen eine positive ökologische Wirkung zu erzielen.

Im Jahr 2017 beschloss der Vorstand, künftig das Konzept der nachhaltigen Produktverantwortung im Konzern zu etablieren. „Nachhaltig“ in diesem Sinne bedeutet, dass die Nemetschek Group ihren Kunden Produkte anbietet, die die Projekteffizienz steigern, was wiederum ökologische Vorteile nach sich zieht.

Im Jahr 2018 soll eine CSR-Arbeitsgruppe mit Vertretern aller Tochterunternehmen und der Konzernzentrale definieren, wie Projekteffizienz zur Förderung einer nachhaltigen Produktverantwortung zu beschreiben, zu bemessen und zu steuern ist. Ziel ist es, die am Bauprozess Beteiligten bei der Konstruktion energieeffizienter Gebäude und bei der Minimierung des Verbrauchs von Rohstoffen bestmöglich zu unterstützen. Kunden, die die Lösungen der Nemetschek Group nutzen, sollen durch eine exaktere Planung und die Minimierung des Fehlerrisikos während des Bauprozesses die Qualität von Gebäuden steigern, die erforderliche Bauzeit reduzieren und dadurch Ressourcen einsparen können.

Dabei sollen grundlegende Standards mit Mindestanforderungen für alle Nemetschek Marken sowie zusätzliche Standards für die großen Marken festgelegt werden.

Im Berichtsjahr konnte die Mehrzahl der Marken bereits Aspekte der nachhaltigen Produktverantwortung in ihren Lösungen umsetzen:

- » Bluebeam mit ihren Lösungen für effiziente Arbeitsabläufe trägt dazu bei, große Mengen an Papier zu sparen.
- » Allplan unterstützt die AEC-Branche in unterschiedlichen Bereichen nachhaltiger Planung, beispielsweise bei der Gebäudeausrichtung (Reduzierung der Energiekosten), Energieanalyse (Reduzierung des Energiebedarfs) oder beim effizienten Einsatz von Materialien (Reduzierung des Materialbedarfs und des Abfalls).
- » Die Lösung Energios von Vectorworks überwacht auf Knopfdruck den Energieverbrauch jedes Projekts zu jedem beliebigen Zeitpunkt während der Planungsphase, d. h. vom ersten Entwurf bis zu den Ausführungsplänen. Es ist auch möglich, die Energiedaten für weitere Analysen zu exportieren.
- » Planbar von Precast ermöglicht eine umfassende Planung der maßgeblichen Prozesse in den Fertigteilverwerken bis hin zur Baustellenlogistik.
- » Der Solibri Model Checker steigert die Qualität des gesamten Planungs- und Bauprozesses, um die Kosten zu senken und den Zeitaufwand zu vermindern. Die Software ist auch der Umwelt zuträglich, da sie bereits zu Beginn des Planungsprozesses und später während des eigentlichen Bauprozesses die erforderlichen Materialmengen exakt berechnet.

- » Graphisoft bietet mit EcoDesigner STAR eine integrierte Lösung zum Ermitteln der Energiebilanz eines Gebäudes. Architekten können somit eine verlässliche und dynamische Bewertung des Energiebedarfs des Gebäudemodells vornehmen, um das energetische Verhalten ihres Entwurfs zu optimieren. Darüber hinaus können sie die für den Energieausweis notwendigen Nachweise erstellen.

Soziales

Kooperationen mit Universitäten

Die Nemetschek Group hat ihre Wurzeln im Universitätsumfeld, wo ihre Software seit Jahrzehnten präsent ist. Kooperationen mit Universitäten sind deshalb fester Bestandteil der Konzernaktivitäten. Ziel des Unternehmens ist es, an allen maßgeblichen Universitäten in den Kernmärkten präsent zu sein und Studenten bereits frühzeitig darin zu unterrichten, wie Gebäude und Infrastrukturen anhand offener Standards nachhaltig geplant, gebaut und verwaltet werden können. Ein Effekt dieser frühzeitigen Ausbildung ist, dass die Kunden Zugang zu professionell geschulten Talenten erhalten. Derzeit werden diese Aktivitäten von den Marken dezentral gesteuert und gelenkt. Im Jahr 2017 beschloss die Nemetschek Group die Entwicklung grundlegender Standards für Kooperationen mit Universitäten für alle Marken sowie zusätzlicher Standards für die großen Marken. Diese Standards sollen zentral ausgewertet werden, wohingegen die Aktivitäten weiterhin dezentral gesteuert werden.

Im Berichtsjahr haben die meisten Marken eine Auswahl der folgenden Aktivitäten gemeldet:

- » Interaktion und Kooperation mit Universitäten und Industrieverbänden durch
 - eine Jobplattform für Kunden und Studenten,
 - „Tage der offenen Tür“,
 - Akademische Räte,
 - Stipendien oder Programme,
 - Kooperationen mit Universitäten und Studentenvereinigungen,
 - Schulung von Universitätsdozenten.
- » Bereitstellung von Softwarelizenzen für Studenten und Online-Schulungsmaterial für Studenten und Universitätsdozenten im Rahmen von „Campus-Programmen“.

Kundenzufriedenheit

Derzeit überwachen und bewerten die meisten Marken der Nemetschek Group die Kundenzufriedenheit im Hinblick auf Produkte und/oder Dienstleistungen dezentral. Um eine hohe Kundenzufriedenheit zu erzielen und die Lösungen exakt auf die Bedürfnisse der Kunden abzustimmen, entwickeln alle Marken der Gruppe ihre Produkte in enger Zusammenarbeit mit ihren Kunden. Bei Vectorworks zum Beispiel beruhen 70 % der neuen Funktionen eines jeden Produkt-Releases auf konkreten Kundenanforderungen.

Im Jahr 2017 beschloss die Nemetschek Group die Einführung bestimmter konzernweiter Leistungskennzahlen (KPI) zur Steigerung und Bewertung der Kundenzufriedenheit sowie zusätzlicher Standards für die großen Marken bis 2019. Diese Standards sollen bis Ende 2020 von den Marken umgesetzt werden.

Für das Berichtsjahr meldeten die Marken, die die Kundenzufriedenheit analysieren, hauptsächlich positive Bewertungen. Sie unternahmen 2017 unter anderem folgende Aktivitäten in diesem Zusammenhang:

- » Einholung von Kundenfeedback durch
 - Kunden-Workshops,
 - Kunden-Produktvorschauen,
 - direkte Kommunikation in Onlineforen,
 - Ermöglichung und Förderung von Produktvorschlägen über unterschiedliche Kommunikationskanäle,
 - Erörterungen von Produkt-Roadmaps,
 - Abstimmungen über Anforderungen,
 - Nutzung von Fallstatistiken.
- » Einbeziehung der Kunden in den Entwicklungsprozess mit
 - Tests in der Betaphase,
 - Verwendbarkeitstests,
 - gemeinsamen Entwicklungsprojekten.

3 Wirtschaftsbericht

3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Weltwirtschaft*

Die Weltwirtschaft befand sich im Jahr 2017 im Aufschwung. Einen wesentlichen Beitrag hierzu leisteten die Vereinigten Staaten von Amerika, wo sich der konjunkturelle Aufschwung merklich beschleunigte. Auch der Euroraum befand sich 2017 in einer robusten Aufwärtsbewegung. Geringere Wachstumsraten verzeichnete hingegen Großbritannien, wohl auch aufgrund der Unsicherheiten infolge des Brexit-Votums. Ein unvermindert hohes Wachstum erreichte China, das auch 2017 den größten Beitrag zum globalen Wachstum leistete.

Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ging in seinem aktuellen Gutachten für das Jahr 2017 von einem Wachstum des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 3,2 % aus (Vorjahr: 2,6 %).

Euroraum

Der wirtschaftliche Aufschwung im Euroraum hat sich weiter stabilisiert. Auch die bisher schwächeren Euroländer konnten 2017 mehrheitlich am Wirtschaftsaufschwung partizipieren.

Als größten Wachstumstreiber weist der Sachverständigenrat die Konsumausgaben aus. Zudem befanden sich die Investitionen auf einem unvermindert hohen Niveau, auch die Exporte entwickelten sich nach einer schwächeren Phase 2016 wieder positiv. Neben der allgemein positiven Entwicklung der Weltwirtschaft und der nach wie vor expansiven Geld- und Fiskalpolitik trugen insbesondere auch Strukturreformen sowie verringerte politische Risiken zur hohen Wachstumsdynamik im Euroraum bei. Der Sachverständigenrat erwartete zuletzt für das Jahr 2017 einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von 2,3 % (Vorjahr: 1,8 %).

USA

Die USA konnten ihren Aufschwung im Jahr 2017 fortsetzen. Die Arbeitslosenquote fiel mit 4,2 % auf den niedrigsten Wert seit 2001. Die verbesserte Verfassung des Arbeitsmarktes und damit leicht steigende Einkommen sowie deutlich gesteigerte Bruttoanlageinvestitionen der Unternehmen lieferten wichtige Wachstumsimpulse zum Wirtschaftswachstum. Die inzwischen wieder etwas straffere Geldpolitik der US-amerikanischen Zentralbank hatte bisher keine wesentlichen Auswirkungen auf die Wirtschaftsleistung. Während das BIP im Jahr 2016 um 1,5 % gesteigert werden konnte, wurde für das Jahr 2017 von einem Wirtschaftswachstum von 2,2 % ausgegangen.

Japan

Auch in Japan setzte sich die moderate Wachstumsdynamik fort, wesentlich getragen von den privaten Konsumausgaben als Folge der anhaltend guten Lage am Arbeitsmarkt. Die beständig starken Investitionen der Großunternehmen trugen ebenfalls positiv zum

Wirtschaftswachstum bei. Vor dem Hintergrund einer anhaltend niedrigen Inflationsrate setzte die Bank of Japan ihre expansive Geldpolitik unverändert fort. Für das Jahr 2017 wurde für Japan eine Zunahme der Wirtschaftsleistung um 1,6 % erwartet (Vorjahr: 1,0 %).

Schwellenländer

In den Schwellenländern hat sich das Wachstum insgesamt wieder leicht beschleunigt, wenngleich nicht alle Länder von dem positiven Gesamttrend profitieren konnten. China konnte mit einem prognostizierten Wirtschaftswachstum von 6,8 % im Jahr 2017 die Erwartungen der Marktexperten übertreffen. In Indien schwächte sich die Wachstumsdynamik mit einer BIP-Steigerung von 6,0 % hingegen etwas ab (Vorjahr: 7,8 %). Eine positive Entwicklung verzeichnete Brasilien, das 2017 auf einen Wachstumskurs zurückkehrte. Gestützt durch die Stabilisierung der Rohölpreise, zeichnete sich auch eine positive Trendwende bei der russischen Wirtschaft ab. Insgesamt wurde für die Schwellenländer mit einer Steigerung des BIP von 5,3 % gerechnet (Vorjahr: 4,7 %).

Branchensituation Bauwirtschaft**

Europa

Die europäische Bauwirtschaft verzeichnete 2017 die stärksten Zuwachsraten seit dem Jahr 2006. So war 2017 nicht nur das vierte Wachstumsjahr in Folge, auch konnten zum ersten Mal seit den frühen 1990er-Jahren alle 19 Mitgliedsländer des Euroconstruct-Netzwerks ihr Bauvolumen steigern. Die Branchenexperten von Euroconstruct erwarteten insgesamt eine Steigerung des Bauvolumens von 3,5 % (Vorjahr: 2,5 %). Wesentlicher Wachstumstreiber war dabei der Wohnungsbau, der mit einer Steigerungsrate von 4,7 % überproportional zulegen konnte. Spitzenreiter bei den Ländern war Ungarn mit einem erwarteten Wachstum von 26 %, das – wie die osteuropäischen Länder generell – die Talsohle 2016 überwinden konnte. Sehr hohe Zuwachsraten wurden zudem für Irland (14,6 %), Schweden (9,9 %) und Norwegen (6,8 %) prognostiziert. Die großen Volkswirtschaften Deutschland und Frankreich konnten ihren Wachstumskurs mit 2,6 % (Vorjahr: 2,5 %) bzw. 3,6 % (Vorjahr: 2,6 %) ebenfalls fortsetzen. Die Zuwachsraten in Großbritannien gingen, bedingt durch aus dem bevorstehenden Brexit resultierenden Unsicherheiten, zurück, wobei noch immer eine Steigerung des Bauvolumens um 2,7 % erwartet wurde (Vorjahr: 3,9 %).

Nordamerika

Die Expansion der US-amerikanischen Bauwirtschaft setzte sich 2017 insgesamt fort, allerdings mit deutlich geringerer Wachstumsdynamik. Für 2017 wurde eine Steigerung des Bauvolumens von 3,6 % (Vorjahr: 6,5 %) erwartet. Eine wesentliche Stütze stellte wie in den vorausgegangenen Jahren der Wohnungsbau dar. Dem gegenüber stand ein Investitionsstau im Infrastrukturbereich. Öffentliche Infrastrukturausgaben stehen seit einigen Jahren im Spannungsfeld zwischen politisch erforderlichen Budgetkürzungen und den aufgrund langjähriger Unterinvestitionen notwendigen Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen. Ein von der Trump-Regierung geplantes Infrastrukturpaket soll zur Modernisierung und damit zur Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit beitragen.

* Quellen: Jahresgutachten 2017/18 Sachverständigenrat; GTAI/Wirtschaftstrends.

Asien

Trotz der moderaten konjunkturellen Entwicklung und einer schrumpfenden Bevölkerung befindet sich das japanische Bauvolumen auf einem hohen Niveau. So machte der Bausektor in Japan 2017 etwas mehr als 10 % des Bruttoinlandsprodukts aus. Etwa ein Drittel davon entfällt auf den Infrastrukturbau des öffentlichen Sektors, der im Berichtsjahr erneut wachsen konnte. Laut den Branchenexperten von Germany Trade & Invest war dies nicht zuletzt auf das im Jahr 2016 verabschiedete Konjunkturpaket der japanischen Regierung zurückzuführen. Einen leichten Rückgang gab es hingegen beim privaten Wohnungsbau. Insgesamt erwartete das japanische RICE (Research Institute of Construction and Economy) einen moderaten Zuwachs des Bauvolumens um 1,8 % (Vorjahr: 3,2 %).

Schwellenländer

Die Entwicklung der Bauindustrie in den Schwellenländern zeigte 2017 ein gemischtes Bild.

In China setzte sich der Bauboom im Jahr 2017 fort. Treibende Kraft war ungeachtet der stark anziehenden Immobilienpreise der Wohnungsbau. Inzwischen steigt auch die Nachfrage nach Renovierungen und Umnutzungen von Gebäuden stark an. Einen weiteren Wachstumstreiber stellte der Tiefbau dar, der von den staatlichen Infrastrukturmaßnahmen speziell im Straßen- und Bahnbau profitieren konnte. Für beide Segmente werden für das Jahr 2017 zweistellige Zuwachsraten prognostiziert.

Indiens Baubranche ist stark geprägt durch die Urbanisierung. So besteht großer Nachholbedarf bei der Schaffung bezahlbaren Wohnraums. Eine positive Entwicklung verzeichnete der Tiefbausektor, insbesondere der Straßen- und der Eisenbahnbau schritten voran.

Nach drei Jahren Rezession gab es im brasilianischen Bausektor erste Anzeichen für eine Trendwende. Bei der anvisierten Umstrukturierung der Branche gewinnen ausländische Großkonzerne zunehmend an Bedeutung.

Positiv entwickelte sich die russische Baubranche, die 2017 ihre Krise hinter sich lassen konnte. So legte die Nachfrage nach Wohnraum zu. Investitionen flossen zudem in die Modernisierung und den Ausbau des Straßennetzes. Insgesamt rechneten die Branchenexperten der Ratingagentur der Bauwirtschaft (RASK) aber nur mit einem sehr verhaltenen Wachstum von 0,3 % für das Jahr 2017.

Industriespezifische Rahmenbedingungen**

Die konjunkturelle Entwicklung der Bauwirtschaft ist lediglich einer von mehreren Indikatoren für die Entwicklung der Märkte der Nemetschek Group. Mit etwas mehr als 1 % des Umsatzes sind die IT-Ausgaben in der Bauindustrie im Vergleich zu anderen Branchen nach wie vor unterdurchschnittlich. In diesem Bereich gibt es trotz eines Aufwärtstrends in den vergangenen Jahren noch deutliches Aufholpotenzial. So wird erwartet, dass die IT-Ausgaben in der Baubranche bis zum Jahr 2025 um durchschnittlich 17 % p. a. steigen werden. Dass dies von Planern und Bauunternehmen inzwischen auch erkannt wird, zeigt der vermehrte Einsatz digitaler Methoden im Büro und auf der Baustelle. Der digitale Wandel wird in der Baubranche wesentlich durch die Arbeitsmethode Building Information Modeling (BIM) bestimmt.

Der Einsatz der BIM-Methodik ist in den USA sowie in den skandinavischen Ländern, den Niederlanden und Großbritannien bereits weit verbreitet. Großbritannien hat mit dem Inkrafttreten des BIM-Level-2-Mandats 2016, dessen Anwendung bei öffentlichen Bauvorhaben verpflichtend vorgeschrieben ist, einen entscheidenden Schritt zur flächendeckenden Etablierung von BIM getan. Mit dem geplanten BIM-Level 3 ab 2020 soll in Großbritannien die modellbasierte Zusammenarbeit aller Disziplinen, die den Einsatz von Open BIM fordert, auf eine neue Stufe gestellt werden.

In der EU gibt es eine Richtlinie, die den Einsatz von computergestützten Methoden wie BIM bei der Vergabe von öffentlichen Bauaufträgen und Ausschreibungen empfiehlt. Inzwischen haben viele europäische Länder die Empfehlungen der EU in nationalen Initiativen umgesetzt oder planen dies in naher Zukunft. Zur Beschleunigung dieses Prozesses wurde 2016 die „EU BIM Task Group“ ins Leben gerufen, die Repräsentanten der größten öffentlichen Auftraggeber der EU-Mitgliedsstaaten vereint. Sie soll die nationalen Initiativen in einer gemeinsamen und aufeinander abgestimmten europäischen Vorgehensweise vereinen.

In Deutschland wird die Anwendung der BIM-Methodik durch den „Stufenplan Digitales Planen, Bauen und Betreiben“ vorangetrieben. Um die nötigen Qualitätsstandards zu definieren, werden seit 2015 in vom Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) geförderten BIM-Pilotprojekten Erfahrungen gesammelt und Kompetenzen gebündelt. Seit 2017 wird in einer erweiterten Pilotphase BIM in zahlreichen Verkehrsinfrastrukturprojekten eingesetzt. Ab 2020 soll BIM dann bei allen neu zu planenden Infrastrukturprojekten der öffentlichen Hand angewandt werden.

3.2 Geschäftsverlauf 2017 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse

Die Nemetschek Group hat im Jahr 2017 den Wachstumskurs aus den Vorjahren mit einem deutlich zweistelligen Umsatzwachstum und überproportionalen Ergebnisanstieg fortgesetzt. Die starke operative Unternehmensentwicklung ging einher mit dem Ausbau der weltweiten Präsenz, der Weiterentwicklung des Lösungsportfolios und der Gewinnung neuer Kunden. Die Nemetschek Group wird 2018 weiter verstärkt in begonnene strategische Projekte investieren, um das zukünftige zweistellige Wachstum sicherzustellen.

Neben zweistelligen organischen Zuwächsen wurde das Wachstum 2017 durch Akquisitionen noch einmal beschleunigt.

Akquisitionen

Zum 1. Januar 2017 hat die Nemetschek Group 100 % der Anteile an der **dRofus AS** mit Sitz in Oslo, Norwegen, übernommen. dRofus ist ein führender Anbieter von Planungs-, Datenverwaltungs- und Kollaborations-Tools basierend auf der integrierten Arbeitsweise BIM. Das Unternehmen bietet allen Prozessbeteiligten umfassende Unterstützung ihrer Workflows und Zugang zu Gebäudeinformationen über den gesamten Gebäudelebenszyklus hinweg, inklusive der Übergabe an das Facility-Management.

** Quellen: Euroconstruct Summary Report Munich, Nov. 2017; GTAI/Bauwirtschaft; 2018 FMI Overview; RICE: Quarterly Outlook of Construction and Macro Economy January 2018; Dodge Data & Analytics: Newsroom January 2018; EU BIM Task Group; „Stufenplan Digitales Planen und Bauen“ des BMVI; „IT Software & Services“ von Kepler Cheuvreux 11/2015.

Die dRofus AS wurde 2011 gegründet und verfügt über Tochtergesellschaften in den USA, Australien und Schweden, die als Vertriebs- und Support-Niederlassungen fungieren. Zum Kundenkreis von dRofus zählen öffentliche und private Bauherren, Planer, Bauingenieure und Generalunternehmer. Die Lösungen von dRofus haben sich bei Bauherren etabliert, um den Investitionsprozess bei neuen Gebäuden zu unterstützen, und eröffnen der Nemetschek Group den Zugang zu den Entscheidungsträgern in der AEC-Branche. Bereits heute nimmt dRofus eine führende Position bei Bauprozessen im Gesundheitswesen und bei Flughäfen ein. Die Software wird als reines Mietmodell angeboten, wobei nahezu 100 % der Kunden ihr Abonnement verlängern.

Der Kaufpreis für 100 % der Anteile betrug ca. 24,5 Mio. EUR (cash-/debt-free). Die Finanzierung des Kaufpreises erfolgte aus Eigenmitteln sowie der Nutzung von Kreditlinien.

Des Weiteren hat die Nemetschek Group zum 1. November 2017 das in Foothill Ranch, Kalifornien, USA, ansässige Unternehmen **RISA Tech, Inc.** übernommen.

RISA bietet eine der meistgenutzten Softwarelösungen für die Tragwerksplanung und Baustatik in den USA an, die bei Tragwerksstrukturen aus unterschiedlichen Materialien wie Stahl, Beton, Mauerwerk oder Holz zum Einsatz kommt. Mit rund 10.000 Anwendern hat RISA eine führende Marktstellung in den USA inne. Zu den Kunden zählen nahezu alle namhaften US-Ingenieurbüros. RISA ist für die Nemetschek Group eine perfekte strategische Ergänzung für die weltweite Expansion im Bereich der Statik-Softwarelösungen.

Der Kauf wurde in Form eines Asset-Deals abgewickelt. Der Kaufpreis betrug ca. 24,9 Mio. USD (cash-/debt-free). Die Finanzierung des Kaufpreises erfolgte aus Eigenmitteln sowie der Nutzung von Kreditlinien.

Kooperationen und Partnerschaften

Um die Marktpositionierung auszubauen und den vielfältigen Kundenanforderungen gerecht zu werden, setzt die Nemetschek Group auch auf Kooperationen und die Zusammenarbeit mit Partnern aus der Branche, die ihrerseits führende Lösungen in Spezialbereichen anbieten, oder mit wissenschaftlichen Einrichtungen. Partnerschaften bestehen sowohl innerhalb der Gruppe unter den Markengesellschaften als auch zwischen Markengesellschaften und externen Partnern.

Im Juli 2017 entwickelten die Hochschule Karlsruhe – Technik und Wirtschaft, die Vollack-Gruppe und Allplan gemeinsam einen Zertifikatsstudiengang Building Information Modeling (BIM), der im Oktober 2017 im hochschuleigenen Institut für Wissenschaftliche Weiterbildung startete. Die Seminarräume wurden mit aktueller Software von Allplan ausgestattet und ermöglichen eine praxisnahe Ausbildung.

Ebenfalls im Juli wurde die strategische Zusammenarbeit zwischen NEVARIS und initions, dem Anbieter des Transportmanagementsystems Opheo, vereinbart. Opheo dient unter anderem der Tourenplanung und bildet unterschiedliche Transportarten und Fahrzeugtypen der Baubranche ab. Damit ergänzt es das künftige NEVARIS-Warenwirtschaftssystem.

Im Dezember schloss Crem Solutions mit Audicon eine Softwarepartnerschaft. Dadurch steht Anwendern jetzt eine Schnittstelle zwischen der Software für Immobilienmanagement iX-Haus und der Audicon-Softwarelösung FinancialSolutions zur Verfügung. Damit können iX-Haus-Nutzer Monats-, Jahres-, Summen- und Konzernabschlüsse effizient, konsistent und zugleich einfach erstellen.

Bereits bestehende Partnerschaften wurden fortgeführt. Mehr Informationen dazu finden sich in den bereits veröffentlichten Geschäftsberichten der Nemetschek Group zu den Jahren 2015 und 2016.

3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage Nemetschek Konzern

Umsatzentwicklung

Die Nemetschek Group blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück, das erneut von einem zweistelligen Wachstum durch organische Zuwächse und Akquisitionen geprägt war.

Konsolidierungseffekte

Im Geschäftsjahr wurden zwei Unternehmen akquiriert: dRofus zum 1. Januar 2017 sowie RISA zum 1. November 2017. Nachdem SDS/2 (akquiriert zum 1. August 2016) im Jahr 2017 zum ersten Mal über volle 12 Monate konsolidiert wurde, zählt das Unternehmen im Berichtsjahr ebenfalls zu den anorganischen Gesellschaften. Die beiden Neuerwerbe sind dem Segment Planen zugeordnet, SDS/2 dem Segment Bauen. Desinvestitionen wurden im Geschäftsjahr 2017 nicht vorgenommen.

In allen vier **Quartalen** konnte der Umsatz gegenüber den entsprechenden Vorjahreszeiträumen gesteigert werden. Im ersten Quartal verzeichnete die Nemetschek Group ein äußerst starkes Wachstum. Die Umsätze stiegen um 24,0 % (währungsbereinigt: 22,3 %) auf 96,3 Mio. EUR (Vorjahr: 77,7 Mio. EUR). Das organische Wachstum kam auf hohe 18,3 % (währungsbereinigt: 16,8 %). Im zweiten Quartal stiegen die Umsätze um 16,5 % (währungsbereinigt: 15,6 %) auf 97,7 Mio. EUR (Vorjahr: 83,8 Mio. EUR). Das organische Wachstum in Q2/2017 lag bei 11,6 % (währungsbereinigt: 10,8 %). Mit einem Plus von 14,3 % (währungsbereinigt: 17,3 %) stieg der Umsatz im dritten Quartal auf 95,8 Mio. EUR (Vorjahr: 83,9 Mio. EUR), während das organische Wachstum auf 12,0 % (währungsbereinigt: 14,9 %) kam. Im vierten Quartal 2017 konnte erneut ein zweistelliges Wachstum von 15,1 % (währungsbereinigt: 19,4 %) von 91,9 Mio. EUR im Vorjahr auf 105,7 Mio. EUR erzielt werden. Das organische Wachstum kam auf 13,6 % (währungsbereinigt: 17,6 %).

UMSATZENTWICKLUNG UND UMSATZWACHSTUM

In Mio. EUR	GJ 2017	GJ 2016	Wachstum in %	Wachstum in % währungsbereinigt	Wachstum LFL* in %
Gesamtjahr	395,6	337,3	17,3 %	18,6 %	13,8 %
Q1	96,3	77,7	24,0 %	22,3 %	18,3 %
Q2	97,7	83,8	16,5 %	15,6 %	11,6 %
Q3	95,8	83,9	14,3 %	17,3 %	12,0 %
Q4	105,7	91,9	15,1 %	19,4 %	13,6 %

* LFL (Like for Like): Umsatzwachstum = organisches Umsatzwachstum.

Im Gesamtjahr 2017 erhöhte sich der Konzernumsatz deutlich auf 395,6 Mio. EUR, ein Anstieg zum Vorjahr (337,3 Mio. EUR) von 17,3 % (währungsbereinigt: 18,6 %). Neben einem starken organischen Wachstum von 13,8 % (währungsbereinigt: 15,0 %) ist das Plus auf die Neuerwerbe dRofus und RISA zurückzuführen sowie auf SDS/2. Der Umsatzbeitrag von dRofus betrug im Berichtsjahr 5,2 Mio. EUR, der von RISA 0,7 Mio. EUR und der von SDS/2 11,0 Mio. EUR.

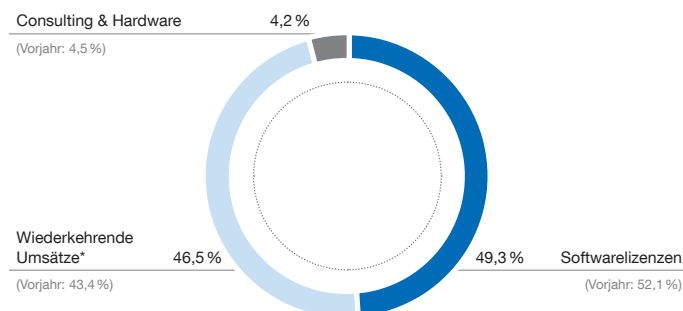
Umsatz nach Softwarelizenzen und wiederkehrenden Umsätzen

Zum hohen Umsatzwachstum im Jahr 2017 trugen Softwarelizenzen, aber vor allem auch wiederkehrende Umsätze bei. Die Erlöse mit Softwarelizenzen stiegen um 10,9 % (währungsbereinigt: 12,3 %) auf 195,0 Mio. EUR (Vorjahr: 175,8 Mio. EUR). Der Anteil der Softwarelizenzen am Gesamtumsatz sank auf 49,3 % (Vorjahr: 52,1 %).

Die wiederkehrenden Umsätze aus Software-Serviceverträgen und Mietmodellen erhöhten sich um 25,5 % (währungsbereinigt: 26,7 %) auf 183,9 Mio. EUR (Vorjahr: 146,5 Mio. EUR). Der Anteil am Gesamtumsatz stieg damit entsprechend von 43,4 % im Vorjahr auf 46,5 %.

Das prozentual zweistellige Wachstum in den beiden Bereichen sichert Nemetschek als Gruppe ein starkes nachhaltiges Wachstum.

UMSATZ NACH ERLÖSART IN %



* Softwareservices, Mietmodelle (Subscription, Software-as-a-Service).

Internationalisierung

Die Nemetschek Group vertritt ihre Softwarelösungen weltweit an 67 Standorten. In den vergangenen Jahren hat sie kontinuierlich ihre Marktposition außerhalb der Kernmärkte (DACH-Region) gestärkt, vor allem in den USA. Die geografische Ausweitung der Geschäftstätigkeit ermöglicht zum einen die Wahrnehmung zusätzlicher regionaler Wachstumschancen und führt zum anderen zu einer besseren Risikoverteilung.

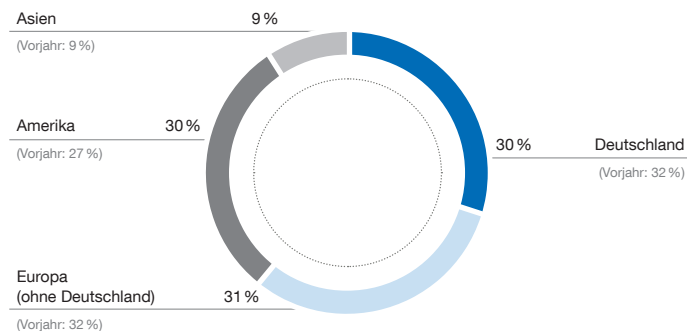
Neben der DACH-Region stehen auch andere europäische Märkte im Fokus, darunter Frankreich, Großbritannien und Skandinavien. Außerhalb von Europa richtet sich das Interesse vor allem auf die USA sowie auf den asiatischen Raum, insbesondere Japan.

In allen Fokusregionen konnte die Nemetschek Group im Jahr 2017 ihre Marktposition festigen oder ausweiten. Auch im Heimatmarkt Deutschland wurde ein prozentual zweistelliges Wachstum von 11,6 % realisiert. Das Wachstum in den USA betrug 31,1 %.

Durch die starke Expansion, die Nemetschek in den vergangenen Jahren und auch 2017 in Übersee erzielte, sind die USA mit einem Umsatzanteil von rund 30 % mittlerweile neben Deutschland der größte Absatzmarkt des Konzerns. In Europa wurde das stärkste Wachstum in Skandinavien erzielt, nicht zuletzt durch den dort bereits weit verbreiteten Einsatz der BIM-Methodik. Die Präsenz in Skandinavien wurde durch die Akquisition der dRofus mit Sitz in Norwegen nochmals verstärkt. Die US-Tochter Bluebeam hat bereits seit Mitte 2015 ihre Europazentrale in Schweden, um die skandinavischen Länder intensiver zu bearbeiten. Auch in anderen europäischen Ländern wie Frankreich, die noch vor ein paar Jahren unter der Wirtschaftskrise zu leiden hatten, zogen die Wachstumsraten weiter an. Insgesamt steuerten die europäischen Märkte außerhalb Deutschlands 31 % zum Konzernumsatz bei.

In Asien wurden vergangenes Jahr rund 9 % der Gruppenumsätze erzielt. In Deutschland stiegen die Umsätze um 11,6 % auf 119,2 Mio. EUR (Vorjahr: 106,7 Mio. EUR). In den ausländischen Märkten erhöhten sich die Erlöse deutlich um 19,9 % auf 276,4 Mio. EUR (Vorjahr: 230,5 Mio. EUR). Der Anteil der im Ausland generierten Umsätze erhöhte sich zum Gesamtumsatz strategiekonform auf 69,9 % (Vorjahr: 68,4 %).

UMSATZVERTEILUNG NACH REGIONEN IN %



Entwicklung der Segmente

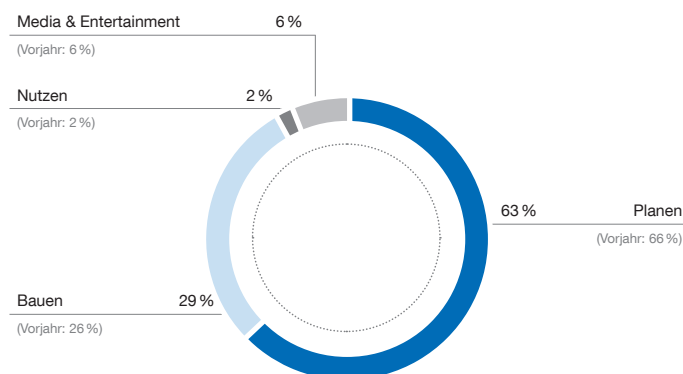
Das Segment **Planen** konnte im Geschäftsjahr 2017 erneut ein zweistelliges Umsatzwachstum verzeichnen. Die Umsätze stiegen um 12,8 % (währungsbereinigt: 13,8 %) von 220,9 Mio. EUR auf 249,2 Mio. EUR. Das organische Wachstum lag bei 10,1 %. Das Segment Planen machte 63,0 % der Gruppenumsätze aus (Vorjahr: 65,5 %). Das EBITDA stieg ebenfalls deutlich um 11,1 % (währungsbereinigt: 14,1 %) auf 70,3 Mio. EUR (Vorjahr: 63,2 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge blieb mit 28,2 % nahezu auf dem hohen Niveau des Vorjahres (28,6 %).

Das Segment **Bauen** blieb weiterhin das Segment mit dem stärksten Umsatzwachstum. Die Umsatzerlöse erhöhten sich um 31,0 % (währungsbereinigt: 33,1 %) auf 114,6 Mio. EUR (Vorjahr: 87,5 Mio. EUR). Auch das organische Wachstum, das insbesondere durch die US-Marke Bluebeam Software und Solibri getrieben wurde, lag mit 25,1 % auf sehr hohem Niveau. Das EBITDA konnte mehr als verdoppelt werden und stieg von 12,8 Mio. EUR auf 26,6 Mio. EUR. Die EBITDA-Marge stieg entsprechend deutlich von 14,7 % im Vorjahr auf 23,2 %. Aufgrund des überproportionalen Wachstums des Segments stieg der Anteil des Segments Bauen am Konzernumsatz im Berichtsjahr auf 29,0 % (Vorjahr: 25,9 %).

Im Segment **Nutzen** stiegen die Umsätze gegenüber dem Vorjahr um 13,8 % auf 8,1 Mio. EUR (Vorjahr: 7,1 Mio. EUR). In diesem Segment kam es aufgrund der Fokussierung auf deutschsprachige Länder zu keinem Währungseffekt. Das EBITDA konnte überproportional zum Umsatz um 17,2 % auf 1,9 Mio. EUR erhöht werden (Vorjahr: 1,6 Mio. EUR). Entsprechend stieg die EBITDA-Marge auf 23,4 % (Vorjahr: 22,7 %). Das Segment Nutzen steuerte 2,0 % zum Konzernumsatz bei.

Das Segment **Media & Entertainment** steigerte im Geschäftsjahr 2017 den Umsatz um 8,9 % (währungsbereinigt: 10,9 %) auf 23,8 Mio. EUR (Vorjahr: 21,8 Mio. EUR). Das EBITDA erhöhte sich leicht überproportional zum Umsatz um 9,5 % (währungsbereinigt: 12,7 %) auf 9,2 Mio. EUR (Vorjahr: 8,4 Mio. EUR), sodass die EBITDA-Marge nochmals auf 38,8 % leicht zulegen konnte (Vorjahr: 38,6 %).

UMSATZ NACH SEGMENTEN IN %



QUARTALSBERICHTUNG: UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG

In Mio. EUR	Q1	Wachstum in %	Q2	Wachstum in %	Q3	Wachstum in %	Q4	Wachstum in %
Konzern								
Umsatz	96,3	24,0 %	97,7	16,5 %	95,8	14,3 %	105,7	15,1 %
EBITDA	26,3	25,5 %	25,3	3,1 %	24,8	18,1 %	31,5	47,2 %
EBITDA-Marge	27,4 %	–	25,9 %	–	25,9 %	–	29,8 %	–
Planen								
Umsatz	60,7	18,0 %	60,2	8,6 %	61,0	10,0 %	67,3	14,9 %
EBITDA	17,2	27,7 %	15,9	0,9 %	17,4	5,2 %	19,8	13,2 %
EBITDA-Marge	28,3 %	–	26,5 %	–	28,5 %	–	29,4 %	–
Bauen								
Umsatz	27,9	42,9 %	29,2	40,4 %	27,5	27,0 %	30,0	17,5 %
EBITDA	6,3	26,0 %	6,5	58,1 %	5,6	126,7 %	8,3	552,0 %
EBITDA-Marge	22,6 %	–	22,3 %	–	20,2 %	–	27,6 %	–
Nutzen								
Umsatz	1,8	20,3 %	2,0	15,0 %	2,1	18,0 %	2,2	4,8 %
EBITDA	0,3	24,8 %	0,4	20,0 %	0,5	23,0 %	0,7	9,7 %
EBITDA-Marge	14,2 %	–	21,7 %	–	23,8 %	–	32,1 %	–
Media & Entertainment								
Umsatz	5,9	13,2 %	6,4	7,3 %	5,3	5,6 %	6,3	9,7 %
EBITDA	2,6	11,9 %	2,5	1,8 %	1,4	–16,0 %	2,8	36,4 %
EBITDA-Marge	44,6 %	–	38,8 %	–	25,9 %	–	44,3 %	–

JAHRESBERICHTUNG: UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG

In Mio. EUR	GJ 2017	GJ 2016	Wachstum in % zum Vorjahr	Wachstum in % währungsbereinigt	Wachstum LFL* in %
Konzern					
Umsatz	395,6	337,3	17,3 %	18,6 %	13,8 %
EBITDA	108,0	88,0	22,7 %	25,7 %	22,6 %
EBITDA-Marge	27,3 %	26,1 %	–	–	–
Planen					
Umsatz	249,2	220,9	12,8 %	13,8 %	10,1 %
EBITDA	70,3	63,2	11,1 %	14,1 %	9,9 %
EBITDA-Marge	28,2 %	28,6 %	–	–	–
Bauen					
Umsatz	114,6	87,5	31,0 %	33,1 %	25,1 %
EBITDA	26,6	12,8	107,6 %	111,6 %	108,7 %
EBITDA-Marge	23,2 %	14,7 %	–	–	–
Nutzen					
Umsatz	8,1	7,1	13,8 %	–	–
EBITDA	1,9	1,6	17,2 %	–	–
EBITDA-Marge	23,4 %	22,7 %	–	–	–
Media & Entertainment					
Umsatz	23,8	21,8	8,9 %	10,9 %	–
EBITDA	9,2	8,4	9,5 %	12,7 %	–
EBITDA-Marge	38,8 %	38,6 %	–	–	–

* LFL (Like for Like): Umsatzwachstum = organisches Umsatzwachstum.

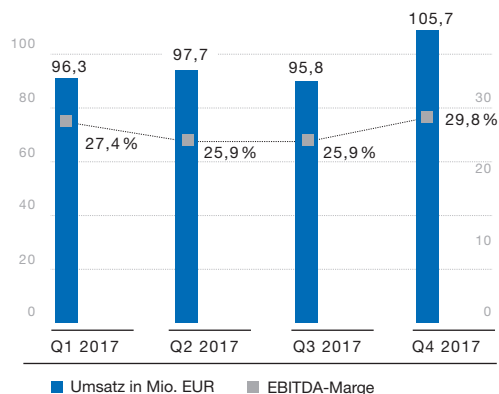
3.4 Ertragslage

Ergebnisentwicklung

Deutlich überproportional zum Umsatz wuchs 2017 das operative **Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)**. Mit einem Plus von 22,7 % (währungsbereinigt: +25,7 %) stieg es von 88,0 Mio. EUR im Vorjahr auf 108,0 Mio. EUR und lag damit oberhalb des Prognosekorridors von 100 Mio. EUR bis 103 Mio. EUR. Organisch stieg das EBITDA um 22,6 % (währungsbereinigt: 25,1 %). Die EBITDA-Marge nahm konzernweit um 1,2 Prozentpunkte auf 27,3 % zu.

Im vierten Quartal verzeichnete Nemetschek ein außergewöhnlich starkes EBITDA-Wachstum von 47,2 % (währungsbereinigt: +53,4 %) auf 31,5 Mio. EUR (Q4 2016: 21,4 Mio. EUR). Dieses war allerdings auch von Stichtageffekten bei laufenden Investitionen geprägt, die teilweise erst im neuen Geschäftsjahr wirksam werden. Die Nemetschek Group wird 2018 verstärkt in begonnene strategische Projekte investieren, die weiterhin ein prozentual zweistelliges Wachstum gewährleisten dürften.

QUARTALENTWICKLUNG VON UMSATZ UND EBITDA-MARGE



Der Anstieg der EBITDA-Marge resultierte aus einer im Vergleich zur Umsatzsteigerung unterproportionalen Kostenentwicklung. Die betrieblichen Aufwendungen vor Abschreibungen nahmen um 14,1 % auf 292,4 Mio. EUR zu (Vorjahr: 256,3 Mio. EUR), vor allem aufgrund höherer Personalaufwendungen und höherer sonstiger betrieblicher Aufwendungen.

Die Personalaufwendungen legten, im Wesentlichen aufgrund der im Durchschnitt um 12,9 % höheren Beschäftigtenzahl, um 14,2 % auf 172,6 Mio. EUR (Vorjahr: 151,2 Mio. EUR) zu. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen um 13,6 % auf 106,9 Mio. EUR (2016: 94,1 Mio. EUR), vornehmlich infolge des dynamischen Wachstums im operativen Geschäft der Nemetschek Group und der damit einhergehenden Investitionen in Personal und Infrastruktur.

Währungskurseffekte aus Fremdwährungstransaktionen in Höhe von –1,4 Mio. EUR (Vorjahr: –0,3 Mio. EUR) wirkten sich negativ auf die Ertragslage aus. Dieser Währungseffekt ist in den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen enthalten.

Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen erhöhten sich aufgrund von gestiegenen Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation (PPA-Abschreibungen) sowie höheren Investitionen in das Anlagevermögen von 18,3 Mio. EUR auf 21,6 Mio. EUR. Die Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation stiegen 2017 auf 13,5 Mio. EUR (Vorjahr: 11,1 Mio. EUR), bedingt durch die 2017 getätigten Akquisitionen von dRofus (1. Januar 2017) und RISA (1. November 2017), aber auch durch die im Jahr 2016 erworbene SDS/2.

Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) verbesserte sich 2017 auf 86,4 Mio. EUR und lag damit um 24,1 % über dem Vorjahreswert (69,7 Mio. EUR).

Das Finanzergebnis im Geschäftsjahr war im Wesentlichen geprägt durch die ertragswirksame Auflösung der bedingten Kaufpreisverpflichtung (Earn-out-Verbindlichkeit) in Höhe von 7,6 Mio. EUR aus der Ende 2015 erfolgten Akquisition der Solibri Gruppe. Die im Kaufvertrag vereinbarte Zielgröße für die Kennzahl „fakturierte Erlöse“ für das Geschäftsjahr 2017 wurde nicht erreicht.

Des Weiteren trug die erstmalige Einbeziehung der Nemetschek OOD in Bulgarien als assoziierten Unternehmens in den Konzernabschluss mit 0,9 Mio. EUR positiv zum Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen bei. Im Berichtsjahr ergaben sich zudem Zinsaufwendungen in Höhe von 1,0 Mio. EUR (Vorjahr: 1,0 Mio. EUR). Insgesamt belief sich das Finanzergebnis auf 8,0 Mio. EUR (Vorjahr: –0,5 Mio. EUR).

Die Konzernsteuerquote lag mit 18,6 % deutlich unter dem Niveau des Vorjahres (29,4 %). Ursächlich hierfür waren im Wesentlichen die Auswirkungen der 2017 in Kraft getretenen US-Unternehmenssteuerreform sowie die Auflösung von latenten Steuerrückstellungen für unrealisierte Währungsgewinne aus konzerninternen Darlehen. Aufgrund der Wertentwicklung des Euros zum US-Dollar reduzierten sich diese Währungsgewinne deutlich, sodass die in den Vorjahren dafür gebildete latente Steuerrückstellung in Höhe von 1,7 Mio. EUR aufgelöst werden konnte. Die US-Steuerreform wirkte sich mit 2,9 Mio. EUR positiv auf das Steuerergebnis aus, im Wesentlichen aufgrund der mit dem neuen Steuersatz zu bewertenden passiven latenten Steuern aus den Akquisitionen der Vorjahre.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag reduzierten sich durch die vorstehend beschriebenen Effekte von 20,3 Mio. EUR auf 17,6 Mio. EUR.

Das Periodenergebnis (Konzernergebnis nach Steuern) verbesserte sich als Folge der sehr guten operativen Entwicklung und der genannten Effekte im Finanz- und Steuerergebnis um 57,3 % auf 76,8 Mio. EUR (Vorjahr: 48,9 Mio. EUR). Der Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) nahm um 59,1 % auf 74,7 Mio. EUR zu (Vorjahr: 46,9 Mio. EUR). Das Ergebnis je Aktie betrug 1,94 EUR (Vorjahr: 1,22 EUR), ein Anstieg von 59,1 %. Bereinigt um die Sondereffekte aus der Auflösung der Earn-out-Verbindlichkeit und im Steuerergebnis, errechnet sich ein Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) von 62,4 Mio. EUR, was einem Anstieg von 33,0 % entspricht. Das bereinigte EPS beträgt dementsprechend 1,62 EUR.

Bereinigt um PPA-Abschreibungen, lag der Jahresüberschuss bei 85,2 Mio. EUR (Vorjahr: 55,1 Mio. EUR) und stieg damit um 54,6 %. Daraus errechnet sich ein Ergebnis je Aktie von 2,21 EUR (Vorjahr: 1,43 EUR).

KONZERNKENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

In Mio. EUR	GJ 2017	GJ 2016	Wachstum in %
Umsatz	395,6	337,3	+17,3 %
EBITDA	108,0	88,0	+22,7 %
EBITDA-Marge	27,3 %	26,1 %	
EBIT	86,4	69,7	+24,1 %
EBIT-Marge	21,9 %	20,7 %	
Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens)	74,7	46,9	+59,1 %
Ergebnis je Aktie in EUR	1,94	1,22	+59,1 %
Bereinigter Jahresüberschuss um Sondereffekte: – im Finanzergebnis durch Earn-out-Verbindlichkeit von 7,6 Mio. EUR – im Steuerergebnis durch US-Steuerreform und Auflösung latenter Steuerrückstellungen (4,6 Mio. EUR)	62,4	46,9	+33,0 %
Bereinigtes Ergebnis je Aktie	1,62	1,22	+33,0 %
Bereinigter Jahresüberschuss vor Abschreibungen aus PPA	85,2	55,1	+54,6 %
Bereinigtes Ergebnis je Aktie vor Abschreibungen aus PPA in EUR	2,21	1,43	+54,6 %

3.5 Kapitalkostenbestimmung

Wie in den Vorjahren ermittelte die Nemetschek Group im Rahmen des Wertminderungstests für den Geschäfts- und Firmenwert ihre Kapitalkosten (WACC = Weighted Average Cost of Capital) für jede Einheit, die Zahlungsmittel generiert. Der risikofreie Zinssatz wird unter Anwendung der Svensson-Methode ermittelt und lag zum 31. Dezember 2017 bei 1,25 % (Vorjahr: 1,00 %).

Die Marktrisikoprämie wurde unverändert zum Vorjahr mit 7,00 % angesetzt. Darüber hinaus wurden, sofern notwendig, Länderrisikoprämien berücksichtigt. Es ergeben sich damit Kapitalkostensätze vor Steuern in einer Bandbreite von 11,10 % bis 13,24 %.

3.6 Finanzlage**Grundzüge und Ziele des Finanzmanagements**

Das vorrangige Ziel des Finanzmanagements ist es, die finanzielle Stabilität und Flexibilität sowie die Liquidität der Nemetschek Group zu sichern. Dies wird durch ein ausgewogenes Verhältnis von Eigen- zu Fremdkapital erreicht. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten verringerten sich im Konzern zum 31. Dezember 2017 auf 79,9 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 95,8 Mio. EUR), im Wesentlichen bedingt durch die planmäßige Tilgung der bestehenden Darlehen in Höhe von 26,0 Mio. EUR. Die Bilanzstruktur gewann mit einer Eigenkapitalquote von 49,5 % (Vorjahr: 44,4 %) weiter an Solidität.

Liquiditätsanalyse

Zum 31. Dezember 2017 verfügte die Nemetschek Group über liquide Mittel in Höhe von 104,0 Mio. EUR, ein Rückgang um 7,6 % gegenüber dem Vorjahreswert (112,5 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anteil von 2,70 EUR (Vorjahr: 2,92 EUR) pro dividendenberechtigter Aktie. Trotz der bestehenden Tilgungsverpflichtungen aus Akquisitionsdarlehen von 26,0 Mio. EUR und der 2017 erfolgten Dividendenausschüttung in Höhe von 25,0 Mio. EUR besitzt die Nemetschek Group damit genügend Liquiditätsreserven, um weitere

organische und anorganische Wachstumsprojekte zu realisieren. Der Vorstand verfolgt dabei eine nachhaltige Dividendenpolitik, die unverändert eine Ausschüttung von 25 % bis 30 % des operativen Cashflows an die Aktionäre vorsieht.

Bei der Anlage der überschüssigen Liquidität steht grundsätzlich die kurzfristige, risikolose Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung, um im Falle möglicher Akquisitionen schnell auf vorhandene Mittel zurückgreifen zu können.

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2017 bestanden Euro-Kreditverbindlichkeiten in Höhe von 79,8 Mio. EUR aufgrund von Unternehmenserwerben. Die Verzinsung für die Darlehen liegt zwischen 0,72 % p. a. und 1,03 % p. a. Die Nettoliquidität des Konzerns zum Stichtag 31. Dezember stieg damit auf 24,0 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 16,3 Mio. EUR).

Zur Sicherstellung eines effizienten Cash- und Liquiditätsmanagements nimmt die Nemetschek SE als Mutterunternehmen ein Cash-Pooling mit ausgewählten Tochtergesellschaften vor. Weitere liquide Mittel fließen der obersten Konzerngesellschaft über die jährlichen Ausschüttungen der Tochtergesellschaften zu.

Entwicklung des Cashflows

Der Perioden-Cashflow des Konzerns legte 2017 um 25,1 % auf 108,5 Mio. EUR zu (Vorjahr: 86,8 Mio. EUR), im Wesentlichen bedingt durch das höhere Jahresergebnis vor Steuern.

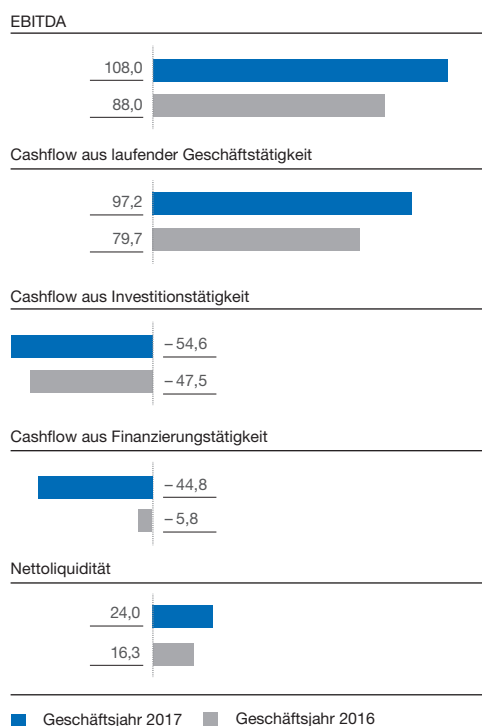
Der operative Cashflow konnte 2017 um 22,3 % auf 97,4 Mio. EUR (2016: 79,7 Mio. EUR) gesteigert werden. Die Entwicklung des operativen Cashflows war vornehmlich geprägt durch die oben erläuterten Effekte beim Perioden-Cashflow sowie ein anhaltend hohes Wachstum bei den Software-Serviceverträgen mit den entsprechenden wiederkehrenden Umsätzen. Gegenläufig wirkte sich im operativen Cashflow die wachstumsbedingte Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus. Des Weiteren erhöhten sich die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten und die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte durch das ausgeweitete Geschäftsvolumen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug –54,6 Mio. EUR (Vorjahr: –47,5 Mio. EUR). Während im Vorjahr im Wesentlichen der Erwerb der SDS/2 in Höhe von 40,4 Mio. EUR abzüglich erworbener Finanzmittel enthalten gewesen war, waren die wesentlichen Positionen im Geschäftsjahr 2017 die Auszahlungen in Höhe von 24,5 Mio. EUR für den Erwerb von dRofus und in Höhe von 20,5 Mio. EUR für den Erwerb des Geschäftsbetriebs der RISA Tech, Inc. sowie Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in das Anlagevermögen in Höhe von 8,8 Mio. EUR (Vorjahr: 7,4 Mio. EUR).

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag bei –44,8 Mio. EUR (Vorjahr: –5,5 Mio. EUR). Im Wesentlichen spiegelt sich hier die Aufnahme eines kurzfristigen Terminkredits in Höhe von 10,0 Mio. EUR für die Finanzierung des Erwerbs des Geschäftsbetriebs von RISA Tech, Inc. wider. Des Weiteren wirkten sich die Dividendenausschüttung (25,0 Mio. EUR), die Tilgung von aufgenommenen Darlehen (26,0 Mio. EUR) sowie die Ausschüttungen an Gesellschaftern mit Minderheitenanteilen (2,7 Mio. EUR) aus.

Der Finanzmittelfonds betrug zum Jahresende 104,0 Mio. EUR (Jahresbeginn: 112,5 Mio. EUR).

CASHFLOW-BETRACHTUNG IN MIO. EUR



Steuerung von Liquiditätsrisiken

Liquiditätsrisiken entstehen durch die Möglichkeit, dass Kunden nicht in der Lage sind, etwaige Verpflichtungen gegenüber der Nemetschek Group im Rahmen der normalen Handelsbedingungen zu erfüllen. Zur Steuerung dieses Risikos nimmt das Unternehmen periodisch eine Einschätzung der Zahlungsfähigkeit seiner Kunden vor.

Die hohe Kreditwürdigkeit der Nemetschek Group erlaubt die Beschaffung von weiteren liquiden Mitteln in ausreichendem Maße. Darüber hinaus bestanden zum 31. Dezember 2017 noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 26,5 Mio. EUR. Nemetschek überwacht laufend das Risiko eines Liquiditätsengpases mittels monatlicher Liquiditätsplanungen. Hierbei werden die Laufzeiten der finanziellen Vermögenswerte (Forderungen, Festgeldanlagen etc.) sowie erwartete Cashflows aus der Geschäftstätigkeit berücksichtigt. Das Ziel ist es, den kontinuierlichen Finanzmittelbedarf kontinuierlich zu decken und zugleich Flexibilität in der Finanzierung zu wahren.

Investitionsanalyse

Um im AEC-Markt eine führende Marktposition zu sichern und kontinuierlich neue Anwendungsbereiche zu erschließen und auszubauen, sind sowohl Investitionen in Kapazitätserweiterungen als auch Ersatz- und Rationalisierungsmaßnahmen erforderlich. Die Finanzierung dieser Investitionen erfolgt aus dem operativen Cashflow. Die Dividendenausschüttung bemisst sich ebenfalls am operativen Cashflow.

Insgesamt investierte die Nemetschek Group im Berichtsjahr 8,8 Mio. EUR (Vorjahr: 7,4 Mio. EUR) in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Das Segment Planen investierte 6,9 Mio. EUR (Vorjahr: 4,5 Mio. EUR) in das Anlagevermögen, gefolgt vom Segment Bauen mit 1,4 Mio. EUR (Vorjahr: 1,7 Mio. EUR) und Media & Entertainment mit 0,3 Mio. EUR (Vorjahr: 1,0 Mio. EUR). Im Segment Nutzen lagen die Investitionen nahezu unverändert bei 0,1 Mio. EUR (Vorjahr: 0,07 Mio. EUR).

Die Abschreibungen auf selbst geschaffene Vermögenswerte beliefen sich im Jahr 2017 auf 1,1 Mio. EUR (Vorjahr: 1,1 Mio. EUR).

3.7 Vermögenslage

Auf der Aktivseite verringerten sich die kurzfristigen Vermögenswerte von 167,9 Mio. EUR um 5,3 % auf 159,1 Mio. EUR per 31. Dezember 2017. Ursächlich waren im Wesentlichen die um 8,5 Mio. EUR gesunkenen liquiden Mittel, da die im Berichtsjahr getätigten Investitionen vornehmlich mit Eigenmitteln finanziert wurden. Dagegen erhöhten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 5,7 % auf 41,0 Mio. EUR, zum einen aufgrund des anhaltenden organischen Wachstums der Nemetschek Group, zum anderen als Folge der Akquisitionen der dRofus Gruppe und der RISA Tech, Inc. (1,3 Mio. EUR).

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen insgesamt um 14,9 Mio. EUR auf 301,7 Mio. EUR. Dabei nahm der Geschäfts- oder Firmenwert durch die Akquisition von dRofus und RISA von 177,2 Mio. EUR auf 192,7 Mio. EUR zu. Der leichte Anstieg des Sachanlagevermögens von 14,3 Mio. EUR auf 14,9 Mio. EUR resultierte aus den getätigten Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen. Die Anteile an assoziierten Unternehmen erhöhten sich aufgrund des auf Nemetschek entfallenden Ergebnisses der DocuWare Gruppe sowie der erstmaligen Einbeziehung der Nemetschek OOD als assoziierten Unternehmens auf 3,6 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 2,5 Mio. EUR).

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 13,4 % auf 165,7 Mio. EUR (31. Dezember 2016: 146,1 Mio. EUR). Diese Position enthält unter anderem Schulden aus Lieferungen und Leistungen sowie Rückstellungen und abgegrenzte Schulden, die innerhalb eines Jahres fällig und aus dem laufenden operativen Cashflow gedeckt sind. Die Position „Kurzfristige Darlehen“ beinhaltet mit 26,0 Mio. EUR den in den kommenden 12 Monaten fälligen Rückzahlungsbetrag der langfristigen Bankdarlehen sowie einen kurzfristigen Terminkredit von 10,0 Mio. EUR.

Die Bilanzsumme zum 31. Dezember 2017 stieg auf 460,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 454,7 Mio. EUR).

Die Schulden aus Lieferungen und Leistungen stiegen leicht um 3,4 % auf 8,2 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 7,9 Mio. EUR). Der Anstieg der Rückstellungen auf 35,5 Mio. EUR (Vorjahr: 32,8 Mio. EUR) sowie der Umsatzabgrenzungen auf 68,1 Mio. EUR (Vorjahr: 55,3 Mio. EUR) ist ebenfalls auf das ausgeweitete Geschäftsvolumen zurückzuführen. Die sonstigen kurzfristigen Schulden gingen, im Wesentlichen aufgrund der Zahlung der Earn-out-Verbindlichkeit aus der Bluebeam Akquisition in Höhe von 5,1 Mio. EUR, zurück.

Die langfristigen Schulden reduzierten sich vornehmlich aufgrund der planmäßigen Tilgung der Bankdarlehen. Die passiven latenten Steuern verringerten sich deutlich auf 13,5 Mio. EUR (31. Dezember 2016: 20,6 Mio. EUR). Der Rückgang resultierte sowohl aus den planmäßigen Auflösungen infolge der Abschreibungen auf die aufgedeckten stillen Reserven als auch aus der Anwendung der US-Unternehmenssteuerreform auf die passiven latenten Steuern. Die sonstigen langfristigen finanziellen Verpflichtungen gingen von 9,7 Mio. EUR auf 1,7 Mio. EUR zurück, im Wesentlichen bedingt durch die Auflösung der nachträglichen Kaufpreisverpflichtungen aus der Akquisition von Solibri in Höhe von 7,6 Mio. EUR. Zum 31. Dezember 2017 war in dieser Position noch die nachträgliche Kaufpreisverpflichtung aus dem Erwerb der SDS/2 in Höhe von 1,7 Mio. EUR enthalten.

Die Eigenkapitalquote verbesserte sich zum Ende des Jahres auf sehr solide 49,5 % (Vorjahresstichtag: 44,4 %). Die kurzfristige Fremdkapitalquote lag bei 36,0 % der Bilanzsumme (Vorjahr: 32,2 %) und die langfristige Fremdkapitalquote bei 14,6 % (Vorjahr: 23,4 %).

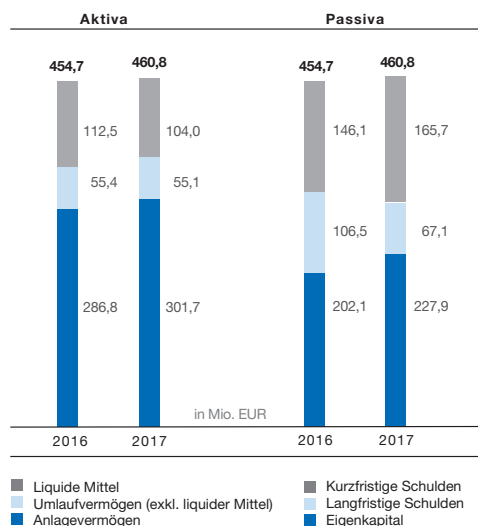
Im Geschäftsjahr 2017 wirkten sich Währungsveränderungen durch die Umrechnung von Fremdwährungsabschlüssen im Konzernabschluss mit 23,1 Mio. EUR negativ auf die im Eigenkapital erfassten Umrechnungseffekte aus.

KENNZAHLEN DER BILANZ

In Mio. EUR	GJ 2017	GJ 2016	Wachstum in %
Liquide Mittel	104,0	112,5	-7,6 %
Geschäfts- oder Firmenwert	192,7	177,2	+8,8 %
Eigenkapital	227,9	202,1	+12,8 %
Bilanzsumme	460,8	454,7	+1,3 %
Eigenkapitalquote in %	49,5 %	44,4 %	

Bilanzkennzahlen zu den Segmenten sind dem Anhang zu entnehmen.

ÜBERSICHT DER BILANZ IN MIO. EUR



3.8 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage Nemetschek SE

Umsatzentwicklung und Ertragslage

Der Umsatz der Nemetschek SE im Berichtsjahr in Höhe von 4,0 Mio. EUR (Vorjahr: 2,7 Mio. EUR) resultierte im Wesentlichen aus Einnahmen aus der Lizenzierung der Dachmarke „A Nemetschek Company“.

Die sonstigen betrieblichen Erträge gingen von 5,6 Mio. EUR im Vorjahr auf 0,6 Mio. EUR zurück. Im Vorjahr waren hierin Sondereffekte aus einer Versicherungserstattung in Höhe von 1,9 Mio. EUR sowie eine Zuschreibung von Finanzanlagen in Höhe von 2,9 Mio. EUR enthalten. Die betrieblichen Aufwendungen von 11,8 Mio. EUR (Vorjahr: 9,9 Mio. EUR) beinhalten Personalkosten, Beratungskosten und an Tochtergesellschaften weiter verrechenbare sonstige betriebliche Aufwendungen.

Die Erträge aus Beteiligungen in Höhe von 35,7 Mio. EUR (Vorjahr: 29,6 Mio. EUR) betreffen Ausschüttungen der Tochtergesellschaften. Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen in Höhe von 24,8 Mio. EUR (Vorjahr: 21,2 Mio. EUR) resultierten aus den Gewinnabführungen der Allplan GmbH, Allplan Deutschland GmbH, Allplan Development Germany GmbH und der Frilo Software GmbH. Der Jahresüberschuss stieg auf 47,5 Mio. EUR (Vorjahr: 43,7 Mio. EUR).

Vermögenslage

Die Bilanz der Nemetschek SE ist beim Anlagevermögen im Wesentlichen durch die Finanzanlagen in Höhe von 355,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 323,8 Mio. EUR) geprägt. Der weitaus größte Anteil mit 332,1 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 284,9 Mio. EUR) entfiel dabei auf verbundene Unternehmen. Der Anstieg resultierte dabei im Wesentlichen aus dem Anteilserwerb an der dRofus AS (26,0 Mio. EUR) und der Neugründung der RISA Tech, Inc., USA (21,1 Mio. EUR). Die Ausleihungen an verbundene Unternehmen gingen gegenüber dem Vorjahr um 15,2 Mio. EUR aufgrund von Darlehenstilgungen zurück.

Beim Umlaufvermögen bestanden zum Bilanzstichtag Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen sowie Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von 20,6 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 15,9 Mio. EUR). Die liquiden Mittel beliefen sich Ende 2017 auf 2,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 15,3 Mio. EUR), bedingt durch die Finanzierung der Akquisitionen im Berichtsjahr.

Die Passivseite der Bilanz ist geprägt durch die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Bedingt durch planmäßige Tilgungen und eine Neuaufnahme sanken diese auf 79,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 95,8 Mio. EUR). Das Eigenkapital erhöhte sich um 22,5 Mio. EUR. Dem Jahresergebnis aus dem laufenden Geschäftsjahr in Höhe von 47,5 Mio. EUR standen dabei Dividendenzahlungen für das Vorjahr in Höhe von 25,0 Mio. EUR gegenüber. Die Eigenkapitalquote der Nemetschek SE betrug zum Bilanzstichtag hochsolide 62,4 % (Vorjahr: 60,3 %).

Die Rückstellungen nahmen um 3,4 Mio. EUR auf 10,5 Mio. EUR zu, vor allem wegen höherer Steuerrückstellungen sowie gesteigener personalbezogener Rückstellungen.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus dem Cash-Pooling und sonstigen Finanzierungstätigkeiten innerhalb der Nemetschek Group. Der Anstieg um 13,9 Mio. EUR auf 50,4 Mio. EUR ist im Wesentlichen Folge höherer Verbindlichkeiten aus dem Cash-Pooling mit Konzerngesellschaften.

Im Geschäftsjahr 2017 bestanden mit folgenden Tochtergesellschaften Ergebnisabführungsverträge und Beherrschungsverträge: Allplan GmbH und Frilo Software GmbH. Zwischen der Allplan GmbH und der Allplan Deutschland GmbH sowie zwischen der Allplan GmbH und der Allplan Development Germany GmbH bestanden ebenfalls Ergebnisabführungsverträge und Beherrschungsverträge.

Finanzlage

Die Investitionstätigkeit der Nemetschek SE war im Geschäftsjahr 2017 im Wesentlichen geprägt durch den Erwerb der dRofus AS, Norwegen, und die Gründung der RISA Tech, Inc., USA. Die Anschaffungskosten inklusive Nebenkosten betrugen zusammengekommen 47,1 Mio. EUR.

Die Finanzierungstätigkeit der Nemetschek SE beinhaltete im Wesentlichen Tilgungsleistungen in Höhe von 26,0 Mio. EUR sowie die Dividendenzahlung in Höhe von 25,0 Mio. EUR (Vorjahr: 19,3 Mio. EUR). Gegenläufig ergaben sich Mittelzuflüsse aufgrund der Aufnahme eines kurzfristigen Terminkredits in Höhe von 10,0 Mio. EUR. Im Geschäftsjahr wurden Zinszahlungen für aufgenommene Kreditverbindlichkeiten in Höhe von 0,8 Mio. EUR geleistet.

Im Rahmen der Finanzierungstätigkeit flossen der Gesellschaft im Wesentlichen Finanzmittel aus Cash-Pooling-Transaktionen sowie Ausschüttungen ausgewählter Tochtergesellschaften zu.

Die liquiden Mittel stehen zum Stichtag mit 2,8 Mio. EUR (Vorjahr: 15,3 Mio. EUR) zu Buche.

3.9 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

Die Nemetschek Group veröffentlichte im abgelaufenen Geschäftsjahr Ende März den Konzernabschluss 2016 und ihre Prognose für das Geschäftsjahr 2017.

Ohne Berücksichtigung von Währungseinflüssen prognostizierte der Vorstand für das Geschäftsjahr 2017 einen **Umsatz** in einer Bandbreite von 395 Mio. EUR bis 401 Mio. EUR (+17 % bis +19 % gegenüber dem Vorjahreswert). Neben dem weiteren organischen Wachstum wurden anorganische Wachstumseffekte im Segment Planen durch die Akquisition der dRofus und im Segment Bauen durch die akquirierte SDS/2 erwartet. Das rein organische Wachstum wurde in einem Korridor von 13 % bis 15 % erwartet.

Für das **Konzern-EBITDA** prognostizierte der Vorstand eine Spanne zwischen 100 Mio. EUR und 103 Mio. EUR, ein Wachstum von 14 % bis 17 % gegenüber dem Vorjahr (88,0 Mio. EUR).

Auf Segmentbasis erwartete die Nemetschek Group in den Segmenten **Planen** und **Nutzen** ein Umsatzwachstum, das im gleichen Korridor liegen sollte wie das geplante organische Wachstum von 13 % bis 15 % auf Gruppenebene. Im Segment **Bauen** wurde mit Wachstumsraten über dem Gruppendurchschnitt und im Segment **Media & Entertainment** mit einem Umsatzwachstum leicht unter dem durchschnittlichen Wachstum gerechnet.

Die Nemetschek Group hat 2017 trotz negativer Währungseffekte ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht bzw. übertroffen. Der Konzernumsatz stieg um hohe +17,3 % auf 395,6 Mio. EUR und lag damit im Prognosekorridor von 395 Mio. EUR bis 401 Mio. EUR. Währungsbereinigt verzeichnete Nemetschek ein noch stärkeres Umsatzwachstum von 18,6 % und erreichte damit das obere Ende der Zielspanne. Das organische Wachstum stieg um 13,8 % (währungsbereinigt: +15,0 %), sodass auch die prognostizierte Spanne von 13 % bis 15 % erreicht wurde. Auch auf Segmentbasis wurden die gesteckten Ziele erreicht.

Das Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) lag mit einem Plus von 22,7 % (währungsbereinigt: +25,7 %) auf 108,0 Mio. EUR oberhalb des Prognosekorridors von 100 Mio. EUR bis 103 Mio. EUR. Das höher als erwartete EBITDA ist insbesondere auf ein außergewöhnlich starkes EBITDA-Wachstum im vierten Quartal zurückzuführen, das von Stichtageffekten bei laufenden Investitionen geprägt war.

ÜBERSICHT DER PROGNOSEN ZU IST-ZAHLEN IM GESCHÄFTSJAHR 2017

In Mio. EUR	Ist-Geschäftsjahr 2016	Prognose 03/2017	Erwartetes Wachstum (organisch)	Ist-Geschäftsjahr 2017	Wachstum (organisch)	Währungsberei- nigtes Wachstum (organisch)
Umsatz	337,3	395–401	17 %–19 % (13 %–15 %)	395,6	17,3 % (13,8 %)	18,6 % (15,0 %)
EBITDA	88,0	100–103	14–17 %	108,0	22,7 %	25,7 %

3.10 Gesamtaussage

Die Nemetschek Group blickt auf ein sehr starkes Geschäftsjahr 2017 mit einem deutlich zweistelligen Umsatzwachstum und einem überproportionalen EBITDA-Anstieg zurück. Die hohen Wachstumsziele für 2017 bei Umsatz und EBITDA wurden erreicht bzw. übertroffen. Wachstumstreiber waren sowohl das organische Geschäft als auch die getätigten Akquisitionen der Marken dRofus und RISA sowie SDS/2, die 2017 erstmals über 12 volle Monate konsolidiert wurde. Im Geschäftsjahr 2017 wurden die wesentlichen strategischen Initiativen weiter vorangetrieben, allen voran die Internationalisierung, die Weiterentwicklung des Lösungsportfolios und die Adressierung neuer Kunden. Parallel dazu schuf Nemetschek mit zukunftsorientierten Investitionen die Basis für weiteres Wachstum, wobei die Investitionen 2018 intensiviert werden sollen. Das EBITDA stieg überproportional zum Umsatz, sodass die bereits hohe Profitabilität des Konzerns weiter verbessert werden konnte.

4 Chancen- und Risikobericht

Chancen- und Risikomanagement

Das unternehmerische Handeln der Nemetschek Group ist mit Chancen und Risiken verbunden, die vor allem durch die Vielfalt der Geschäftstätigkeiten geprägt sind. Zu ihrer frühzeitigen Erkennung, zur Bewertung und zum richtigen Umgang mit den Chancen und Risiken wird ein Risikomanagement- und Kontrollsystem eingesetzt. Ziel der Nemetschek Group ist es, ihre nationale und internationale Marktposition kontinuierlich zu erweitern, ihre Lösungen weiterzuentwickeln und an Markt- und Kundenbedürfnisse anzupassen. Dazu sollen alle Chancen bestmöglich genutzt werden.

Das Chancenmanagement ist gekennzeichnet durch das Leitmotiv, nachhaltig und profitabel zu wachsen und den Unternehmenswert langfristig zu steigern. Die damit immanently einhergehenden Risiken müssen frühzeitig erkannt, in ihrem Ausmaß identifiziert und professionell gehandhabt werden, um den zukünftigen Erfolg der Nemetschek Group sicherzustellen.

Die generelle Verantwortung für das frühe Erkennen von und gegebenenfalls Gegensteuerung bei Risiken liegt beim Vorstand. Dabei unterstützen ihn die Geschäftsführer der Tochtergesellschaften sowie die definierten Risk-Owner und die Risk-Manager der Tochtergesellschaften und der Nemetschek SE. In den Verantwortungsbereich der Risk-Manager fällt die Zusammenfassung, Bewertung, Auswertung und Berichterstattung der Risiken und der zugehörigen Gegenmaßnahmen. Die Risk-Owner sind für die kontinuierliche Identifizierung, Bewertung und Steuerung der Risiken in den strategischen sowie operativen Bereichen zuständig. Wesentlicher Bestandteil des Risikomanagementsystems ist auch der Internal Auditor, der durch seine Tätigkeit kontinuierlich die Funktionstüchtigkeit sowie Effektivität der Prozesse überwacht.

Risiken werden quantitativ beziehungsweise qualitativ konzernweit nach einheitlichen Kriterien und Kategorien zur besseren Vergleichbarkeit bewertet. Vierteljährlich wird im Rahmen einer Risikoinventur die aktuelle Risikolage der Nemetschek Group aktualisiert und dokumentiert.

Rechnungslegungsbezogenes Risikomanagementsystem und internes Kontrollsystem

Generell umfassen das Risikomanagementsystem und das interne Kontrollsystem auch die rechnungslegungsbezogenen Prozesse sowie sämtliche Risiken und Kontrollen im Hinblick auf die Rechnungslegung. Dies bezieht sich auf alle Teile des Risikomanagementsystems und des internen Kontrollsystems, die wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben könnten. Ziel des Risikomanagementsystems im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse ist die Identifizierung und Bewertung von Risiken, die der Konformität des Konzernabschlusses mit den anzuwendenden Vorschriften entgegenstehen könnten. Identifizierte Risiken sind hinsichtlich ihres Einflusses auf den Konzernabschluss zu bewerten. Ziel des internen Kontrollsystems ist es, durch die Einrichtung von Kontrollen eine hinreichende Sicherheit herzustellen, sodass der Konzernabschluss trotz der identifizierten Risiken im Einklang mit den relevanten Vorschriften steht.

Sowohl das Risikomanagementsystem als auch das interne Kontrollsystem beziehen sich auf die Nemetschek SE und auf alle für den Konzernabschluss relevanten Tochtergesellschaften mit sämtlichen für die Abschlusserstellung maßgeblichen Prozessen. Die für die Rechnungslegung relevanten Kontrollen richten sich insbesondere auf das Risiko einer wesentlichen Fehlaussage im Konzernabschluss.

Bei der Beurteilung der Wesentlichkeit von Fehlaussagen wird dabei auf die Wahrscheinlichkeit des Eintritts und die Auswirkung auf Umsatz, EBITDA und Bilanzsumme abgestellt. Des Weiteren spielen der Kapitalmarkt und der Einfluss auf den Aktienkurs eine wesentliche Rolle.

Wesentliche Elemente zur Risikosteuerung und Kontrolle in der Rechnungslegung sind die Zuordnung von Verantwortlichkeiten und Kontrollen bei der Abschlusserstellung, konzernweite Vorgaben mittels Richtlinien zur Bilanzierung und Abschlusserstellung sowie angemessene Zugriffsregelungen auf die EDV-Systeme. Das Vier-Augen-Prinzip und die Funktionstrennung sind auch im Rechnungslegungsprozess wichtige Kontrollprinzipien.

Die Beurteilung der Effektivität von internen Kontrollen im Hinblick auf die Rechnungslegung ist ein integraler Bestandteil der 2017 vom Internal Audit vorgenommenen Prüfungen. Der Aufsichtsrat wird viermal jährlich über die wesentlichen identifizierten Risiken der Nemetschek Group und die Effizienz des Risikomanagementsystems und des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems informiert.

Chancen und Risiken

Die Nemetschek Group ist mit strategischen Risiken konfrontiert, die von mittel- und langfristiger Natur sind. Sie beziehen sich auf Veränderungen von Umfeld- und Marktfaktoren, Wettbewerbsbedingungen, technischem Fortschritt und Managementprozessen wie zum Beispiel den Entwicklungs-, Vermarktungs-, Organisations- oder Führungsprozessen. Daneben bestehen operative Risiken, die eher kurzfristiger Natur sind und durch ein sich veränderndes Marktumfeld, nicht adäquate und fehlerhafte interne Prozesse, Systeme oder externe Faktoren sowie menschliches Versagen entstehen können. In der Folge könnten die Leistungsfähigkeit der Organisation sowie die Werthaltigkeit von Vermögenswerten beeinträchtigt sein.

Die Erfolgsfaktoren der Nemetschek Group gründen sich auf jahrzehntelanger Erfahrung in der Entwicklung und Vermarktung von Softwarelösungen in der AEC-Branche und der Media-&-Entertainment-Industrie, ihren gut ausgebildeten und motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie auf effizienten Geschäftsprozessen. Chancen zur Weiterentwicklung der Geschäftsbasis und zum Ausbau des Portfolios werden dabei systematisch identifiziert und nach Möglichkeit genutzt.

Risikobewertung und -reporting

Die Nemetschek Group analysiert und bewertet Risiken systematisch. Dazu werden die Risiken quantifiziert und klassifiziert. Um geeignete Maßnahmen zur Bewältigung insbesondere möglicher bestandsgefährdender Risiken vorzunehmen, werden identifizierte Risiken anhand ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihres bei Eintritt erwarteten Ausmaßes in Bezug auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, den Aktienkurs sowie die Reputation der Nemetschek Group bewertet und anschließend als „niedrig“, „mittel“ oder „hoch“ eingestuft.

RISIKOPOTENZIAL EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT

Stufe	Eintrittswahrscheinlichkeit
Sehr niedrig	≤ 10 %
Niedrig	> 10 % ≤ 25 %
Mittel	> 25 % ≤ 50 %
Hoch	> 50 % ≤ 75 %
Sehr hoch	> 75 % ≤ 100 %

RISIKOPOTENZIAL AUSMAß DER SCHADENSHÖHE

Stufe	Mögliches Ausmaß
Sehr niedrig	0,0 ≤ 0,25 Mio. EUR
Niedrig	> 0,25 ≤ 0,75 Mio. EUR
Mittel	> 0,75 ≤ 2,0 Mio. EUR
Hoch	> 2,0 ≤ 4,5 Mio. EUR
Sehr hoch	> 4,5 Mio. EUR

Marktrisiken

Ökonomisches Risiko (politische und regulatorische Risiken, soziale Konflikte, Instabilitäten, Naturkatastrophen)

Die Auftragslage der Kunden kann durch positive oder negative Entwicklungen in der Baubranche und der allgemeinen Wirtschaftslage beeinflusst werden.

Die Nemetschek Group ist in unterschiedlichen Märkten aktiv, deren Volkswirtschaften aufgrund möglicher Kürzungen staatlicher Ausgaben, neuer Finanzgesetzgebung zur Ausgaben- und Schuldenbegrenzung, hoher Arbeitslosigkeit sowie aufgrund von Naturkatastrophen oder Konflikten in eine Rezession oder Krise geraten können. Es besteht auch grundsätzlich die Möglichkeit, dass durch die rasche Veränderung der Wirtschaftslage oder staatliche Regulierungen in einzelnen Ländern oder Wirtschaftsgemeinschaften Bedingungen entstehen, die die Geschäftsmodelle oder Marktchancen der Tochtergesellschaften gefährden. Solche Veränderungen können wiederum einen negativen Einfluss auf die Umsatzsituation, die Finanz- und Ertragslage und die Vermögenswerte des Unternehmens haben.

Nemetschek verfolgt laufend die Entwicklung in wichtigen Volkswirtschaften und deren Baubranchen mittels allgemein verfügbarer Frühwarnindikatoren und einer Analyse der eigenen Vermarktungssituation. Dank seiner internationalen Vertriebsausrichtung hat das

Unternehmen die Möglichkeit zu einer breiten Risikostreuung. Insbesondere die stark adressierten Märkte in Europa, Nord- und Lateinamerika und Asien hat die Nemetschek Group kontinuierlich im Fokus.

Die Geschäftstätigkeit wird durch Marktfaktoren wie geografische und konjunkturspezifische Konjunkturverläufe sowie politische und finanzwirtschaftliche Veränderungen beeinflusst. Vor allem die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind in den vergangenen Jahren volatil und die konjunkturellen Risiken dadurch größer geworden. Ebenso können sich technologische Veränderungen negativ auf einzelne Unternehmen oder Unternehmen eines Segments auswirken. Insbesondere die Marktfaktoren ändern sich zum Teil kurzfristig. Die Nemetschek Group plant ihre Investitionen und Unternehmensentscheidungen mittel- bis langfristig, sodass kurzfristige Abweichungen nicht das langfristige Gesamtbild entscheidend beeinflussen sollten. Gegebenenfalls werden Konzern- oder Segmentstrategien angepasst. Dazu ist es notwendig, die Entwicklung der Marken und Segmente eng zu verfolgen. Grundsätzlich wirkten bereits die breite Diversifizierung des Portfolios auf unterschiedliche Endkunden und Branchen sowie die breite Internationalisierung zyklischen Entwicklungen entgegen.

Es ist nicht ausgeschlossen, dass sich die wirtschaftlichen Bedingungen in zentralen Märkten nachhaltig negativ auf die Geschäftstätigkeit und die Finanz- und Ertragslage der Nemetschek Group auswirken. Allerdings bietet das weitere Vorantreiben der Internationalisierung der Nemetschek Group den Vorteil einer noch besseren Risikoverteilung.

Branchenrisiken

Wesentliche Chancen und Risiken, die eine deutliche Veränderung der wirtschaftlichen Lage der Nemetschek Group hervorrufen könnten, liegen im markt- und branchenbedingten Umfeld.

Der AEC-Markt ist geprägt von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit. Die Bedeutung der Informationstechnologie und Digitalisierung nimmt stetig zu. Daher liegt in den Zielmärkten nach wie vor ein großes und weiter steigendes Wachstumspotenzial. Die Nemetschek Group nimmt eine führende Wettbewerbsstellung ein und kann aufgrund der Struktur starker und unabhängiger Gesellschaften schnell und flexibel agieren und zusätzliche Umsatzpotenziale realisieren. Umgekehrt könnten Nachfragerückgänge kurzfristig negative Auswirkungen auf die Ertragslage haben, auch aufgrund der verzögerten Anpassung der Kosten.

Der Umsatz mit Lösungen der Nemetschek Group verteilt sich jedoch geografisch auf zahlreiche Länder. Es gibt keinen einzelnen Kunden mit wesentlichen Umsatzanteilen, ein sogenanntes „Klumpenrisiko“ besteht daher nicht. Die Kunden der Nemetschek Group zeichnen sich zudem durch eine hohe Loyalität aus. Die Nemetschek Group ist daher sowohl bei regionaler Aufteilung als auch bei ihrer Kundenstruktur sehr diversifiziert. Daher haben sich die vorstehend beschriebenen Risiken bisher nicht wesentlich auf die Ertragslage der SE und des Konzerns ausgewirkt. Nemetschek hat als ein führendes Unternehmen der AEC-Branche aufgrund seiner Größe und Kompetenz gute Chancen, die Marktanteile weiter auszubauen und von technologischen Trends zu profitieren.

Die Auftragslage und die Finanzkraft der Bauwirtschaft haben Einfluss auf die Investitionen dieser Branche in Softwarelösungen, und damit auf die Geschäftsentwicklung des Konzerns. Auch die grundlegende Investitionsbereitschaft privater und institutioneller Bauherren spielt bei der zukünftigen Entwicklung eine wesentliche Rolle. Die allgemeine Verfassung der Volkswirtschaften, in denen Nemetschek tätig ist, kann die Kaufkraft der Zielgruppen somit nachhaltig beeinflussen.

Auch eine negative Erwartungshaltung an die weitere wirtschaftliche Entwicklung könnte zu einem Investitionsrückgang führen. Die Nemetschek Group verfolgt entsprechende Trends durch eine regelmäßige Analyse der wesentlichen Frühindikatoren. Ein besonderes Augenmerk liegt auf den Wachstumschancen in Schwellenländern, die Nemetschek ebenfalls konsequent nutzen will, sowie auf der Nachfrage nach innovativen Lösungen.

Eine Risikodiversifikation erreicht Nemetschek zudem durch ihre Marktpräsenz in verschiedenen Ländern, die in der Regel unterschiedliche Konjunktur- und Wettbewerbsentwicklungen aufweisen. Darüber hinaus wird das Risiko durch eine breite Kundenbasis und das vielfältige Produktportfolio gestreut. Auch der hohe Anteil an wiederkehrenden Wartungserlösen stellt einen risikominimierenden Faktor dar.

Risiko aus Wettbewerbsumfeld

Die Nemetschek Group agiert in einem sehr wettbewerbsintensiven und technologisch schnelllebigen Markt, in dem es wenige große Anbieter gibt. Risiken könnten durch schnellen technologischen Wandel, Innovationen von Wettbewerbern oder durch das Auftreten neuer Marktteilnehmer entstehen.

Nemetschek hält diese Risiken jedoch für überschaubar. Das Unternehmen investiert in hohem Umfang in Forschung und Entwicklung, um das Lösungsportfolio weiterzuentwickeln und Innovationen hervorzubringen. Durchschnittlich rund 23 % des Konzernumsatzes werden jährlich in Forschung und Entwicklung investiert. Die Nemetschek Group sieht sich als Kompetenzanbieter, der in besonderem Maße auf die Bedürfnisse seiner Kunden eingeht. Mit ihren Geschäftsfeldern Planen, Bauen und Nutzen deckt die Nemetschek Group den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Bauwerken ab. Hinzu kommt der Bereich Media & Entertainment, der weitestgehend branchenunabhängig ist und sich in den letzten Jahren kontinuierlich positiv entwickelt hat. Aufgrund dieser strategischen Positionierung sieht sich Nemetschek geringeren Risiken ausgesetzt als andere Marktteilnehmer.

Dennoch besteht das Risiko, dass Wettbewerber Softwarelösungen mit weniger Funktionalitäten, dafür aber zu erheblich niedrigeren Preisen anbieten, um so Bestandskunden der Nemetschek Group zu gewinnen. Um diesem Risiko zu begegnen, arbeiten die Tochtergesellschaften kontinuierlich daran, individuelle Kundenwünsche zu erfüllen, innovative Lösungen anzubieten und durch umfangreiche Service- und Supportleistungen zu überzeugen.

Zusammenfassend bedeutet dies: Angesichts der aktuellen Marktsituation schätzt der Vorstand die Eintrittswahrscheinlichkeit der ökonomischen Risiken aus politischen und gesamtwirtschaftlichen Instabilitäten als „mittel“ ein. Das Ausmaß wird ebenfalls als „mittel“ einge-

stuft. Risiken aus dem Wettbewerbsumfeld sind von der Eintrittswahrscheinlichkeit und dem Ausmaß her als „mittel“ einzuschätzen. Bei allen anderen beschriebenen Risiken sieht der Vorstand aktuell keine Auswirkungen auf die Finanz-, Wirtschafts- und Ertragslage.

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Ökonomische Risiken	mittel	mittel
Branchenrisiken	sehr niedrig	sehr niedrig
Risiko aus Wettbewerbsumfeld	mittel	mittel

Operative Risiken

Unternehmensstrategie

Risiken können auch aus Unternehmensentscheidungen resultieren, die kurz-, mittel- und langfristig das Chancen- und Risikoprofil verändern.

Unverändert ist die Nachfrage von Kunden nach Produkten, Lösungen und Dienstleistungen generell einem ständigen Wandel unterworfen. Die für die Weiterentwicklung des Geschäftes eingeleiteten Maßnahmen zur Produktentwicklung, zum Ausbau von Geschäftsfeldern oder zur Vermarktung könnten sich als nicht erfolgreich erweisen. Auch besteht das Risiko, dass Unternehmensentscheidungen und die Allokation von Ressourcen für die nachhaltige Sicherung des Unternehmens nicht ausreichen und den Bestand des Unternehmens gefährden könnten.

Zur Steuerung dieser Risiken finden zwischen Entwicklung und Vermarktung der Produkte und Lösungen enge Abstimmungen mit den Zielgruppen statt. Die Wettbewerbssituation hinsichtlich Technologie, Marktteilnehmern und Geschäftsmodellen wird regelmäßig analysiert. Darüber hinaus sind die Markengesellschaften mit Kooperationspartnern, Analysten und Schlüsselkunden kontinuierlich in einem engen Dialog über die Entwicklung der AEC- und Media-&Entertainment-Branche.

Vertriebsrisiken

Die verschiedenen Vertriebsmodelle der Gruppe basieren auf dem Einsatz von fachkundigen Vertriebspartnern, Wiederverkäufern und qualifizierten Mitarbeitern mit Spezialwissen. Sie tragen zur optimalen Bearbeitung der Kundensegmente bei, sichern eine hohe Kundenzufriedenheit und gewährleisten die Nachhaltigkeit der Ertragsituation. Die Markengesellschaften bearbeiten die verschiedenen Märkte durch verschiedene Vertriebs- und Geschäftsmodelle. Aufgrund der teilweise hohen Komplexität der Lösungen ist die Vermarktung sehr anspruchsvoll. Das Wissen über Technologien und Produkte unterliegt aufgrund des schnellen technischen Fortschritts einem stetigen Wandel.

Der Verlust von Vertriebspartnern oder Vertriebsmitarbeitern könnte die Umsatz- und Ertragssituation der Nemetschek Group negativ beeinflussen. Diesem Risiko tragen die Markengesellschaften durch eine sorgfältige Auswahl und Ausbildung sowie Steuerung der Vertriebspartner und -mitarbeiter, auch mithilfe von Anreiz- und Leistungssystemen, Rechnung. Den Vertriebsmitarbeitern werden neben

Festvergütungen auch erfolgsabhängig variable Prämien oder Provisionen gezahlt.

Vertriebsrisiken bestehen auch, wenn Tochtergesellschaften sich entscheiden, in Regionen ein eigenes Vertriebsteam oder einen eigenen Vertriebsstandort aufzubauen, wenn dort zuvor ein Vertriebspartner tätig war. Im Zuge des Wechsels könnte es zu Unstimmigkeiten mit dem bisherigen Vertriebspartner oder zu negativen Kundenreaktionen kommen. Solche Entscheidungen werden aber vor der Umsetzung genau analysiert und sowohl intern als auch mit externen Marktkennern diskutiert.

Vermarktungsrisiken

Die Nemetschek Group erwirtschaftet im Wesentlichen Umsätze aus Softwarelizenzverkäufen und Einnahmen aus Wartungsverträgen mit Kunden. Daneben werden auch Mietmodelle wie Software-as-a-Service (SaaS) oder Subscription angeboten. Bereits heute wird ein Teil der Softwarelösungen als Mietmodell angeboten und ist wie die Wartungsverträge Teil der wiederkehrenden Umsätze. Einige Softwarehäuser haben ihre Modelle von der klassischen Desktop-Nutzung bereits hin zu SaaS und Subscription umgestellt. Insbesondere in den USA wird diese Umstellung forciert. Die Nemetschek Group geht bewusst den Weg, beide Möglichkeiten anzubieten, um den Kunden größtmögliche Flexibilität zu bieten und neue Kunden zu gewinnen.

Es besteht allerdings auch das Risiko, dass der Markt sich schneller in diese Richtung bewegen könnte, als von Nemetschek angenommen. Nemetschek beobachtet aber den Markt sehr genau und steht mit seinen Kunden in einem engen Dialog.

Produkttrisiken

Es besteht das grundsätzliche Risiko, dass der von der Nemetschek Group erreichte Innovationsvorsprung durch Innovationen von Konkurrenten sowie durch nicht oder nicht rechtzeitig erfolgte Kenntnis und Anpassung an veränderte Kundenanforderungen und technologische Fortschritte verloren gehen könnte. Daher hängt der zukünftige Geschäftserfolg vor allem von der Fähigkeit ab, innovative Produkte anzubieten, die auf die jeweiligen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Diesem Risiko begegnet Nemetschek durch seinen hohen Fokus auf Forschung und Entwicklung und die damit einhergehenden neuen Releases für die Softwareprodukte. Dabei besteht gleichzeitig die Chance, dank des umfangreichen und auf die lokalen Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Produktangebots weitere Marktanteile zu gewinnen. Nemetschek hat zudem die Möglichkeit, durch 15 eigenständige Markengesellschaften auf veränderte Bedürfnisse schnell zu reagieren. Nur durch eine ständige Optimierung der Produktpalette kann der Vorsprung gegenüber Mitbewerbern gehalten und ausgebaut werden. Aufgrund ihrer Kundennähe und innovativen Lösungen sieht die Nemetschek Group gute Chancen für künftiges profitables Wachstum.

Mögliche Risiken bestehen in der Entwicklung von Softwareprodukten, die die Bedürfnisse von Kunden oder interne Qualitätsstandards unzureichend erfüllen.

In die Softwareprodukte der Markengesellschaften wird teilweise die Technologie von Dritten eingebunden. Bei deren Verlust oder mangelnder Qualität der Technologie kann es zu Verzögerungen der

eigenen Softwareauslieferung sowie zu erhöhten Aufwendungen für die Beschaffung einer Ersatztechnologie beziehungsweise für die Qualitätsverbesserung kommen. Die Markengesellschaften tragen diesem Risiko durch eine sorgfältige Auswahl der Lieferanten und eine angemessene Qualitätssicherung Rechnung.

Projektrisiken

In geringem Umfang erwirtschaftet Nemetschek Umsätze im Rahmen von Projektaufträgen mit Kunden in unterschiedlichen Ländern. Dieses Geschäft hat ein anderes Risikoprofil als das klassische Softwarelizenzgeschäft, da Nemetschek für die Erbringung der Leistungen teilweise auf externe Mitarbeiter mit Schlüsselwissen zurückgreifen muss. Zudem sind in manchen Fällen die Unterstützung des Kunden bei der Realisierung und eine genaue Dokumentation zur Erbringung der Leistungen (Pflichtenhefte) erforderlich.

Es ist möglich, dass aufgrund unzureichender Leistungserbringung Schadensersatzforderungen an die Markengesellschaften gestellt werden könnten. Beispielsweise könnte es sein, dass Nemetschek infolge länderspezifisch abweichender Rechtsbestimmungen vertraglichen Ansprüchen nur eingeschränkt gerecht wird. Zur Vermeidung solcher Risiken hat Nemetschek Richtlinien zur Vergabe von Aufträgen erlassen, die eine gründliche rechtliche und kaufmännische Prüfung derartiger Projekte vorsehen.

Technologierisiken

Die Nemetschek Group prüft und nutzt die Chancen der Digitalisierung kontinuierlich. Es besteht allerdings das Risiko, dass verwendete Technologien nicht mehr State of the Art sind. Dies könnte sich sowohl auf bestehende als auch auf zukünftige Produkte beziehen. Die derzeit verfolgte Produktportfolio-Strategie aus Open-BIM-Lösungen, der Bereitstellung von Lizenz- und Mietmodellen und Cloud-Services sowie die Nutzung über mobile Endgeräte dürften dem Unternehmen helfen, neue Märkte zu erschließen und die Marktposition zu sichern.

Sollte der erwartete Marktbedarf nach Open-BIM-Lösungen schwächer als erwartet sein oder sollten sich ganz andere Technologien durchsetzen, so könnten die Erträge unter Umständen die getätigten Investitionen nicht decken. Nemetschek trägt diesem Risiko durch eine kontinuierliche Technologie-Evaluierung und die laufende Aktualisierung der Markteinschätzung sowie durch die Ausrichtung der Produktportfolio-Strategie auf aktuelle Marktbedingungen Rechnung. Insgesamt ist Nemetschek überzeugt, dass sich im Zuge des Trends zu Open BIM neue Geschäftschancen ergeben werden.

Risiken entstehen, wenn Technologien wie Mietmodelle oder Cloud schneller nachgefragt werden als erwartet und die passenden Lösungen noch nicht den Grad der Marktreife haben, den die Kunden erwarten. Nemetschek begegnet dem durch eine schnelle Anpassung und Intensivierung der Entwicklungsaktivitäten.

Prozessrisiken

Die Kernprozesse Softwareentwicklung, Vermarktung und Organisation der Nemetschek Group unterliegen einer ständigen Überprüfung und Verbesserung durch das Management der jeweiligen Marken. Die Leistungsfähigkeit und Zielorientierung dieser Prozesse wird im Rahmen der strategischen und operativen Planung geprüft und opti-

miert. Dennoch könnten grundsätzlich Risiken darin bestehen, dass infolge unzureichend bereitstehender Ressourcen oder veränderter Rahmenbedingungen die geforderten und geplanten Prozessergebnisse zeitlich und qualitativ nicht den Anforderungen der Kunden entsprechen.

Weiteres Risikopotenzial besteht bei der Neuausrichtung der Produktlinien. So könnte die Migration von einem lange im Markt befindlichen Produkt auf eine neue Lösung das Risiko mit sich bringen, Kunden zu verlieren, selbst wenn die Migration innerhalb der Gruppe stattfände. In solchen Fällen achtet die Nemetschek Group darauf, dass die Kommunikation zwischen den Marken gestärkt wird und den Kunden durch ein umfassendes Marketing die Vorteile der Migration aufgezeigt werden.

Personal

Hochqualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen und dauerhaft ans Unternehmen zu binden, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die gesamte Softwarebranche und somit auch für die Nemetschek Group. Wenn Führungskräfte oder andere qualifizierte Mitarbeiter die Nemetschek Group verlassen würden und kein entsprechender Ersatz gefunden werden könnte, würde sich das unter Umständen negativ auf die Geschäftsentwicklung auswirken. Dies ist vor allem dann von Bedeutung, wenn damit der Verlust von Fachwissen einhergeht. Um diesem Risiko vorzubeugen, bietet die Nemetschek Group attraktive Arbeitsbedingungen und verbessert kontinuierlich die Prozesse im Wissensmanagement. Der allgemeine Fachkräftemangel weltweit stellt für die Nemetschek Group eine Herausforderung dar. Um junge Mitarbeiter zu gewinnen, arbeitet die Nemetschek Group sehr eng mit Universitäten zusammen, lobt Stipendien aus und vergibt Doktorandenstellen.

Akquisitions- und Integrationsrisiken

Unternehmensübernahmen sind fester Bestandteil der auf langfristig profitables Wachstum ausgelegten Unternehmensstrategie. Der Konzern wird daher auch zukünftig seine Marktposition durch Akquisitionen gezielt stärken und ausbauen. Um diese Chancen bestmöglich zu nutzen, durchleuchtet die Nemetschek Group mit internen Mitarbeitern aus dem Bereich „Market Research & Development“ die Märkte kontinuierlich auf passende Kandidaten. Gleichzeitig arbeitet sie mit M&A-Beratern zusammen, um Akquisitionsobjekte zu identifizieren. Des Weiteren bringen die Marken selbst ihr Wissen und ihre Marktbeobachtung in einen professionellen M&A-Prozess ein. Akquisitionen werden sorgfältig und systematisch vor Vertragsunterzeichnung geprüft und geplant. Ein standardisierter Prozess für M&A mit besonderem Augenmerk auf der Due Diligence und der Post-Merger-Integration ist etabliert.

Nemetschek steht bei der Suche nach geeigneten Akquisitionsobjekten im Wettbewerb mit anderen Unternehmen. Die Struktur der Nemetschek Group mit eigenständigen Marken ist ein wesentlicher Vorteil, im Bieterprozess den Zuschlag zu bekommen. Die Erfahrung zeigt, dass Unternehmensgründer es bevorzugen, zu einer starken und internationalen Gruppe zu gehören, dabei aber gleichzeitig ihre Identität und ein hohes Maß an operativer Selbstständigkeit zu wahren. Diese Konzernstruktur bietet erhebliche Chancen, attraktive Unternehmen zu akquirieren. Gleichzeitig besteht das unternehme-

rische Risiko, dass sich das erworbene Unternehmen wirtschaftlich nicht wie erwartet entwickelt und die mit seinem Erwerb verfolgten Umsatz- und Ertragsziele nicht erreicht. Nach der Akquisition werden die Unternehmen zügig in das Berichtswesen, Controlling und Risikomanagementsystem der Nemetschek Group eingebunden.

Geschäfts- und Firmenwerte werden jährlich einem Impairment-Test unterzogen. Abschreibungsbedarf bestand im Geschäftsjahr 2017 nicht. Allerdings können zukünftige Wertminderungen nicht ausgeschlossen werden.

Angesichts der aktuellen Marktsituation schätzt der Vorstand die Eintrittswahrscheinlichkeit und das Ausmaß der Vertriebs-, Vermarktungs-, Produkt- und Technologierisiken als „niedrig“ ein und die Projektrisiken als „mittel“. Für alle anderen vorstehend beschriebenen Risiken werden keine Auswirkungen auf die Finanz-, Wirtschafts- und Ertragslage erwartet.

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Unternehmensstrategie	sehr niedrig	sehr niedrig
Vertriebsrisiken	niedrig	niedrig
Vermarktungsrisiken	niedrig	niedrig
Produkttrisiken	niedrig	niedrig
Projektrisiken	mittel	mittel
Technologierisiken	niedrig	niedrig
Prozessrisiken	sehr niedrig	sehr niedrig
Mitarbeiter	sehr niedrig	sehr niedrig
Akquisitions- und Integrationsrisiken	sehr niedrig	sehr niedrig

Rechtliche, Steuer- und Compliance-Risiken

Steuerrisiken

Mit ihren Niederlassungen weltweit unterliegt die Nemetschek Group den lokalen steuerlichen Gesetzen und Regelungen. Änderungen dieser Vorschriften können zu einem höheren steuerlichen Aufwand und damit verbunden zu Mittelabflüssen führen. Des Weiteren hätten Änderungen eine Auswirkung auf die gebildeten aktiven und passiven latenten Steuern. Allerdings ist es auch möglich, dass sich die Änderung von Steuervorschriften positiv auf die Ertragslage der Nemetschek Group auswirkt. So profitiert Nemetschek in den USA von einer niedrigeren Steuerquote als Folge der 2017 eingeführten Steuerreform.

Compliance- und Governance-Risiken

Das regulatorische Umfeld der im deutschen TecDAX gelisteten Nemetschek SE ist komplex und weist eine hohe Regelungsdichte auf. Eine eventuelle Verletzung der Vorschriften könnte negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation des Unternehmens haben.

Kunden der Nemetschek Group sind in geringem Umfang auch Regierungen oder Unternehmen im öffentlichen Eigentum. Die Geschäftstätigkeit im Bereich Ingenieurwesen ist teilweise geprägt durch Aufträge mit größerem Volumen. Das Vorliegen von Korruption

oder auch nur entsprechende Vorwürfe könnten die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen erschweren und negative Auswirkungen auf die weitere wirtschaftliche Tätigkeit, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation haben. Vor diesem Hintergrund hat Nemetschek mit der verbindlichen Beachtung des „Code of Conduct“ für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch ein Anti-Korruptions-Programm aufgelegt. Compliance und Corporate Responsibility sind seit jeher bei der Nemetschek Group wichtige Bestandteile der Unternehmenskultur. Um das Thema nachhaltig und konzernweit zu vermitteln, wird ein modernes Schulungs-Tool eingesetzt, damit Mitarbeiter potenziell kritische Situationen erkennen und darauf richtig reagieren können.

Rechtliche Risiken

In einem international tätigen Unternehmen wie der Nemetschek Group können vertrags-, wettbewerbs-, marken- und patentrechtliche Risiken entstehen. In Hinblick auf rechtliche Risiken wird nach Maßgabe der Rechnungslegungsvorschriften bilanzielle Vorsorge getroffen. Diese Risiken begrenzt die Nemetschek Group durch juristische Prüfungen der Rechtsabteilung sowie durch externe Rechtsberater.

In der Softwarebranche werden vermehrt Entwicklungen durch Patente geschützt. Die Patent-Aktivitäten betreffen im Wesentlichen den amerikanischen Markt, wobei der Schutz von Software durch Patente auch in anderen Märkten stetig zunimmt. Die Verletzung von Patenten könnte eine negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation haben.

Die Nemetschek Group arbeitet im Vertrieb nicht nur mit eigenen Außendienstorganen, sondern auch mit externen Händlern und Kooperationspartnern zusammen. Dabei besteht insbesondere bei Fremdvertrieben naturgemäß das Risiko, dass Vertriebsvereinbarungen beeinflusst werden könnten – mit entsprechendem Verlustpotenzial im Neugeschäft und bei Bestandskunden. Vertriebspartner könnten ihre Verträge mit Nemetschek entweder gar nicht oder zu nicht akzeptablen Bedingungen erneuern. Vertriebsvereinbarungen könnten gekündigt werden, was Rechtsstreitigkeiten nach sich ziehen und sich somit negativ auf die Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage auswirken könnte.

Angesichts der aktuellen Marktsituation schätzt der Vorstand die Eintrittswahrscheinlichkeit der Steuerrisiken und der rechtlichen Risiken als „mittel“ ein. Das Ausmaß wird als „mittel“ beurteilt. Für alle anderen vorstehend beschriebenen Risiken sieht der Vorstand aktuell keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Steuerrisiken	mittel	mittel
Compliance- und Governance-Risiken	sehr niedrig	sehr niedrig
Rechtliche Risiken	mittel	mittel

Finanzrisiken

Bei hohen Finanzverbindlichkeiten besteht grundsätzlich ein Liquiditätsrisiko bei verschlechterter Ertragsituation. Aktuell hat die Nemetschek Group Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von rund 80 Mio. EUR (Vorjahr: 96 Mio. EUR). Allerdings generierte der Konzern deutlich positive Cashflows, die die Möglichkeit zulassen, zukünftig weiter in organisches Wachstum und Akquisitionen zu investieren. Die Verfügbarkeit von dezentralen Finanzmitteln wird über ein zentrales Cash-Pooling durch die Nemetschek SE sichergestellt. Im Rahmen des Finanzrisikomanagements ist es das Ziel der Nemetschek Group, die folgenden Risiken durch die angeführten Methoden zu reduzieren. Grundsätzlich verfolgt der Konzern konservative und risikovermeidende Strategien.

Währungsrisiken

Die Nemetschek Group ist Währungskursschwankungen ausgesetzt, vor allem in den Vereinigten Staaten, Japan, Großbritannien, Norwegen, Schweden, Ungarn und der Schweiz. Durch die weitere Internationalisierung der Konzernaktivitäten werden Währungsschwankungen genau analysiert und sind von wachsender Bedeutung für die Geschäftstätigkeit der Gruppe. Die Strategie des Unternehmens ist es, diese Risiken durch den Abschluss von Sicherungsgeschäften auszuschließen beziehungsweise zu begrenzen. Die Währungsrisiken des Konzerns sind auf dessen weltweite Geschäftstätigkeit und den Betrieb von Entwicklungsstätten und Vertriebseinrichtungen in verschiedenen Ländern zurückzuführen. Alle Sicherungsmaßnahmen werden zentral mit dem Konzern-Treasury abgestimmt und koordiniert. Die Währungsschwankungen wirken sich auf Konzernebene nur bedingt aus, da bei den operativen Tochtergesellschaften außerhalb des Euroraums sowohl Umsätze als auch Wareneinsätze, Personalaufwendungen und sonstige Aufwendungen im Wesentlichen in den jeweiligen Landeswährungen anfallen. Trotzdem kann es durch Währungsschwankungen in einem der Länder zu Konsequenzen insbesondere bei Vertrieb und Preisgestaltung kommen, was die Umsatz- und Ertragsituation einzelner Marken beeinflussen kann. Im Jahr 2017 musste die Nemetschek Group insbesondere aufgrund des schwächeren US-Dollars im zweiten Halbjahr negative währungsbedingte Effekte auf Umsatz und EBITDA verzeichnen.

Die Markengesellschaften schließen bei Bedarf zur Steuerung des Wechselkursrisikos unterschiedliche Arten von Devisentermingeschäften ab.

Ausfallrisiken und Steuerung

Ausfallrisiken werden durch die Handhabung von Kreditgenehmigungen, die Festlegung von Obergrenzen und Kontrollverfahren sowie durch regelmäßige Mahnzyklen gesteuert.

Die Gesellschaft erwartet keine Forderungsausfälle bei Geschäftspartnern, denen eine hohe Kreditwürdigkeit eingeräumt wurde. Die Nemetschek Group hat keine wesentliche Konzentration von Kreditrisiken bei einem einzelnen Kunden oder einer bestimmten Kundengruppe. Aus heutiger Sicht ergibt sich das maximale Ausfallrisiko aus den in der Bilanz abgebildeten Beträgen.

Die Nemetschek Group schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Dritten ab. Kunden, die mit dem Unternehmen wesentliche Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden bei Über-

schreitung von Wesentlichkeitsgrenzen einer Bonitätsprüfung unterzogen. Zudem werden die Forderungsbestände laufend überwacht, sodass das Unternehmen keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt ist. Werden Ausfallrisiken identifiziert, erfolgt die Bildung einer angemessenen bilanziellen Vorsorge.

In der Unternehmensgruppe besteht aus heutiger Sicht keine wesentliche Konzentration von Ausfallrisiken. Bei den sonstigen finanziellen Vermögenswerten von Nemetschek wie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Instrumente.

Zinsrisiko

Aufgrund der derzeitigen Finanzierungsstruktur der Nemetschek Group besteht aus Sicht des Managements kein wesentliches Zinsrisiko.

Angesichts der aktuellen Marktsituation schätzt der Vorstand die Eintrittswahrscheinlichkeit der Währungsrisiken als „hoch“, die Ausfallrisiken und Steuerung als „mittel“ sowie das Ausmaß bei den vorgenannten Risiken als „niedrig“ ein. Für alle anderen hier beschriebenen Risiken werden aktuell keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage gesehen.

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Währungsrisiken	hoch	mittel
Ausfallrisiken und Steuerung	mittel	niedrig
Zinsrisiko	sehr niedrig	sehr niedrig

Chancenbewertung

Aus den oben beschriebenen Kategorien ergeben sich auch zahlreiche Chancen für die Nemetschek Group. Im Bereich Markt profitiert das Unternehmen von einer guten Baukonjunktur und wachsenden Investitionen in Bau- und Infrastrukturprojekte. Insbesondere die von zahlreichen Regierungen angekündigten staatlichen Investitionen in die Infrastruktur bieten weiteres Wachstumspotenzial. Auch Entscheidungen der Mitbewerber wie die Umstellung des Vertriebssystems auf Mietmodelle können für Nemetschek positive Auswirkungen haben. Die Chancen des Konzerns beim Ausbau seiner Marktposition als führender Anbieter von integrierten Softwarelösungen für den Workflow des gesamten Lebenszyklus von Bauwerken bestehen in der weiteren Internationalisierung sowie im systematischen Ausschöpfen des Potenzials bestehender Märkte – unterstützt durch den konsequenten Einsatz neuer Technologien. Mit der fortschreitenden Internationalisierung wird Nemetschek weniger abhängig von einzelnen Regionen. Durch die konsequente Umsetzung der M&A-Strategie werden die Kompetenz in der Gruppe verbreitert und Lücken im Portfolio geschlossen. Zudem kann die weitere Internationalisierung das Umsatz- und Ertragswachstum beschleunigen und Cross- und Co-Selling-Aktivitäten der Marken steigern.

Zusammenfassende Beurteilung der Chancen- und Risikosituation des Konzerns

Der Vorstand der Nemetschek SE ist überzeugt, dass die identifizierten Risiken weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter haben und dass die Unternehmensgruppe die bestehenden Herausforderungen und Chancen auch in Zukunft erfolgreich meistern wird. Gegenüber dem Vorjahr ergaben sich 2017 keine wesentlichen Änderungen der Gesamtrisikoposition und der beschriebenen Einzelrisiken. Nach Überzeugung des Vorstands sind die Risiken begrenzt und überschaubar. Die Finanzbasis des Unternehmens ist solide. Die Konzerneigenkapitalquote ist mit 49,5 % sehr gut und die Liquiditätssituation komfortabel.

5 Sonstige Angaben

5.1 Bericht zur Unternehmenssteuerung und Erklärung zur Unternehmensführung

Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

Die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG wird im Kapitel „Corporate Governance“ des Geschäftsberichts der Nemetschek SE sowie auf der Website www.nemetschek.com veröffentlicht.

Unternehmensführungspraktiken, die über die gesetzlichen Anforderungen hinaus angewandt werden

Unser Anspruch ist es, dass Nemetschek weltweit als ein verantwortlich handelndes Unternehmen mit hohen ethischen und rechtlichen Maßstäben wahrgenommen wird.

Gemeinsame Grundlage unseres Handelns ist die Kultur in der Nemetschek Group. Sie spiegelt sich im fairen und respektvollen Umgang der Kollegen miteinander und gegenüber Dritten wider und zeichnet sich durch Leistungsbereitschaft, offene Kommunikation, Seriosität, Vertrauenswürdigkeit und Schonung natürlicher Ressourcen aus.

Diese Grundsätze haben wir im „Code of Conduct“ der Nemetschek Group zusammengefasst. Der Verhaltenskodex ist für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Nemetschek Group, gleich welcher Funktion oder Position im Konzern, eine verbindliche Richtlinie. Denn nur die stetige Besinnung auf unsere Werte und deren Einbeziehung in all unser Handeln stellt ein eindeutiges Bekenntnis zur Kultur unseres Hauses dar und sichert langfristig unseren unternehmerischen Erfolg. Der „Code of Conduct“ ist auf der Website unserer Gesellschaft abrufbar.

Zur Unternehmenssteuerung und -führung wird des Weiteren auf Kapitel 1.3 im für die Nemetschek SE und den Konzern zusammengefassten Lagebericht verwiesen.

Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat

Die Zusammensetzung des Vorstands kann der Website entnommen werden. Der Vorstand hat keine Ausschüsse gebildet. Die Arbeitsweise des Vorstands ist in der Geschäftsordnung für den Vorstand geregelt. Die Ressortverteilung innerhalb des Vorstands ergibt sich aus einem Geschäftsverteilungsplan.

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats ist in der Satzung geregelt, die sich, genauso wie die aktuelle Besetzung des Aufsichtsrats, auf der Website der Nemetschek SE findet. Der Aufsichtsrat besteht aktuell aus drei Mitgliedern und hat deshalb derzeit keine Ausschüsse gebildet. Die Arbeitsweise des Aufsichtsrats ist in einer Geschäftsordnung geregelt.

Bezüglich der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat verweisen wir auf den Corporate-Governance-Bericht des Geschäftsberichts sowie auf den Bericht des Aufsichtsrats.

Zielgrößen für Frauenanteile, §§ 76 Abs. 4, 111 Abs. 5 AktG

Nach § 111 Abs. 5 AktG hat der Aufsichtsrat regelmäßig Zielgrößen für den Frauenanteil im Aufsichtsrat und im Vorstand festzulegen. Der Vorstand hat nach § 76 Abs. 4 AktG eine Zielgröße für den Frau-

enanteil auf den beiden dem Vorstand nachgeordneten Führungsebenen festzulegen.

Für die Zeit bis zum 31. Dezember 2018 hat der Aufsichtsrat am 20. März 2017 die Zielgrößen für den Frauenanteil im Aufsichtsrat und im Vorstand auf 0 % festgelegt, da es bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrats und des Vorstands für die Gesellschaft vorrangig auf die Erfahrungen, Fähigkeiten und Kenntnisse des Einzelnen ankommt.

Dessen ungeachtet wird der Aufsichtsrat im Falle der Vakanz von Aufsichtsrats- oder Vorstandspositionen bei der Suche nach Kandidaten selbstverständlich auch Frauen in Betracht ziehen.

Der Vorstand hat am 20. März 2017 für den Zeitraum bis zum 31. Dezember 2018 die Zielgröße für den Frauenanteil auf der Führungsebene unterhalb des Vorstands auf 20 % festgelegt. In der Nemetschek SE besteht nur eine Führungsebene unterhalb des Vorstands.

5.2 Erläuternder Bericht des Vorstands zu den Angaben nach § 289a HGB und § 315a HGB

(1) Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das Grundkapital der Nemetschek SE beläuft sich am 31. Dezember 2017 auf 38.500.000,00 EUR und ist eingeteilt in 38.500.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien.

(2) Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, bestehen nicht.

(3) Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten

Die direkten und indirekten Beteiligungen am gezeichneten Kapital (Aktionärsstruktur), die 10 % der Stimmrechte überschreiten, sind im Anhang zum Jahresabschluss bzw. im Konzernanhang zum Konzernabschluss der Nemetschek SE dargestellt.

(4) Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

(5) Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben

Stimmrechtskontrollen für Arbeitnehmer, die am Kapital beteiligt sind, bestehen nicht.

(6) Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und die Änderung der Satzung

Die Bestellung und die Abberufung von Mitgliedern des Vorstands sind in den §§ 84 und 85 AktG in Verbindung mit § 8 der Satzung der

Nemetschek SE geregelt. Danach werden Vorstandsmitglieder vom Aufsichtsrat für höchstens fünf Jahre bestellt. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig.

Für die Änderung der Satzung gilt § 179 AktG in Verbindung mit §§ 13 und 19 der Satzung der Nemetschek SE. Danach beschließt über Satzungsänderungen grundsätzlich die Hauptversammlung mit einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen. Sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, reicht die einfache Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Soweit das Gesetz für Beschlüsse der Hauptversammlung außerdem eine Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals vorschreibt, genügt, soweit gesetzlich zulässig, die einfache Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Gemäß § 14 der Satzung der Nemetschek SE ist der Aufsichtsrat befugt, Änderungen der Satzung zu beschließen, die nur deren Fassung betreffen.

(7) Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen

Zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien bedarf die Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG, soweit nicht gesetzlich ausdrücklich zugelassen, einer besonderen Ermächtigung durch die Hauptversammlung. In der Hauptversammlung vom 20. Mai 2015 wurde ein Ermächtigungsbeschluss vorgeschlagen und entsprechend von den Aktionären beschlossen.

Laut Beschluss gemäß Tagesordnungspunkt 7 der ordentlichen Hauptversammlung vom 20. Mai 2015 gilt die Ermächtigung wie folgt:

„7.1 Die Gesellschaft wird ermächtigt, bis zum 20. Mai 2020 einmalig oder mehrmals bis zu 3.850.000 eigene Aktien, das sind 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft, ganz oder in Teilbeträgen nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen zu erwerben. Dabei dürfen die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder welche ihr nach den §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft übersteigen. Die Ermächtigung darf nicht zum Zweck des Handels in eigenen Aktien ausgenutzt werden.

Diese Ermächtigung tritt an die Stelle der von der Hauptversammlung der Nemetschek Aktiengesellschaft am 20. Mai 2014 zu Tagesordnungspunkt 6 beschlossenen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien, die hiermit aufgehoben wird, soweit von ihr kein Gebrauch gemacht wurde.

7.2 Der Erwerb erfolgt nach Wahl des Vorstands über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots.

a) Beim Erwerb über die Börse darf der Kaufpreis für eine Nemetschek Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Schlusskurs der Aktie der letzten fünf Börsentage vor der Verpflichtung zum Erwerb im elektronischen Handel (Xetra – oder einem an die Stelle des Xetra-Systems getretenen funktional vergleichbaren Nachfolgesystem) um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten.

b) Im Falle eines öffentlichen Kaufangebots darf der Kaufpreis für eine Nemetschek Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Xetra-Schlusskurs an den fünf Börsentagen vor Veröffentlichung des Angebots um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten. Sofern die Anzahl der angebotenen Aktien das Volumen des Angebots überschreitet, muss die Annahme im Verhältnis der jeweils angebotenen Aktien erfolgen. Eine bevorrechtigte Annahme geringer Stückzahlen bis zu 100 Stück zum Erwerb angebotener Aktien der Gesellschaft je Aktionär der Gesellschaft kann vorgesehen werden.

7.3 Der Vorstand wird ermächtigt, die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien zu allen gesetzlich zulässigen Zwecken, insbesondere auch zu den folgenden Zwecken, zu verwenden:

a) Die Aktien können mit Zustimmung des Aufsichtsrats Dritten als Gegenleistung für den Erwerb von Unternehmen, Unternehmensbeteiligungen oder Teilen von Unternehmen angeboten werden.

b) Die Aktien können mit Zustimmung des Aufsichtsrats eingezogen werden, ohne dass die Einziehung oder die Durchführung der Einziehung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf. Die Einziehung führt zur Kapitalherabsetzung. Der Vorstand kann abweichend davon bestimmen, dass das Grundkapital bei der Einziehung unverändert bleibt und sich stattdessen durch die Einziehung der Anteil der übrigen Aktien am Grundkapital gemäß § 8 Abs. 3 AktG erhöht. Der Vorstand ist in diesem Fall zur Anpassung der Angabe der Zahl der Aktien in der Satzung ermächtigt.

7.4 Das Bezugsrecht der Aktionäre auf diese eigenen Aktien wird insoweit ausgeschlossen, wie diese gemäß der vorstehenden Ermächtigung unter Punkt 7.3 lit. a) der Tagesordnung verwendet werden.

7.5 Dieser Beschluss steht unter der aufschiebenden Bedingung der Eintragung der Durchführung der Kapitalerhöhung gemäß TOP 6 in das Handelsregister der Gesellschaft.“

Die in dem Beschluss unter Ziffer 7.5 genannte aufschiebende Bedingung ist am 9. Juni 2015 eingetreten und der Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 20. Mai 2015 zu TOP 7 damit wirksam geworden.

(8) Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, bestehen nicht.

(9) Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind, bestehen nicht.

5.3 Vergütungsbericht

Aufsichtsrat

Den aktuellen Entwicklungen des Deutschen Corporate Governance Kodex entsprechend wurde in der Hauptversammlung am 1. Juni 2017 vorgeschlagen und beschlossen, die Vergütung des Aufsichtsrates auf eine reine Festvergütung umzustellen.

Die Aufsichtsratsvergütungen stellen sich wie folgt dar:

AUFSICHTSRATSVERGÜTUNGEN

2017	Angaben in Tausend €	Fixum
Kurt Dobitsch		250,0
Prof. Georg Nemetschek		225,0
Rüdiger Herzog		200,0
Summe Aufsichtsratsvergütungen		675,0

2016	Angaben in Tausend €	Fixum	Erfolgsabhängige Vergütung	2016 Gesamt
Kurt Dobitsch		30,0	199,0	229,0
Prof. Georg Nemetschek		22,5	199,0	221,5
Rüdiger Herzog		15,0	199,0	214,0
Summe Aufsichtsratsvergütungen		67,5	597,0	664,5

Vorstand

Die Vorstandsvergütung setzt sich aus einer Festvergütung zzgl. üblicher Nebenleistungen wie Kranken- und Pflegeversicherung sowie Dienstwagen und einer variablen, erfolgsabhängigen Vergütung zusammen. Die variable Vergütung hat eine kurzfristige und eine langfristige Komponente.

Die kurzfristige erfolgsabhängige (variable) Vergütung hängt im Wesentlichen von erreichten Unternehmenszielen (Umsatz, EBITA und Ergebnis je Aktie) ab, die zu Beginn eines jeden Geschäftsjahres zwischen Aufsichtsrat und Vorstand vereinbart werden.

Die langfristige erfolgsabhängige (variable) Vergütung des Vorstands – auch Long-Term-Incentive-Plan (LTIP) genannt – hängt vom Erreichen festgelegter Unternehmensziele bei der Entwicklung von Umsatz und operativem Ergebnis (EBITA) sowie vorab definierten strategischen Projektzielen ab. Die zu betrachtende Periode beträgt jeweils drei Geschäftsjahre.

Die Teilnahme des Vorstands am LTIP setzt eine entsprechende Nominierung durch den Aufsichtsrat auf der jährlichen Bilanzsitzung des Aufsichtsrats voraus. Die drei Vorstandsmitglieder Patrik Heider, Sean Flaherty und Viktor Várkonyi sind für die Long-Term-Incentive-Pläne 2015 – 2017, 2016 – 2018 sowie 2017 – 2019 nominiert worden. Im Geschäftsjahr 2017 wurden langfristige variable Komponenten in Höhe von insgesamt TEUR 1.024 ausgezahlt.

In den nachstehenden Tabellen sind die jedem einzelnen Mitglied des Vorstands der Nemetschek SE gewährten Zuwendungen, Zufüsse und der Versorgungsaufwand nach Maßgabe der Empfehlungen der Ziffer 4.2.5 Abs. 3 des Deutschen Corporate Governance Kodex individuell dargestellt:

VORSTANDSVERGÜTUNG – WERT DER GEWÄHRTEN ZUWENDUNGEN

	Patrik Heider				Sean Flaherty			
	2016 Ausgangswert	2017 Ausgangswert	2017 Minimum	2017 Maximum	2016 Ausgangswert	2017 Ausgangswert	2017 Minimum	2017 Maximum
Angaben in Tausend €								
Festvergütung	242	250	250	250	115	125	125	125
Nebenleistungen	18	18	18	18	0	0	0	0
Summe	260	268	268	268	115	125	125	125
Einjährige variable Vergütung	415	438	0	500	137	105	0	500
Mehrfährige variable Vergütung								
LTIP 2014 – 2016	88	0	0	0	88	0	0	0
LTIP 2015 – 2017	109	104	0	104	109	104	0	104
LTIP 2016 – 2018	143	263	0	388	143	263	0	388
LTIP 2017 – 2019	0	174	0	219		174	0	219
Summe	1.015	1.247	268	1.479	592	771	125	1.336

	Viktor Várkonyi			
	2016 Ausgangswert	2017 Ausgangswert	2017 Minimum	2017 Maximum
Angaben in Tausend €				
Festvergütung	96	124	124	124
Nebenleistungen	0	0	0	0
Summe	96	124	124	124
Einjährige variable Vergütung	0	134	0	250
Mehrfährige variable Vergütung				
LTIP 2014 – 2016	88	0	0	0
LTIP 2015 – 2017	109	104	0	104
LTIP 2016 – 2018	143	263	0	388
LTIP 2017 – 2019	0	174	0	219
Summe	436	799	124	1.084

VORSTANDSVERGÜTUNG – ZUFLUSSBETRACHTUNG

	Patrik Heider		Sean Flaherty	
	2017 Ausgangswert	2016 Ausgangswert	2017 Ausgangswert	2016 Ausgangswert
Angaben in Tausend €				
Festvergütung	250	242	125	115
Nebenleistungen	18	18	0	0
Summe	268	260	125	115
Einjährige variable Vergütung	438	415	105	137
Mehrjährige variable Vergütung	341	0	341	0
LTIP 2014 – 2016				
Summe	1.047	675	571	252

	Viktor Várkonyi	
	2017 Ausgangswert	2016 Ausgangswert
Angaben in Tausend €		
Festvergütung	124	96
Nebenleistungen	0	0
Summe	124	96
Einjährige variable Vergütung	134	0
Mehrjährige variable Vergütung	341	0
LTIP 2014 – 2016		
Summe	599	96

Die von der Nemetschek SE gewährte Gesamtvergütung für den Vorstand beträgt für das Geschäftsjahr 2017 TEUR 2.817 (Vorjahr: TEUR 2.047).

Neben den von der Nemetschek SE gezahlten Vergütungen erhielt Viktor Várkonyi von der Graphisoft SE als Fixum TEUR 206 (Vorjahr: TEUR 198) brutto und als erfolgsabhängige kurzfristige Vergütung TEUR 108 (Vorjahr: TEUR 108) brutto. Sean Flaherty erhielt von der Nemetschek Inc. als Fixum TEUR 120 (Vorjahr: TEUR 144) brutto und als erfolgsabhängige kurzfristige Vergütung TEUR 33 (Vorjahr: TEUR 267) brutto. Die Gesamtvergütung aus Tochtergesellschaften für die Herren Várkonyi und Flaherty betrug TEUR 467 (Vorjahr: TEUR 717).

6 Nachtragsbericht

Der Nachtragsbericht ist im Anhang zu finden.

7 Ausblick 2018

7.1 Rahmenbedingungen

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen*

Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung geht in seinem aktuellen Gutachten von einer Fortsetzung der positiven konjunkturellen Entwicklung der Weltwirtschaft aus. So wird für das Jahr 2018 mit einem Anstieg des globalen Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 3,2 % gerechnet.

Für die „fortgeschrittenen Volkswirtschaften“ erwartet der Sachverständigenrat ähnliche Zuwachsraten des BIP wie im Jahr 2017. So wird für die USA mit einem Wirtschaftswachstum von 2,4 % gerechnet. Für den Euroraum wird mit einem BIP-Wachstum von 2,1 % die Fortsetzung des konjunkturellen Aufschwungs erwartet. Bedingt durch die aus den Brexit-Verhandlungen resultierenden anhaltenden Unsicherheiten wird für Großbritannien ein etwas schwächeres Wirtschaftswachstum von 1,4 % prognostiziert.

Aufgrund der hohen Auslastung wird für Japan eine leichte Abschwächung des Wirtschaftswachstums auf 1,3 % erwartet.

Die anhaltende Wachstumsdynamik der „fortgeschrittenen Volkswirtschaften“ vollzieht sich vor dem Hintergrund einer nach wie vor sehr expansiven Geldpolitik der großen Zentralbanken. So wurde von der Europäischen Zentralbank (EZB) die Fortsetzung ihres Anleihenkaufprogrammes bis mindestens September 2018 angekündigt. Die US-amerikanische Notenbank (Fed) hatte hingegen bereits 2017 eine sanfte Trendwende ihrer Niedrigzinspolitik eingeleitet.

Für die Schwellenländer erwarten die Experten des Sachverständigenrates im Jahr 2018 eine Zunahme des Bruttoinlandsprodukts um 5,3 %, und damit die Fortsetzung des bisherigen Wachstumskurses.

Bauwirtschaft**

Für Europa erwarten die Experten von Euroconstruct für die nächsten Jahre die Fortsetzung des Wachstumskurses in der Baubranche. Wie im Jahr 2017 wird auch für 2018 für alle 19 Mitgliedsländer des Euroconstruct-Netzwerks eine Steigerung ihres Bauvolumens prognostiziert, wenngleich die Expansionsdynamik etwas an Schwung verlieren werde. Für Spanien (+3,8 %), Frankreich (+2,7 %) und die Schweiz (+2,5 %) wird allerdings davon ausgegangen, dass sie ihre Aufschwungsdynamik auch im Jahr 2018 beibehalten können. Ein mäßiges Wachstum wird hingegen für Deutschland und Großbritannien erwartet. Wachstumsspitzenreiter dürften laut den Branchenexperten von Euroconstruct Ungarn (+21,4 %) und Irland (+12,7 %) werden. Insgesamt wird für den Euroraum ein Anstieg des Bauvolumens von 2,6 % im laufenden Jahr erwartet.

Laut den Experten des Branchendienstes FMI wird sich die US-Bauwirtschaft auch in den kommenden Jahren robust zeigen. Für das Jahr 2018 wird ein Anstieg der Bauausgaben um 4,7 % erwartet. Während im Wohnungsbau von einer leichten Abschwächung der Wachstumsdynamik ausgegangen wird, dürften die Infrastrukturinvestitionen zunehmen, auch dank des von US-Präsident Trump angekündigten Infrastrukturprogramms. Die genauen Finanzierungsmodalitäten dieses Programms wurden allerdings noch nicht konkretisiert. Die US-Regierung plant in den kommenden Jahren angeblich staatliche Investitionen in Höhe von etwa 200 Milliarden Dollar. Darüber hinaus sollen sich Bundesstaaten und Kommunen beteiligen. Vorreiter ist der Bundesstaat Kalifornien, der bereits ein 52-Milliarden-Dollar-Programm zur Sanierung von Straßen und Brückenbauten verabschiedet hat.

Die Branchenexperten von Germany Trade & Invest erwarten für die japanische Bauwirtschaft eine stabile Auftragslage bis mindestens 2020, wenn Tokio Austragungsort der Olympischen und Paralympischen Sommerspiele sein wird. Unabhängig von diesem Großereignis erfordern die stetig wachsenden Touristenströme einen Ausbau der vorhandenen Infrastruktur. Nach wie vor profitiert der Bausektor von einem im August 2016 verabschiedeten Konjunkturpaket, das ein Budget von 1,7 Billionen Yen (ca. 13 Mrd. Euro) für den Infrastrukturausbau bereithält. Darüber hinaus haben der Wiederaufbau der Erdbebenregion Fukushima sowie allgemein der Katastrophenschutz hohe Priorität.

Insgesamt rechnen die Marktexperten mit einer vielversprechenden Entwicklung der Bauwirtschaft im Jahr 2018. Für die Nemetschek Group bedeutet dies, dass die von ihr adressierten Märkte weiterhin positive Wachstumsimpulse erfahren.

7.2 Unternehmenserwartung

Die Nemetschek Group wird ihre auf nachhaltiges Wachstum ausgerichtete Geschäftspolitik fortsetzen und in neue Kundensegmente, Lösungen und Geschäftsfelder sowie in die weitere Internationalisierung investieren.

Marktspezifische Strategien

Als einer der Top-Player im weltweiten AEC-Markt fokussiert sich die Nemetschek Group auf die Märkte, die aktuell das größte Potenzial bieten und bei der BIM-Regulierung bereits Maßnahmen umgesetzt haben oder dabei sind, diese zu etablieren. Neben der DACH-Region stehen in Europa die Länder Großbritannien und Irland sowie Frankreich im Fokus.

In Asien fokussiert sich der Konzern auf die Märkte Japan, China, Australien/Neuseeland und Indien.

Die USA sind weltweit der größte Einzelmarkt für AEC-Software und mittlerweile auch für die Nemetschek Group der wichtigste Markt. Der Konzern hat sich in diesem wettbewerbsintensiven und stark wachsenden Markt überdurchschnittlich entwickelt. Die USA werden auch künftig der wichtigste Einzelmarkt bleiben und das stärkste Wachstum aufweisen.

* Quellen: Jahresgutachten 2017/18 Sachverständigenrat; GTAI/Wirtschaftstrends.

** Quellen: Euroconstruct Summary Report Munich, Nov. 2017; GTAI/Bauwirtschaft; 2018 FMI Overview.

Ein großer Wachstumstreiber der Nemetschek Group bleibt die Internationalisierung: Die Marken in den USA und Europa befruchten sich bei ihrer Expansion gegenseitig. Die starke Marktpositionierung der US-Unternehmen erleichtert die Expansion europäischer Nemetschek Marken in Übersee und umgekehrt.

Erschließung neuer Märkte und Kundengruppen

Neben der starken Kompetenz der einzelnen Marken und deren kontinuierlicher Weiterentwicklung des Lösungsangebots liegt der strategische Fokus auf markenübergreifenden Entwicklungsprojekten und strategischen Initiativen, die auch künftig ein prozentual zweistelliges organisches Wachstum der Gruppe sichern sollen. Ziel ist es, neue Kundensegmente zu adressieren, die Zusammenarbeit der Markengesellschaften bei ihren internationalen Wachstumsstrategien zu unterstützen sowie Best Practice innerhalb der Gruppe zu teilen.

Bei den strategischen Initiativen geht es um die Entwicklung einer Kollaborationsplattform (Common Data Environment, CDE), um die immer größeren Datenmengen für die Planung und Realisierung von Bauwerken und Infrastrukturprojekten effizient zu verwalten und durchgängige Workflows sicherzustellen.

Des Weiteren unterstützen markenübergreifende strategische Entwicklungsprojekte das Ziel der Nemetschek Group, verstärkt Großkunden aus den Bereichen Architektur, Ingenieurbauwesen und Generalunternehmen zu adressieren. Durch das Zusammenwachsen und die Integration von Planung und Ausführung im Bauprozess geht der Trend in der AEC-Industrie hin zu Architektur- oder Ingenieurbauunternehmen sowie Bauunternehmen, die den kompletten Workflow im Bauprozess abdecken. Im Fokus steht vor allem der US-amerikanische Markt, in dem es einen hohen Anteil an Großkunden gibt.

Die Nemetschek Group wird sich künftig verstärkt auf den Infrastrukturmarkt – darunter insbesondere Brücken und Tunnel – fokussieren, denn in nahezu allen Ländern weltweit wird erheblich in Infrastrukturmaßnahmen investiert.

Die Marken werden auch zukünftig ihren Kunden eine hohe Flexibilität beim Bezug der Software anbieten: als Lizenzmodell inklusive der Option eines Servicevertrags oder als Mietmodell (Subscription oder Software-as-a-Service). Mit Mietmodellen kann sich Nemetschek neue Kundengruppen erschließen, da der Kunde zeitlich flexibel und ohne einmalige Lizenzgebühr die Software nutzen kann. Dabei werden Kunden jeder Größe adressiert – von einzelnen Lösungen bis hin zu Großprojekten.

Darüber hinaus setzt Nemetschek auf eine stärkere Zusammenarbeit der Vertriebsteams der jeweiligen Marken, beispielsweise durch ein Key-Account-Management oder die Nutzung gemeinsamer Vertriebskanäle (Cross- und Co-Selling-Maßnahmen).

Wachstum – organisch und anorganisch

Neben den positiven Impulsen aus der Bauwirtschaft sind auch die branchenspezifischen Wachstumstreiber in der Industrie intakt. Dazu zählen

- » die fortschreitende Digitalisierung in der Baubranche und die damit verbundenen höheren Investitionen in Softwarelösungen,
- » die staatlichen Regulierungen weltweit, die die Nutzung von BIM-Software für staatliche Bauprojekte vorschreiben,
- » der Wandel von 2D-Softwarelösungen zu modellbasierten BIM-3D-Lösungen sowie die mit dem Wandel in der AEC-Industrie einhergehende Nachfrage nach Kollaborationslösungen und einem digitalen Workflow der Disziplinen aus den Segmenten Planen, Bauen und Nutzen.

In diesem Umfeld rechnet die Nemetschek Group für das Jahr 2018 erneut mit einer erfolgreichen Geschäftsentwicklung und einem prozentual zweistelligen Umsatzwachstum aus eigener Kraft. Unterstützt wird das Wachstum durch die Finanzkraft des Konzerns, seine starke Wettbewerbsposition und die engen Kundenbeziehungen der jeweiligen Marken.

Dieses organische Wachstum soll durch wertsteigernde Akquisitionen beschleunigt werden, um Lücken im Konzernportfolio zu schließen und die Technologiekompetenz im Workflow von Bauprozessen zu erweitern bzw. abzurunden. Zielunternehmen ergeben sich vor allem aus den internen strategischen Projekten im Bereich Ingenieurbau und Tragwerksplanung, Kollaborationstechnologien und der Erweiterung des Segments Nutzen. Ein weiteres Akquisitionsziel sind komplementäre Marktanteile in internationalen Märkten.

Dank der hohen Cashflows sowie der soliden Bilanzrelationen verfügt die Nemetschek Group über die finanziellen Mittel, das geplante künftige Wachstum organisch und anorganisch durch Übernahmen, Kooperationen und Partnerschaften zu finanzieren.

Finanzierung, Investitionen und Liquidität

Die Nemetschek Group sieht sich durch ihre sehr solide Bilanz für das geplante Wachstum im Jahr 2018 gut aufgestellt. Wie in den Vorjahren soll ein hoher operativer Cashflow die Liquidität erhöhen und genügend Spielraum für geplante Investitionen der Markengesellschaften in Entwicklung, Vertrieb und Marketing bieten. Des Weiteren investiert der Konzern in die skizzierten strategischen Projekte sowie in eine gruppenweite ERP-Harmonisierung, um die Komplexität von Prozessen und Berichtsstrukturen in der wachsenden Unternehmensgruppe zu reduzieren.

Akquisitionen können wie bisher auch aus dem laufenden Cashflow, den vorhandenen Liquiditätsbeständen und durch die Aufnahme von Fremdkapital finanziert werden.

Wichtige Kostenpositionen bei der Nemetschek Group sind Personalaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen. Die Nemetschek Group wird auch 2018 gezielt und weltweit zusätzliche Experten rekrutieren und geht daher von einem weiterhin moderaten Anstieg der Personalaufwendungen aus. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten zu einem guten Teil Vertriebsaufwendungen und werden angesichts der geplanten weiteren internationalen Expansion auch 2018 tendenziell zulegen.

Dividendenpolitik

Die Nemetschek Group verfolgt eine langfristige und nachhaltige Dividendenpolitik, die unverändert eine Ausschüttung von 25 % bis 30 % des operativen Cashflows an die Aktionäre vorsieht. Für das Geschäftsjahr 2017 schlagen Aufsichtsrat und Vorstand der Hauptversammlung am 30. Mai 2018 eine Dividende in Höhe von 0,75 EUR je Aktie vor (Vorjahr: 0,65 EUR je Aktie). Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung entspricht der Ausschüttungsvorschlag einer Anhebung der Dividende um 15 %. Gemessen am operativen Cashflow beträgt die Ausschüttungsquote rund 30 %.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

Ausblick der Nemetschek Group

Aufgrund der langfristig intakten Wachstumstrends in den relevanten Märkten blickt der Vorstand optimistisch in die Zukunft und geht für das aktuelle Geschäftsjahr 2018 von einer weiterhin positiven Geschäftsentwicklung aus.

Aus heutiger Sicht erwartet die **Nemetschek Group** für das **Geschäftsjahr 2018** einen **Umsatz** in der Bandbreite von 447 Mio. EUR bis 457 Mio. EUR*.

Die Nemetschek Group wird 2018 rund 10 Mio. EUR in begonnene strategische Projekte auf Konzern- und Markenebene investieren, die in Zukunft nachhaltig das zweistellige Wachstum gewährleisten sollen.

Die **Konzern-EBITDA-Marge** wird trotz Investitionen in dem bereits in der Vergangenheit und auch zukünftig angestrebten Korridor zwischen 25 % und 27 % erwartet.

Für 2018 wird aufgrund der im Vorjahr in Kraft getretenen US-Unternehmenssteuerreform eine um rund 3 Prozentpunkte niedriger als bisher geplante Steuerquote im Konzern von 25 % bis 28 % erwartet. Diese positiven Effekte werden sich auch in den Folgejahren zeigen.

Auf Segmentbasis sieht sich die Nemetschek Group im Segment **Planen** aufgrund der starken Marktpositionierung ihrer Marken mit BIM-orientierten und intelligenten Lösungen für die Planungs- und Entwurfsphase bis zur Werk- und Bauplanung sehr gut positioniert. Für das Geschäftsjahr 2018 wird ein Umsatzwachstum erwartet, das im gleichen Korridor liegen dürfte wie das geplante organische Wachstum auf Gruppenebene. Diese positive Einschätzung wird von den Innovationen, der Weiterentwicklung des Lösungsportfolios und der weiteren Internationalisierung mit einer verstärkten Vertriebsleistung getragen.

Im Segment **Bauen** werden die Marken die weitere Internationalisierung vorantreiben und in die Entwicklung ihres Lösungsportfolios investieren. Insgesamt wird für das Segment Bauen mit Wachstumsraten gerechnet, die über dem Gruppendurchschnitt liegen.

Im Segment **Nutzen** wird der Fokus weiter auf der Adressierung der Wohnungswirtschaft und stärkeren Vertriebsaktivitäten liegen, um neue Kunden zu gewinnen. Für das Geschäftsjahr 2018 rechnet die Nemetschek Group mit einem Umsatzwachstum auf Gruppenniveau.

Im Segment **Media & Entertainment** wird verstärkt in das Lösungsportfolio investiert, um mit Innovationen neue Kunden zu begeistern, mit bewährten Lösungen die Kundenbasis zu erweitern und international noch stärker zu wachsen. In diesem Segment wird deshalb ein Wachstum leicht unter dem durchschnittlichen Gruppenwachstum erwartet.

Ausblick der Nemetschek SE

Die zukünftige Entwicklung der Nemetschek SE hängt maßgeblich von den oben ausgeführten Erwartungen für die Nemetschek Group ab. Die Nemetschek SE geht für das Geschäftsjahr 2018 dementsprechend von einer weiterhin positiv verlaufenden Ertragsentwicklung und einem leicht über dem Vorjahresniveau liegenden Jahresergebnis aus.

Generell ist zu berücksichtigen, dass die Entwicklung der für die Nemetschek Group wichtigen Wechselkurse, insbesondere die Relation des Euro gegenüber dem US-Dollar, dem Schweizer Franken, dem japanischen Yen, dem britischen Pfund, dem ungarischen Forint und der norwegischen und schwedischen Krone, die Umsatz- und Ergebnisentwicklungen beeinflusst und in der Folge auch auf den Ausblick Einfluss haben kann.*

Hinweis zum Ausblick

Dieser Lagebericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen – also Aussagen über Vorgänge, die in der Zukunft liegen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind erkennbar an Formulierungen wie „erwarten“, „beabsichtigen“, „planen“, „einschätzen“ oder ähnlichen Begriffen. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf den heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen. Sie bergen daher eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs der Nemetschek Group liegen, beeinflussen die Geschäftsaktivität, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse der Nemetschek Group. Dies kann dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erfolge und Leistungen der Nemetschek Group wesentlich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit enthaltenen Angaben zu Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen abweichen.

München, 19. März 2018



Patrik Heider

Sean Flaherty

Viktor Várkonyi

* Der Umsatzprognose liegt eine Wechselkurs-Planrate von 1,18 EUR/USD zugrunde.

Bilanz Nemetschek SE

zum 31. Dezember 2017 und zum 31. Dezember 2016 (Einzelabschluss HGB)

AKTIVA	Angaben in €	31.12.2017	31.12.2016
A. ANLAGEVERMÖGEN			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		150.172,00	73.549,28
2. Geleistete Anzahlungen		405.344,67	52.625,00
		555.516,67	126.174,28
II. Sachanlagen			
1. Mietereinbauten		121.045,99	57.613,63
2. Andere Anlagen, Betriebs- u. Geschäftsausstattung		144.770,84	61.283,28
		265.816,83	118.896,91
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen		332.114.646,66	284.948.270,70
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen		21.627.764,18	36.822.775,04
3. Beteiligungen		2.073.253,93	2.075.303,93
		355.815.664,77	323.846.349,67
GESAMT ANLAGEVERMÖGEN		356.636.998,27	324.091.420,86
B. UMLAUFVERMÖGEN			
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		3.718,04	60,00
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen – davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen EUR 339.140,10 (Vorjahr: EUR 400.873,43)		20.649.351,32	15.854.804,10
3. Sonstige Vermögensgegenstände		48.681,99	826.119,21
		20.701.751,35	16.680.983,31
II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		2.783.820,85	15.270.404,20
GESAMT UMLAUFVERMÖGEN		23.485.572,20	31.951.387,51
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		132.563,19	140.234,36
D. AKTIVE LATENTE STEUERN		53.675,46	58.611,30
		380.308.809,12	356.241.654,03

Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen in diesem Einzelabschluss nicht genau zur angegebenen Summe addieren und dass dargestellte Prozentangaben nicht genau die absoluten Werte widerspiegeln, auf die sie sich beziehen.

PASSIVA	Angaben in €	31.12.2017	31.12.2016
A. EIGENKAPITAL			
I. Gezeichnetes Kapital		38.500.000,00	38.500.000,00
II. Kapitalrücklage		20.529.856,90	20.529.856,90
III. Gewinnrücklage		28.585.721,39	28.585.721,39
IV. Bilanzgewinn		149.629.716,57	127.160.327,60
GESAMT EIGENKAPITAL		237.245.294,86	214.775.905,89
B. RÜCKSTELLUNGEN			
1. Steuerrückstellungen		5.055.939,16	2.660.983,67
2. Sonstige Rückstellungen		5.482.403,96	4.480.405,64
GESAMT RÜCKSTELLUNGEN		10.538.343,12	7.141.389,31
C. VERBINDLICHKEITEN			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		79.800.000,00	95.800.000,00
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		296.041,82	206.509,44
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		50.435.916,25	36.494.060,87
4. Sonstige Verbindlichkeiten			
– davon aus Steuern EUR 1.104.121,52 (Vorjahr: EUR 922.637,16)			
– davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 6.543,74 (Vorjahr: EUR 5.998,76)		1.155.669,43	942.834,64
GESAMT VERBINDLICHKEITEN		131.687.627,50	133.443.404,95
D. Passive latente Steuern		837.543,64	880.953,88
		380.308.809,12	356.241.654,03

Gewinn-und-Verlust-Rechnung Nemetschek SE

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2017 und 2016 (Einzelabschluss HGB)

Angaben in €	31.12.2017	31.12.2016
1. Umsatzerlöse	4.002.509,23	2.721.709,76
2. Sonstige betriebliche Erträge	608.973,45	5.558.476,40
Betriebliche Erträge	4.611.482,68	8.280.186,16
3. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-5.852.778,25	-4.257.932,62
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung: – davon für Altersversorgung: EUR 2.954,33 (Vorjahr: EUR 2.454,33)	-492.903,89	-382.202,62
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-103.666,17	-71.555,19
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5.385.192,70	-5.222.692,24
Betriebliche Aufwendungen	-11.834.541,01	-9.934.382,67
Betriebsergebnis	-7.223.058,33	-1.654.196,51
6. Erträge aus Beteiligungen – davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 35.748.644,27 (Vorjahr: TEUR 29.564.289,83)	35.748.644,27	29.564.289,83
7. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	24.833.745,61	21.213.418,01
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge – davon von verbundenen Unternehmen: EUR 1.046.158,17 (Vorjahr: EUR 1.191.474,88)	1.048.718,66	1.193.640,20
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen – davon an verbundenen Unternehmen: EUR 0 (Vorjahr: EUR 0)	-898.805,91	-860.249,32
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	53.509.244,30	49.456.902,21
10. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag – davon Aufwand aus der Veränderung bilanzierter latenter Steuern: EUR -38.474,40 (Vorjahr: EUR 12.122,22)	-6.013.233,33	-5.746.772,71
11. Ergebnis nach Steuern	47.496.010,97	43.710.129,50
12. Sonstige Steuern	-1.622,00	-1.285,00
13. Jahresüberschuss	47.494.388,97	43.708.844,50
14. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	102.135.327,60	83.451.483,10
15. Bilanzgewinn	149.629.716,57	127.160.327,60

Anhang Nemetschek SE

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2017 der Nemetschek SE, München, ist gemäß §264 d HGB in Verbindung mit §267 Abs. 3 HGB auf der Grundlage der Vorschriften des Handelsgesetzbuches über die Rechnungslegung von großen Kapitalgesellschaften und des Aktiengesetzes aufgestellt. Die Gesellschaft ist beim Amtsgericht München unter der Handelsregisternummer HRB 224638 geführt.

Grundsätze

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2017 richten sich nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und den Sondervorschriften des Aktiengesetzes.

Die **immateriellen Vermögensgegenstände** werden zu Anschaffungskosten aktiviert bzw. mit dem niedrigeren beizulegenden Wert bewertet. Sie werden über einen Zeitraum von 3 bis 5 Jahren abgeschrieben.

Die **Sachanlagen** sind zu Anschaffungskosten unter Berücksichtigung von planmäßigen Abschreibungen bzw. mit dem niedrigeren beizulegenden Wert bewertet. Sie werden über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer linear (pro rata temporis) wie folgt abgeschrieben:

NUTZUNGSDAUER SACHANLAGEN

	Nutzungsdauer in Jahren
EDV-Geräte	3
Kraftfahrzeuge	5
Betriebsausstattung	3 – 10
Mietereinbauten	5 – 10

Zugänge beweglicher Anlagegüter werden linear (pro rata temporis) abgeschrieben. Bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens mit Anschaffungskosten unter EUR 410,00 werden im Jahr des Zugangs in voller Höhe abgeschrieben.

Bei den **Finanzanlagen** werden die Anteilsrechte grundsätzlich zu Anschaffungskosten und Ausleihungen grundsätzlich zum Nennwert bzw. zum niedrigeren beizulegenden Wert bilanziert.

Langfristige Darlehen an verbundene Unternehmen mit einer ursprünglichen Fälligkeit größer als ein Jahr werden unter den Ausleihungen an verbundene Unternehmen ausgewiesen.

Die **Forderungen** und **sonstigen Vermögensgegenstände** sind mit den Nennwerten bilanziert. Erkennbare Einzelrisiken sind durch Einzelwertberichtigungen berücksichtigt. Unverzinsliche Forderungen oder sonstige Vermögensgegenstände werden mit dem Barwert erfasst.

Die **liquiden Mittel** werden mit den Nennwerten angesetzt.

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

Das **gezeichnete Kapital** ist zum Nennbetrag angesetzt.

Bei den **Rückstellungen** werden alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen berücksichtigt. Die Rückstellungen werden in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages angesetzt.

Die **Verbindlichkeiten** sind mit den Erfüllungsbeträgen angesetzt.

Latente Steuern werden angesetzt für temporäre Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögenswerten, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und ihren steuerlichen Wertansätzen sofern die sich in späteren Geschäftsjahren abbauen. Bestehende steuerliche Verlustvorträge werden angesetzt, wenn mit einer Verlustverrechnung innerhalb der nächsten fünf Jahre zu rechnen ist. Sofern sich insgesamt ein Aktivüberhang bei den latenten Steuern ergibt werden keine latenten Steuern angesetzt.

In der **Gewinn- und Verlust-Rechnung** wird das Gesamtkostenverfahren angewendet.

Währungsumrechnung

Soweit der Jahresabschluss auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten enthält, erfolgt die Umrechnung in Euro auf Basis des Kurses zum Transaktionszeitpunkt. Zum Abschlussstichtag werden die auf fremde Währung lautenden Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten mit dem Devisenkassamittelkurs bewertet.

Erläuterungen zur Bilanz

Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist in einem Anlagespiegel, aus dem auch die Abschreibungen des Geschäftsjahres zu entnehmen sind, auf der letzten Seite dieses Anhangs dargestellt.

Anteilsbesitz der Nemetschek SE

An folgenden Unternehmen ist die Nemetschek SE mit mindestens 20 % unmittelbar oder mittelbar beteiligt. Die Angaben zu den Gesellschaften entsprechen den lokalen IFRS-Abschlüssen, zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses der Nemetschek SE, umgerechnet in TEUR.

VERBUNDENE UNTERNEHMEN

Name, Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz in %	Eigenkapital 31.12.2017	Jahresergebnis 2017
Geschäftsfeld Planen			
Allplan Česko s.r.o., Prag, Tschechien	100,00	429	157
Allplan Deutschland GmbH, München**	100,00	2.532	15.727
Allplan Development Germany GmbH, München**	100,00	25	335
Allplan France S.A.R.L., Paris, Frankreich	100,00	2.511	1.996
Allplan GmbH, München**	100,00	7.985	6.603
Allplan Infrastructure GmbH, Graz, Österreich (seit 01.03.2017 im Konsolidierungskreis)	100,00	-64	-73
Allplan Italia S.r.l., Trient, Italien	100,00	766	92
Allplan Österreich Ges.m.b.H., Wals-Siezenheim, Österreich	100,00	1.632	754
Allplan Schweiz AG, Wallisellen, Schweiz	93,33	1.894	1.323
Allplan Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakei	100,00	801	286
Allplan Systems España S.A., Madrid, Spanien	100,00	176	-98
Allplan UK Ltd., Ashby-de-la-Zouch, Großbritannien*** (seit 01.07.2017 im Konsolidierungskreis)	100,00	141	-426
Dacoda GmbH, Rottenburg	100,00	941	477
Data Design System AS, Klepp Stasjon, Norwegen	100,00	2.393	1.340
Data Design System GmbH, Ascheberg	100,00	5.076	1.481
Data Design System UK Ltd., Wiltshire, Großbritannien	100,00	-125	0
DDS Building Innovation AS, Klepp Stasjon, Norwegen	100,00	491	75
dRofus AB, Malmö, Schweden (seit 01.01.2017 im Konsolidierungskreis)	100,00	99	57
dRofus AS, Oslo, Norwegen (seit 01.01.2017 im Konsolidierungskreis)	100,00	2.383	509
dRofus Inc., Lincoln, USA (seit 01.01.2017 im Konsolidierungskreis)	100,00	-36	121
dRofus Pty Ltd, North Sydney, Australien (seit 01.01.2017 im Konsolidierungskreis)	100,00	20	84
Friilo Software GmbH, Stuttgart**	100,00	2.438	2.242
Graphisoft Asia Ltd., Hongkong, China	100,00	-2.805	-52
Graphisoft Brasil Serviços de Tecnologia da Informação Ltda, São Paulo, Brasilien	100,00	38	-210
Graphisoft Deutschland GmbH, München	100,00	1.618	1.439
Graphisoft Japan K.K., Tokio, Japan	100,00	1.082	105
Graphisoft México S.A. de C.V., Mexico D.F., Mexiko	100,00	-62	5
Graphisoft North America, Inc., Waltham, Massachusetts, USA	100,00	-2.202	169
Graphisoft SE, Budapest, Ungarn	100,00	53.211	21.649
Graphisoft UK Ltd., Uxbridge, Großbritannien	100,00	384	70
Online Projects BVBA, Herk-de-Stad, Belgien - in Liquidation	70,00	-86	-0
Precast Software Engineering Co. Ltd., Shanghai, China	100,00	70	-126
Precast Software Engineering GmbH, Wals-Siezenheim, Österreich	100,00	1.816	1.638
Precast Software Engineering Pte. Ltd., Singapur	100,00	-232	-131
RISA Tech, Inc., Foothill Ranch, USA*** (seit 01.11.2017 im Konsolidierungskreis)	100,00	14.175	-0

Fortsetzung:

Scia CZ s.r.o., Brno, Tschechien	100,00	506	191
Scia do Brasil Software Ltda, São Paulo, Brasilien	99,90	- 1.459	- 142
Scia France S.A.R.L., Roubaix, Frankreich	100,00	215	28
Scia Group International nv, Herk-de-Stad, Belgien	100,00	3.146	493
SCIA Inc., Columbia, USA	100,00	- 167	- 460
Scia Nederland B.V., Arnhem, Niederlande	100,00	1.076	399
SCIA nv, Herk-de-Stad, Belgien	100,00	3.412	572
Scia SK, s.r.o., Zilina, Slowakei	100,00	154	53
Vectorworks UK, Ltd., Newbury, Großbritannien (seit 01.09.2017 im Konsolidierungskreis)	100,00	405	298
Vectorworks, Inc., Columbia, USA	100,00	16.096	9.988
Geschäftsfeld Bauen			
Bluebeam AB, Krisa, Schweden	100,00	680	456
Bluebeam Software, Inc., Pasadena, USA	100,00	11.161	13.513
Design Data Corporation, Lincoln, USA	100,00	- 301	1.459
NEVARIS Bausoftware GmbH, Achim	100,00	3.113	618
NEVARIS Bausoftware GmbH, Wals-Siezenheim, Österreich	100,00	5.354	- 161
Nevaris BIM Software GmbH, Berlin	100,00	- 803	1.557
Solibri DACH GmbH, Hamburg	100,00	276	225
Solibri LLC, Scottsdale, USA	100,00	- 157	- 128
Solibri Oy, Helsinki, Finnland	100,00	1.859	1.320
Solibri UK Ltd., Leeds, Großbritannien	100,00	- 133	- 81
Geschäftsfeld Nutzen			
Crem Solutions GmbH & Co. KG, Ratingen	100,00	2.700	1.702
Crem Solutions Verwaltungs GmbH, München	100,00	67	2
Geschäftsfeld Media & Entertainment			
MAXON Computer Canada Inc., Varennes, Kanada	70,00	95	48
MAXON Computer GmbH, Friedrichsdorf	70,00	3.307	6.382
MAXON Computer, Inc., Newbury Park, USA	63,00	2.241	1.859
MAXON Computer Ltd., Bedford, Großbritannien	70,00	800	494
Übrige			
Bluebeam Holding, Inc., Delaware, USA	100,00	63.791	24.649
Nemetschek Austria Beteiligungen GmbH, Mondsee, Österreich	100,00	6.501	1.400
Nemetschek, Inc., Washington, USA	100,00	60.081	- 1.228
NEMETSCHKEK OOO, Moskau, Russland - in Liquidation	100,00	166	0

*Die Jahresergebnisse der Allplan GmbH und Frilo Software GmbH sind jeweils vor dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Nemetschek SE dargestellt. Die Jahresergebnisse der Allplan Deutschland GmbH und Allplan Development Germany GmbH sind jeweils vor dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Allplan GmbH dargestellt.

** Unter Berücksichtigung des §264 (3) HGB machen die Gesellschaften von den Erleichterungsvorschriften für das Geschäftsjahr 2017 wie folgt Gebrauch:

- Verzicht auf die Aufstellung eines Anhangs (Frilo GmbH), somit besteht der Jahresabschluss aus Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung.
- Verzicht auf die Aufstellung eines Lageberichts (Allplan GmbH, Allplan Deutschland GmbH und Allplan Development Germany GmbH), somit besteht der Jahresabschluss aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Anhang.
- Verzicht auf die Offenlegung des Jahresabschlusses.

***Diese Gesellschaften sind im Jahr 2017 neu gegründet worden.

Die Nemetschek SE hält zum Bilanzstichtag unmittelbare Minderheitsbeteiligungen an der DocuWare GmbH, Germering, in Höhe von 22,41 % (Eigenkapital zum 31.12.2017: TEUR 11.855; Jahresergebnis 2017: TEUR 3.001), an der Nemetschek OOD, Sofia, Bulgarien, in Höhe von 20 % (Eigenkapital zum 31.12.2017: TEUR 4.407; Jahresergebnis 2017: TEUR 787) und an der Planen Bauen 4.0 GmbH, Berlin, in Höhe von 6,29 % (Eigenkapital zum 31.12.2017: TEUR 310; Jahresergebnis 2017: TEUR -37). Als mittelbare Minderheitsbeteiligung hält die Gesellschaft über die Allplan GmbH einen Anteil von 24,99 % an der Sablono GmbH, Berlin (Eigenkapital zum 31.12.2017: TEUR -457; Jahresergebnis 2017: TEUR -534). Die Beteiligung an der Sablono GmbH ist zu 100 % wertberichtigt.

Ausleihungen an verbundene Unternehmen

Die Nemetschek SE hat langfristige verzinsliche Darlehen in Höhe von TEUR 21.628 (Vorjahr: TEUR 36.823) an verbundene Unternehmen vergeben. Darin enthalten ist das im Jahr 2014 an die Bluebeam Holding, Inc. gewährte Darlehen in Höhe von TEUR 20.438 (Vorjahr: TEUR 34.694) welches zum Teil am 31. Oktober 2021 und am 31. Oktober 2024 zur Rückzahlung fällig ist. Des Weiteren beinhalten die Ausleihungen an verbundene Unternehmen ein Darlehen an die im Geschäftsjahr 2015 erworbene Solibri Oy in Höhe von TEUR 1.190 (Vorjahr: TEUR 2.129) welches am 30. Dezember 2018 zurückzuzahlen ist. Für beide Darlehen erfolgten im Jahr 2017 Teilrückzahlungen. Der Darlehenswert an die Solibri Oy hat sich um die vertragliche Hinzurechnung der im Geschäftsjahr 2017 aufgelaufenen Darlehenszinsen erhöht.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Innerhalb der sonstigen Vermögensgegenstände in Höhe von TEUR 49 (Vorjahr: TEUR 826) sind Forderungen mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr in Höhe von TEUR 34 (Vorjahr: TEUR 43) enthalten.

Forderungen gegen verbundene Unternehmen

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen bestehen im Wesentlichen aus Forderungen aus Ergebnisabführungsverträgen.

Aktive Latente Steuern

Die aktiven latenten Steuern bestehen aufgrund von unterschiedlicher Bewertung von Rückstellungen in der Handels- und Steuerbilanz zum 31. Dezember 2017 in Höhe von TEUR 54 (Vorjahr: TEUR 59).

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Nemetschek SE beträgt unverändert TEUR 38.500. Es ist eingeteilt in 38.500.000 nennbetragslose, auf den Inhaber lautende Stückaktien.

Auf jede Aktie entfällt ein Anteil von 1,00 Euro am Grundkapital. Das Kapital ist vollständig einbezahlt.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage hat sich im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls nicht verändert und beträgt TEUR 20.530. Die Gewinnrücklagen betreffen andere Gewinnrücklagen nach § 266 Abs. 3A III Nr. 4 HGB.

Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn hat sich wie folgt entwickelt:

Angaben in EUR	
Stand 31. Dezember 2016	127.160.327,60
abzgl. Dividende	25.025.000,00
zzgl. Jahresüberschuss 2017	47.494.388,97
Stand 31. Dezember 2017	149.629.716,57

Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand schlägt dem Aufsichtsrat vor, für das Geschäftsjahr 2017 eine Dividende in Höhe von EUR 28.875.000,00 auszuschütten. Dies entspricht EUR 0,75 pro Aktie.

Rückstellungen

Die Steuerrückstellungen in Höhe von TEUR 5.056 enthalten Rückstellungen für Körperschaftssteuer (TEUR 1.560 für den Veranlagungszeitraum 2016 und TEUR 1.135 für den Veranlagungszeitraum 2017) sowie Gewerbesteuer (TEUR 1.006 für den Veranlagungszeitraum 2016 und TEUR 1.355 für den Veranlagungszeitraum 2017).

Die sonstigen Rückstellungen enthalten folgende Beträge:

Angaben in Tausend €	Stand 1.1.2017	Umgliederung	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	Stand 31.12.2017
Ausstehende Rechnungen	1.322	0	1.226	31	1.145	1.210
Mitarbeitervergütungen	2.928	0	1.606	15	2.699	4.006
Rechts- und Beratungskosten	179	0	164	10	188	193
Übrige	51	0	34	0	56	73
Gesamt	4.480	0	3.030	56	4.088	5.482

Verbindlichkeiten

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

Angaben in TEUR	Gesamtbetrag	bis 1 Jahr	1–5 Jahre	über 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	79.800	36.000	43.800	0
31.12.2016	95.800	26.000	69.800	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	296	296	0	
31.12.2016	207	207	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	50.436	50.436	0	0
31.12.2016	36.494	36.494	0	0
Verbindlichkeiten aus Steuern	1.104	1.104	0	0
31.12.2016	923	923	0	0
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	52	52	0	0
31.12.2016	20	20	0	0
31.12.2017	131.688	87.888	43.800	0
31.12.2016	133.444	63.644	69.800	0

Ausgewiesene Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beruhen auf Darlehen für Akquisitionen. Die Verzinsung liegt zwischen 0,72 % und 1,03 %. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen im Wesentlichen aus Verbindlichkeiten aus Cash-Pooling.

Passive Latente Steuern

Im Geschäftsjahr 2017 wurden passive Steuerlatenzen in Höhe von TEUR 838 (Vorjahr: TEUR 881) ausgewiesen. Ursächlich hierfür sind im Wesentlichen Differenzen zwischen dem handels- und steuerlichen Wertansatz bei Beteiligung an einer Personengesellschaft, in Höhe von TEUR 4.833 (Vorjahr: TEUR 5.108), die mit einem Steuersatz von 15,825 % angesetzt wurden.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlust-Rechnung

Die Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 4.003 (Vorjahr: TEUR 2.722) beinhalten vor allem Dachmarkenlizenzvergütungen mit verbundenen Unternehmen (TEUR 3.675 (Vorjahr: TEUR 2.417)). Davon wurden TEUR 1.307 im Inland realisiert.

Im Geschäftsjahr 2017 betragen die sonstigen betrieblichen Erträge TEUR 609 (Vorjahr: TEUR 5.558). Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten Erträge aus der Weiterverrechnung an verbundene Unternehmen von TEUR 454 (Vorjahr: TEUR 382), Versicherungserstattungen aus Schadenersatzprozessen von TEUR 83 (Vorjahr: TEUR 2.017), periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen von TEUR 55 (Vorjahr: TEUR 158) und Erträge aus Währungsumrechnungen von TEUR 0,4 (Vorjahr: TEUR 92). Eine Zuschreibung auf Finanzanlagen ist im Geschäftsjahr 2017 nicht erfolgt (Vorjahr: TEUR 2.925).

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind Aufwendungen aus Währungsumrechnung in Höhe von TEUR 74 (Vorjahr TEUR 85) enthalten.

Andere Angaben

Haftungsverhältnisse

Angaben in Tausend €	31.12.2017	31.12.2016
Avalbürgschaften	360	354

Die Haftungsverhältnisse betreffen im Wesentlichen Avalbürgschaften für Mietverträge. Derzeit bestehen keine Anzeichen für eine Inanspruchnahme, da die Nemetschek SE über ausreichend liquide Mittel verfügt und außerdem keine Vorfälle abzusehen sind, welche zu einer Inanspruchnahme führen würden.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Angaben in TEUR	Gesamt	bis 1 Jahr	1–5 Jahre	über 5 Jahre
Mietverträge	1.200	406	794	0
Leasingverträge	108	43	65	0
Gesamt finanzielle Verpflichtungen 31.12.2017	1.308	449	859	0
Mietverträge	1.383	346	1.037	0
Leasingverträge	70	38	32	0
Gesamt finanzielle Verpflichtungen 31.12.2016	1.453	384	1.069	0

Zwischen der Nemetschek SE und folgenden Unternehmen bestehen Ergebnisabführungsverträge und Beherrschungsverträge.

- » Frilo Software GmbH, Stuttgart
- » Allplan GmbH, München

Zwischen der Allplan GmbH, München, und der Allplan Deutschland GmbH, München, und der Allplan GmbH, München, und der Allplan Development Germany GmbH, München, bestehen ebenfalls Ergebnisabführungsverträge und Beherrschungsverträge. Die Verträge mit der Allplan Development Germany GmbH wurden im Dezember 2016 geschlossen.

Personal

Die Nemetschek SE beschäftigte im Jahresdurchschnitt 37 Mitarbeiter (Vorjahr: 33), die in der Verwaltung beschäftigt sind. Davon werden 6 Mitarbeiter (Vorjahr: 5) als Leitende Angestellte, 22 Mitarbeiter (Vorjahr: 20) als Angestellte und 9 Mitarbeiter (Vorjahr: 8) als Teilzeitbeschäftigte geführt.

Angaben zum Deutschen „Corporate Governance Kodex“

Die Entsprechenserklärung wurde am 20. März 2017 abgegeben. Die jeweils aktuelle Version ist den Aktionären über die Internetseite der Nemetschek SE (www.nemetschek.com) zugänglich.

Die Nemetschek SE hat auch im Geschäftsjahr 2017 für die GRAPHISOFT Deutschland GmbH eine bis zum nächsten Abschlussstichtag (31. Dezember 2018) befristete Patronatserklärung abgegeben. Die Einstandspflicht der Nemetschek SE beinhaltet alle am Abschlussstichtag (31. Dezember 2017) bestehenden bilanziellen Verbindlichkeiten sowie alle Verpflichtungen aus am Abschlussstichtag nicht bilanzierten, schwebenden Geschäften. Aufgrund des positiven Ergebnisses der GRAPHISOFT Deutschland GmbH ist eine Inanspruchnahme derzeit unwahrscheinlich.

Im Geschäftsjahr 2017 hat die Nemetschek SE für die RISA Tech, Inc. eine unbefristete Mietbürgschaft übernommen. Eine Inanspruchnahme ist derzeit unwahrscheinlich.

Vorstand

Die von der Nemetschek SE gewährte Gesamtvergütung für den Vorstand beträgt für das Geschäftsjahr 2017 TEUR 2.817 (Vorjahr: TEUR 2.047). Die Gesamtvergütung aus Tochtergesellschaften für Herrn Várkonyi und Herrn Flaherty betrug TEUR 467 (Vorjahr: TEUR 717). Die detaillierte Aufstellung und Erläuterung der Vorstandsbezüge ist im Lagebericht der Gesellschaft ersichtlich.

Aufsichtsratsvergütung

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats der Nemetschek SE werden für das Geschäftsjahr 2017 Bezüge von insgesamt TEUR 675 (Vorjahr: TEUR 664,5) vergütet. Ab 2017 erfolgt die Vergütung als Festvergütung. Im Vorjahr wurden TEUR 67,5 als fester und TEUR 597 als variabler Bestandteil vergütet. Die detaillierte Aufstellung der Aufsichtsratsvergütungen ist im Lagebericht der Gesellschaft ersichtlich.

Vergütung der Abschlussprüfer

VERGÜTUNG ABSCHLUSSPRÜFER

Angaben in Tausend €	2017	2016
Abschlussprüfungsleistungen	368	250
Steuerberatungsleistungen	0	24
Sonstige Leistungen	46	15
Gesamt	414	289

Nachtragsbericht

Nach dem Bilanzstichtag sind keine wesentlichen Ereignisse eingetreten, über die zu berichten wäre.

Angabepflichtige Mitteilungen nach §33 Abs. 1 WPHG

Die direkten und indirekten Stimmrechtsanteile der folgenden Personen / Institutionen an der Nemetschek SE betragen zum 31. Dezember 2017 wie folgt:

- » Prof. Georg Nemetschek, München: 53,05 % (Vorjahr: 53,57 %)
- » Nemetschek Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG, Grünwald: 53,05 % (Vorjahr: 53,57 %)

- » Nemetschek Verwaltungs GmbH, Grünwald: 53,05 % (Vorjahr: 53,57 %)
- » Allianz SE, München: 3,35 % (Vorjahr: 5,08 %)
- » Groupama Asset Management S.A., Paris, Frankreich: 3,04 %
- » Union Investment Privatfonds GmbH, Frankfurt am Main: 2,85 % (Vorjahr: 3,05 %)

Die Angaben basieren auf den der Nemetschek SE nach §§ 33ff. WpHG gemeldeten Informationen. Die tatsächliche Anzahl der Stimmrechte von Aktionären kann durch zwischenzeitlichen, nicht meldepflichtigen oder nicht gemeldeten Handel von der aufgeführten Anzahl abweichen.

Stimmrechtsmitteilungen der Nemetschek SE:

STIMMRECHTSMITTEILUNGEN

Aktionär	Bestandsmeldung zum	Unterschrittene (-) bzw. überschrittene (+) Schwellenwerte	Neuer Stimmrechtsanteil	Anzahl Stimmrechte in Stückaktien	davon im Eigenbesitz	davon zuzurechnen
		in %	in %		in %	in %
Allianz SE, Deutschland	21.12.2017	3 (+)	3,35	1.288.432	0,00	3,35
Prof. Georg Nemetschek, Deutschland	06.06.2017	50, 30, 25, 20, 15, 10, 5, 3 (+)	53,05	20.422.928	4,68	48,37
Union Investment Privatfonds GmbH, Deutschland	09.01.2017	3 (-)	2,85	1.097.324	0,00	2,85
Groupama Asset Management S.A, Frankreich	06.11.2015	3 (+)	3,04	1.168.868	0,00	3,04

Aufsichtsrat

Kurt Dobitsch

(tätig als selbstständiger Unternehmer)
Vorsitzender

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- » United Internet AG, Montabaur (Vorsitzender)
Damit konzernverbundene Mandate:
 - 1 & 1 Internet SE, Montabaur (bis 16. März 2017)
 - 1 & 1 Telecommunication SE, Montabaur
 - 1&1 Mail & Media Application SE, Montabaur
 - Drillisch AG, Maintal (seit 16. Oktober 2017)
 - Drillisch Online AG, Maintal (seit 1. Januar 2018)
- » Nemetschek SE, München (Vorsitzender)
Damit konzernverbundene Mandate:
 - Graphisoft SE, Budapest, Ungarn
 - Vectorworks, Inc., Columbia, USA
- » Bechtle AG, Gaildorf
- » Singhammer IT Consulting AG, München

Prof. Georg Nemetschek

(Dipl.-Ing., tätig als selbstständiger Unternehmer)
Stellvertretender Vorsitzender

Rüdiger Herzog

(Rechtsanwalt)
Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- » DF Deutsche Finance Holding AG, München (Vorsitzender)
- » DF Deutsche Finance Investment GmbH, München (Vorsitzender)
- » Kaufhaus Ahrens AG, Marburg

München, 19. März 2018

Nemetschek SE

Patrik Heider

Sean Flaherty

Viktor Várkonyi

Vorstand

Patrik Heider

(Dipl.-Kfm. FH)
Sprecher des Vorstands und CFOO

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- » Bluebeam Software, Inc., USA
- » SCIA Group International nv, Belgien (bis 19. Juni 2017)
- » Solibri Oy, Finnland
- » Data Design System AS, Norwegen

Viktor Várkonyi

(Master in Informatik, MBA)
Vorstand

CEO Graphisoft SE

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- » Graphisoft SE, Ungarn
- » Data Design System AS, Norwegen
- » Solibri Oy, Finnland
- » dRofus AS, Norwegen (seit 3. Januar 2017)

Sean Flaherty

(Bachelor in Informatik)
CSO
CEO Nemetschek, Inc.

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- » Vectorworks, Inc., USA
- » Bluebeam Software, Inc., USA
- » Design Data Corporation, USA
- » SCIA Group International nv, Belgien (seit 19. Juni 2017)
- » Risa Tech, Inc., USA (seit 1. November 2017)

Entwicklung des Anlagevermögens der Nemetschek SE

vom 31. Dezember 2016 bis zum 31. Dezember 2017

		Entwicklung der Anschaffungs-/Herstellungskosten				
2017	Angaben in Tausend €	Stand 01.01.2017	Zugänge	Umbuchung	Abgänge	Stand 31.12.2017
I. Immaterielle Vermögenswerte						
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		284.161,49	20.068,65	105.250,00	0,00	409.480,14
2. Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte		52.625,00	457.969,67	-105.250,00	0,00	405.344,67
		336.786,49	478.038,32	0,00	0,00	814.824,81
II. Sachanlagen						
1. Mietereinbauten		362.256,13	78.988,90	0,00	0,00	441.245,03
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		773.460,76	122.901,26	0,00	0,00	896.362,02
		1.135.716,89	201.890,16	0,00	0,00	1.337.607,05
III. Finanzanlagen						
1. Anteile an verbundenen Unternehmen		288.336.902,56	47.166.375,96	0,00	0,00	335.503.278,52
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen		36.822.775,04	60.754,34	0,00	15.255.765,20	21.627.764,18
3. Beteiligungen		3.219.566,46	0,00	0,00	1.146.312,53	2.073.253,93
		328.379.244,06	47.227.130,30	0,00	16.402.077,73	359.204.296,63
Gesamt Anlagevermögen		329.851.747,44	47.907.058,78	0,00	16.402.077,73	361.356.728,49

Entwicklung der aufgelaufenen Abschreibungen					Restbuchwerte	
Stand 01.01.2017	Zugänge	Zuschreibungen	Abgänge	Stand 31.12.2017	Stand 31.12.2017	Stand 31.12.2016
210.612,21	48.695,93	0,00	0,00	259.308,14	150.172,00	73.549,28
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	405.344,67	52.625,00
210.612,21	48.695,93	0,00	0,00	259.308,14	555.516,67	126.174,28
304.642,50	15.556,54	0,00	0,00	320.199,04	121.045,99	57.613,63
712.177,48	39.413,70	0,00	0,00	751.591,18	144.770,84	61.283,28
1.016.819,98	54.970,24	0,00	0,00	1.071.790,22	265.816,83	118.896,91
3.388.631,86	0,00	0,00	0,00	3.388.631,86	332.114.646,66	284.948.270,70
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21.627.764,18	36.822.775,04
1.144.262,53	0,00	0,00	1.144.262,53	0,00	2.073.253,93	2.075.303,93
4.532.894,39	0,00	0,00	1.144.262,53	3.388.631,86	355.815.664,77	323.846.349,67
5.760.326,58	103.666,17	0,00	1.144.262,53	4.719.730,22	356.636.998,27	324.091.420,86

Versicherung der Mitglieder des vertretungsberechtigten Organs

„Nach bestem Wissen versichere ich, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Berichterstattung der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt ist, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.“

München, 19. März 2018



Patrik Heider



Sean Flaherty



Viktor Várkonyi

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Nemetschek SE

Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Prüfungsurteile

Wir haben den Jahresabschluss der Nemetschek SE, München – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2017 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2017 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der Nemetschek SE, der mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst wurde, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2017 geprüft. Die in Abschnitt 2 enthaltene nicht-finanzielle Erklärung und der in Abschnitt 5.1. enthaltene Bericht zur Unternehmenssteuerung und Erklärung zur Unternehmensführung haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- » entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2017 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2017 und
- » vermittelt der beigefügte Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum zusammengefassten Lagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der oben genannten nicht-finanziellen Erklärung sowie den oben genannten Bericht zur Unternehmenssteuerung und Erklärung zur Unternehmensführung.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des Lageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den

europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotene Nichtprüfungslösungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Jahresabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2017 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Nachfolgend beschreiben wir den aus unserer Sicht besonders wichtigen Prüfungssachverhalt:

Werthaltigkeit von Finanzanlagen

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Bei der Überprüfung der Werthaltigkeit von Finanzanlagen, hier insbesondere von Anteilen an verbundenen Unternehmen, besteht aufgrund deren Wesentlichkeit sowie der Ermessensabhängigkeit der Beurteilung, ob objektive Hinweise auf einen niedrigeren beizulegenden Wert und länger anhaltende Wertminderung hindeuten, ein erhöhtes Risiko einer fehlerhaften Bilanzierung. Zudem sind die dem Werthaltigkeitstest zugrundeliegenden Bewertungen in hohem Maße von der Einschätzung der künftigen Zahlungsmittelzuflüsse sowie dem verwendeten Diskontierungszinssatz abhängig. Die Werthaltigkeit von Finanzanlagen war daher im Rahmen unserer Prüfung ein besonders wichtiger Prüfungssachverhalt.

Prüferisches Vorgehen

Hinsichtlich der von den gesetzlichen Vertretern ermittelten beizulegenden Werte sowie deren Einschätzung einer möglichen Wertminderung als voraussichtlich dauerhaft haben wir uns mit den zugrundeliegenden Prozessen und Kontrollen zur Ermittlung der beizulegenden Werte befasst. Unter Einbezug von internen Bewertungsspezialisten wurden die zugrunde liegenden Bewertungsmodelle für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts sowohl methodisch als auch arithmetisch nachvollzogen. Ferner haben wir untersucht, ob die Budgetplanungen allgemeine und branchenspezifische Markterwartungen widerspiegeln. Zur Beurteilung der Planungstreue haben wir stichprobenweise einen Soll-Ist Abgleich von historischen Plandaten mit den tatsächlichen Ergebnissen vorgenommen. Die im Rahmen der Schätzung der beizulegenden Werte verwendeten Bewertungsparameter wie beispielsweise die geschätzten Wachstumsraten sowie die gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensätze wurden mit öffentlich verfügbaren Marktdaten abgeglichen und gegenüber der Veränderung bedeutender Annahmen einschließlich künftiger Marktbedingungen beurteilt. Um

bei einer für möglich gehaltenen Änderung einer der wesentlichen Annahmen ein mögliches Wertminderungsrisiko einschätzen zu können, haben wir auch eigene Sensitivitätsanalysen vorgenommen.

Aus unseren Prüfungshandlungen haben sich keine Einwendungen hinsichtlich der Beurteilung der Werthaltigkeit von Finanzanlagen ergeben.

Verweis auf zugehörige Angaben

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen bezüglich der Finanzanlagen verweisen wir auf die Angaben im Anhang zum Jahresabschluss in den Kapiteln Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, Anteilsbesitz der Nemetschek SE sowie Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die folgenden sonstigen Informationen verantwortlich:

- » der Aktionärsbrief
- » „Der Vorstand“ im Kapitel „An unsere Aktionäre“ des Geschäftsberichts 2017
- » „Nemetschek am Kapitalmarkt“ im Kapitel „An unsere Aktionäre“ des Geschäftsberichts 2017
- » die Versicherung der Mitglieder des vertretungsberechtigten Organs sowie
- » Corporate Governance des Geschäftsberichts 2017
- » nicht-finanziellen Erklärung im zusammengefassten Lagebericht sowie
- » Bericht zur Unternehmenssteuerung und Erklärung zur Unternehmensführung im zusammengefassten Lagebericht.

Der Aufsichtsrat ist für die folgenden sonstigen Informationen verantwortlich:

- » den Bericht des Aufsichtsrats des Geschäftsberichts 2017.

Unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und Lagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- » wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss, Lagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- » anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Jahresabschluss und den Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tat-

sächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Lagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Jahresabschlusses und Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- » identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im Lagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeits, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- » gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme der Gesellschaft abzugeben;
- » beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben;
- » ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;
- » beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Jahresabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt;
- » beurteilen wir den Einklang des Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Unternehmens;
- » führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise

vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und die hierzu getroffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 1. Juni 2017 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 2. November 2017 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2013 als Abschlussprüfer der Nemetschek SE tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Ralf Bostedt.

München, den 19. März 2018

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bostedt Weininger
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüferin

Impressum

Copyright 2018
Nemetschek SE, München

Konzeption und Redaktion
Nemetschek Group (Investor Relations)

Gestaltung und Realisation
SPARKS CONSULTING GmbH, München

NEMETSCHKEK GROUP

NEMETSCHKEK SE
Konrad-Zuse-Platz 1
81829 München
Tel. +49 89 92793-0
Fax +49 89 92793-5511
investorrelations@nemetschek.com
www.nemetschek.com



**NEMETSCHKEK
GROUP**

NEMETSCHKEK SE
Konrad-Zuse-Platz 1
81829 München
Tel.: +49 89 92793-0
Fax: +49 89 92793-5511
investorrelations@nemetschek.com
www.nemetschek.com

NEMETSCHKE GROUP



JAHRESABSCHLUSS (HGB)
NEMETSCHKE SE 2016

**BUILDING
THE FUTURE
TOGETHER**

EINZELABSCHLUSS NEMETSCHKE SE

4	Lagebericht
42	Bilanz Nemetschek SE
44	Gewinn-und-Verlust-Rechnung
46	Anhang der Nemetschek SE für das Geschäftsjahr 2015
47	Erläuterungen zur Bilanz
53	Erläuterungen zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung
53	Andere Angaben
62	Entwicklung des Anlagevermögens
65	Bestätigungsvermerk

Lagebericht der Nemetschek SE für das Geschäftsjahr 2016

1. GRUNDLAGEN

1.1 GESCHÄFTSMODELL DES KONZERNS

RECHTLICHE STRUKTUR

Da die Nemetschek SE indirekt abhängig ist von den Entwicklungen der einzelnen Beteiligungen, bezieht sich die Berichterstattung in diesem Lagebericht auch auf den Geschäftsverlauf der Nemetschek Group.

Die Nemetschek Group ist ein weltweit führender Softwarehersteller für die AEC-Industrie (Architecture, Engineering, Construction). Sie bietet ein innovatives und umfassendes Lösungsportfolio für die integrierte Planung von 3D-Modellen, kombiniert mit einer professionellen Planung der Dimensionen Zeit (4D) und Kosten (5D). Mit weltweit 60 Standorten bedient die Nemetschek Group mit ihren mittlerweile 14 eigenständigen Marken rund 2,3 Mio. Nutzer in allen Regionen der Welt. Zum Ende des Geschäftsjahres 2016 belief sich die Anzahl der Marken auf 13. Zum 3. Januar 2017 kam akquisitionsbedingt eine weitere Marke hinzu. Das 1963 von Prof. Georg Nemetschek gegründete Unternehmen adressiert mit seinen Softwarelösungen alle am Bauprozess Beteiligten und deckt den kompletten Lebenszyklus von Bauwerken ab: von der Planung und Visualisierung eines Gebäudes, der Zeit- und Kostenkalkulation, der Ausschreibung, Vergabe und Beauftragung über den eigentlichen Bauprozess bis hin zum Management und der Verwaltung, Nutzung, Modernisierung und Renovierung.

Die Nemetschek SE mit Sitz in München übernimmt als Holding die zentralen Funktionen in den Bereichen: Corporate Finance und Controlling, Risikomanagement, Investor Relations und Unternehmenskommunikation, Market Research & Development, M&A und strategische Unternehmensplanung, Human Resources, IT sowie Corporate Audit und Compliance.

Die Holding umfasst die vier Segmente Planen, Bauen, Nutzen und Media & Entertainment, denen insgesamt 14 Marken zugeordnet sind. Die Marken treten als eigenständig agierende Unternehmen am Markt auf. Die Geschäftsführer der operativen Tochtergesellschaften agieren mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung. Dadurch können die Marken schnell auf Kundenanforderungen und -wünsche, Marktentwicklungen, Trends und sich ändernde Rahmenbedingungen reagieren. Zusätzlich ermöglicht die Holding einen Austausch zwischen den Marken und initiiert strategische Projekte, die mehrere Marken umfassen. So werden Synergien im Portfolio geschaffen, was die Attraktivität des Angebots für Kunden noch weiter erhöht. Eine hohe Steuerungseffizienz ist durch ein kontinuierliches Reporting an die Holding und einen stetigen Dialog gewährleistet.

Die komplette Übersicht der rechtlichen Unternehmensstruktur ist im Anhang aufgelistet.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Die Marken unter dem Dach der Nemetschek Group bieten ein breites Portfolio von grafischen, analytischen und kaufmännischen Lösungen. Zu den Kunden zählen Architektur- und Designbüros, Tragwerksplaner, Ingenieure aller Fachrichtungen, Planungs- und Dienstleistungsunternehmen, Bau- und Bauzulieferunternehmen, Prozesssteuerer sowie Hausverwaltungen, Gebäude- und Asset-Manager.

Zentrales Thema im Planungs-, Bau- und Verwaltungsprozess von Gebäuden ist das sogenannte Building Information Modeling (BIM), die digitale Transformation in der Bauindustrie. Mittels BIM werden alle gestalterischen, qualitativen, zeitlichen und wirtschaftlichen Vorgaben und Daten digital erfasst und vernetzt. Ein virtuelles, dreidimensionales Gebäudemodell entsteht. Hinzu kommen bereits in der Simulation Zeit und Kosten als vierte und fünfte Dimension. BIM 5D ermöglicht eine effiziente und transparente Zusammenarbeit aller Projektbeteiligten über den gesamten Prozess des Planens, Bauens und Nutzens einer Immobilie. In der fünfdimensionalen Zukunft wird erst virtuell und dann real gebaut.

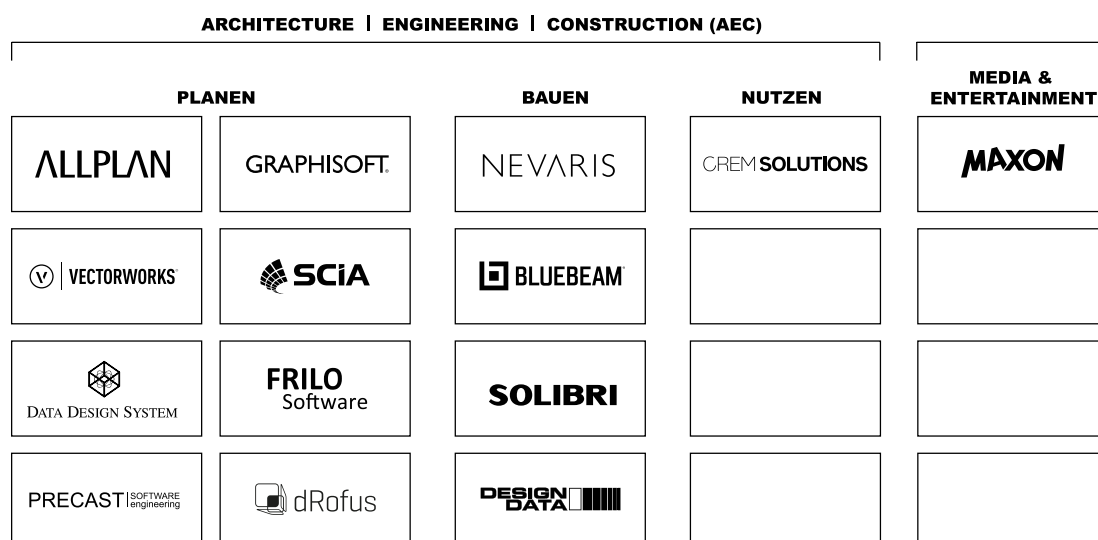
Seit jeher ist es das Anliegen der Nemetschek Group, den Kunden die bestmöglichen Softwarelösungen zur Verfügung zu stellen, damit diese die Herausforderungen im Bauprozess meistern können. Als Pionier des BIM-Gedankens verfolgt die Nemetschek Group diesen ganzheitlichen Denkansatz bereits seit mehr als 30 Jahren.

Nemetschek steht dabei für einen offenen Ansatz (Open BIM). Der offene Standard ermöglicht, dass jede Software aus der Nemetschek Group mit jeder anderen Software, auch von Wettbewerbern, über offene Daten- und Kommunikationsschnittstellen kommunizieren kann. Somit wird der nahtlose Übergang aller gebäuderelevanten und digitalen Informationen durch alle Instanzen der Entstehung und des Betriebs von Bauwerken ermöglicht und dokumentiert.

Mit ihren Open-BIM-Softwarelösungen deckt die Nemetschek Group alle fünf Dimensionen ab und erleichtert zugleich die Zusammenarbeit aller am Bauprozess Beteiligten. Die Projektarbeit wird in der Konsequenz schneller, kostensicherer und termintreuer. Fehler werden vermieden oder reduziert. Damit legt die Nemetschek Group die Basis für eine integrierte offene 5D-Planung und Realisierung in der AEC-Industrie und ermöglicht – teilweise erhebliche – Effizienzsteigerungen im Bauprozess.

GESCHÄFTSFELDER

Die Nemetschek Group gliedert ihre Aktivitäten in die vier Segmente Planen, Bauen, Nutzen und Media & Entertainment. Die 14 Marken unter dem Dach der Nemetschek Group verteilen sich auf die nachfolgend erläuterten vier Segmente. dRofus kam erst durch die Übernahme zum 3. Januar 2017 als 14. Marke hinzu und wurde dem Segment Planen zugeordnet.



SEGMENT PLANEN

Mit den Lösungen der Nemetschek Group für das Segment Planen können Kunden von der frühesten Planungs- und Entwurfsphase bis zur Werk- und Bauplanung kreativ, detailgetreu und mit Präzision und Genauigkeit ihre Aufgabe erfolgreich verwirklichen. Das Portfolio umfasst insbesondere Open-BIM-Lösungen für Computer-Aided Design (CAD) und Computer-Aided Engineering (CAE), die in der 2D- und 3D-Planung und Visualisierung von Gebäuden weltweit Standards setzen. Hinzu kommen BIM-basierte Planungs- und Datenmanagement-Tools. Zu den Kunden zählen unter anderem Architekten, Designer, Ingenieure aller Fachrichtungen, Tragwerksplaner, Haustechniker, Fach- und Landschaftsplaner sowie Bauherren und Generalunternehmer.

Folgende Markengesellschaften sind dem Segment Planen zugeordnet:

- || Allplan
- || Graphisoft
- || Vectorworks
- || Scia
- || Data Design System
- || Frilo Software
- || Precast Software Engineering und
- || dRofus..

Während Graphisoft und Vectorworks insbesondere Architekten und Designer adressieren, fokussieren sich die Marken Data Design System, Scia, Frilo Software und Precast Software Engineering auf den Ingenieurbau. Allplan zählt neben Architekten und Ingenieuren auch Facility-Manager zum Kundenkreis. Die mit Wirkung zum 3. Januar 2017 erworbene Marke dRofus adressiert öffentliche und private Bauherren, Planer, Bauingenieure und Generalunternehmer.

Allplan, mit Hauptsitz in Deutschland, unterstützt seit mehr als 30 Jahren Architekten, Bauingenieure, Bauunternehmer und Facility Manager mit innovativer Software dabei, Bauwerke zu planen und zu betreiben. Das Unternehmen ist ein führender europäischer Anbieter von offenen BIM-Lösungen. Die CAD-Softwarefamilie Allplan unterstützt den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und stellt eine der größten Plattformen für BIM bereit. Sie umfasst unter anderem Allplan Architecture für Planer, Designer und Architekten, Allplan Engineering für den Ingenieurbau, die offene BIM-Plattform bim+ für eine durchgängige Kollaboration während der gesamten Bauphase und Allplan Alfa, eine umfassende CAFM-Software (Computer-Aided Facility-Management) für effizientes Gebäudemanagement. Allplan hat zahlreiche Standorte in Europa. Die Software, die in 20 Sprachen verfügbar ist, wird hauptsächlich in Europa vertrieben.

Die ungarische Gesellschaft **Graphisoft** gehört zu den weltweit führenden Herstellern von Architektursoftware. Die BIM-Lösung Archicad ermöglicht eine große Gestaltungsfreiheit und gewährleistet einen reibungslosen und effizienten Arbeitsablauf durch alle Planungsphasen eines Bauprojekts. Zum Portfolio gehören auch Lösungen für eine reibungslose Zusammenarbeit von unterschiedlichen Standorten in Echtzeit, zum Beispiel durch den Graphisoft BIM Server für kleine und mittelgroße Planungsteams oder die Graphisoft BIMcloud für mittelgroße und große Teams. Des Weiteren bietet Graphisoft mit BIMx ein innovatives und interaktives Präsentationstool, das auch für den Einsatz auf mobilen Endgeräten geeignet ist. Graphisoft hat neben dem Hauptsitz in Budapest 11 Niederlassungen weltweit. Die Lösungen, die in 25 Sprachen verfügbar sind, werden rund um den Globus in mehr als 100 Ländern vertrieben.

Die US-amerikanische Gesellschaft **Vectorworks** entwickelt und vertreibt eine weltweit führende plattformübergreifende CAD- und BIM-Software. Die Branchenlösungen für Design, Architektur, Landschaft, Raumgestaltung und Events sind speziell auf die Bedürfnisse der jeweiligen Berufsgruppen zugeschnitten. Vectorworks ist weltweit das meistgenutzte CAD-Programm auf Apple und eines der führenden für Windows. Mit Vectorworks Cloud Services können Nutzer zudem alle Daten zentral speichern, teilen und von jedem Ort aus abrufen und bearbeiten. Heute arbeiten Designer und Planer in mehr als 85 Ländern mit Vectorworks Technologie.

Scia mit Sitz in Belgien ist einer der weltweit führenden Anbieter von Softwarelösungen für Statik und Strukturanalyse für das Bauwesen. Zum Produktspektrum zählt SCIA Engineer, ein Statikprogramm für die Berechnung und Bemessung aller Arten von Projekten mit mehreren Materialien sowie SCIA Design Forms. Das ist eine neue Skripttechnologie, die speziell für Bauingenieure entwickelt wurde. Die Software ist in 14 Sprachen verfügbar, unterstützt die Baustandards für 20 Länder und wird in mehr als 50 Ländern vertrieben.

Data Design System (DDS) mit Sitz in Norwegen ist ein führender Anbieter praxisbewährter und intelligenter CAD-Projektierungssoftware für die technische Gebäudeausrüstung. DDS-Lösungen adressieren die Fachbereiche Elektrotechnik, Sanitär-, Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik sowie für Photovoltaikanlagen. Die DDS-CAD-Produktfamilie unterstützt die Open-BIM-Planungsmethode, ist modular aufgebaut und kann nach Bedarf für eine gewerkeübergreifende Planung genutzt werden. Mit Niederlassungen in Deutschland, Österreich und den Niederlanden vertreibt DDS seine Lösungen primär in Europa.

Frilo Software ist einer der führenden Anbieter von Berechnungsprogrammen für baustatische Aufgaben und eine effiziente Tragwerksplanung. Mit über 80 Statik-Programmen deckt Frilo Software einen großen Teil der statischen Berechnungen ab. Das Unternehmen bietet Lösungen, die sich an den Bedürfnissen der Kunden orientieren und dem neuesten Stand in puncto Technik und Normen entsprechen. Die Software wird derzeit vor allem im deutschsprachigen Raum eingesetzt.

Precast Software Engineering entwickelt und vermarktet Software für die Planung von Betonfertigteilen. Vorteile wie Qualität, Produktivität, verbesserte Planbarkeit im Bauprozess und Kosteneffizienz führen weltweit zum verstärkten Einsatz von Betonfertigteilen. Zu den Lösungen zählen die Software Planbar, eine umfassende Branchenlösung für hochqualitative, industrialisierte Fertigteileplanung sowie der Technical Information Manager (TIM), der zentral auf der Basis von 3D-Modellen Informations- und Planungsfunktionen für alle Unternehmensbereiche zur Verfügung stellt. Mit Niederlassungen in Singapur und Shanghai vertreibt Precast seine Produkte auch erfolgreich außerhalb von Europa.

Nach dem Stichtag zum 31. Dezember 2016 zum Segment Planen hinzugekommen ist die in der norwegischen Hauptstadt Oslo ansässige **dRofus AS**, die zum 1. Januar 2017 erstmals konsolidiert wird. dRofus ist ein führender Softwareanbieter für BIM-basiertes Planungs-, Geräte- und Datenmanagement im Bauwesen. Zum Kundenkreis von dRofus zählen öffentliche und private Bauherren, Planer, Bauingenieure und Generalunternehmer. dRofus verfügt über Tochtergesellschaften in den USA, in Australien und Schweden, die als Vertriebs- und Support-Niederlassungen fungieren.

SEGMENT BAUEN

Im Segment Bauen bietet die Nemetschek Group ganzheitliche BIM-5D-Gesamtlösungen, die den Bogen von Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung über Kalkulation und Zeitplanung bis hin zu Kostenrechnung und -ermittlung spannen. Dazu zählen auch kaufmännische ERP-Lösungen für das baubetriebliche Rechnungswesen. Des Weiteren kommen PDF-basierte Workflow-Lösungen für digitale Arbeitsprozesse, Kollaboration und Dokumentation hinzu. Zudem bietet die Nemetschek Group Lösungen zur BIM-Qualitätssicherung und -kontrolle sowie BIM-3D-Software für Stahlkonstruktionen. Im Segment Bauen adressieren die entsprechenden Nemetschek-Gesellschaften neben Bauunternehmen, -trägern, und -zulieferern auch Generalunternehmen sowie Planungsbüros, Architekten und Bauingenieure. Folgende Marken sind dem Segment Bauen zugeordnet:

- Nevaris Bausoftware
- Bluebeam Software
- Solibri und
- Design Data, (erstmalig zum 1. August 2016 konsolidiert).

Die **Nevaris Bausoftware** produziert und vertreibt ganzheitliche baubetriebliche und baukaufmännische Softwarelösungen. Die Produktfamilie umfasst verschiedene Bausteine, die je nach den Tätigkeiten des Kunden miteinander kombiniert oder einzeln eingesetzt werden können. Zur Produktfamilie Nevaris gehören die drei Bereiche iceBIM, Build und Finance. Nevaris iceBIM ist eine ganzheitliche BIM 5D-Gesamtlösung und ermöglicht die termingetreue (4D) und kostensichere (5D) Abwicklung von Baumaßnahmen. Nevaris Build ist eine baubetriebliche Lösung, die eine Vielzahl von Funktionen wie Baukostenplanung, Vergabe und Abrechnung, Kalkulation, Mengenermittlung, Bauabrechnung und Controlling bietet. Nevaris Finance ist der kaufmännische Teil, der auf einer branchenneutralen ERP-Lösung für Bauunternehmen basiert. Das Leistungsspektrum umfasst Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung, detaillierte Material- und Geräteabrechnungen sowie Lohn- und Gehaltsabrechnung inklusive Personalbuchhaltung. Als Software der neuesten Generation unterstützt Nevaris auch den Einsatz in der Cloud.

Die US-amerikanische Gesellschaft **Bluebeam Software** entwickelt und vertreibt PDF-basierte Workflow- und Kollaborationslösungen. Durch die Plattform Bluebeam Revu wird die Bereitstellung papierloser Arbeitsabläufe gewährleistet, die Kommunikation aller am Bau Beteiligten untereinander sichergestellt sowie die Dokumentation der Maßnahmen erheblich verbessert. Mit Bluebeam Studio, der cloudbasierten Kollaborationslösung von Revu, haben Teams jederzeit und überall Zugriff auf Projekte und können diese verwalten. In der Cloud können Kunden eine unbegrenzte Anzahl von Dateien speichern und teilen sowie in Echtzeit zusammenarbeiten.

Solibri mit Sitz in Finnland ist ein weltweit führender und global aufgestellter Softwareanbieter von Lösungen für die Qualitätssicherung und -kontrolle von BIM. Mit dem Solibri Model Checker werden insbesondere BIM-Modelle auf Integrität, Qualität und länderspezifische Normen während des gesamten Planungs- und Bauprozesses geprüft. Weltweit einzigartig ist die Überprüfung ganzer Projekte nach logischen Analyseregeln, um Mängel aufzudecken. Zu den Kunden zählen Bau- und Generalunternehmen, Architekten, Ingenieure und Gebäudeeigentümer.

Neu zum 1. August 2016 zum Segment Bauen hinzugekommen ist die **Design Data Corporation** mit Sitz in Lincoln im US-Bundesstaat Nebraska. Design Data ist ein führender Anbieter von BIM-3D-Software für die Detailplanung im Stahlbau. Die BIM-Plattform ist eine innovative Komplettlösung, die den gesamten Arbeitsablauf im Stahlbau abdeckt, von statischen Berechnungen über die Detailplanung bis hin zur Fertigung und Bauausführung. Die Premiümlösung von Design Data – SDS/2 Detailing – bietet einen hohen Grad an Automatisierung und Intelligenz in der 3D-Detailplanung für Stahlkonstruktionen. Zu den Kunden gehören Ingenieurbüros, Stahlbauunternehmen, Bauunternehmen und Detailplaner.

SEGMENT NUTZEN

Der Fokus im Segment Nutzen liegt auf kaufmännischen und technischen Softwarelösungen für die Verwaltung komplexer, gewerblicher Immobilienbestände. Darüber hinaus bietet Nemetschek Softwarelösungen für das Management von Wohnungsunternehmen und großen Hausverwaltungen sowie umfassende Lösungen für das Computer-Aided Facility-Management. Zum Segment Nutzen zählt die folgende Marke:

■ Crem Solutions.

Crem Solutions ist ein führender deutscher Anbieter von Softwarelösungen für das kaufmännische Immobilienmanagement. Das Kernprodukt iX-Haus bietet flexible und effiziente Instrumente zur Verwaltung von Immobilien; es deckt dabei die gesamte Bandbreite des modernen kaufmännischen Immobilienmanagements ab. Gemeinsam mit den Kunden entwickelt die Crem Solutions ihre Software kontinuierlich weiter und passt sie Kundenwünschen an. Die Kunden stammen aus allen Bereichen der Immobilienverwaltung, darunter Property- und Asset-Manager, Banken, Versicherungen und global agierende Immobilienunternehmen.

SEGMENT MEDIA & ENTERTAINMENT


Architekten und Ingenieure, Designer und insbesondere die Media- und Entertainment-Industrie nutzen die Lösungen aus dem Segment für Visualisierungen, 3D-Modellierungen, Animationen oder visuelle Effekte. Zum Segment Media & Entertainment zählt die folgende Marke:

■ Maxon Computer.

Maxon Computer ist ein führender Entwickler von Lösungen für 3D-Modeling, Painting, Animation und Rendering. Die vielfach ausgezeichneten Softwarepakete Cinema 4D und BodyPaint 3D werden weltweit in zahlreichen Produktionen aus den Bereichen Film, Fernsehen, Werbung, Games sowie bei der Visualisierung von Architektur, in der Medizin, im Produktdesign oder bei Infografiken eingesetzt. Neben dem Hauptsitz in Deutschland unterhält das Unternehmen Niederlassungen und Repräsentanzen in den USA, Großbritannien, Kanada, Frankreich, Japan und Singapur.

STANDORTE

Die Nemetschek SE hat ihren Sitz in München und ist mit ihren Marken weltweit an 60 Standorten vertreten. Die Lösungen der Nemetschek Group werden rund um den Globus vertrieben.

				
AMERIKA	WEST- UND SÜDEUROPA	NORD- UND OSTEUROPA	ASIEN	OZEANIEN
Brasilien Kanada Mexiko USA	Belgien Deutschland Frankreich Großbritannien Italien Niederlande Österreich Schweiz Spanien	Finnland Norwegen Russland Schweden Slowakei Tschechien Ungarn	China Japan Singapur	Australien

WESENTLICHE ABSATZMÄRKTE UND WETTBEWERBSPOSITION

Die AEC-Branche hat sich in den vergangenen Jahrzehnten zunehmend konsolidiert. An diesem Prozess hat die Nemetschek Group aktiv durch Akquisitionen mitgewirkt. Heute gibt es nur wenige global aufgestellte Anbieter, denen eine Vielzahl kleiner, lokal agierender Unternehmen gegenübersteht. In den regionalen AEC-Märkten trifft die Nemetschek Group auf eine Vielzahl am Bauprozess beteiligter Disziplinen, verschiedener Standards und regional unterschiedlicher Vorgaben, Normen und Regelungen.

Im Unterschied zu anderen großen Mitbewerbern im Markt konzentriert sich die Nemetschek Group mit ihren Softwarelösungen nahezu ausschließlich auf den AEC-Markt. Nur im Segment Media & Entertainment adressiert sie zusätzlich die Medien- und Filmindustrie. In allen vier Segmenten steht sie mit unterschiedlichen Unternehmen im Wettbewerb. In den Zielmärkten des Segments Planen, das rund 65 % des Konzernumsatzes ausmacht, ist die Nemetschek Group Marktführer in Europa und weltweit die Nummer zwei. In allen Segmenten gibt es mehrere lokale und internationale Mitbewerber.

Die Marken der Nemetschek Group bieten kundengerechte Lösungen an und reagieren schnell auf Marktveränderungen. Jede Marke arbeitet kontinuierlich an Verbesserungen und Innovationen. Diese fließen in die Releases der einzelnen Softwarelösungen ein. Für die heterogenen Ansprüche der Kunden bietet die Nemetschek Group eine breite Palette von Lösungen, die an die speziellen Arbeitsanforderungen sowie lokalen Vorgaben und Normen angepasst sind. Die direkte Nähe zum Kunden und die Umsetzung von Kundenanforderungen in den Lösungen sind Teil der Gruppenphilosophie.

Mit historischen Wurzeln in Deutschland, hat die Nemetschek Group insbesondere in der DACH-Region eine starke Basis. In den vergangenen Jahren hat sie jedoch den Umsatzanteil außerhalb dieser Region durch organisches Wachstum und durch Akquisitionen auf zuletzt 57 % (2016) ausgebaut. Neben Europa mit einem Anteil von rund 64 % zählt insbesondere Amerika zu den Wachstumsmärkten. In den Geschäftsjahren 2015 und 2016 hat die Nemetschek Group ihren Umsatzanteil dort von rund 14 % auf rund 27 % erhöht. Vor allem der Erwerb der Bluebeam Software hat zu dieser positiven Entwicklung beigetragen. Neben den amerikanischen Märkten steht Asien, vor allem Japan, im Fokus der Wachstumsaktivitäten. In Japan hat Nemetschek mit ihren BIM-Softwarelösungen mittlerweile eine führende Marktposition. Der Umsatzanteil in Asien betrug 2016 rund 9 %.

Um nah an den Kundenbedürfnissen zu sein und Trends in den Märkten frühzeitig aufzugreifen, hat die Nemetschek Group weltweit zahlreiche Niederlassungen und Geschäftsstellen. Der Vertrieb der Markengesellschaften erfolgt weltweit über eigene Vertriebsteams. Zusätzlich arbeiten die Marken mit Distributionspartnern und Wiederverkäufern, sogenannten Resellern, zusammen, die weltweit exklusiv die Lösungen der Marken vertreiben.

1.2 UNTERNEHMENSSTEUERUNG UND -FÜHRUNG

Die Nemetschek SE mit Sitz in München agiert als strategische Holding. Sie hält Mehrheitsbeteiligungen an national und international operativ tätigen Markengesellschaften, die gegenüber ihren Kunden mit eigener Identität und hoher Selbstständigkeit in ihren jeweiligen Märkten auftreten. Die operative und strategische Steuerung der Unternehmensgruppe erfolgt anhand der vier Segmente Planen, Bauen, Nutzen sowie Media & Entertainment. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Struktur aus Holding und Markengesellschaften liegt in der Verbindung aus Gruppenzugehörigkeit und Synergien auf der einen Seite und Flexibilität und Eigenständigkeit auf der anderen. Damit verbunden ist eine hohe Innovationskraft, da die Marken schnell auf Kundenanforderungen und -wünsche reagieren können.

Die unternehmerische Führung erfolgt auf der Basis der von Vorstand und Aufsichtsrat verabschiedeten Unternehmensstrategie. Sie umfasst die strategische Positionierung der Nemetschek Group und ihres Lösungsportfolios auf den weltweiten Absatzmärkten sowie ihre mittelfristige Umsatz- und Ertragsplanung. Die Unternehmenssteuerung erfolgt auf der Ebene der berichtspflichtigen Segmente. Aus den strategischen Zielen leiten sich die Vorgaben und Jahresziele für die Segmente sowie für die jeweiligen Markengesellschaften in den Segmenten ab. Diese werden im jährlichen Planungsprozess auf Profitcenter-Ebene mit den Markengesellschaften abgestimmt, von ihnen konkretisiert und mit quantitativen und qualitativen Teilzielen für Marketing, Vertrieb und Entwicklung hinterlegt. Die Abstimmung der Jahresplanung, der Teilziele und der mittelfristigen Planung erfolgt zwischen den Geschäftsführern der jeweiligen Marken sowie dem Vorstand und Aufsichtsrat der Holding.

Unterjährig erfolgt das Monitoring der Konzernziele auf der Basis eines konzernweiten Management-Informationssystem mit detailliertem Reporting der Key-Performance-Indikatoren zu Umsatz, Wachstum, Ertrag und Risiken. Zentrale Steuerungsgrößen für die Nemetschek Group sind Umsatzerlöse und Umsatzwachstum zum

Vorjahr sowie das operative Ergebnis (EBITDA) je Segment. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren als Steuerungsgröße bestehen auf Holdingebene nicht. Auf Markenebene werden nicht finanzielle Leistungsindikatoren wie z. B. Kundenzufriedenheit gemessen. Die Messung der Kundenzufriedenheit erfolgt durch externe Umfragen, Feedback über Direktvertrieb, Vertriebspartner bzw. Wiederverkäufer oder den Service. Die Ergebnisse der Umfragen stellen eine wichtige Informationsquelle für künftige Lösungen, Produktverbesserungen sowie Marketing- und Vertriebsaktivitäten dar.

Die strategische und operative Unternehmensführung erfolgt durch den Vorstand. Gespräche zur Geschäftsentwicklung und zu unterjährigen Planabweichungen der einzelnen Markengesellschaften finden regelmäßig mit dem jeweiligen Management statt. Darüber hinaus gibt es regelmäßig unternehmensübergreifende Abstimmungsprozesse in allen Funktionsbereichen der Holding.

1.3 ZIELE UND STRATEGIE

Die Nemetschek Group verfolgt eine Wachstumsstrategie, die sich insbesondere auf die weltweiten AEC-Märkte fokussiert.

Die wesentlichen Wachstumstreiber der Nemetschek Group sind die fortschreitende Internationalisierung, Innovationen und neue strategische Wachstumsfelder, die sich aufgrund technologischer Trends ergeben. Zudem setzt Nemetschek neben organischem Wachstum auch auf Wachstum durch intelligente und wertsteigernde Akquisitionen. Die Wachstumsstrategie hat zum Ziel, organisch schneller als der Marktdurchschnitt zu wachsen und dieses Wachstum durch Akquisitionen zu beschleunigen. Bei den Akquisitionsvorhaben stehen das Wachstum entlang des Lebenszyklus im AEC-Markt, die Abrundung des Produktportfolios und die weitere Internationalisierung im Vordergrund. Die internationale Ausrichtung der Nemetschek Group und die Zugehörigkeit der Marken zu einem Unternehmensverbund werden in einer weltweit einheitlichen Außendarstellung deutlich: Jede Marke trägt in ihrem Erscheinungsbild den Zusatz „A NEMETSCHKE COMPANY“. Damit treten die Marken als Gesicht zum Kunden mit ihren individuellen Stärken in den Vordergrund. Zugleich sind sie als Teil einer internationalen Unternehmensgruppe weltweit erkennbar.

INTERNATIONALISIERUNG – WELTWEITER VERTRIEB

Bei ihrer Wachstumsstrategie fokussiert sich die Nemetschek Group auf die drei großen Regionen Europa, Nord- und Lateinamerika sowie Asien. In den vergangenen Jahren hat sie kontinuierlich ihre Marktposition ausgebaut, vor allem in Nordamerika und zugleich ihre Stellung in angestammten Absatzmärkten gestärkt. Im Jahr 2016 wurden bereits 68,4 % (Vorjahr: 66,4 %) des Konzernumsatzes außerhalb Deutschlands erwirtschaftet. Dies ermöglicht einerseits die Wahrnehmung zusätzlicher regionaler Wachstumschancen und führt andererseits zu einer besseren Risikoverteilung. Das globale Vertriebsnetz, bestehend aus eigenem Vertrieb insbesondere in den Kernmärkten sowie Distributoren und Wiederverkäufern, sichert Kundennähe in allen Märkten. Auch der stetige Ausbau eines weltweiten Service- und Vertriebsgeschäfts ist ein zentrales Anliegen und damit ein wichtiger Wachstumstreiber für die nächsten Jahre.

INNOVATIONEN – ADRESSIERUNG TECHNOLOGISCHER TRENDS

Die digitale Transformation in der Bauindustrie (Stichworte: fünfdimensionales Bauen, Kollaboration und Baustelle 4.0) werden die Baubranche verändern. Gerade in der Wertschöpfungskette in der Bauindustrie mit ihren komplexen Planungs- und Prozessabläufen ist von einem noch erheblichen Innovationspotenzial auszugehen. Signifikante Verbesserungen im Ablauf lassen sich durch die Digitalisierung aller planungs- und realisierungsrelevanten Bauwerksdaten erreichen – und durch deren durchgängige Kombination und Vernetzung als virtuelles Bauwerksmodell.

Die Nemetschek Group adressiert mit ihren Lösungen diese Trends und ermöglicht ihren Kunden, die Anforderungen nach mehr Qualität, Transparenz und Effizienz im Bauprozess zu erfüllen. Grundlage des Erfolgs von Nemetschek sind stetige Innovationen: Die Markengesellschaften setzen mit ihren Lösungen neue Maßstäbe im AEC- und Media & Entertainment-Markt und etablieren Standards.

Die Nemetschek Group ist Pionier und Markeninhaber von Open BIM und führend im Bereich fünfdimensionales Bauen. Sie ist auch ein wichtiger Trendsetter und Meinungsführer, der mithilfe seiner Lösungen dazu beiträgt, die Arbeitsweise der Branche zu verbessern. Dies belegen die zahlreichen Innovationspreise der Markengesellschaften.

Rund ein Viertel der generierten Umsätze fließt daher regelmäßig in Forschung und Entwicklung und damit in Neu- und Weiterentwicklungen des Lösungsportfolios. Weitere Informationen zur Innovationstätigkeit finden sich im Kapitel „Forschung und Entwicklung“.

STRATEGISCHE INITIATIVEN – GRUPPENÜBERGREIFENDE PROJEKTE

Mit der Etablierung eines Strategievorstands in der Holding im Jahr 2016 hat Nemetschek den Fokus verstärkt auf markenübergreifende Projekte und strategische Initiativen gelegt, die Synergien innerhalb der Gruppe generieren.

Ziel ist es, die Markengesellschaften bei ihren internationalen Wachstumsstrategien zu unterstützen, Lücken im Lösungsportfolio der Gruppe zu schließen, neue Kundensegmente zu adressieren sowie „Best Practice“ innerhalb der Gruppe zu teilen.

Dabei haben sich folgende Fokusthemen herauskristallisiert: Die digitale Transformation in der Bauindustrie und der Weg hin zu einer vernetzten Baustelle (Baustelle 4.0) gehen einher mit der Verwaltung und Bereitstellung einer immer größer werdenden Datenmenge für die Planung und Realisierung von Bauwerken und deren durchgängige Vernetzung. Lösungen zur Kollaboration sowie für die damit verbundenen mobilen Anwendungen kommt dabei eine zentrale Bedeutung zu. Im Mittelpunkt der Aktivitäten von Nemetschek steht die Entwicklung einer Kollaborationsplattform für alle Kunden entlang der Wertschöpfungskette des Bauprozesses. Ziel ist es, mit Kernfunktionen wie Projektmanagement, Dokumentenmanagement und dem Teilen von Informationen und Modellen die Effizienz bei der Zusammenarbeit deutlich zu erhöhen.

Des Weiteren plant die Nemetschek Group verstärkt größere Unternehmen aus den Bereichen Architektur und Ingenieurbauwesen zu adressieren. Im Fokus der Aktivitäten stehen dabei durchgängige Workflowlösungen, die markenübergreifend erarbeitet werden. Durch integrierte Lösungen sollen die Workflows von architektur- oder ingenieurbaugeführten Organisationen abgebildet und somit die Kompetenz als Multilösungsanbieter erweitert werden. Dabei werden die 3D CAD und CAE Lösungen mit jeweils zusätzlichen Funktionalitäten anderer Marken erweitert.

Des Weiteren arbeitet die Nemetschek Group intern an einer gruppendurchgängigen ERP-Harmonisierung, um die Komplexität von Prozessen und Berichtsstrukturen in der wachsenden Gruppe zu reduzieren.

AKQUISITIONEN

Die Attraktivität des weltweiten AEC-Marktes, die Positionierung der Gruppe sowie die solide Bilanzstruktur und eine hohe Cash-Generierung eröffnen der Nemetschek Group gute Akquisitionsmöglichkeiten, um weiteres Wachstum zu generieren. Die Identifizierung von geeigneten Unternehmen in der ACE-Industrie erfolgt zum einen intern durch den Strategievorstand und durch die Markengesellschaften selbst, zum anderen über externe Partner und Berater.

Grundsätzlich kommen drei Arten von Akquisitionen in Frage:

- I Erstens direkt unter dem Dach der Nemetschek Group. Voraussetzung ist, dass die Zielunternehmen eine gewisse Größe haben und einen Endverbraucherumsatz von rund 10 Mio. EUR generieren oder in der Lage sind, dieses Niveau kurzfristig durch starkes Wachstum zu erreichen. Hintergrund ist, dass mehr Marken unter dem Dach der Nemetschek Group die Komplexität der Steuerung erhöhen. Weitere Parameter sind die Abrundung und/ oder Erweiterung der Technologiekompetenz entlang des Lebenszyklus von Gebäuden (horizontale Erweiterung). Auch eine sogenannte vertikale Erschließung, also die Erweiterung des Portfolios auf weniger stark ausgeprägte Endkundensegmente wie Infrastruktur oder Stadtplanung, ist denkbar. Weitere Parameter sind die Internationalisierung, ein starkes Management und ein Geschäftsmodell, das sich bereits am Markt etabliert hat und somit eine gewisse Profitabilität aufweist.
- I Zweitens können die Marken interessante Zielunternehmen direkt akquirieren, sofern die Rahmenbedingungen wie Erweiterung der Technologie, regionaler Ausbau, Vertriebsstruktur und gesunde Bilanz gegeben sind.
- I Drittens kann sich die Nemetschek Group an innovativen und jungen Unternehmen – sogenannte Inkubatoren – beteiligen, um Zukunftsthemen wie Kollaboration frühzeitig zu besetzen. Auf diese Weise bündelt die Nemetschek Group ihre langjährige Erfahrung im BIM-Markt mit neuen innovativen Ideen und Ansätzen.

Die Nemetschek Group lässt die akquirierten Unternehmen mit eigener Identität bestehen. Gleichzeitig haben die Marken klare Zielvorgaben zu finanziellen und strategischen Themen. Zusätzlich begleitet die Nemetschek Group die Marken bei der Eingliederung in die Segmente und stellt den Kontakt innerhalb der Gruppe zu anderen Marken her, um den Austausch insbesondere in den Bereichen Forschung und Entwicklung sowie Vertrieb und Marketing zu fördern. Die Nemetschek Group hat durch die Politik der sogenannten sanften Integration als strategischer Käufer für potenzielle Unternehmen eine hohe Attraktivität. Nach einem Verkauf ihrer Gesellschaft an die Nemetschek Group können die Unternehmensgründer ihr Unternehmen weiterführen und ihren Mitarbeitern Sicherheit bieten. Gleichzeitig gehören sie zu einer finanzstarken, internationalen Gruppe und profitieren von möglichen Synergien.

1.4 MITARBEITER

Im Jahresdurchschnitt beschäftigt die Nemetschek SE 33 Mitarbeiter (Vorjahr: 27). Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhalten eine angemessene Entlohnung sowie verschiedene Sonderleistungen, beispielsweise Angebote zur betrieblichen Altersversorgung, Dienstwagenregelungen und Zuschüsse zu Kantinenmahlzeiten. Darüber hinaus gibt es bei der Nemetschek SE eine leistungsorientierte Vergütung, die entscheidend zur hohen Mitarbeitermotivation beiträgt. Bemessungskriterien sind zumeist die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des jeweiligen Unternehmens sowie das Erreichen persönlicher Ziele. Teilweise wird dahin gehend differenziert, dass Führungskräfte primär am Gesamterfolg des Unternehmens gemessen werden, während die variable Vergütung der übrigen Mitarbeiter von der Erreichung von individuellen oder auch von Team-Zielen abhängt.

1.5 FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Innovative Produkte sind die Basis für den Erfolg der Unternehmensgruppe. Rund ein Viertel des Konzernumsatzes fließt daher regelmäßig in Produkt- und Prozessinnovationen. Den hohen Stellenwert von Forschung und Entwicklung unterstreicht auch die Tatsache, dass in diesem Bereich ein wesentlicher Teil der Mitarbeiter tätig ist.

Die Strategie der Nemetschek Group im Bereich Forschung und Entwicklung fokussiert sich auf Innovationen, Kundennutzen und eine Verbesserung der Leistungsfähigkeit der Lösungen. Eine enge Zusammenarbeit mit Kunden ist mit Blick auf die Weiterentwicklung der Lösungen unerlässlich, um Kunden zu binden und ihren Anforderungen gerecht zu werden. Bei den Internationalisierungsaktivitäten der jeweiligen Marken spielt zudem die Anpassung an nationale Normen eine wesentliche Rolle. In Bezug auf Trends wie Open BIM, 5D, Cloud, Mietmodelle, Kollaboration oder mobile Nutzungsmöglichkeiten arbeiten die Marken der Nemetschek Group kontinuierlich an neuen, maßgeschneiderten Lösungen. Bei Cloud-Lösungen und bei der mobilen Nutzung kommt dem Thema Datensicherheit höchste Aufmerksamkeit zu.

Als Pionier und Förderer von Building Information Modeling (BIM) setzt Nemetschek auf Open BIM als Basis für softwareherstellerunabhängige Zusammenarbeit. Alle Marken, die die AEC-Industrie adressieren, steuern mit ihren Lösungen zum Open-BIM-Ansatz bei. Gemeinsam mit Partnern und auch im Rahmen der globalen building-SMART-Initiative engagiert sich Nemetschek intensiv in der Weiterentwicklung und Implementierung entsprechender Standards, insbesondere der Industry-Foundation-Classes (IFC). IFC ist ein herstellerunabhängiges und frei verfügbares Datenaustauschformat, das sich als besonders leistungsfähig für den Austausch von 3D-bauteilorientierten Planungsdaten im Bauwesen erwiesen hat – unabhängig davon, welche Software die Projektpartner verwenden. Die Markengesellschaften arbeiten kontinuierlich daran, ihre Schnittstellen für den nahtlosen Austausch mit anderen Open-BIM-Lösungen zu verbessern, zu testen und zu zertifizieren. Darüber hinaus arbeiten die Markenunternehmen an der Entwicklung kollaborativer Zusatzfunktionen, beispielsweise um nachzuvollziehen, welcher Projektbeteiligte wann welche Detailinformation bekommen, gelesen, möglicherweise geändert oder bereits freigegeben hat.

Im Segment **Planen** präsentierten die drei großen CAD-Marken Allplan, Graphisoft und Vectorworks 2016 erneut innovative Releases am Markt, was sich nicht zuletzt in dem starken organischen Wachstum widerspiegelt. Bei allen drei Marken mit ihren Lösungen **Allplan 2017**, **Archicad 20** und **Vectorworks 2017** stand die Optimierung des BIM-Workflows im Fokus, dessen Ziel eine effiziente, standortübergreifende Zusammenarbeit mit schnellem, herstellerunabhängigem Datentransfer und reduzierten Informationsverlusten beim Austausch von Projektdaten ist.

Auch die anderen Marken veröffentlichten am Markt ihre Releases sowie zahlreiche neue Features, darunter Scia mit ihrer Flaggschiff-Lösung **Scia Engineer** für Strukturanalyse und Entwurf. Die aktuelle Version 16 bietet Verbesserungen in Bezug auf Qualität und Benutzerfreundlichkeit. Frilo Software bietet eine kontinuierliche Weiterent-

wicklung der mehr als 80 Statik-Programme; zudem passte Precast Software die Lösung **Planbar** erneut an Kundenbedürfnisse an. Data Design System wiederum bietet mit ihrer Lösung **DDS-CAD 12** dem Nutzer eine schnelle Übersicht aller Projektdaten. dRofus erleichtert mit der Version **dRofus 1.9** ein umfassendes Dokumentenmanagement und den BIM-basierten Austausch von Gebäudedaten.

Im Segment **Bauen** bietet Nevaris mit ihrer gleichnamigen Software zahlreiche kaufmännische und technische Funktionen. Die drei Kernbausteine **Nevaris iceBIM**, **Nevaris Build** und **Nevaris Finance**, die je nach Tätigkeit und Kundenanforderung miteinander kombiniert oder einzeln eingesetzt werden, wurden 2016 weiter an Kundenwünsche angepasst. Bluebeam stellte die neue Version ihrer Plattform **Bluebeam Revu 2016** vor. Die leistungsstarken PDF-Bearbeitungs-, Anmerkungs- und Kollaborationsfunktionen wurden mit neuen Funktionen zur Verbesserung der digitalen Verwaltung von Projektdokumentation sowie der Berichterstellung und Navigation kombiniert. Design Data wiederum nahm in ihrem **SDS/2** Release für 2016 zahlreiche Ergänzungen und Automatisierungen vor.

Im Segment **Nutzen** entwickelte Crem Solutions ihre modular aufgebaute **iX-Haus**-Lösung kontinuierlich weiter.

Im Segment **Media & Entertainment** führte Maxon ihr neues Release 18 der Branchenlösung **Cinema 4D** am Markt erfolgreich ein. Sie zeichnet sich durch zahlreiche Optimierungen in den Bereichen Modeling, Rendering und Animation sowie eine noch höhere Stabilität der Workflows aus.

Bei der Entwicklung neuer und der Weiterentwicklung bewährter Lösungen wurden größtenteils konzerninterne Ressourcen verwendet und nur in geringem Maße die Leistungen Dritter in Anspruch genommen.

Im Geschäftsjahr 2016 investierte die Nemetschek Group konzernweit 80,8 Mio. EUR (Vorjahr: 67,9 Mio. EUR) in Forschung und Entwicklung. Dies entspricht rund 24 % (Vorjahr: 24 %) des Konzernumsatzes. Entwicklungsleistungen wurden wie in den vergangenen Jahren in der Konzernbilanz nicht aktiviert.

1.6 NACHHALTIGES UND VERANTWORTUNGSBEWUSSTES HANDELN

Nachhaltiges Wirtschaften ist die Grundvoraussetzung für langfristigen Erfolg. Nachhaltigkeit heißt, das Unternehmen zukunftssicher aufzustellen und kontinuierlich die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft zu schaffen. Die Nemetschek Group übernimmt als weltweit führendes Softwareunternehmen soziale und ökologische Verantwortung. Dabei stehen drei Aspekte im Vordergrund: Umwelt, Mitarbeiter und Gesellschaft.

UMWELT*

Die Nemetschek Group arbeitet kontinuierlich daran, Innovation und kommerziellen Erfolg mit höchsten Qualitätsanforderungen und schonendem Umgang mit Ressourcen und der Umwelt zu vereinen. In der Diskussion über den globalen Klimawandel spielt der Bausektor eine bedeutende Rolle. Die Vorlage eines Energieausweises bei Vermietung oder Verkauf eines Gebäudes ist inzwischen europaweit Pflicht. Eventuelle Mehrkosten durch energieeffizientes Planen und Bauen haben sich meist binnen weniger Jahre amortisiert. Vor diesem Hintergrund wächst der Druck auf die Planer. Bauherren verlangen heute mehr als nur gutes Design – sie wollen wissen, welche Auswirkungen die Planung auf den künftigen Energieverbrauch ihres Gebäudes hat und legen Wert auf den Einsatz umweltfreundlicher Materialien. Nicht mehr „nur“ ästhetische und funktionale Anforderungen an ein Bauwerk gilt es umzusetzen; vielmehr müssen diese Kriterien mit einer positiven Ökobilanz des Gebäudes in Einklang gebracht werden. Energieeffizienz, Schadstofffreiheit und Recyclingfähigkeit der Baustoffe spielen eine maßgebliche Rolle im Planungsprozess.

Mit den Softwarelösungen der Nemetschek Group wird dem Gedanken der Nachhaltigkeit Rechnung getragen und ein effizientes und umweltverträgliches Bauen gefördert. Das Lösungsportfolio von Nemetschek unterstützt Architekten und Ingenieure dabei, energieeffiziente Gebäude zu planen und den Materialverbrauch zu minimieren. Nahezu alle Marken unter dem Dach der Nemetschek Group haben entsprechende Lösungen in ihrem Lösungsportfolio.

Die Software Archicad von Graphisoft zum Beispiel verfügt über eine integrierte Lösung, den EcoDesigner STAR, um die Energiebilanz eines Gebäudes zu ermitteln. Architekten können somit eine verlässliche und dynamische Bewertung des Energiebedarfs des Gebäudemodells vornehmen, um das energetische Verhalten ihres Entwurfs zu optimieren. Darüber hinaus können sie die für den Energieausweis notwendigen Nachweise erstellen.

* Quelle(n): Deutsch-Amerikanische Handelskammern – „Der US-Markt für Nachhaltiges Bauen“

Bei Allplan lassen sich aus dem optional erhältlichen Modul „Energieausweis“ heraus energetische und ökologische Bewertungen von Gebäuden vornehmen. Das in der CAD-Software von Vectorworks integrierte Tool „Energios“ kann den Energieverbrauch jedes Projekts während des gesamten Planungsprozesses auf Knopfdruck kontrollieren, vom Entwurf bis zu den Ausführungsplänen. Auch der Export der Energiedaten für weiterführende Analysen ist möglich. Ein weiteres Thema ist der Trend zum Just-in-Time-Einsatz von präzise gefertigten Betonfertigteilen, der dem Schutz der Umwelt dient. Dadurch wird der Materialverbrauch und Transportaufwand zur Baustelle reduziert. Hier setzt die Lösung Planbar von Precast Software an. Sie ermöglicht die ganzheitliche Planung der entsprechenden Prozesse in den Fertigteilverwerken – bis hin zur Logistik auf der Baustelle. Die norwegische Solibri ermöglicht mit dem Solibri Model Checker die Qualität im gesamten Planungs- und Bauprozess zu erhöhen, Kosten zu senken und den Zeitaufwand zu reduzieren. Darüber hinaus hilft die Software, den Ressourcenverbrauch zu schonen, da mit dem Tool „Information Takeoff“ bereits im Planungsprozess und später auch im Bauprozess die benötigten Materialmengen genau kalkuliert werden können.

Der Trend zum nachhaltigen Bauen ist weltweit erkennbar. In den USA beispielsweise steigt die Nachfrage nach umweltfreundlichen Bauweisen besonders im öffentlichen Bereich. Green Building Initiativen – also Vorhaben, bei denen erhöhte Anforderungen an die Nachhaltigkeit und Energieeffizienz der Gebäude gestellt werden – sind zunehmend in den Fokus der Stadtplaner gerückt und decken mittlerweile 40% der gesamten Gebäudefläche in den Vereinigten Staaten ab. Aktuelle Marktentwicklungen zeigen, dass in den USA zwischen 2015 und 2023 rund 960 Mrd. USD in Maßnahmen zur Erhöhung der Energieeffizienz für bestehende Gebäude investiert werden. Sich ändernde Rahmenbedingungen wie verstärktes Wirtschaftswachstum oder internationale Klimaabkommen könnten diesen Wert noch erhöhen.

Auch innerhalb der Nemetschek Group genießt der Umweltschutzgedanke einen hohen Stellenwert: Beispielsweise setzen fast alle Markengesellschaften Telefon- und Videokonferenzen ein, um Geschäftsreisen auf ein Mindestmaß zu reduzieren. Des Weiteren werden innovative Schulungsmethoden wie E-Learning, zum Beispiel für Compliance-Schulungen oder Sprachkurse, und Lernvideos anstelle gedruckter Handbücher und Bedienungsanleitungen genutzt, was den Papierverbrauch deutlich reduziert. Sukzessive ersetzen auch Downloads aus dem Internet den Versand von DVDs.

MITARBEITER UND ARBEITSUMFELD

Ein hohes Maß an Motivation und Identifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist ein Kernelement für den weltweiten Erfolg der Nemetschek Group. Das Unternehmen fördert dies durch die Schaffung attraktiver Arbeitsbedingungen und eines positiven Arbeitsumfelds.

Die Markengesellschaften sind bestrebt, ihren Mitarbeitern die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu ermöglichen. Dies wird unter anderem durch flexible Arbeitszeitregelungen gewährleistet. Die konkrete Gestaltung variiert und ist auch abhängig von landesspezifischen Regelungen. Das Gleiche gilt für Angebote von Teilzeitarbeit und Elternzeit.

Zu den bestmöglichen Arbeitsbedingungen zählt zudem ein umfassendes Weiterbildungsprogramm mit internen und externen Schulungen. Die Palette der Fortbildungsveranstaltungen reicht von fachspezifischen Trainings über Fremdsprachen- und EDV-Kurse bis hin zu Führungskräfte trainings und Seminaren. Auch unterschiedliche Mitarbeiter-Sportprogramme werden angeboten. Dass die oben genannten Maßnahmen angenommen werden, zeigt eine erhöhte Anzahl von Initiativbewerbungen bei den jeweiligen Marken und auch bei der Nemetschek SE als Dachgesellschaft.

Aufgrund der internationalen Ausrichtung kommt dem Thema Corporate Compliance eine große Bedeutung zu. Die Nemetschek Group legt besonderen Wert auf korrektes Handeln ihrer Mitarbeiter gegenüber Stakeholdern und auf ein gutes Miteinander in der Nemetschek Group. Zu diesem Zweck wurde ein „Code of Conduct“ definiert, ein Verhaltenskompass für alle Beschäftigten der Nemetschek Group weltweit. Die Grundsätze, die auch auf der Internetseite der Nemetschek Group unter der Rubrik „Unternehmen“ einsehbar sind, werden den Mitarbeitern durch spezielle Schulungen zugänglich gemacht.

GESELLSCHAFT

Nemetschek hat seine Wurzeln im Hochschulumfeld und ist dort seit Jahrzehnten mit seinen Softwarelösungen präsent. Die Markenunternehmen stellen im Rahmen ihrer sogenannten Campus-Programme Studenten und Professoren kostenfreie Softwarelizenzen und Online-Schulungsmaterial zur Verfügung. Neben den Kernmärkten in Europa gilt dies inzwischen auch für viele weitere Märkte, allen voran die USA. Darüber hinaus unterstützt Nemetschek regelmäßig Universitätsprogramme durch das Engagement bei Ausschreibungen von Studentenwettbewerben zur Nachwuchsförderung im Architektur- und Ingenieurwesen.

Hinzu kommen enge Kooperationen mit Hochschulen. Zum Beispiel unterstützt Nemetschek als Partner beispielsweise das Leonhard-Obermeyer-Center der Technischen Universität München und fördert auf diese Weise den Nachwuchs im Architektur- und Ingenieurwesen. Zugleich sichert sich Nemetschek eine hohe Affinität potenzieller zukünftiger Kunden zu den eigenen Softwarelösungen.

Führungskräfte der Gruppe haben zudem zahlreiche Lehraufträge an verschiedenen Hochschulen in Deutschland. Dabei hat jede Marke ihre eigenen Schwerpunkte. Das Coach Programm von Allplan hat bereits mehr als 50 Studenten ausgebildet und betreut. Im Jahr 2016 haben diese Coaches ihr Wissen an mehr als 1.000 Kommilitonen weitergegeben. Die US-Tochter Vectorworks hat auch 2016 ein Stipendium ausgelobt, bei dem Studenten aller Architektur- und Designrichtungen weltweit ihre besten Arbeiten einreichen und Preise im Gesamtwert von 10.000 USD gewinnen können.

Graphisoft wiederum bietet Archicad Schulungen auf unterschiedlichen Kanälen an, zum Beispiel im Rahmen von kostenlosen Workshops für Einsteiger und Fortgeschrittene oder auch Dozenten, die in jedem Semester an zahlreichen Fachhochschulen und Universitäten durchgeführt werden.

Bei der US-Tochter Bluebeam Software ermöglichen kostenlose Webtrainings und günstige Studentenlizenzen, Studenten schon frühzeitig den Umgang mit Bluebeam Revu. Mit der Förderung von Studenten und Universitäten bei Wettbewerben der AEC-Industrie hilft Bluebeam Software ihnen, praktische Erfahrung in der realen Arbeitswelt zu sammeln.

Des Weiteren lobte Scia bereits zum 10. Mal einen Anwenderwettbewerb für Ingenieure aus. Unter dem Titel „The Art of Structural Design“ startete im Dezember 2016 der internationale Anwenderwettbewerb. Ab März 2017 berät eine Fachjury über die Einreichungen außergewöhnlicher Ingenieurbauprojekte mit Bezug zu Scia, die sich durch Originalität, Schwierigkeitsgrad und besonderes Prestige auszeichnen. Dabei ist der Einsatz von Building Information Modeling (BIM) als integrierter Planungsmethode ein wesentlicher Aspekt.

Aufgrund ihres umfangreichen Engagements genießt die Nemetschek Group seit Gründung der Gesellschaft einen sehr guten Ruf bei Universitäten und Bildungseinrichtungen.

2. WIRTSCHAFTSBERICHT

2.1 RAHMENBEDINGUNGEN*

WELTWIRTSCHAFT

Die Weltwirtschaft verzeichnete im Jahr 2016 ein insgesamt verhaltenes Wachstum. Die konjunkturelle Erholung in den Industriestaaten setzte sich aber fort. Sowohl die Vereinigten Staaten von Amerika als auch der Euroraum und Großbritannien trugen hierzu mit einem moderaten Wachstum bei. Das Referendum in Großbritannien mit dem unerwarteten Votum für den Brexit im Juni 2016 führte zwar kurzfristig zu höheren Unsicherheiten auf den Finanzmärkten, größere Auswirkungen auf die Konjunktur blieben allerdings aus. In den Schwellenländern verbesserte sich nach zuletzt rückläufigen Wachstumsraten der Ausblick wieder. Auch die Transformation der chinesischen Wirtschaft und die damit verbundenen Turbulenzen Anfang 2016 hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf den positiven Gesamttrend.

Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ging in seinem aktuellen Gutachten von einem Wachstum des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,5% für 2016 aus (Vorjahr: 3,0%).

EURORAUM

Die Wirtschaft im Euroraum konnte 2016 im dritten Jahr in Folge wieder wachsen. Die konjunkturelle Erholung setzte sich somit fort, und die Wirtschaftsleistung der Euroländer übertraf wieder das Vorkrisenniveau Anfang des Jahres 2008. Getragen wurde der Aufschwung im Wesentlichen von der Binnennachfrage. Zu berücksichtigen sind nach wie vor große die Heterogenität der Mitgliedsstaaten in Bezug auf Wirtschaftsleistung- und -wachstum, sowie der Umstand, dass die Wachstumsimpulse laut Sachverständigenrat in beachtlichem Maße auf die expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank zurückzuführen waren. Während das Bruttoinlandsprodukt des Euroraums im Jahr 2015 um 2,0% wachsen konnte, wurde für das Jahr 2016 ein Zuwachs von 1,6% erwartet.

USA

In den Vereinigten Staaten zeigte sich der Arbeitsmarkt im Berichtsjahr in einer guten Verfassung und begünstigte eine hohe private Konsumnachfrage. Dem gegenüber stand die Stagnation der Exportnachfrage, die durch die deutliche effektive Aufwertung des Dollars begründet war. Darüber hinaus kam es zu einem Rückgang der Wohnungsbauinvestitionen. Insgesamt hat dies zu einer Abschwächung des Wirtschaftswachstums geführt. Während das BIP im Jahr 2015 noch um 2,6% gesteigert werden konnte, wurde für das Jahr 2016 ein Plus von 1,5% erwartet.

JAPAN

Die japanische Wirtschaft befand sich konjunkturell in einem verhaltenen Aufschwung, der insbesondere durch eine Zunahme der Konsumausgaben gestützt wurde. Nach wie vor wird die Wirtschaftsleistung stark durch die expansive Geld- und Fiskalpolitik bestimmt. Bedingt durch die Aufwertung des Yen seit Mitte des Jahres 2015 war allerdings die Auslandsnachfrage im Jahr 2016 rückläufig. Insgesamt wurde für das Berichtsjahr eine leichte Zunahme der Wirtschaftsleistung um 0,6% erwartet (Vorjahr: +0,5%).

SCHWELLENLÄNDER

Das im Vergleich zu früheren Jahren eher moderate Wirtschaftswachstum setzte sich auch im Jahr 2016 fort. Insgesamt stabilisierte sich die konjunkturelle Lage in den Schwellenländern aber weitestgehend. Daran hatte insbesondere die Festigung der Wirtschaft in China ihren Anteil, die trotz der Turbulenzen zu Jahresbeginn solide wuchs. Zudem wurde in Russland und Südamerika das Ende der Rezession erwartet. Für das Jahr 2016 wird für die Schwellenländer mit einem Wachstum des BIP von 4,4% gerechnet (Vorjahr: +4,7%).

* Quellen: Jahresgutachten 2016/17 Sachverständigenrat; GTAI/Wirtschaftstrends

BRANCHENSITUATION BAUWIRTSCHAFT**

EUROPA

Die europäische Bauwirtschaft konnte die hohen Erwartungen, die die Branchenexperten von EuroConstruct an das Jahr 2016 hatten, nur bedingt erfüllen. Anstatt des erwarteten Anstiegs des Bauvolumens um 2,0 % und damit der Fortsetzung der Erholung gab es für die Branche erneut einige Dämpfer. So wurden für die osteuropäischen Länder sowie für Portugal Rückgänge erwartet. Bedingt durch den Ausgang des Brexit-Referendums wurde auch für Großbritannien von einem leichten Rückgang der bauwirtschaftlichen Tätigkeit ausgegangen. Demgegenüber stehen hohe Zuwachsprognosen für skandinavische Länder wie Schweden (+6,9 %), Finnland (+6,8 %) oder Norwegen (+6,7 %). Die großen Volkswirtschaften Deutschland, Frankreich, Spanien und Italien verzeichneten ein moderates Wachstum, das wie im Vorjahr insbesondere durch den Wohnungsbausektor getragen wurde.

NORDAMERIKA, USA

Die US-Bauwirtschaft schwächte sich im Berichtsjahr nach vier Jahren starken Wachstums merklich ab. Gleichwohl gingen die Branchenexperten von Dodge Data & Analytics davon aus, dass sich der Aufschwung der Branche fortsetzen werde, wenngleich mit geringeren Zuwachsraten. Getragen wurde der Zuwachs in erheblichem Maße vom Hochbausektor mit erwarteten Wachstumsraten im mittleren einstelligen Prozentbereich. Auch der Bereich Infrastrukturbau bekommt perspektivisch wieder eine größere Bedeutung. So konnten die Ausgaben im Infrastrukturbereich nach einem Rückgang im Jahr 2015 im ersten Halbjahr 2016 um 2,2 % gesteigert werden, gestützt durch den sogenannten FAST Act. Dieser Beschluss der US-Regierung von Ende 2015 sieht ein Finanzierungspaket von 300 Mrd. US Dollar für den Verkehrssektor bis zum Jahr 2020 vor.

SÜDAMERIKA, BRASILIEN

Die brasilianische Bauwirtschaft befand sich 2016 nach wie vor in einer schwierigen Phase. So rechneten die Branchenexperten von Sinduscon-SP nach dem Abschwung 2015 erneut mit einem rückläufigen Marktvolumen. Positiv ist, dass ab 2017 wieder eine leichte Zunahme der Bauaktivitäten prognostiziert wird. Aufgrund unterbliebener Investitionen bietet insbesondere der Infrastruktursektor mittelfristig Wachstumschancen. Im September 2016 verabschiedete die brasilianische Regierung das sogenannte Projeto Crescer, das aus mehreren Konzessionsprojekten im Infrastrukturbereich besteht, darunter Flughäfen, Autobahnen und Häfen.

ASIEN, JAPAN

Trotz verhaltener konjunktureller Entwicklung und schrumpfender Bevölkerung kommt dem Bausektor in Japan mit etwa 10 % des Bruttoinlandsproduktes eine wichtige Rolle zu. Etwa ein Drittel davon macht der Infrastrukturbau des öffentlichen Sektors aus. Nach einer verhaltenen Entwicklung in den Vorjahren blickt die Branche wieder zuversichtlich nach vorne. So konnte sich die Lage im privaten Wohnungsbau etwas erholen und es wurde, wie auch für den privaten Gewerbebau, von einem gemäßigten Wachstum im Jahr 2016 ausgegangen. Insgesamt erwartete das Ministry of Land, Infrastructure and Transport (MLIT) für das Fiskaljahr 2016 (1. April bis 31. März) eine Steigerung der bauwirtschaftlichen Leistung um 1,6 %.

GESAMTBETRACHTUNG***

Die vorstehend genannten Kennzahlen zur Bauwirtschaft sind lediglich einer von vielen Indikatoren für die Entwicklung der Märkte der Nemetschek Group. Bei der Digitalisierung spielen die Ausgaben für IT und Software in der Bauindustrie eine wichtige Rolle. Die durchschnittlichen IT-Ausgaben über alle Industrien liegen bei 3,4 % des Umsatzes. Mit durchschnittlichen IT-Ausgaben von 1,2 % des Umsatzes haben die Unternehmen des Baugewerbes somit noch deutliches Aufholpotenzial. So dürften beispielsweise die IT-Ausgaben in der Baubranche von 2015 bis 2025 um durchschnittlich 19 % wachsen. Dass dies von Planern und Bauunternehmen inzwischen auch erkannt wird, zeigen nicht nur entsprechende Umfragen und Studien, sondern vielmehr auch der vermehrte Einsatz digitaler Methoden im Büro und auf der Baustelle.

Die Bauindustrie in Deutschland liegt bei der Digitalisierung noch weit hinter anderen Industrien wie der Telekommunikation oder Automobilindustrie. Der digitale Wandel wird in der Bauindustrie wesentlich durch die Arbeitsmethode BIM 5D bestimmt. Die Erstellung eines digitalen, virtuellen Gebäudemodells, das anschließend auf der Baustelle realisiert wird und dann als Dokumentation und Grundlage für die Betriebsphase dient, ist bereits heute oft Realität und wird in der Zukunft nicht mehr aus dem Baualltag wegzudenken sein.

** Quellen: Euroconstruct Summary Report Barcelona, Nov. 2016; GTAI/Bauwirtschaft; DATAMARK, Market Intelligence Brasil, 2017 Dodge Construction Outlook, 2017 Germany Trade & Invest

*** Quellen: EU BIM Task Group; Construction Technology Report 2016; Stufenplan Digitales Planen und Bauen von BMVI

Der Einsatz der BIM-Methodik ist in den USA oder Singapur sowie in den skandinavischen Ländern, den Niederlanden und Großbritannien bereits weit verbreitet. Skandinavien und Großbritannien haben mit dem Inkrafttreten des BIM Level 2 Mandates im April 2016, das bei öffentlichen Bauvorhaben die Anwendung des sogenannten BIM Level 2 verpflichtend vorschreibt, einen entscheidenden Schritt zur flächendeckenden Etablierung von BIM getan. Bereits seit 2014 gibt es eine Richtlinie für die EU, die den Einsatz von computer-gestützten Methoden wie BIM bei der Vergabe von öffentlichen Bauaufträgen und Ausschreibungen empfiehlt. Zur Forcierung dieser Richtlinie wurde Anfang 2016 die „EU BIM Task Group“ ins Leben gerufen, die Repräsentanten der größten öffentlichen Auftraggeber der EU-Mitgliedsstaaten vereint. Ziel ist, die nationalen Initiativen in einer gemeinsamen und aufeinander abgestimmten europäischen Vorgehensweise zu vereinen.

In Deutschland wird die Anwendung der BIM-Methodik durch den Stufenplan „Digitales Planen, Bauen und Betreiben“ vorangetrieben. Um die nötigen Qualitätsstandards zu definieren, werden in vom Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) geförderten BIM-Pilotprojekten Erfahrungen gesammelt und Kompetenzen gebündelt. Nach einer Vorbereitungsphase bis 2017 und einer Pilotphase soll BIM ab 2020 bei allen neu zu planenden Projekten der öffentlichen Hand eingesetzt werden.

Weltweit werden jetzt die Grundlagen dafür gelegt, dass sich BIM 5D in den nächsten Jahren immer stärker etablieren wird und als Grundlage zur Optimierung der Planung, Ausführung und Nutzung von Gebäuden im Bauprozess entwickelt. Für Anbieter von Softwarelösungen sind daher die Potenziale und Chancen groß.

2.2 BERICHT ZUR ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

ERTRAGSLAGE

Die Umsatzerlöse der Nemetschek SE in Höhe von 2,7 Mio. EUR (Vorjahr 0,8 Mio. EUR nach BilRUG) resultieren im Wesentlichen aus Einnahmen aus Lizenzierung der Dachmarke „A Nemetschek Company“.

Die sonstigen betrieblichen Erträge von 5,6 Mio. EUR (Vorjahr 0,5 Mio. EUR nach BilRUG) enthalten in Höhe von 2,9 Mio. EUR eine Zuschreibung auf in der Vergangenheit wertberichtigte Finanzanlagen, sowie eine Versicherungserstattung in Höhe von 1,9 Mio. EUR aus einem Schadensersatzprozess gegen ein ehemaliges Mitglied des Vorstandes. Die betrieblichen Aufwendungen von 9,9 Mio. EUR (Vorjahr 9,5 Mio. EUR) beinhalten Personalkosten, Beratungskosten und an Tochtergesellschaften weiter verrechenbare sonstige betriebliche Aufwendungen.

Die Erträge aus Beteiligungen in Höhe von 29,6 Mio. EUR (Vorjahr 27,7 Mio. EUR) betreffen Ausschüttungen der Tochtergesellschaften. Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen in Höhe von 21,2 Mio. EUR (Vorjahr 16,5 Mio. EUR) resultieren aus den Gewinnabführungen der Allplan GmbH, Allplan Deutschland GmbH und der Frilo Software GmbH. Insgesamt betrug der Jahresüberschuss 43,7 Mio. EUR (Vorjahr 33,0 Mio. EUR).

VERMÖGENSLAGE

Die Bilanz der Nemetschek SE ist im Bereich des Anlagevermögens im Wesentlichen durch die Finanzanlagen in Höhe von 323,8 Mio. EUR (276,1 Mio. EUR) geprägt. Dabei stehen für die Anteile an verbundenen Unternehmen 284,9 Mio. EUR (Vorjahr 237,3 Mio. EUR) zu Buche. Der Anstieg resultiert dabei im Wesentlichen aus dem Anteilserwerb an der Design Data Corporation, USA, und der damit verbundenen Neugründung der Nemetschek Inc., USA, im Geschäftsjahr 2016. In diesem Zusammenhang wurden inklusive Anschaffungsnebenkosten Investitionen von 44,7 Mio. EUR getätigt. Die Zuschreibung in Höhe von 2,9 Mio. EUR trug ebenfalls zum Anstieg der Anteile an verbundenen Unternehmen bei.

Im Bereich des Umlaufvermögens bestehen Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen sowie Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von 15,9 Mio. EUR (Vorjahr 14,2 Mio. EUR).

Die liquiden Mittel belaufen sich auf 15,3 Mio. EUR und sind gegenüber dem Vorjahr um 0,6 Mio. EUR leicht angestiegen.

Die Passivseite der Gesellschaft ist geprägt durch die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Bedingt durch die Finanzierung des Erwerbs der Design Data Corporation, USA, sind diese von 80,0 Mio. EUR auf 95,8 Mio. EUR angestiegen. Das Eigenkapital hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 24,5 Mio. EUR erhöht. Dem Jahresergebnis aus dem laufenden Geschäftsjahr in Höhe von 43,7 Mio. EUR stehen dabei Dividendenzahlungen von 19,3 Mio. EUR gegenüber. Die Eigenkapitalquote der Nemetschek SE beträgt zum Stichtag 60,3 % (Vorjahr 62,1 %).

Die Rückstellungen haben sich um 2,5 Mio. EUR auf 7,1 Mio. EUR erhöht. Ursächlich hierfür waren im Wesentlichen höhere Steuerrückstellungen sowie gestiegene personalbezogene Rückstellungen.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus CashPooling und sonstigen Finanzierungstätigkeiten innerhalb der Nemetschek Gruppe. Der Anstieg von 29,3 Mio. EUR auf 36,5 Mio. EUR ist im Wesentlichen auf höhere Verbindlichkeiten aus dem Cash-Pooling mit Konzerngesellschaften zurückzuführen.

Im Geschäftsjahr 2016 bestanden mit folgenden Tochtergesellschaften Ergebnisabführungsverträge: Allplan GmbH und der Frilo Software GmbH. Zwischen der Allplan GmbH und der Allplan Deutschland GmbH bestand ebenfalls ein Ergebnisabführungsvertrag. Zwischen den Gesellschaften wurden im April 2016 zusätzlich Beherrschungsverträge geschlossen.

FINANZLAGE

Die Investitionstätigkeit der Nemetschek SE war im Geschäftsjahr 2016 im Wesentlichen geprägt durch den Erwerb der Design Data Corporation, USA. Die Anschaffungskosten inklusive Nebenkosten betragen TEUR 44,7 Mio. EUR.

Die Finanzierungstätigkeit der Nemetschek SE beinhaltet im Wesentlichen die Aufnahme des Bankdarlehens in Höhe von 38,0 Mio. EUR, Tilgungsleistungen in Höhe von 22,2 Mio. EUR und die Dividendenzahlung in Höhe von 19,3 Mio. EUR (Vorjahr 15,4 Mio. EUR). Des Weiteren ergaben sich Zinszahlungen für aufgenommene Kreditverbindlichkeiten in Höhe von 0,9 Mio. EUR.

Im Rahmen der Finanzierungstätigkeit flossen der Gesellschaft im Wesentlichen Finanzmittel aus Cash-Pooling Transaktionen sowie Ausschüttungen ausgewählter Tochtergesellschaften zu.

Die liquiden Mittel stehen zum Stichtag mit 15,3 Mio. EUR (Vorjahr 14,7 Mio. EUR) zu Buche.

3. CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENT

Die Nemetschek SE ist indirekt abhängig von der Entwicklung der einzelnen Beteiligungen. Die Chancen und Risiken der Nemetschek Group sind daher auf die Nemetschek SE anwendbar.

Das unternehmerische Handeln der Nemetschek Group ist mit Chancen und Risiken verbunden, die vor allem durch die Vielfalt der Geschäftstätigkeiten geprägt sind. Zu ihrer frühzeitigen Erkennung, zur Bewertung und zum richtigen Umgang mit den Chancen und Risiken wird ein Risikomanagement- und Kontrollsystem eingesetzt. Ziel der Nemetschek Group ist es, ihre nationale und internationale Marktposition kontinuierlich zu erweitern, ihre Lösungen weiterzuentwickeln und an Markt- und Kundenbedürfnisse anzupassen. Dazu sollen alle Chancen bestmöglich genutzt werden, zudem steht eine aktive Reaktion auf Marktveränderungen im Fokus.

Das Chancenmanagement ist gekennzeichnet durch das Leitmotiv, nachhaltig und profitabel zu wachsen und den Unternehmenswert langfristig zu steigern. Verbunden mit diesem Prozess ist das Auftreten möglicher Risiken. Diese müssen frühzeitig erkannt, in ihrem Ausmaß identifiziert, diskutiert und professionell gehandhabt werden, um den zukünftigen Erfolg der Nemetschek Group sicherzustellen.

Die generelle Verantwortung für die Früherkennung von und gegebenenfalls Gegensteuerung bei Risiken liegt beim Vorstand. Bei der Wahrnehmung seiner Aufgaben unterstützen ihn die Geschäftsführer der Tochtergesellschaften sowie die definierten Risk Owner und die Risk Manager der Tochtergesellschaften und der Nemetschek SE. In den Verantwortungsbereich der Risk Manager fällt die Zusammenfassung, Bewertung, Auswertung und Berichterstattung der Risiken und zugehörigen Gegenmaßnahmen. Die Risk Owner sind für die kontinuierliche Identifizierung, Bewertung und Steuerung der Risiken in den jeweils strategischen sowie operativen Bereichen zuständig. Wesentlicher Bestandteil des Risikomanagementsystems ist auch der Internal Auditor, der durch seine Tätigkeit kontinuierlich die Funktionstüchtigkeit sowie Effektivität der Prozesse überwacht.

Risiken werden quantitativ beziehungsweise qualitativ konzernweit nach einheitlichen Kriterien und Kategorien zur besseren Vergleichbarkeit bewertet. Vierteljährlich wird im Rahmen einer Risikoinventur die aktuelle Risikolage der Nemetschek Group aktualisiert und dokumentiert.

RECHNUNGSLEGUNGSBEZOGENES RISIKOMANAGEMENTSYSTEM UND INTERNES KONTROLLSYSTEM

Generell umfassen das Risikomanagementsystem und das interne Kontrollsystem auch die rechnungslegungsbezogenen Prozesse sowie sämtliche Risiken und Kontrollen im Hinblick auf die Rechnungslegung. Dies bezieht sich auf alle Teile des Risikomanagementsystems und des internen Kontrollsystems, die wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben könnten. Ziel des Risikomanagementsystems im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse ist die Identifizierung und Bewertung von Risiken, die der Konformität des Konzernabschlusses mit den anzuwendenden Vorschriften entgegenstehen könnten. Identifizierte Risiken sind hinsichtlich ihres Einflusses auf den Konzernabschluss zu bewerten. Ziel des internen Kontrollsystems ist es, durch die Einrichtung von Kontrollen eine hinreichende Sicherheit herzustellen, sodass der Konzernabschluss trotz der identifizierten Risiken im Einklang mit den relevanten Vorschriften steht.

Sowohl das Risikomanagementsystem als auch das interne Kontrollsystem beziehen sich auf die Nemetschek SE und auf alle für den Konzernabschluss relevanten Tochtergesellschaften mit sämtlichen für die Abschlusserstellung maßgeblichen Prozessen. Die für die Rechnungslegung relevanten Kontrollen richten sich insbesondere auf das Risiko einer wesentlichen Fehlaussage im Konzernabschluss.

Bei der Beurteilung der Wesentlichkeit von Fehlaussagen wird dabei auf die Wahrscheinlichkeit des Eintritts und die Auswirkung auf Umsatz, EBITDA und Bilanzsumme abgestellt. Des Weiteren spielen der Kapitalmarkt und der Einfluss auf den Aktienkurs eine wesentliche Rolle.

Wesentliche Elemente zur Risikosteuerung und Kontrolle in der Rechnungslegung sind die Zuordnung von Verantwortlichkeiten und Kontrollen bei der Abschlusserstellung, konzernweite Vorgaben mittels Richtlinien zur Bilanzierung und Abschlusserstellung sowie angemessene Zugriffsregelungen auf die EDV-Systeme. Das Vier-Augen-Prinzip und die Funktionstrennung sind auch im Rechnungslegungsprozess wichtige Kontrollprinzipien.

Die Beurteilung der Effektivität von internen Kontrollen im Hinblick auf die Rechnungslegung ist ein integraler Bestandteil der 2016 vom Internal Audit vorgenommenen Prüfungen. Der Aufsichtsrat wird viermal jährlich über

die wesentlichen identifizierten Risiken der Nemetschek Group und die Effizienz des Risikomanagementsystems und des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems informiert.

CHANCEN UND RISIKEN

Die Nemetschek Group ist mit strategischen Risiken konfrontiert, die von mittel- und langfristiger Natur sind. Sie beziehen sich auf Veränderungen von Umfeld- und Marktfaktoren, Wettbewerbsbedingungen, technischem Fortschritt und Managementprozessen wie zum Beispiel den Entwicklungs-, Vermarktungs-, Organisations- oder Führungsprozessen. Daneben bestehen operative Risiken, die eher kurzfristiger Natur sind und durch ein sich veränderndes Marktumfeld, nicht adäquate und fehlerhafte interne Prozesse, Systeme oder externe Faktoren sowie menschliches Versagen entstehen können. In der Folge könnten die Leistungsfähigkeit der Organisation sowie die Werthaltigkeit von Vermögenswerten beeinträchtigt sein.

Die Erfolgsfaktoren der Nemetschek Group gründen sich auf jahrzehntelanger Erfahrung in der Entwicklung und Vermarktung von Softwarelösungen in der AEC-Branche (Architecture, Engineering, Construction) und der Media & Entertainment-Industrie, ihren gut ausgebildeten und motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie stringenten und effizienten Geschäftsprozessen. Chancen zur Weiterentwicklung der Geschäftsbasis und zum Ausbau des Portfolios werden dabei systematisch identifiziert und nach Möglichkeit genutzt.

RISIKOBEWERTUNG UND -REPORTING

Die Nemetschek Group analysiert und bewertet Risiken systematisch. So werden die Risiken quantifiziert und klassifiziert. Um geeignete Maßnahmen zur Risikobewältigung insbesondere möglicher bestandsgefährdender Risiken vorzunehmen, werden identifizierte Risiken anhand ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihres bei Eintritt erwarteten Ausmaßes in Bezug auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, den Aktienkurs sowie die Reputation der Nemetschek Group bewertet und anschließend als „niedrig“, „mittel“ oder „hoch“ eingestuft.

RISIKOPOTENZIAL EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT

Stufe	Eintrittswahrscheinlichkeit
Sehr niedrig	≤ 10%
Niedrig	>10% ≤ 25%
Mittel	> 25% ≤ 50%
Hoch	> 50% ≤ 75%
Sehr hoch	> 75% ≤100%

RISIKOPOTENZIAL AUSMASS DER SCHADENSHÖHE

Stufe	Mögliches Ausmaß
Sehr niedrig	0,0 ≤ 0,25 Mio. EUR
Niedrig	>0,25 ≤ 0,75 Mio. EUR
Mittel	> 0,75 ≤ 2,0 Mio. EUR
Hoch	> 2,0 ≤ 4,5 Mio. EUR
Sehr hoch	>4,5 Mio. EUR

MARKTRISIKEN

ÖKONOMISCHES RISIKO (POLITISCHE UND REGULATORISCHE RISIKEN, SOZIALE KONFLIKTE, INSTABILITÄTEN, NATURKATASTROPHEN)

Die Auftragslage der Kunden kann durch positive oder negative Entwicklungen in der Baubranche und der allgemeinen Wirtschaftslage beeinflusst werden.

Die Nemetschek Group ist in unterschiedlichen Märkten aktiv, deren Volkswirtschaften aufgrund möglicher Kürzungen staatlicher Ausgaben, neuer Finanzgesetzgebung zur Ausgaben- und Schuldenbegrenzung, hoher Arbeitslosigkeit sowie aufgrund von Naturkatastrophen oder Konflikten in eine Rezession oder Krise geraten können. Es besteht auch grundsätzlich die Möglichkeit, dass durch die rasche Veränderung der Wirtschaftslage oder staatliche Regulierungen in einzelnen Ländern oder Wirtschaftsgemeinschaften Bedingungen entstehen, die die Geschäftsmodelle oder Marktchancen der Tochtergesellschaften gefährden. Solche Veränderungen können wiederum einen negativen Einfluss auf die Umsatzsituation, die Finanz- und Ertragslage und die bestehenden Vermögenswerte des Unternehmens haben.

Nemetschek verfolgt laufend die Entwicklung in wichtigen Volkswirtschaften und deren Baubranchen mittels allgemein verfügbarer Frühwarnindikatoren und einer Analyse der eigenen Vermarktungssituation. Dank seiner internationalen Vertriebsausrichtung hat das Unternehmen die Möglichkeit zur Risikostreuung. Insbesondere die von der Nemetschek Group stark adressierten Märkte in Europa, Nord- und Lateinamerika und Asien hat die Nemetschek Group kontinuierlich im Fokus.

Konjunkturelle oder politische Veränderungen können die Geschäftstätigkeit der Nemetschek Group beeinflussen. Vor allem die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind in den vergangenen Jahren volatiler und die konjunkturellen Risiken dadurch größer geworden. Der Konflikt in Syrien hat sich im Laufe des Jahres 2016 weiter verstärkt und könnte die Stabilität der Wirtschaftsregionen weltweit gefährden. Eng damit verbunden sind die Flüchtlingskrise und deren Auswirkungen auf die Wirtschaftslage in der Europäischen Union und in anderen Regionen der Welt. Hinzu kommen nationalistische Tendenzen in einigen Ländern der Europäischen Union, darunter beispielsweise in Frankreich, Ungarn oder Polen, sowie der Ausstieg Großbritanniens aus der EU. Auch durch den neuen US-Präsidenten könnte es zu erhöhter Unsicherheit bezüglich der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung in den USA für europäische Unternehmen kommen. Ein weiterer Punkt ist das verlangsamte wirtschaftliche Wachstum in den BRIC-Staaten, das negative Auswirkungen auf andere Wirtschaftsregionen haben könnte

Es ist nicht ausgeschlossen, dass sich die wirtschaftlichen Bedingungen in zentralen Märkten nachhaltig negativ auf die Geschäftstätigkeit und die Finanz- und Ertragslage der Nemetschek Group auswirken. Allerdings bietet das weitere Vorantreiben der Internationalisierung der Nemetschek Group den Vorteil einer besseren Risikoverteilung.

BRANCHENRISIKEN

Wesentliche Chancen und Risiken, die eine deutliche Veränderung der wirtschaftlichen Lage der Nemetschek Group hervorrufen könnten, liegen im markt- und branchenbedingten Umfeld.

Der AEC-Markt ist geprägt von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit. Die Bedeutung der Informationstechnologie und Digitalisierung nimmt stetig zu. Daher liegt in den Zielmärkten nach wie vor ein großes und weiter steigendes Wachstumspotenzial. Die Nemetschek Group nimmt eine führende Wettbewerbsstellung ein und kann aufgrund der Struktur starker und unabhängiger Gesellschaften schnell und flexibel agieren und zusätzliche Umsatzpotenziale realisieren. Umgekehrt könnten Nachfragerückgänge kurzfristig negative Auswirkungen auf die Ertragslage haben, auch aufgrund der verzögerten Anpassung der Kosten.

Die Umsatzerlöse mit Lösungen der Nemetschek Group verteilen sich jedoch geografisch auf zahlreiche Länder. Es gibt keine einzelnen Kunden mit wesentlichen Umsatzanteilen; ein „sogenanntes Klumpenrisiko“ besteht daher nicht. Die Kunden der Nemetschek Group zeichnen sich zudem durch eine hohe Loyalität aus. Die Nemetschek Group ist daher sowohl was die regionale Aufteilung angeht als auch die Kundenstruktur sehr diversifiziert. Daher haben sich die oben beschriebenen Risiken bisher nicht wesentlich auf die Ertragslage der Nemetschek Group ausgewirkt. Nemetschek hat als ein führendes Unternehmen der AEC-Branche aufgrund seiner Größe und Kompetenz gute Chancen, seinen Marktanteil weiter auszubauen und von technologischen Trends zu profitieren.

Die Auftragslage und die Finanzkraft der Bauwirtschaft mit den am Bau Beteiligten haben Einfluss auf die Investitionen dieser Branche in Software und damit auf die Geschäftsentwicklung der Unternehmensgruppe.

Auch die grundlegende Investitionsbereitschaft privater und institutioneller Bauherren spielt bei der zukünftigen Entwicklung eine wesentliche Rolle. Die allgemeine Verfassung der Volkswirtschaften, in denen Nemetschek tätig ist, kann die Kaufkraft unserer Zielgruppen somit nachhaltig beeinflussen.

Auch eine negative Erwartungshaltung an die weitere wirtschaftliche Entwicklung könnte zu einem Investitionsrückgang führen.

Die Nemetschek Group verfolgt entsprechende Trends durch eine regelmäßige Analyse der wesentlichen Frühindikatoren. Ein besonderes Augenmerk liegt auf den Wachstumschancen in Schwellenländern, die Nemetschek ebenfalls konsequent nutzen will, sowie auf der Nachfrage nach neuen innovativen Lösungen.

Eine Risikodiversifikation erreicht Nemetschek zudem durch seine Marktpräsenz in verschiedenen Ländern, die in der Regel unterschiedliche Konjunktur- und Wettbewerbsentwicklungen aufweisen. Darüber hinaus wird das Risiko durch eine breite Kundenbasis und das vielfältige Produktportfolio gestreut. Auch der hohe Anteil an wiederkehrenden Wartungserlösen, stellt einen risikominimierenden Faktor dar. Ausfallrisiken, also das Risiko, dass Vertragspartner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen, werden durch die Handhabung von Kreditgenehmigungen, die Festlegung von Obergrenzen und Kontrollverfahren sowie durch regelmäßige Mahnzyklen gesteuert.

RISIKO AUS WETTBEWERBSUMFELD

Die Nemetschek Group agiert in einem sehr wettbewerbsintensiven und technologisch schnelllebigem Markt. Im weltweiten AEC-Markt gibt es neben Nemetschek wenige große Anbieter. Risiken könnten durch schnellen technologischen Wandel, Innovationen von Wettbewerbern oder durch das Auftreten neuer Marktteilnehmer entstehen.

Nemetschek hält diese Risiken jedoch für überschaubar. Das Unternehmen investiert substantiell in Forschung und Entwicklung, um das Lösungsportfolio weiterzuentwickeln und Innovationen hervorzubringen. Rund 24 % der Gesamtkonzernumsätze werden jährlich in Forschung und Entwicklung investiert. Die Nemetschek Group sieht sich als Kompetenzanbieter, der in besonderem Maße auf die Bedürfnisse seiner Kunden eingeht. Mit ihren Geschäftsfeldern Planen, Bauen und Nutzen deckt die Nemetschek Group den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Bauwerken ab. Hinzu kommt der Bereich Media & Entertainment, der weitestgehend branchenunabhängig ist und sich in den letzten Jahren kontinuierlich positiv entwickelt hat. Damit sieht sich Nemetschek geringeren Risiken ausgesetzt als andere Marktteilnehmer.

Dennoch besteht das Risiko, dass Wettbewerber Softwarelösungen mit weniger Funktionalitäten, dafür aber zu erheblich niedrigeren Preisen anbieten, um so Bestandskunden der Nemetschek Group zu gewinnen. Um diesem Risiko zu begegnen, arbeiten die Tochtergesellschaften kontinuierlich daran, individuelle Kundenwünsche zu erfüllen, innovative Lösungen anzubieten und durch umfangreiche Service- und Supportleistungen zu überzeugen.

Angesichts der aktuellen Marktsituation schätzt der Vorstand die Eintrittswahrscheinlichkeit der ökonomischen Risiken aus Instabilitäten als „mittel“ ein. Das Ausmaß wird ebenfalls auf „mittel“ eingestuft. Risiken aus dem Wettbewerbsumfeld sind von der Eintrittswahrscheinlichkeit auch als „mittel“ einzuschätzen, das Ausmaß allerdings als „niedrig“. Bei allen anderen beschriebenen Risiken sieht der Vorstand aktuell keine Auswirkungen auf die Finanz-, Wirtschafts- und Ertragslage.

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Ökonomische Risiken	mittel	mittel
Branchenrisiken	sehr niedrig	sehr niedrig
Risiko aus Wettbewerbsumfeld	mittel	niedrig

OPERATIVE RISIKEN

UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Risiken können auch aus Unternehmensentscheidungen resultieren, die kurz-, mittel- und langfristig das Chancen- und Risikoprofil verändern.

Unverändert ist die Nachfrage der Kunden nach Produkten, Lösungen und Dienstleistungen generell einem ständigen Wandel unterworfen. Die für die Weiterentwicklung des Geschäftes eingeleiteten Maßnahmen zur Produktentwicklung, zum Ausbau von Geschäftsfeldern oder zur Vermarktung könnten sich als nicht erfolgreich erweisen. Auch besteht das Risiko, dass Unternehmensentscheidungen und die Allokation von Ressourcen für die nachhaltige Sicherung des Unternehmens nicht ausreichen und den Bestand des Unternehmens gefährden könnten.

Zur Steuerung dieser Risiken finden zwischen Entwicklung und Vermarktung der Produkte und Lösungen enge Abstimmungen mit den Anforderungen des Marktes und den adressierten Zielgruppen statt. Die Wettbewerbssituation hinsichtlich Technologie, Marktteilnehmern und Geschäftsmodellen wird regelmäßig analysiert. Darüber hinaus sind die Markengesellschaften im Rahmen verschiedener Branchenforen, mit Kooperationspartnern, Analysten und Schlüsselkunden kontinuierlich in engem Dialog über die Entwicklung der AEC- und Media & Entertainment-Branche.

VERTRIEBSRISIKEN

Die verschiedenen Vertriebsmodelle der Gruppe basieren auf dem Einsatz von fachkundigen Vertriebspartnern, Wiederverkäufern und qualifizierten Mitarbeitern mit Spezialwissen. Sie tragen zur optimalen Bearbeitung der Kundensegmente bei, sichern eine hohe Kundenzufriedenheit und gewährleisten die Nachhaltigkeit der Ertragsituation. Die Markengesellschaften bearbeiten die verschiedenen Märkte durch verschiedene Vertriebs- und Geschäftsmodelle. Aufgrund der teilweise hohen Komplexität der Lösungen ist die Vermarktung sehr anspruchsvoll. Das Wissen über Technologien und Produkte unterliegt aufgrund des schnellen technischen Fortschritts einem stetigen Wandel.

Der Verlust von Vertriebspartnern oder Vertriebsmitarbeitern könnte die Umsatz- und Ertragsituation der Nemetschek Group negativ beeinflussen. Diesem Risiko tragen die Markengesellschaften durch eine sorgfältige Auswahl und Ausbildung sowie Steuerung der Vertriebspartner und –mitarbeiter, auch mithilfe von Anreiz- und Leistungssystemen, Rechnung. Den Vertriebsmitarbeitern werden neben Festvergütungen auch erfolgsabhängig variable Prämien oder Provisionen gezahlt.

Vertriebsrisiken bestehen auch, wenn Tochtergesellschaften sich entscheiden, in Regionen ein eigenes Vertriebsteam oder einen eigenen Vertriebsstandort aufzubauen, wenn dort zuvor ein Vertriebspartner tätig war. Im Zuge des Wechsels könnte es zu Unstimmigkeiten mit dem bisherigen Vertriebspartner oder zu negativen Kundenreaktionen kommen.

VERMARKTUNGSRISIKEN

Die Nemetschek Group erwirtschaftet im Wesentlichen Umsatzerlöse aus Softwarelizenzverkäufen und Einnahmen aus Wartungsverträgen von Kunden. Neben diesen beiden Formen geht der Trend vermehrt zu Software-as-a-Service (SaaS) oder Mietmodellen (Subscription). Bereits heute wird ein Teil der Softwarelösungen wie beispielsweise Nevaris als SaaS angeboten oder bei Bluebeam und dRofus als Mietmodell, jedoch noch in sehr geringem Umfang. Große Softwarehäuser haben ihre Modelle von der klassischen Desktop-Nutzung bereits hin zu SaaS und Subscription umgestellt. Insbesondere in den USA wird diese Umstellung forciert. Es besteht das Risiko, dass der Markt sich schneller in diese Richtung bewegen könnte als von Nemetschek angenommen.

PRODUKTRISIKEN

Es besteht das grundsätzliche Risiko, dass der von der Nemetschek Group erreichte Innovationsvorsprung durch Innovationen von Konkurrenten sowie durch nicht oder nicht rechtzeitig erfolgte Kenntnisnahme und Anpassung an veränderte Kundenanforderungen und technologische Fortschritte verloren gehen könnte. Daher hängt der zukünftige Geschäftserfolg vor allem von der Fähigkeit ab, innovative Produkte anbieten zu können, die auf die jeweiligen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Diesem Risiko begegnet Nemetschek durch meist jährliche Release-Zyklen für die Softwareprodukte. Dabei besteht gleichzeitig die Chance, dank des umfangreichen und auf die lokalen Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Produktangebots weitere Marktanteile zu gewinnen. Nemetschek hat zudem die Möglichkeit, durch 14 eigenständige Markengesellschaften auf veränderte Bedürfnisse schnell zu reagieren. Nur durch eine ständige Optimierung der Produktpalette kann der Vor-

sprung gegenüber Mitbewerbern gehalten und ausgebaut werden. Aufgrund ihrer Kundennähe und innovativen Lösungen sieht die Nemetschek Group gute Chancen für künftiges profitables Wachstum.

Mögliche Risiken bestehen in der Entwicklung von Softwareprodukten, die die Bedürfnisse von Kunden oder interne Qualitätsstandards unzureichend erfüllen.

In die Softwareprodukte der Markengesellschaften wird teilweise die Technologie von Dritten eingebunden. Bei deren Verlust oder mangelnder Qualität der Technologie kann es zu Verzögerungen der eigenen Softwareauslieferung sowie zu erhöhten Aufwendungen für die Beschaffung einer Ersatztechnologie beziehungsweise für die Qualitätsverbesserung kommen. Die Markengesellschaften tragen diesem Risiko durch eine sorgfältige Auswahl der Lieferanten und eine angemessene Qualitätssicherung Rechnung.

PROJEKTRISIKEN

In geringem Umfang erwirtschaftet Nemetschek Umsätze im Rahmen von Projektaufträgen mit Kunden in unterschiedlichen Ländern. Diese Art von Geschäft hat ein anderes Risikoprofil als das klassische Softwarelizenzgeschäft, da Nemetschek für die Erbringung der Leistungen teilweise auf externe Mitarbeiter mit Schlüsselwissen zurückgreifen muss. Zudem muss in manchen Fällen auf die Unterstützung des Kunden bei der Realisierung und auf dessen genaue Dokumentation zur Erbringung der Leistung (Pflichtenhefte) zurückgegriffen werden.

Es ist möglich, dass aufgrund unzureichender Leistungserbringung Schadensersatzforderungen an die Markengesellschaften gestellt werden könnten. Beispielsweise könnte es sein, dass Nemetschek infolge länderspezifisch abweichender Rechtsbestimmungen vertraglichen Ansprüchen nur eingeschränkt gerecht wird. Zur Vermeidung solcher Risiken hat Nemetschek Richtlinien zur Vergabe von Aufträgen erlassen, die eine rechtliche und kaufmännische Prüfung derartiger Projekte vorsehen.

TECHNOLOGIERISIKEN

Die Nemetschek Group prüft und nutzt die Chancen der Digitalisierung kontinuierlich. Es besteht allerdings das Risiko, dass verwendete Technologien nicht mehr "State of the Art" sind. Dies könnte sich sowohl auf bestehende als auch auf zukünftige Produkte beziehen. Die derzeit verfolgte Produktportfolio-Strategie hin zu Open-BIM- und 5D-Lösungen, die Bereitstellung von Mietmodellen und Cloud-Services sowie die Nutzung über mobile Endgeräte sollen dem Unternehmen helfen, neue Märkte zu erschließen und die Marktposition zu sichern.

Sollte der erwartete Marktbedarf für Open-BIM- und 5D-Lösungen schwächer als erwartet sein oder sollten sich ganz andere Technologien durchsetzen, so könnten die Erträge unter Umständen die getätigten Investitionen nicht decken.

Nemetschek trägt diesem Risiko durch eine kontinuierliche Technologie-Evaluierung und die laufende Aktualisierung der Markteinschätzung sowie durch die Ausrichtung der Produktportfolio-Strategie auf aktuelle Marktbedingungen Rechnung. Insgesamt ist Nemetschek überzeugt, dass sich im Zuge des Trends zu Open BIM und 5D neue Geschäftschancen ergeben werden.

Risiken entstehen, wenn Technologien wie Mietmodelle oder Cloud schneller nachgefragt werden als erwartet und die passenden Lösungen noch nicht den Grad der Marktreife haben, wie vom Kunden erwartet. Nemetschek begegnet diesem Risiko durch eine schnelle Anpassung und Intensivierung der Entwicklungsaktivitäten.

PROZESSRISIKEN

Die Kernprozesse Softwareentwicklung, Vermarktung und Organisation der Nemetschek Group unterliegen einer ständigen Überprüfung und Verbesserung durch das Management der jeweiligen Marken. Die Leistungsfähigkeit und Zielorientierung dieser Prozesse wird im Rahmen der strategischen und operativen Planung auf den Prüfstand gestellt und optimiert. Dennoch könnten grundsätzlich Risiken darin bestehen, dass infolge unzureichend bereitstehender Ressourcen oder veränderter Rahmenbedingungen die geforderten und geplanten Prozessergebnisse zeitlich und qualitativ nicht den Anforderungen der Kunden entsprechen.

Weiteres Risikopotenzial besteht bei der Neuausrichtung der Produktlinien. So könnte die Migration von einem lange im Markt befindlichen Produkt auf eine neue Lösung das Risiko mit sich bringen, Kunden zu verlieren, selbst wenn die Migration innerhalb der Gruppe stattfinden würde. In solchen Fällen achtet die Nemetschek Group darauf, dass die Kommunikation zwischen den Marken gestärkt wird und den Kunden durch ein umfassendes Marketing die Vorteile der Migration aufgezeigt werden.

PERSONAL

Hochqualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen und dauerhaft ans Unternehmen zu binden, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die gesamte Softwarebranche und somit auch für die Nemetschek Group. Wenn Führungskräfte oder andere qualifizierte Mitarbeiter die Nemetschek Group verlassen würden und kein entsprechender Ersatz gefunden werden könnte, würde sich das unter Umständen negativ auf die Geschäftsentwicklung auswirken. Dies ist vor allem dann von Bedeutung, wenn damit der Verlust von Fachwissen einhergeht. Um diesem Risiko vorzubeugen, bietet die Nemetschek Group attraktive Arbeitsbedingungen und verbessert kontinuierlich die Prozesse im Wissensmanagement. Der allgemeine Fachkräftemangel in Deutschland stellt für die Nemetschek Group eine Herausforderung dar. Um junge Mitarbeiter zu gewinnen, arbeitet die Nemetschek Group sehr eng mit Universitäten zusammen, lobt Stipendien aus und vergibt Doktorandenstellen.

AKQUISITIONS- UND INTEGRATIONSRISENEN

Unternehmensübernahmen sind essenzieller Bestandteil der auf langfristig profitables Wachstum ausgelegten Unternehmensstrategie. Die Nemetschek Group wird daher auch zukünftig die eigene Marktposition durch Akquisitionen gezielt stärken und ausbauen. Um diese Chancen bestmöglich zu nutzen, durchleuchtet die Nemetschek Group mit internen Mitarbeitern aus dem Bereich Market Research & Development die Märkte kontinuierlich auf passende Kandidaten und arbeitet gleichzeitig mit M&A-Beratern zusammen, um Akquisitionsobjekte zu identifizieren. Des Weiteren bringen die Marken selbst ihr Wissen und ihre Marktbeobachtung in einen professionellen M&A-Prozess ein. Akquisitionen werden sorgfältig und systematisch vor Vertragsunterzeichnung geprüft. Ein standardisierter Prozess für M&A mit besonderem Augenmerk auf der Due Diligence und der Post-Merger-Integration ist etabliert.

Nemetschek steht bei der Suche nach geeigneten Akquisitionsobjekten im Wettbewerb mit anderen Unternehmen. Die Struktur der Nemetschek Group mit eigenständigen Marken ist ein wesentlicher Vorteil, im Bieterprozess den Zuschlag zu bekommen. Die Erfahrung zeigt, dass Unternehmensgründer es bevorzugen, zu einer starken und internationalen Gruppe zu gehören, dabei aber gleichzeitig ihre Identität und weitgehende Selbstständigkeit zu wahren. Diese Struktur bietet erhebliche Chancen, attraktive Unternehmen zu akquirieren. Gleichzeitig besteht das unternehmerische Risiko, dass sich das erworbene Unternehmen wirtschaftlich nicht wie erwartet entwickelt und die mit seinem Erwerb verfolgten Umsatz- und Ertragsziele nicht erreicht. Nach der Akquisition werden die Unternehmen zügig in das Berichtswesen, Controlling und Risikomanagementsystem der Nemetschek Group eingebunden.

Geschäfts- und Firmenwerte werden jährlich einem Impairment-Test unterzogen. Abschreibungsbedarf bestand im Geschäftsjahr 2016 nicht. Allerdings können zukünftige Wertminderungen nicht vollständig ausgeschlossen werden.

Angesichts der aktuellen Marktsituation schätzt der Vorstand die Eintrittswahrscheinlichkeit und das Ausmaß der Vertriebs-, Vermarktungs-, Produkt-, Projekt- und Technologierisiken als „niedrig“ ein. Für alle anderen vorstehend beschriebenen Risiken werden keine Auswirkungen auf die Finanz-, Wirtschafts- und Ertragslage erwartet.

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Unternehmensstrategie	sehr niedrig	sehr niedrig
Vertriebsrisiken	niedrig	niedrig
Vermarktungsrisiken	niedrig	niedrig
Produktisiken	niedrig	niedrig
Projektrisiken	niedrig	niedrig
Technologierisiken	niedrig	niedrig
Prozessrisiken	sehr niedrig	sehr niedrig
Mitarbeiter	sehr niedrig	sehr niedrig
Akquisitions- und Integrationsrisiken	sehr niedrig	sehr niedrig

RECHTLICHE, STEUER- UND COMPLIANCE-RISIKEN

STEUERRISIKEN

Mit ihren Niederlassungen weltweit unterliegt die Nemetschek Group den lokalen steuerlichen Gesetzen und Regelungen. Änderungen dieser Vorschriften können zu einem höheren steuerlichen Aufwand und damit verbunden zu Mittelabflüssen führen. Des Weiteren hätten Änderungen eine Auswirkung auf die gebildeten aktiven und passiven latenten Steuern. Allerdings ist es auch möglich, dass sich die Änderung von Steuervorschriften positiv auf die Ertragslage der Nemetschek Group auswirkt.

COMPLIANCE- UND GOVERNANCE-RISIKEN

Das regulatorische Umfeld der im deutschen TecDAX gelisteten Nemetschek SE ist komplex und weist eine hohe Regelungsdichte auf. Eine eventuelle Verletzung der Vorschriften könnte negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie auf die Reputation des Unternehmens haben.

Kunden der Nemetschek Group sind in geringem Umfang auch Regierungen oder Unternehmen im öffentlichen Eigentum. Die Geschäftstätigkeit im Bereich Ingenieurwesen ist teilweise geprägt durch Aufträge mit größerem Volumen. Das Vorliegen von Korruption oder auch nur entsprechende Vorwürfe könnten die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen erschweren und negative Auswirkungen auf die weitere wirtschaftliche Tätigkeit, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation haben. Vor diesem Hintergrund hat Nemetschek mit der verbindlichen Beachtung des „Code of Conduct“ für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch ein Anti-Korruptions-Programm aufgelegt. Compliance und Corporate Responsibility sind seit jeher bei der Nemetschek Group wichtige Bestandteile der Unternehmenskultur. Um das Thema nachhaltig und gruppenweit zu vermitteln, wird ein modernes Schulungs-Tool eingesetzt. Lernziel ist, dass die Mitarbeiter potenziell kritische Situationen erkennen und darauf richtig reagieren können.

RECHTLICHE RISIKEN

In der Softwarebranche werden vermehrt Entwicklungen durch Patente geschützt. Die Patent-Aktivitäten betreffen im Wesentlichen den amerikanischen Markt, wobei der Schutz von Software durch Patente auch in anderen Märkten stetig zunimmt. Die Verletzung von Patenten könnte eine negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation haben.

Die Nemetschek Group arbeitet im Vertrieb nicht nur mit eigenen Außendienstorganen, sondern auch mit externen Händlern und mehreren Kooperationspartnern zusammen. Dabei besteht insbesondere bei Fremdvertrieben naturgemäß das Risiko, dass Vertriebsvereinbarungen beeinflusst werden könnten – mit entsprechendem Verlustpotenzial im Neugeschäft und bei Bestandskunden. Vertriebspartner könnten ihre Verträge mit Nemetschek entweder gar nicht oder zu nicht akzeptablen Bedingungen erneuern. Vertriebsvereinbarungen könnten gekündigt werden, was Rechtsstreitigkeiten nach sich ziehen und sich somit negativ auf die Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage oder den Cashflow auswirken könnte.

Angesichts der aktuellen Marktsituation schätzt der Vorstand die Eintrittswahrscheinlichkeit der Steuerrisiken und der rechtlichen Risiken als „mittel“ ein. Das Ausmaß wird als „mittel“ beziehungsweise als „niedrig“ beurteilt. Für alle anderen vorstehend beschriebenen Risiken sieht der Vorstand aktuell keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Steuerrisiken	mittel	mittel
Compliance- und Governance-Risiken	sehr niedrig	sehr niedrig
Rechtliche Risiken	mittel	niedrig

FINANZRISIKEN

Bei hohen Finanzverbindlichkeiten besteht grundsätzlich ein Liquiditätsrisiko bei verschlechterter Ertragssituation der Unternehmensgruppe. Aktuell hat die Nemetschek Group Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von rund 96 Mio. EUR. Allerdings generierte der Konzern deutlich positive Cashflows, die die Möglichkeit zulassen, zukünftig weiter in organisches Wachstum wie auch in Akquisitionen zu investieren. Die Verfügbarkeit von dezentralen Finanzmitteln wird über ein zentrales Cash-Pooling durch die Nemetschek SE sichergestellt. Im Rahmen des Finanzrisikomanagements ist es das Ziel der Nemetschek Group, die folgenden Risiken durch die angeführten Methoden zu reduzieren. Dabei verfolgt Nemetschek grundsätzlich eine konservative und risikovermeidende Strategie.

WÄHRUNGSRIKISIKEN

Im Rahmen der operativen Geschäftstätigkeit ist die Nemetschek Group Währungskursschwankungen ausgesetzt, vor allem in den Vereinigten Staaten, Japan, Großbritannien, Norwegen, Schweden, Ungarn und der Schweiz. Die Strategie des Unternehmens ist es, diese Risiken durch den Abschluss von Sicherungsgeschäften auszuschließen beziehungsweise zu begrenzen. Die Währungsrisiken der Unternehmensgruppe sind auf deren weltweite Geschäftstätigkeit und den Betrieb von Entwicklungsstätten und Vertriebsstellen in verschiedenen Ländern zurückzuführen. Alle Sicherungsmaßnahmen werden zentral mit dem Konzern-Treasury abgestimmt und koordiniert. Die Währungsschwankungen wirken sich auf Konzernebene nur bedingt aus, da bei den operativen Tochtergesellschaften außerhalb des Euroraumes sowohl Umsätze als auch Wareneinsätze, Personalaufwendungen und sonstige Aufwendungen im Wesentlichen in den jeweiligen Landeswährungen anfallen. Trotzdem kann es durch Währungsschwankungen in einem der Länder zu Konsequenzen insbesondere bei Vertrieb und Preisgestaltung kommen, was die Umsatz- und Ertragssituation einzelner Marken beeinflussen kann.

Die Markengesellschaften schließen bei Bedarf zur Steuerung des Wechselkursrisikos resultierend aus dem Cashflow aus erwarteten Geschäftsaktivitäten und Finanzierungsmaßnahmen (in Fremdwährungen) unterschiedliche Arten von Devisentermingeschäften ab.

AUSFALLRISIKEN UND STEUERUNG

Ausfallrisiken werden durch die Handhabung von Kreditgenehmigungen, die Festlegung von Obergrenzen und Kontrollverfahren sowie durch regelmäßige Mahnzyklen gesteuert.

Die Gesellschaft erwartet keine Forderungsausfälle bei Geschäftspartnern, denen eine hohe Kreditwürdigkeit eingeräumt wurde. Die Nemetschek Group hat keine wesentliche Konzentration von Kreditrisiken bei einem einzelnen Kunden oder einer bestimmten Kundengruppe. Aus heutiger Sicht ergibt sich das maximale Ausfallrisiko aus den in der Bilanz abgebildeten Beträgen.

Die Nemetschek Group schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Dritten ab. Kunden, die mit dem Unternehmen wesentliche Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden bei Überschreitung von Wesentlichkeitsgrenzen einer Bonitätsprüfung unterzogen. Zudem werden die Forderungsbestände laufend überwacht, sodass das Unternehmen keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt ist. Werden Ausfallrisiken identifiziert, erfolgt die Bildung einer angemessenen bilanziellen Vorsorge.

In der Unternehmensgruppe besteht aus heutiger Sicht keine wesentliche Konzentration von Ausfallrisiken. Bei den sonstigen finanziellen Vermögenswerten von Nemetschek wie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Instrumente.

ZINSRISIKO

Aufgrund der derzeitigen Finanzierungsstruktur der Nemetschek Group besteht aus Sicht des Managements kein wesentliches Zinsrisiko.

Angesichts der aktuellen Marktsituation schätzt der Vorstand die Eintrittswahrscheinlichkeit der Währungsrisiken als „hoch“ und die Ausfallrisiken sowie Steuerung als „mittel“ ein, das Ausmaß bei den vorgenannten Risiken als „niedrig“. Für alle anderen hier beschriebenen Risiken werden aktuell keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage gesehen.

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Währungsrisiken	hoch	niedrig
Ausfallrisiken und Steuerung	mittel	niedrig
Zinsrisiko	sehr niedrig	sehr niedrig

ZUSAMMENFASSENDE BEURTEILUNG DER CHANCEN- UND RISIKOSITUATION DES KONZERNES

Der Vorstand der Nemetschek SE ist überzeugt, dass die vorstehend identifizierten Risiken weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter haben und dass die Unternehmensgruppe die bestehenden Herausforderungen und Chancen auch in Zukunft erfolgreich meistern wird. Gegenüber dem Vorjahr ergaben sich keine wesentlichen Änderungen der Gesamtrisikoposition und der beschriebenen Einzelrisiken. Nach Überzeugung des Managements sind die Risiken begrenzt und überschaubar. Die Finanzbasis des Unternehmens ist solide. Die Eigenkapitalquote ist mit 44,4 % gut und die Liquiditätssituation komfortabel.

Chancen sieht der Vorstand insbesondere in einer stärkeren Marktdurchdringung des Lösungsportfolios und der Adressierung weiterer Vertikalmärkte in der Wertschöpfungskette der AEC-Industrie. Nemetscheks Chancen beim Ausbau der Marktposition als führender Anbieter von integrierten Softwarelösungen für den gesamten Lebenszyklus von Bauwerken bestehen in der weiteren Internationalisierung sowie im systematischen Ausschöpfen des Potenzials bestehender Märkte – unterstützt durch den konsequenten Einsatz neuer Technologien. Die Nemetschek Group wird die Chancen zur Weiterentwicklung des Unternehmens nutzen, ohne die damit einhergehenden Risiken aus den Augen zu verlieren und potenziellen Risiken entgegenwirken.

4. SONSTIGE ANGABEN

4.1 BERICHT ZUR UNTERNEHMENSSTEUERUNG UND ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG GEMÄSS § 161 AKTG

Die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG wird im Kapitel Corporate Governance des Geschäftsberichts der Nemetschek SE (sowie auf der Internetseite www.nemetschek.com) veröffentlicht.

UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAKTIKEN, DIE ÜBER DIE GESETZLICHEN ANFORDERUNGEN HINAUS ANGEWANDT WERDEN

Unser Anspruch ist es, dass Nemetschek als ein verantwortlich handelndes Unternehmen mit hohen ethischen und rechtlichen Maßstäben weltweit wahrgenommen wird.

Gemeinsame Grundlage unseres Handelns ist die Kultur in der Nemetschek Group. Sie spiegelt sich im fairen und respektvollen Umgang der Kollegen miteinander und gegenüber Dritten wider und zeichnet sich durch Leistungsbereitschaft, offene Kommunikation, Seriosität, Vertrauenswürdigkeit und Schonung natürlicher Ressourcen aus.

Diese Grundsätze haben wir im „Code of Conduct“ der Nemetschek Group zusammengefasst. Der Verhaltenskodex ist für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Nemetschek Group, gleich welcher Funktion oder Position im Konzern, eine verbindliche Richtlinie. Denn nur die stetige Besinnung auf unsere Werte und deren Einbeziehung in all unser Handeln stellt ein eindeutiges Bekenntnis zur Kultur unseres Hauses dar und sichert langfristig unseren unternehmerischen Erfolg. Der „Code of Conduct“ ist auf der Internetseite unserer Gesellschaft abrufbar.

Zur Unternehmenssteuerung und -führung wird des Weiteren auf Kapitel 1.2 im Lagebericht verwiesen.

ARBEITSWEISE DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat der Nemetschek SE hat im Geschäftsjahr 2016 die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben mit großer Sorgfalt wahrgenommen. Bei der Leitung der Unternehmensgruppe hat der Aufsichtsrat den Vorstand im Geschäftsjahr 2016 eng begleitet, regelmäßig beraten und sorgfältig überwacht.

Die Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Vorstand verlief stets konstruktiv und war von offenen, vertrauensvollen Diskussionen geprägt. Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend sowohl schriftlich als auch mündlich über alle relevanten Fragen der Unternehmensstrategie. Ausführlich wurden die damit verbundenen Chancen und Risiken, die Unternehmensplanung sowie die Entwicklung von Umsatz, Ergebnis und Liquidität erörtert. Des Weiteren hat sich der Aufsichtsrat über geplante und laufende Investitionen, die Erfüllung der Planungen der Gruppe, der Segmente und der einzelnen Marken sowie über das Risikomanagement und die Compliance informiert.

Die Entwicklungen in den jeweiligen Berichtsquartalen, die kurz- und mittelfristigen Perspektiven sowie die langfristige Wachstums- und Ertragsstrategie wurden regelmäßig und kritisch diskutiert. Der Aufsichtsrat war in Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen eng eingebunden und ließ sich über Hintergründe und Zusammenhänge detailliert informieren. Auch außerhalb der turnusgemäßen Zusammenkünfte standen Aufsichtsrat und Vorstand in engem Kontakt.

Auf der Basis der Vorstandsberichte hat der Aufsichtsrat die Arbeit des Vorstands begleitet und über zustimmungsbedürftige Vorhaben entschieden. Aufgrund der ausführlichen Informationen durch den Vorstand sowie eigenständiger Prüfungen konnte der Aufsichtsrat seiner Überwachungs- und Beratungsfunktion vollumfänglich nachkommen.

Im Geschäftsjahr 2016 fanden insgesamt vier ordentliche Aufsichtsratssitzungen statt, und zwar in den Monaten März (Bilanzsitzung für den Jahresabschluss 2015), Juli, Oktober und Dezember. In allen Sitzungen war der Aufsichtsrat vollständig vertreten. Über die Sitzungen hinaus gab es weitere Beschlussfassungen zu aktuellen Themen im schriftlichen Umlaufverfahren.

Im Mittelpunkt der Beratungen standen insbesondere die weitere Internationalisierung der Unternehmenstätigkeit, der Ausbau der Segmente, potenzielle Akquisitionsziele, strategische Beteiligungen sowie die Weiterentwicklung des Lösungsportfolios der Gruppe. Zu den jeweiligen Markengesellschaften hat der Aufsichtsrat detaillierte Berichte angefordert und diskutiert. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den jeweiligen Jahreszielen wurden ausführlich in den Aufsichtsratssitzungen erörtert und analysiert. Der Vorstand präsentierte die Akquisitionsstrategie und konkrete Vorhaben und stimmte sie eng mit dem Aufsichtsrat ab. Der Aufsichtsrat stimmte allen Transaktionen im Berichtsjahr zu.

In den Sitzungen wurden insbesondere folgende Schwerpunkte erörtert und in weiteren Diskussionen außerhalb der Sitzungen intensiv beraten und geprüft:

- ▮ Jahres- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2015
- ▮ Gewinnverwendungsvorschlag für das Geschäftsjahr 2015
- ▮ Einladung und Tagesordnungspunkte für die ordentliche Hauptversammlung 2016 mit den Beschlussvorschlägen an die Hauptversammlung sowie Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2015
- ▮ Feststellung der Zielerreichung 2015 des Vorstands und der Geschäftsführer und Freigabe der Auszahlung der variablen Vergütungsanteile sowie Festlegung der Zielvereinbarungen für das Geschäftsjahr 2016; Nominierungen für die Teilnahme am „Long Term Incentive Plan“ (LTIP); Bestellung der amtierenden Vorstandsmitglieder für weitere drei Jahre und entsprechende Anpassungen der Vorstandsverträge
- ▮ Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex
- ▮ Strategische Projekte und Ausrichtung der Nemetschek Group und deren Internationalisierung sowie die Zielerreichung bei der Umsetzung
- ▮ Konzernplanung, Umsatz-, Ergebnis- und Investitionsplanung für 2016 sowie kontinuierliche Erörterung der aktuellen Situation
- ▮ Umwandlung der Nemetschek AG in eine Societas Europaea (SE)
- ▮ Produktentwicklungen und Innovationen der jeweiligen Markengesellschaften im Hinblick auf Themen wie Open BIM, 5D, Kollaborationsplattform und Digitalisierung
- ▮ Entwicklung der Markt- und Wettbewerbssituation
- ▮ Akquisitionsstrategie, strategische Beteiligungen und Kooperationen
- ▮ Akquisition und Integration der Design Data Corporation mit Sitz in Lincoln/Nebraska, USA, sowie der dRofus AS mit Sitz in Oslo, Norwegen
- ▮ Internes Kontroll- und Risikofrüherkennungssystem, Audit- und Compliance-Bericht
- ▮ Erhöhung der Prognose für Umsatz und operatives Ergebnis Anfang Oktober
- ▮ Kapitalmarkt- und Aktienkursentwicklung
- ▮ Konzernplanung und Investitionsvorhaben für 2017

ZIELGRÖSSEN FÜR FRAUENANTEILE, §§ 76 ABS. 4, 111 ABS. 5 AKTG

Nach § 111 Abs. 5 AktG hat der Aufsichtsrat regelmäßig Zielgrößen für den Frauenanteil im Aufsichtsrat und im Vorstand festzulegen. Der Vorstand hat nach § 76 Abs. 4 AktG eine Zielgröße für den Frauenanteil auf den beiden dem Vorstand nachgeordneten Führungsebenen festzulegen.

Der Aufsichtsrat hatte die Zielgröße für den Frauenanteil im Aufsichtsrat und im Vorstand bis zum 31. Dezember 2016 auf 0 % festgelegt, da es bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrats und des Vorstands für die Gesellschaft vorrangig auf die Erfahrungen, Fähigkeiten und Kenntnisse des Einzelnen ankommt. Der Frauenanteil im Aufsichtsrat und im Vorstand der Gesellschaft beträgt aktuell 0 %.

Der Vorstand hatte bis zum 31. Dezember 2016 eine Zielgröße von mindestens 20 % Frauenanteil in der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands festgelegt. In der Nemetschek SE besteht nur eine Führungsebene unterhalb des Vorstands. Diese Führungsebene besteht derzeit aus fünf leitenden Angestellten mit dem Titel „Director“. Im Einzelnen sind dies die Directors Finance, Controlling, Investor Relations & Corporate Communications, Corporate Audit & Compliance und Market Research & Development. Die Positionen sind mit vier Männern und einer Frau besetzt. Damit beträgt der Frauenanteil in der ersten Führungsebene derzeit 20 %.

Die festgelegten Zielgrößen wurden erreicht.

Für die Zeit bis zum 31. Dezember 2018 hat der Aufsichtsrat am 20. März 2017 die Zielgrößen für den Frauenanteil im Aufsichtsrat und im Vorstand erneut auf 0 % festgelegt. Dessen ungeachtet wird der Aufsichtsrat im Falle der Vakanz von Aufsichtsrats- oder Vorstandspositionen bei der Suche nach Kandidaten selbstverständlich auch Frauen in Betracht ziehen. Der Vorstand hat am 20. März 2017 für den Zeitraum bis zum 31. Dezember 2018 die Zielgröße für den Frauenanteil auf der Führungsebene unterhalb des Vorstands unverändert auf 20 % festgelegt.

4.2 ERLÄUTERNDER BERICHT DES VORSTANDS ZU DEN ANGABEN NACH § 289

ABS. 4 HGB UND § 315 ABS. 4 HGB

(1) ZUSAMMENSETZUNG DES GEZEICHNETEN KAPITALS

Das Grundkapital der Nemetschek SE beläuft sich am 31. Dezember 2016 auf 38.500.000,00 EUR und ist eingeteilt in 38.500.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien.

(2) BESCHRÄNKUNGEN, DIE STIMMRECHTE ODER DIE ÜBERTRAGUNG VON AKTIEN BETREFFEN

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, bestehen nicht.

(3) BETEILIGUNGEN AM KAPITAL, DIE 10 % DER STIMMRECHTE ÜBERSCHREITEN

Die direkten und indirekten Beteiligungen am gezeichneten Kapital (Aktionärsstruktur), die 10 % der Stimmrechte überschreiten, sind im Anhang zum Jahresabschluss bzw. im Konzernanhang zum Konzernabschluss der Nemetschek SE dargestellt.

(4) AKTIEN MIT SONDERRECHTEN, DIE KONTROLLBEFUGNISSE VERLEIHEN

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

(5) ART DER STIMMRECHTSKONTROLLE, WENN ARBEITNEHMER AM KAPITAL BETEILIGT SIND UND IHRE KONTROLLRECHTE NICHT UNMITTELBAR AUSÜBEN

Stimmrechtskontrollen für Arbeitnehmer, die am Kapital beteiligt sind, bestehen nicht.

(6) GESETZLICHE VORSCHRIFTEN UND BESTIMMUNGEN DER SATZUNG ÜBER DIE ERNEN- NUNG UND ABBERUFUNG VON VORSTANDSMITGLIEDERN UND DIE ÄNDERUNG DER SATZUNG

Die Bestellung und die Abberufung von Mitgliedern des Vorstands sind in den §§ 84 und 85 AktG in Verbindung mit § 8 der Satzung der Nemetschek SE geregelt. Danach werden Vorstandsmitglieder vom Aufsichtsrat für höchstens fünf Jahre bestellt. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig.

Für die Änderung der Satzung gilt § 179 AktG in Verbindung mit §§ 19 und 13 der Satzung der Nemetschek SE. Danach beschließt über Satzungsänderungen grundsätzlich die Hauptversammlung mit einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen bzw., sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Soweit das Gesetz für Beschlüsse der Hauptversammlung außerdem eine Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals vorschreibt, genügt, soweit gesetzlich zulässig, die einfache Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Gemäß § 14 der Satzung der Nemetschek SE ist der Aufsichtsrat befugt, Änderungen der Satzung zu beschließen, die nur deren Fassung betreffen.

(7) BEFUGNISSE DES VORSTANDS, AKTIEN AUSZUGEBEN ODER ZURÜCKZUKAUFEN

Zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien bedarf die Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG, soweit nicht gesetzlich ausdrücklich zugelassen, einer besonderen Ermächtigung durch die Hauptversammlung. In der Hauptversammlung vom 20. Mai 2015 wurde ein Ermächtigungsbeschluss vorgeschlagen und entsprechend von den Aktionären beschlossen.

Laut Beschluss gemäß Tagesordnungspunkt 7 der ordentlichen Hauptversammlung vom 20. Mai 2015 gilt die Ermächtigung wie folgt:

7.1 Die Gesellschaft wird ermächtigt, bis zum 20. Mai 2020 einmalig oder mehrmals bis zu 3.850.000 eigene Aktien, das sind 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft, ganz oder in Teilbeträgen nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen zu erwerben. Dabei dürfen die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder welche ihr nach den §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft übersteigen. Die Ermächtigung darf nicht zum Zweck des Handels in eigenen Aktien ausgenutzt werden.

Diese Ermächtigung tritt an die Stelle der von der Hauptversammlung der Nemetschek Aktiengesellschaft am 20. Mai 2014 zu Tagesordnungspunkt 6 beschlossenen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien, die hiermit aufgehoben wird, soweit von ihr kein Gebrauch gemacht wurde.

7.2 Der Erwerb erfolgt nach Wahl des Vorstands über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots.

a) Beim Erwerb über die Börse darf der Kaufpreis für eine Nemetschek-Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Schlusskurs der Aktie der letzten fünf Börsentage vor der Verpflichtung zum Erwerb im elektronischen Handel (Xetra – oder einem an die Stelle des Xetra-Systems getretenen funktional vergleichbaren Nachfolgesystem) um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten.

b) Im Falle eines öffentlichen Kaufangebots darf der Kaufpreis für eine Nemetschek-Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Xetra-Schlusskurs an den fünf Börsentagen vor Veröffentlichung des Angebots um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten. Sofern die Anzahl der angebotenen Aktien das Volumen des Angebots überschreitet, muss die Annahme im Verhältnis der jeweils angebotenen Aktien erfolgen. Eine bevorrechtigte Annahme geringerer Stückzahlen bis zu 100 Stück zum Erwerb angebotener Aktien der Gesellschaft je Aktionär der Gesellschaft kann vorgesehen werden.

7.3 Der Vorstand wird ermächtigt, die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien zu allen gesetzlich zulässigen Zwecken, insbesondere auch zu den folgenden Zwecken, zu verwenden:

a) Die Aktien können mit Zustimmung des Aufsichtsrats Dritten als Gegenleistung für den Erwerb von Unternehmen, Unternehmensbeteiligungen oder Teilen von Unternehmen angeboten werden.

b) Die Aktien können mit Zustimmung des Aufsichtsrats eingezogen werden, ohne dass die Einziehung oder die Durchführung der Einziehung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf. Die Einziehung führt zur Kapitalherabsetzung. Der Vorstand kann abweichend davon bestimmen, dass das Grundkapital bei der Einziehung unverändert bleibt und sich stattdessen durch die Einziehung der Anteil der übrigen Aktien am Grundkapital gemäß § 8 Abs. 3 AktG erhöht. Der Vorstand ist in diesem Fall zur Anpassung der Angabe der Zahl der Aktien in der Satzung ermächtigt.

7.4 Das Bezugsrecht der Aktionäre auf diese eigenen Aktien wird insoweit ausgeschlossen, wie diese gemäß der vorstehenden Ermächtigung unter Punkt 7.3 lit. a) der Tagesordnung verwendet werden.

7.5 Dieser Beschluss steht unter der aufschiebenden Bedingung der Eintragung der Durchführung der Kapitalerhöhung gemäß TOP 6 in das Handelsregister der Gesellschaft.“

Die in dem Beschluss unter Ziffer 7.5 genannte aufschiebende Bedingung ist am 9. Juni 2015 eingetreten und der Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 20. Mai 2015 zu TOP 7 damit wirksam geworden.

(8) WESENTLICHE VEREINBARUNGEN DER GESELLSCHAFT, DIE UNTER DER BEDINGUNG EINES KONTROLLWECHSELS INFOLGE EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS STEHEN

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, bestehen nicht.

(9) ENTSCHÄDIGUNGSVEREINBARUNGEN DER GESELLSCHAFT, DIE FÜR DEN FALL EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS MIT VORSTANDSMITGLIEDERN ODER ARBEITNEHMERN GETROFFEN SIND

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind, bestehen nicht.

VERGÜTUNGSBERICHT

AUFSICHTSRAT

Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten neben einer festen Vergütung eine erfolgsabhängige variable Vergütung. Die variable Vergütung orientiert sich am Konzernergebnis pro Aktie (verwässertes Ergebnis pro Aktie). Diese maßgebende Kenngröße bildet nach Auffassung von Aufsichtsrat und Vorstand einen zuverlässigen Maßstab für die Steigerung des inneren Werts der Aktien und damit des Unternehmenserfolgs.

Die Aufsichtsratsvergütungen stellen sich wie folgt dar:

AUFSICHTSRATSVERGÜTUNGEN

2016	Angaben in Tausend €	Fixum	Erfolgsabhängige Vergütung	2016 Gesamt
Kurt Dobitsch		30,0	199,0	229,0
Prof. Georg Nemetschek		22,5	199,0	221,5
Rüdiger Herzog		15,0	199,0	214,0
Summe Aufsichtsratsvergütungen		67,5	597,0	664,5

2015	Angaben in Tausend €	Fixum	Erfolgsabhängige Vergütung	2015 Gesamt
Kurt Dobitsch		30,0	141,5	171,5
Prof. Georg Nemetschek		22,5	141,5	164,0
Rüdiger Herzog		15,0	141,5	156,5
Summe Aufsichtsratsvergütungen		67,5	424,5	492,0

VORSTAND

Die Vorstandsvergütung setzt sich aus einer Festvergütung zzgl. üblicher Nebenleistungen wie Kranken- und Pflegeversicherung sowie Dienstwagen und einer variablen, erfolgsabhängigen Vergütung zusammen. Die variable Vergütung hat eine kurzfristige und eine langfristige Komponente.

Die kurzfristige erfolgsabhängige (variable) Vergütung hängt im Wesentlichen von erreichten Unternehmenszielen (Umsatz, EBITA und Ergebnis je Aktie) ab, die zu Beginn eines jeden Geschäftsjahres zwischen Aufsichtsrat und Vorstand vereinbart werden.

Die langfristige erfolgsabhängige (variable) Vergütung des Vorstands – auch Long-Term-Incentive-Plan (LTIP) genannt – hängt vom Erreichen festgelegter Unternehmensziele im Hinblick auf die Entwicklung von Umsatz und operativem Ergebnis (EBITA) sowie im Vorab definierten strategischen Projektzielen ab. Die zu betrachtende Periode beträgt jeweils drei Geschäftsjahre. Die Teilnahme des Vorstands am LTIP setzt eine entsprechende Nominierung durch den Aufsichtsrat auf der jährlichen Bilanzsitzung des Aufsichtsrats voraus. Die drei Vorstandsmitglieder Patrik Heider, Sean Flaherty und Viktor Várkonyi sind für die LTIP 2014 – 2016, 2015 - 2017 sowie 2016 – 2018 nominiert worden. Im Geschäftsjahr 2016 wurde keine langfristige variable Komponente ausgezahlt, aber erdient.

In den nachstehenden Tabellen sind die jedem einzelnen Mitglied des Vorstands der Nemetschek SE gewährten Zuwendungen, Zufüsse und der Versorgungsaufwand nach Maßgabe der Empfehlungen der Ziffer 4.2.5 Abs. 3 des Deutschen Corporate Governance Kodex individuell dargestellt:

VORSTANDSVERGÜTUNG – WERT DER GEWÄHRTEN ZUWENDUNGEN

Angaben in Tausend €	Patrik Heider				Sean Flaherty			
	2015 Aus- gangs- wert	2016 Aus- gangs- wert	2016 Mini- mum	2016 Maxi- mum	2015 Aus- gangs- wert	2016 Aus- gangs- wert	2016 Mini- mum	2016 Maxi- mum
Festvergütung	200	242	242	242	96	115	115	115
Nebenleistungen	20	18	18	18	0	0	0	0
Summe	220	260	260	260	96	115	115	115
Einjährige variable Vergütung	360	415	0	500	0	137	0	200
Mehrfährige variable Vergütung								
LTIP 2014 – 2016	161	88	0	88	161	88	0	88
LTIP 2015 – 2017	183	109	0	206	183	109	0	206
LTIP 2016 – 2018	–	143	0	258	–	143	0	258
Summe	924	1.015	260	1.312	440	592	115	867

Angaben in Tausend €	Viktor Várkonyi			
	2015 Aus- gangs- wert	2016 Aus- gangs- wert	2016 Mini- mum	2016 Maxi- mum
Festvergütung	96	96	96	96
Nebenleistungen	0	0	0	0
Summe	96	96	96	96
Einjährige variable Vergütung	0	0	0	0
Mehrfährige variable Vergütung				
LTIP 2014 – 2016	161	88	0	88
LTIP 2015 – 2017	183	109	0	206
LTIP 2016 – 2018	–	143	0	258
Summe	440	436	96	648

VORSTANDSVERGÜTUNG – ZUFLUSSBETRACHTUNG

		Patrik Heider		Sean Flaherty	
		2016	2015	2016	2015
		Ausgangswert	Ausgangswert	Ausgangswert	Ausgangswert
Angaben in Tausend €					
Festvergütung		242	200	115	96
Nebenleistungen		18	20	0	0
Summe		260	220	115	96
Einjährige variable Vergütung		415	360	137	0
Mehrfährige variable Vergütung	LTIP 2014 – 2016	0	0	0	0
	LTIP 2015 – 2017	0	0	0	0
	LTIP 2016 – 2018	0	0	0	0
Summe		675	580	252	96

		Viktor Várkonyi	
		2016	2015
		Ausgangswert	Ausgangswert
Angaben in Tausend €			
Festvergütung		96	96
Nebenleistungen		0	0
Summe		96	96
Einjährige variable Vergütung		0	0
Mehrfährige variable Vergütung	LTIP 2014 – 2016	0	0
	LTIP 2015 – 2017	0	0
	LTIP 2016 – 2018	0	0
Summe		96	96

Die von der Nemetschek SE gewährte Gesamtvergütung für den Vorstand beträgt für das Geschäftsjahr 2016 TEUR 2.047 (Vorjahr: TEUR 1.804).

Neben den von der Nemetschek SE gezahlten Vergütungen erhielt Viktor Várkonyi von der Graphisoft SE als Fixum TEUR 198 (Vorjahr: TEUR 198) brutto und als erfolgsabhängige kurzfristige Vergütung TEUR 108 (Vorjahr TEUR 96) brutto. Sean Flaherty erhielt von der Vectorworks, Inc bzw. ab 1. Mai 2016 von der Nemetschek Inc. als Fixum TEUR 144 (Vorjahr: TEUR 203) brutto und als erfolgsabhängige kurzfristige Vergütung TEUR 267 (Vorjahr: TEUR 156) brutto. Die Gesamtvergütung aus Tochtergesellschaften für Herrn Várkonyi und Herrn Flaherty betrug TEUR 717 (Vorjahr: TEUR 653).

5. NACHTRAGSBERICHT

Der Nachtragsbericht ist im Anhang zu finden.

6. PROGNOSEBERICHT 2017

6.1 RAHMENBEDINGUNGEN

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN*

Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung geht in seinem aktuellen Gutachten von einer Fortsetzung des moderaten Wachstums der Weltwirtschaft aus. So wird für das Jahr 2017 mit einem Anstieg des globalen Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,8 % gerechnet.

Es wird erwartet, dass die USA 2017 einen Zuwachs des BIP von 2,3 % erreichen können. Getrieben durch die expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank wird auch für den Euroraum mit einer Fortsetzung der Erholung gerechnet. Aufgrund der Unsicherheiten infolge des Brexits erwartet der Sachverständigenrat für Großbritannien eine leichte Eintrübung der Wirtschaftsleistung, jedoch keinen Einbruch der Konjunktur. Wie im Euroraum wird auch für Großbritannien ein BIP-Wachstum von 1,4 % prognostiziert. Bedingt durch starke expansive Effekte der Geld- und Fiskalpolitik wird auch für Japan von einer wirtschaftlichen Erholung mit einem Anstieg des BIP um 0,8 % ausgegangen. Für die Schwellenländer erwartet der Sachverständigenrat Zuwachsraten des BIP von 4,8 % und somit eine Fortsetzung der dynamischen Entwicklung.

BAUWIRTSCHAFT**

Der Großteil der Kunden der Nemetschek Group ist direkt oder indirekt Teil der Bauindustrie. Dementsprechend ist die wirtschaftliche Situation der Baubranche ein maßgeblicher Indikator für die Nemetschek Group. Für den europäischen Raum erwarten die Experten von Euroconstruct für die Jahre 2017 bis 2019 eine Fortsetzung des gemäßigten Branchenwachstums. Für 2017 wird – mit Ausnahme von Großbritannien und der Tschechischen Republik – in allen europäischen Ländern von einer Steigerung des Bauvolumens ausgegangen. Ein kräftiges Wachstum wird für Irland (+8,5 %), Frankreich (+3,6 %) und Spanien (+3,2 %) prognostiziert. Allerdings befindet sich das Bauvolumen dieser drei Länder absolut gesehen nach wie vor deutlich unter dem langjährigen Mittelwert. Vergleichsweise geringe Zuwachsraten werden für Deutschland (+1,5 %) und die Schweiz erwartet (+1,3 %), wobei sich in diesen Ländern das absolute Bauvolumen aber bereits auf einem hohen Niveau befindet. Insgesamt wird für den Euroraum für das Jahr 2017 ein Anstieg des Bauvolumens von 2,1 % erwartet.

Laut den Branchenexperten von Dodge Data & Analytics wird sich die US-Bauwirtschaft auch in den kommenden Jahren robust präsentieren. Im Jahr 2017 wird im Vergleich zum Vorjahr mit einer Zunahme der Zahl der Baustarts um circa 5 % gerechnet. Haupttreiber des Wachstumsimpulses bleibt der Hochbau. Zudem werden durch den Regierungswechsel in den USA in Zukunft verstärkte Ausgaben im Infrastrukturbereich erwartet. Bereits im Jahr 2015 wurde der sogenannte Fast Act verabschiedet, der für den Verkehrssektor bis 2020 Finanzmittel in Höhe von 300 Mrd. US-Dollar zur Verfügung stellt.

Trotz schrumpfender Bevölkerung und mäßiger Wachstumsraten bewegt sich die Auftragslage im japanischen Bausektor absolut gesehen auf einem konstant hohen Niveau. Somit bleibt Japan weiterhin ein sehr interessanter Markt für die Baubranche und damit auch für unsere international agierenden Marken. Insbesondere durch die Olympischen Spiele 2020 in Tokio und durch die damit direkt und indirekt in Zusammenhang stehenden Bauprojekte bieten sich in den kommenden Jahren Wachstumspotenziale. Weitere Impulse sind durch den Wiederaufbau der Erdbebenregionen Japans und die Realisierung eines altersgerechten Wohnraumes zu erwarten. Der Bausektor dürfte zudem von einem im August 2016 verabschiedeten Konjunkturpaket der Regierung profitieren. Dieses beinhaltet unter anderem ein Budget von 1,7 Billionen Yen (ca. 14 Mrd. Euro) für den Ausbau des Infrastrukturbereichs.

Alles in allem rechnen Marktexperten mit einer insgesamt erfreulichen Entwicklung der Bauwirtschaft im Jahr 2017. Für die Nemetschek Group bedeutet dies, dass die von ihr adressierten Märkte weiterhin positive Wachstumsimpulse erfahren.

6.2 UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Als Markt- und Technologieführer in der AEC-Industrie plant die Nemetschek Group nachhaltiges Wachstum bei hoher stabiler Profitabilität, indem alle am Bauprozess Beteiligten innovative Lösungen zur Verfügung gestellt bekommen, um die Qualität und Effizienz entlang des Bauprozesses zu erhöhen. Gleichzeitig ist es das Ziel, international weiter zu expandieren.

Folgende Themen stehen bei der strategischen Ausrichtung im Fokus:

WACHSTUM – ORGANISCH UND ANORGANISCH

Basierend auf den überwiegend positiven Impulsen aus der Bauwirtschaft und der Annahme, dass die technologischen Wachstumstreiber im AEC-Markt wie die fortschreitende Digitalisierung, BIM, 5D und Kollaboration für weiteres Wachstum sorgen, rechnet die Nemetschek Group für das Jahr 2017 erneut mit einer erfolgreichen Geschäftsentwicklung und weiterem Wachstum in allen Segmenten. Unterstützt wird das Wachstum durch die Finanzstärke des Konzerns, seine starke Wettbewerbsposition und die engen Kundenbeziehungen der jeweiligen Marken. Neben organischem Wachstum sollen auch künftig das Lösungsportfolio sowie die Marktpräsenz durch gezielte Zukäufe erweitert werden. Dank der hohen Cashflows sowie der soliden Bilanzsituation verfügt die Nemetschek Group über die notwendigen finanziellen Mittel, das geplante künftige Wachstum organisch und anorganisch durch Übernahmen, Kooperationen und Partnerschaften zu finanzieren.

INNOVATIONEN UND KUNDENBEDÜRFNISSE

Der Anspruch lautet, der AEC-Industrie innovative und kundenorientierte Lösungen anzubieten und dabei Maßstäbe und Standards zu setzen. Herausforderungen der Branche wie die steigende Komplexität der Bauwerke, immer kürzere Planungs- und Bauzeiten, eine immer häufiger geforderte interdisziplinäre und grenzüberschreitende Zusammenarbeit, die digitale Verfügbarkeit aller Daten und der wachsende Kostendruck soll durch maßgeschneiderte Produktlösungen begegnet werden. Große Chancen bietet hierbei die digitale Transformation in der Bauindustrie. Mit BIM lassen sich Informationen vernetzen, indem eine synchronisierte Datenbasis erstellt wird, auf die alle Projektbeteiligten zugreifen können. Ein tiefes Verständnis der Probleme der Kunden sowie ein darauf zugeschnittenes Lösungsangebot sind für eine zentrale Voraussetzung für den langfristigen Erfolg der Gruppe.

Ihre Technologieführerschaft sichert die Nemetschek Group durch kontinuierlich hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung. Dabei stehen Themen wie Open BIM, 5D und Kollaboration gepaart mit einer nahtlosen Vernetzung und Datenübertragung entlang der AEC-Industrie im Vordergrund. Der Anteil der Investitionen in Forschung und Entwicklung am Umsatz lag in den vergangenen Jahren bei rund 24 %. Geplant ist, auch im Jahr 2017 in ähnlichem Umfang zu investieren, um die Innovationskraft des Unternehmens langfristig zu sichern.

INTERNATIONALISIERUNG UND WELTWEITER VERTRIEB

Als global tätige Gruppe soll in den kommenden Jahren eine möglichst ausgeglichene Umsatzverteilung über die einzelnen Regionen hinweg erzielt werden. Die Nemetschek Group ist derzeit in den drei strategisch bedeutungsvollen Geschäftsregionen Europa, Amerika und Asien gut positioniert. Zukünftig sollen die Potenziale in allen drei Regionen noch stärker genutzt und auf diese Weise weiteres Umsatzwachstum generiert werden. Dabei sieht der Vorstand in Amerika langfristig besonders vielversprechende Geschäftsperspektiven.

Die Nemetschek Group wird ihre geografische Präsenz zur Gewinnung und Betreuung von Kunden kontinuierlich ausbauen und die Expansion der weltweiten Vertriebs- und Marketingaktivitäten vorantreiben.

STRATEGISCHE INITIATIVEN – GRUPPENÜBERGREIFENDE PROJEKTE

Mit der Etablierung eines Strategievorstands in der Holding im Jahr 2016 hat Nemetschek den Fokus stärker auf markenübergreifende Projekte und strategische Initiativen gelegt, um Synergien innerhalb der Gruppe zu generieren.

Im Fokus stehen Lösungen zur Kollaboration, die durch die digitale Transformation in der Bauindustrie sowie die Verwaltung und Bereitstellung einer immer größer werdenden Datenmenge für die Planung und Realisierung von Bauwerken sowie deren durchgängige Vernetzung immer mehr nachgefragt werden. Im Mittelpunkt der Aktivitäten von Nemetschek steht die Entwicklung einer Kollaborationsplattform für alle Kunden entlang der Wertschöpfungskette im Bauprozess. Ziel ist es, mit Kernfunktionen wie Projektmanagement, Dokumentenmanagement und dem Teilen von Informationen und Modellen die Effizienz bei der Zusammenarbeit deutlich zu erhöhen.

Des Weiteren plant die Nemetschek Group, verstärkt größere Unternehmen aus den Bereichen Architektur und Ingenieurbauwesen zu adressieren. Im Fokus der Aktivitäten stehen dabei durchgängige Workflowlösungen, die markenübergreifend erarbeitet werden. Durch integrierte Lösungen sollen die Workflows von architektur- oder ingenieurbaugeführten Organisationen abgebildet und somit die Kompetenz als Multilösungsanbieter erweitert werden. Dabei werden die 3D-CAD- und CAE Lösungen mit jeweils zusätzlichen Funktionalitäten anderer Brands erweitert.

FINANZIERUNG, INVESTITIONEN UND LIQUIDITÄT

Die finanzielle Stärke der Nemetschek Group sorgt dafür, dass sie kontinuierlich aus eigener Kraft wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren kann. Die Nemetschek Group sieht sich durch ihre sehr solide Bilanz für das geplante Wachstum im Jahr 2017 gut aufgestellt. Wie in den Vorjahren soll ein hoher operativer Cashflow die Liquidität erhöhen und genügend Spielraum für geplante Investitionen der Markengesellschaften in Entwicklung, Vertrieb und Marketing bieten. Des Weiteren investiert die Nemetschek Group in die skizzierten gruppenübergreifenden strategischen Projekte sowie in eine gruppendurchgängige ERP-Harmonisierung, um die Komplexität von Prozessen und Berichtsstrukturen in der wachsenden Gruppe zu reduzieren.

Akquisitionen können wie bisher auch aus dem laufenden Cashflow, den vorhandenen Liquiditätsbeständen und durch die Aufnahme von Fremdkapital finanziert werden.

Wichtige Kostenpositionen bei der Nemetschek Group sind Personalaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen. Die Nemetschek Group wird auch 2017 gezielt und weltweit zusätzliche Experten rekrutieren und geht daher von einem weiterhin moderaten Anstieg der Personalaufwendungen aus. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten zu einem guten Teil Vertriebsaufwendungen und dürften angesichts der geplanten weiteren internationalen Expansion auch 2017 tendenziell zulegen.

DIVIDENDENPOLITIK

Die Nemetschek Group verfolgt eine langfristige und nachhaltige Dividendenpolitik und wird ihre Aktionäre heute und in der Zukunft angemessen an der Unternehmensentwicklung teilhaben lassen. Auch für das Geschäftsjahr 2016 wird das Unternehmen der Hauptversammlung eine Dividende zur Ausschüttung vorschlagen. Für das Geschäftsjahr 2016 schlagen Aufsichtsrat und Vorstand eine Dividende in Höhe von 0,60 EUR je Aktie vor (Vorjahr: 0,50 EUR je Aktie). Über den Dividendenvorschlag wird die Hauptversammlung am 1. Juni 2017 abstimmen. Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung entspricht der Ausschüttungsvorschlag einer Anhebung der Dividende um 20 %.

GESAMTAUSSAGE ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG

Aufgrund der langfristig intakten Wachstumstrends in den relevanten Märkten blickt der Vorstand optimistisch in die Zukunft und geht für das aktuelle Geschäftsjahr 2017 von einer weiterhin positiven Geschäftsentwicklung aus.

Die sehr gute Wettbewerbsposition, das große Fachwissen und die langjährige Erfahrung entlang des Lebenszyklus im AEC- sowie Media & Entertainment-Markt sind eine gute Basis der Nemetschek Group für weiteres nachhaltiges Wachstum in allen vier Segmenten.

Aus heutiger Sicht und ohne Berücksichtigung von Währungseinflüssen plant die Nemetschek Group für das Geschäftsjahr 2017 einen Umsatz innerhalb einer Bandbreite von 395 Mio. EUR bis 401 Mio. EUR (+17 % bis +19 %). Neben dem weiteren organischen Wachstum wirken sich dabei anorganische Wachstumseffekte im Segment Planen durch die Akquisition der dRofus, die seit Jahresbeginn 2017 konsolidiert wird, aus. Im Segment Bauen wird die zum 1. August 2016 akquirierte Design Data erstmals über volle 12 Monate einbezogen. Das rein organische Wachstum (ohne die Gesellschaften dRofus und Design Data) sieht die Nemetschek Group 2017 in einem Korridor von 13 % bis 15 %.

Das Konzern-EBITDA wird trotz weiterer Investitionen in strategische Projekte und der zum Gruppenschnitt unterproportionalen EBITDA-Marge der akquirierten Unternehmen auch deutlich zulegen. Das Konzern-EBITDA wird zwischen 100 Mio. EUR und 103 Mio. EUR erwartet, ein Wachstum zum bereinigten EBITDA des Vorjahres (86,1 Mio. EUR) von 16 % bis 20 %.

Auf Segmentbasis sieht sich die Nemetschek Group im Segment Planen aufgrund der starken Marktpositionierung ihrer Marken mit BIM-orientierten und intelligenten Lösungen für die Planungs- und Entwurfsphase bis zur Werk- und Bauplanung sehr gut positioniert. Für das Geschäftsjahr 2017 wird ein Umsatzwachstum erwartet,

das im gleichen Korridor liegt wie das geplante organische Wachstum auf Gruppenebene. Diese positive Einschätzung wird von den Innovationen, der Weiterentwicklung des Lösungsportfolios und der weiteren Internationalisierung mit einem verstärkten Vertriebsansatz getragen.

Im Segment Bauen wird die weitere Entwicklung der Nevaris-Produktfamilie, der ganzheitlichen BIM-5D-Lösung, vorangetrieben, um ein effizientes und durchgängiges modellbasiertes Arbeiten in Planung und Ausführung zu gewährleisten. Solibri und Design Data werden mit ihren Lösungen weiter intensiv ihre Internationalisierung vorantreiben. Die Bluebeam Software hat seit ihrer Akquisition im Jahr 2014 zu einem überproportionalen Wachstum des Segments beigetragen. In Summe wird für das Segment mit Wachstumsraten gerechnet, die über dem Gruppendurchschnitt liegen.

Im Segment Nutzen wird der Fokus weiter auf der Adressierung der Wohnungswirtschaft und stärkeren Vertriebsaktivitäten liegen, um neue Kunden zu gewinnen. Für das Geschäftsjahr 2017 rechnet die Nemetschek Group mit einem Umsatzwachstum wie auf Gruppenebene.

Im Segment Media & Entertainment wird verstärkt in das Lösungsportfolio investiert, um mit Innovationen neue Kunden zu begeistern und mit bewährten Lösungen die Kundenbasis zu erweitern und international noch stärker zu wachsen. In diesem Segment wird ein Wachstum leicht unter dem durchschnittlichen Gruppenwachstum erwartet.

Generell ist zu berücksichtigen, dass die Entwicklung der für die Nemetschek Group wichtigen Wechselkurse, insbesondere der Relation des Euro gegenüber dem US-Dollar, dem Schweizer Franken, dem japanischen Yen, dem britischen Pfund, dem ungarischen Forint, der norwegischen Krone und schwedischen Krone die Umsatz- und Ergebnisentwicklungen beeinflussen und in der Folge auch auf die Prognosen Einfluss haben kann.

Die zukünftige Entwicklung der Nemetschek SE ist maßgeblich beeinflusst von den oben ausgeführten Prognosen der Nemetschek Group. Die Nemetschek SE geht dementsprechend von einer weiterhin positiv verlaufenden Ertragsentwicklung und einem leicht über dem abgelaufenen Geschäftsjahr liegenden Jahresergebnis für das Geschäftsjahr 2017 aus.

HINWEIS ZU DEN PROGNOSEN

Dieser Lagebericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen – also Aussagen über Vorgänge, die in der Zukunft liegen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind erkennbar an Formulierungen wie „erwarten“, „beabsichtigen“, „planen“, „einschätzen“ oder ähnlichen Begriffen. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf den heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen. Sie bergen daher eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs der Nemetschek Group liegen, beeinflussen die Geschäftsaktivität, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse der Nemetschek Group. Dies kann dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erfolge und Leistungen der Nemetschek Group wesentlich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit enthaltenen Angaben zu Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen abweichen werden.

München, 10. März 2017

Patrik Heider

Sean Flaherty

Viktor Várkonyi

BILANZ NEMETSCHEK SE

zum 31. Dezember 2016 und zum 31. Dezember 2015 (Einzelabschluss HGB)

AKTIVA	Angaben in €	31.12.2016	31.12.2015
A. ANLAGEVERMÖGEN			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		73.549,28	19.525,89
2. Geleistete Anzahlungen		52.625,00	0,00
		126.174,28	19.525,89
II. Sachanlagen			
1. Mietereinbauten		57.613,63	13.712,70
2. Andere Anlagen, Betriebs- u. Geschäftsausstattung		61.283,28	51.182,41
		118.896,91	64.895,11
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen		284.948.270,70	237.300.265,46
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen		36.822.775,04	36.761.755,81
3. Beteiligungen		2.075.303,93	2.025.303,93
		323.846.349,67	276.087.325,20
GESAMT ANLAGEVERMÖGEN		324.091.420,86	276.171.746,20
B. UMLAUFVERMÖGEN			
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		60,00	20.385,61
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen – davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen EUR 400.873,48 (Vorjahr: EUR 322.382,18)		15.854.804,10	14.231.228,49
3. Sonstige Vermögensgegenstände		826.119,21	1.283.288,45
		16.680.983,31	15.534.902,55
II. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks		15.270.404,20	14.719.120,07
GESAMT UMLAUFVERMÖGEN		31.951.387,51	30.254.022,62
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		140.234,36	96.672,10
D. AKTIVE LATENTE STEUERN		58.611,30	66.678,62
		356.241.654,03	306.589.119,54

Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen in diesem Konzernabschluss nicht genau zur angegebenen Summe addieren und dass dargestellte Prozentangaben nicht genau die absoluten Werte widerspiegeln, auf die sie sich beziehen.

PASSIVA	Angaben in €	31.12.2016	31.12.2015
A. EIGENKAPITAL			
I. Gezeichnetes Kapital		38.500.000,00	38.500.000,00
II. Kapitalrücklage		20.529.856,90	20.529.856,90
III. Gewinnrücklage		28.585.721,39	28.585.721,39
IV. Bilanzgewinn		127.160.327,60	102.701.483,10
GESAMT EIGENKAPITAL		214.775.905,89	190.317.061,39
B. RÜCKSTELLUNGEN			
1. Steuerrückstellungen		2.660.983,67	1.404.558,70
2. Sonstige Rückstellungen		4.480.405,64	3.202.313,95
GESAMT RÜCKSTELLUNGEN		7.141.389,31	4.606.872,65
C. VERBINDLICHKEITEN			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		95.800.000,00	80.000.000,00
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		206.509,44	496.271,35
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		36.494.060,87	29.264.397,92
4. Sonstige Verbindlichkeiten			
– davon aus Steuern EUR 922.637,16			
(Vorjahr: EUR 981.488,27)			
– davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 5.998,76			
(Vorjahr: EUR 3.867,43)		942.834,64	1.003.372,81
GESAMT VERBINDLICHKEITEN		133.443.404,95	110.764.042,08
D. Passive latente Steuern		880.953,88	901.143,42
		356.241.654,03	306.589.119,54

GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG NEMETSCHKE SE

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016 und 2015 (Einzelabschluss HGB)

Angaben in €	31.12.2016	31.12.2015
1. Umsatzerlöse	2.721.709,76	595.417,64
2. Sonstige betriebliche Erträge	5.558.476,40	774.117,97
Betriebliche Erträge	8.280.186,16	1.369.535,61
3. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-4.257.932,62	-3.574.877,36
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung: – davon für Altersversorgung EUR 2.454,33 (Vorjahr: EUR 4.480,24)	-382.202,62	-315.394,86
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-71.555,19	-36.602,15
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5.222.692,24	-5.558.760,08
Betriebliche Aufwendungen	-9.934.382,67	-9.485.634,45
Betriebsergebnis	-1.654.196,51	-8.116.098,84
6. Erträge aus Beteiligungen – davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 29.564.289,83 (Vorjahr: EUR 27.740.679,84)	29.564.289,83	27.740.679,84
7. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	21.213.418,01	16.541.626,44
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge – davon von verbundenen Unternehmen: EUR 1.191.474,88 (Vorjahr: EUR 1.170.500,57)	1.193.640,20	1.198.416,58
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen – davon an verbundenen Unternehmen: EUR 0,00 (Vorjahr: EUR 185,63)	-860.249,32	-618.720,89
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	49.456.902,21	36.745.903,13
10. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag – davon Aufwand aus der Veränderung bilanzierter latenter Steuern: EUR 12.122,22 (Vorjahr: EUR 4.928,23)	-5.746.772,71	-3.736.897,58
11. Ergebnis nach Steuern	43.710.129,50	33.009.005,55
12. Sonstige Steuern	-1.285,00	0,00
13. Jahresüberschuss	43.708.844,50	33.009.005,55
14. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	83.451.483,10	69.692.477,55
15. Bilanzgewinn	127.160.327,60	102.701.483,10

Anhang Nemetschek SE

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2016 der Nemetschek SE, München, ist gemäß §264 d HGB in Verbindung mit §267 Abs. 3 HGB auf der Grundlage der Vorschriften des Handelsgesetzbuches (in der Fassung des Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetzes (BilRUG)) über die Rechnungslegung von großen Kapitalgesellschaften und des Aktiengesetzes aufgestellt. Die Gesellschaft ist beim Amtsgericht München unter der Handelsregisternummer HRB 224638 geführt.

GRUNDSÄTZE

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2016 richten sich nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und den Sondervorschriften des Aktiengesetzes.

Aufgrund des Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetzes (BilRUG) hat sich die Gliederung der Gewinn-und-Verlust-Rechnung bei dem Ausweis der Umsatzerlöse und der sonstigen betrieblichen Erträge verändert.

Die **immateriellen Vermögensgegenstände** werden zu Anschaffungskosten aktiviert bzw. mit dem niedrigeren beizulegenden Wert bewertet. Sie werden über einen Zeitraum von 3 bis 5 Jahren abgeschrieben.

Die **Sachanlagen** sind zu Anschaffungskosten unter Berücksichtigung von planmäßigen Abschreibungen bzw. mit dem niedrigeren beizulegenden Wert bewertet. Sie werden über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer linear (pro rata temporis) wie folgt abgeschrieben:

NUTZUNGSDAUER SACHANLAGEN

	Nutzungsdauer in Jahren
EDV-Geräte	3
Kraftfahrzeuge	5
Betriebsausstattung	3 – 10
Mietereinbauten	5 – 10

Zugänge beweglicher Anlagegüter werden linear (pro rata temporis) abgeschrieben. Bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens mit Anschaffungskosten unter EUR 410,00 werden im Jahr des Zugangs in voller Höhe abgeschrieben.

Bei den **Finanzanlagen** werden die Anteilsrechte grundsätzlich zu Anschaffungskosten und Ausleihungen grundsätzlich zum Nennwert bzw. zum niedrigeren beizulegenden Wert bilanziert.

WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Soweit der Jahresabschluss auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten enthält, erfolgt die Umrechnung in Euro auf Basis des Kurses zum Transaktionszeitpunkt. Zum Abschlussstichtag werden die auf fremde Währung lau-

Mit der Eintragung am 22. März 2016 wurde die Umwandlung der Nemetschek AG in die Nemetschek SE wirksam. Grundlage war der Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2015.

Langfristige Darlehen an verbundene Unternehmen mit einer ursprünglichen Fälligkeit größer als ein Jahr werden unter den Ausleihungen an verbundene Unternehmen ausgewiesen.

Die **Forderungen** und **sonstigen Vermögensgegenstände** sind mit den Nennwerten bilanziert. Erkennbare Einzelrisiken sind durch Einzelwertberichtigungen berücksichtigt. Unverzinsliche Forderungen oder sonstige Vermögensgegenstände werden mit dem Barwert erfasst.

Die **liquiden Mittel** werden mit den Nennwerten angesetzt.

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

Das **gezeichnete Kapital** ist zum Nennbetrag angesetzt.

Bei den **Rückstellungen** werden alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen berücksichtigt. Die Rückstellungen werden in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages angesetzt.

Die **Verbindlichkeiten** sind mit den Erfüllungsbeträgen angesetzt.

Latente Steuern werden angesetzt für temporäre Differenzen zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögenswerten, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und ihren steuerlichen Wertansätzen sofern die sich in späteren Geschäftsjahren abbauen. Bestehende steuerliche Verlustvorträge werden angesetzt, wenn mit einer Verlustverrechnung innerhalb der nächsten fünf Jahre zu rechnen ist. Sofern sich insgesamt ein Aktivüberhang bei den latenten Steuern ergibt werden keine latenten Steuern angesetzt.

In der **Gewinn-und-Verlust-Rechnung** wird das Gesamtkostenverfahren angewendet.

tenden Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten mit dem Devisenkassamittelkurs bewertet.

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

ANLAGEVERMÖGEN

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist in einem Anlagespiegel, aus dem auch die Abschreibungen des Geschäftsjahres zu entnehmen sind, auf der letzten Seite dieses Anhangs dargestellt.

ANTEILSBESITZ DER NEMETSCHKEK SE

An folgenden Unternehmen ist die Nemetschek SE mit mindestens 20 % unmittelbar oder mittelbar beteiligt. Die Angaben zu den Gesellschaften entsprechen den lokalen IFRS-Abschlüssen, zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses der Nemetschek SE, umgerechnet in TEUR.

VERBUNDENE UNTERNEHMEN

Name, Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz in %	Eigenkapital 31.12.2016	Jahresergebnis 2016
Nemetschek SE, München			
Unmittelbare Beteiligungen			
Geschäftsfeld Planen			
Frilo Software GmbH, Stuttgart*	100,00	196	2.443
Vectorworks, Inc., Columbia, Maryland, USA	100,00	18.044	10.643
Data Design System AS, Klepp Stasjon, Norwegen	100,00	2.041	1.280
NEMETSCHKEK OOO, Moskau, Russland - in Liquidation	100,00	180	0
SCIA Group International nv, Herk-de-Stad, Belgien	100,00	2.654	628
Graphisoft SE European Company Limited by Shares, Budapest, Ungarn	100,00	48.715	16.561
Allplan GmbH, München*	100,00	7.919	6.324
Nemetschek, Inc., Washington, USA***	100,00	45.957	-369
Geschäftsfeld Bauen			
NEVARIS Bausoftware GmbH, Achim	98,50	2.494	1.203
NEVARIS Bausoftware GmbH, Mondsee, Österreich	49,90	5.515	1.148
Bluebeam Holding, Inc., Delaware, USA (vormals Nemetschek US, Inc.)	100,00	39.142	-3.452
Solibri Oy, Helsinki, Finnland	100,00	539	-64
Geschäftsfeld Nutzen			
Crem Solutions GmbH & Co. KG, Ratingen	100,00	2.498	1.452
Crem Solutions Verwaltungs GmbH, München	100,00	64	2
Geschäftsfeld Media & Entertainment			
MAXON Computer GmbH, Friedrichsdorf	70,00	5.001	5.757
Übrige			
Nemetschek Austria Beteiligungen GmbH, Mondsee, Österreich	100,00	6.502	1.190
Mittelbare Beteiligungen			
Geschäftsfeld Planen			
über Allplan GmbH, München:			
Allplan Deutschland GmbH, München**	100,00	2.540	12.695
Allplan Development Germany GmbH, München***	100,00	25	0
Allplan Schweiz AG, Wallisellen, Schweiz	93,33	1.951	1.232
Allplan France S.A.R.L., Paris, Frankreich	100,00	2.015	1.586
Allplan Österreich Ges.m.b.H., Wals, Österreich	100,00	878	623
Allplan Systems Espana, S.A., Madrid, Spanien	100,00	73	7
Allplan Česko s.r.o., Prag, Tschechien	100,00	253	113
Allplan Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakische Republik	100,00	516	96
Allplan Italia S.r.l., Trient, Italien	100,00	674	36
DACODA GmbH, Rottenburg	100,00	664	264
über Nemetschek Austria Beteiligungen GmbH:			
Precast Software Engineering GmbH, Wals, Österreich	100,00	1.578	1.390
über Precast Software Engineering GmbH, Wals, Österreich			
Precast Software Engineering Pte. Ltd., Singapur	100,00	-100	-192

Fortsetzung:

über Precast Software Engineering Pte. Ltd., Singapur			
Precast Software Engineering Co. Ltd., Shanghai, China	100,00	206	46
über SCIA Group International nv, Herk-de-Stad, Belgien:			
SCIA nv, Herk-de-Stad, Belgien	100,00	3.339	1.576
SCIA do Brasil Ltda, São Paulo, Brasilien	99,90	-1.461	-167
über SCIA nv, Herk-de-Stad, Belgien			
Scia Nederland BV, Arnhem, Niederlande	100,00	677	433
Scia France Sarl, Roubaix, Frankreich	100,00	187	-5
Online Projects BVBA, Herk-de-Stad, Belgien - in Liquidation	70,00	-85	-4
Scia Inc., Maryland, USA***	100,00	303	-163
Scia CZ s.r.o., Brno, Tschechien	100,00	696	400
über Scia CZ s.r.o., Brno, Tschechien:			
Scia SK s.r.o., Zilina, Slowakische Republik	100,00	165	92
über Graphisoft SE European Company Limited by Shares, Budapest, Ungarn:			
Graphisoft Deutschland GmbH, München	100,00	3.846	3.667
Graphisoft USA Inc, Waltham, Massachusetts, USA	100,00	-2.687	-432
Graphisoft Japan KK, Tokio, Japan	100,00	1.076	924
Graphisoft UK Ltd., Uxbridge, Großbritannien	100,00	327	339
Graphisoft Hong Kong Ltd., Hongkong, China	100,00	-3.136	-1.389
Graphisoft Mexico S.A. de C.V., Mexico D.F., Mexico	100,00	-72	80
GRAPHISOFT BRASIL SERVICOS DE TECNOLOGIA DA INFORMACAO LTDA, São Paulo, Brasilien	100,00	31	-274
über Graphisoft UK Ltd., Uxbridge, Großbritannien:			
Bite Design Ltd., London, Großbritannien	100,00	7	1
über Data Design System AS, Klepp Stasjon, Norwegen:			
DDS Building Innovation AS, Klepp Stasjon, Norwegen	100,00	455	109
Data Design System UK Ltd., Wiltshire, Großbritannien	100,00	-129	0
Data Design System GmbH, Ascheberg	100,00	3.595	1.356
Geschäftsfeld Bauen			
über Bluebeam Holding, Inc., Delaware, USA (vormals Nemetschek US, Inc.)			
Bluebeam Software, Inc., Pasadena, USA	100,00	23.071	7.179
über Bluebeam Software, Inc., Pasadena, USA:			
Bluebeam AB, Krisa, Schweden	100,00	241	87
über Nemetschek Austria Beteiligungen GmbH:			
NEVARIS Bausoftware GmbH, Mondsee, Österreich	50,10	5.515	1.148
über NEVARIS Bausoftware GmbH, Mondsee, Österreich			
Nevaris BIM Software GmbH, Berlin	86,50	-2.360	-608
über Solibri Oy, Helsinki, Finnland:			
SOLIBRI UK LTD., Newbury, Großbritannien	100,00	-55	-179
Solibri LLC, Scottsdale, USA	100,00	-207	-264
Solibri DACH GmbH, Hamburg***	100,00	51	26
über Nemetschek, Inc., Washington, USA			
Design Data Corporation, Lincoln, USA****	100,00	-476	457
Geschäftsfeld Media & Entertainment			
über MAXON Computer GmbH, Friedrichsdorf:			
MAXON Computer Inc., Thousand Oaks, Kalifornien, USA	90,00	2.930	1.631
MAXON Computer Canada Inc., Varennes, Kanada	100,00	50	46
MAXON Computer Ltd., Bedford, Großbritannien	100,00	745	469

* Die Jahresergebnisse der Allplan GmbH und Frilo Software GmbH sind jeweils vor dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Nemetschek SE dargestellt.

** Das Jahresergebnis der Allplan Deutschland GmbH ist vor dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Allplan GmbH dargestellt. Unter Berücksichtigung des §264 (3) HGB machen die drei Gesellschaften von den Erleichterungsvorschriften für das Geschäftsjahr 2016 wie folgt Gebrauch:

- Verzicht auf die Aufstellung eines Anhangs, somit besteht der Jahresabschluss aus Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung
- Verzicht auf die Aufstellung eines Lageberichts
- Verzicht auf die Offenlegung des Jahresabschlusses.

*** Diese Gesellschaften sind im Jahr 2016 neu gegründet worden.

**** Diese Gesellschaft ist im Jahr 2016 neu erworben worden.

Die Nemetschek SE hält zum Bilanzstichtag unmittelbare Minderheitsbeteiligungen an der DocuWare GmbH, Germering, in Höhe von 22 % (Eigenkapital zum 31.12.2016: TEUR 8.120; Jahresergebnis 2016: TEUR 2.769) und an der Nemetschek OOD, Sofia, Bulgarien, in Höhe von 20 % (Eigenkapital zum 31.12.2016: TEUR 3.787;

Jahresergebnis 2016: TEUR 879). Als mittelbare Minderheitsbeteiligung hält die Gesellschaft über die Allplan GmbH einen Anteil von 24,99 % (VJ: 29 %) an der Sablono GmbH, Berlin (Eigenkapital zum 31.12.2016: TEUR -42; Jahresergebnis 2016: TEUR -478).

AUSLEIHUNGEN AN VERBUNDENE UNTERNEHMEN

Die Nemetschek SE hat langfristige verzinsliche Darlehen in Höhe von TEUR 36.823 (Vorjahr: TEUR 36.762) an verbundene Unternehmen vergeben. Darin enthalten ist das im Jahr 2014 an die Bluebeam Holding, Inc. (ehemals Nemetschek US, Inc.) gewährte Darlehen in Höhe von TEUR 34.694 (Vorjahr: TEUR 34.694) welches zu jeweils 50 % am 31. Oktober 2021 und am 31. Oktober 2024 zur Rückzahlung fällig ist. Des Weiteren beinhalten die Ausleihungen an

verbundene Unternehmen ein Darlehen an die im Geschäftsjahr 2015 erworbene Solibri Oy in Höhe von TEUR 2.129 (Vorjahr: TEUR 2.068) welches am 30. Dezember 2018 zurückzuzahlen ist. Die Erhöhung des Darlehenswertes ergibt sich durch die vertragliche Hinzurechnung der im Geschäftsjahr 2016 aufgelaufenen Darlehenszinsen.

FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE

Forderungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr bestanden zum 31. Dezember 2016 innerhalb der sonstigen Vermögensgegenstände, TEUR 826, in Höhe von TEUR 43 (Vorjahr: TEUR 51).

Ferner werden unter den sonstigen Vermögensgegenständen im Wesentlichen Steuerforderungen ausgewiesen.

FORDERUNGEN GEGEN VERBUNDENE UNTERNEHMEN

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen bestehen im Wesentlichen aus Forderungen aus Ergebnisabführungsverträgen.

AKTIVE LATENTE STEUERN

Die aktiven latenten Steuern bestehen aufgrund von unterschiedlicher Bewertung von Rückstellungen in der Handels- und Steuerbilanz zum 31. Dezember 2016 in Höhe von TEUR 59 (Vorjahr: TEUR 67).

GEZEICHNETES KAPITAL

Das Grundkapital der Nemetschek SE beträgt unverändert TEUR 38.500. Es ist eingeteilt in 38.500.000 nennbetragslose, auf den Inhaber lautende Stückaktien.

Auf jede Aktie entfällt ein Anteil von 1,00 Euro am Grundkapital. Das Kapital ist vollständig einbezahlt.

KAPITALRÜCKLAGE

Die Kapitalrücklage hat sich im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls nicht verändert und beträgt TEUR 20.530. Die Gewinnrücklagen betreffen andere Gewinnrücklagen nach § 266 Abs. 3A III Nr. 4 HGB.

BILANZGEWINN

Der Bilanzgewinn hat sich wie folgt entwickelt:

	Angaben in EUR
Stand 31. Dezember 2015	102.701.483,10
abzgl. Dividende	19.250.000,00
zzgl. Jahresüberschuss 2016	43.708.844,50
Stand 31. Dezember 2016	127.160.327,60

GEWINNVERWENDUNGSVORSCHLAG

Der Vorstand schlägt dem Aufsichtsrat vor, für das Geschäftsjahr 2016 eine Dividende in Höhe von EUR 23.100.000,00 auszuschütten. Dies entspricht EUR 0,60 pro Aktie.

RÜCKSTELLUNGEN

Die Steuerrückstellungen enthalten im Wesentlichen Rückstellungen für Körperschaftssteuer des Berichtsjahres (TEUR 1.560) und Gewerbesteuer des Berichtsjahres (TEUR 996).

Die sonstigen Rückstellungen enthalten folgende Beträge:

Angaben in Tausend €	Stand 01.01.2016	Umgliederung	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	Stand 31.12.2016
Ausstehende Rechnungen	1.088	0	931	41	1.206	1.322
Mitarbeitervergütungen	1.715	0	425	2	1.640	2.928
Altersteilzeit	82	0	63	19	0	0
Rechts- und Beratungskosten	177	0	164	13	179	179
Übrige	140	0	40	83	34	51
Gesamt	3.202	0	1.623	158	3.059	4.480

VERBINDLICHKEITEN

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

Angaben in TEUR	Gesamtbetrag	bis 1 Jahr	1–5 Jahre	über 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	95.800	26.000	69.800	0
31.12.2015	80.000	18.400	61.600	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	207	207	0	0
31.12.2015	496	496	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	36.494	36.494	0	0
31.12.2015	29.264	29.264	0	0
Verbindlichkeiten aus Steuern	923	923	0	0
31.12.2015	981	981	0	0
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	20	20	0	0
31.12.2015	22	22	0	0
31.12.2016	133.444	63.644	69.800	0
31.12.2015	110.763	49.163	61.600	0

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beruhen auf Darlehen für Akquisitionen. Die Verzinsung liegt zwischen 0,77 % und 1,03 %. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen im Wesentlichen aus Verbindlichkeiten aus Cash-Pooling.

PASSIVE LATENTE STEUERN

Im Geschäftsjahr 2016 wurden passive Steuerlatenzen in Höhe von TEUR 881 (Vorjahr: TEUR 901) ausgewiesen. Ursächlich hierfür sind im Wesentlichen Differenzen zwischen dem handels- und steuer-

lichen Wertansatz bei Beteiligung an einer Personengesellschaft, in Höhe von TEUR 5.108 (Vorjahr: TEUR 5.535), die mit einem Steuersatz von 15,825 % angesetzt wurden.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

Die in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung genannten Vergleichswerte zum 31. Dezember 2015 entsprechen der Gliederung Vor-BilRUG.

Die Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 2.722 (Vorjahr: TEUR 862 nach BilRUG) beinhalten vor allem Markenlizenzvergütungen mit verbundenen Unternehmen (TEUR 2.417 (Vorjahr: TEUR 595)). Davon wurden TEUR 1.188 im Inland realisiert. Die im Geschäftsjahr 2015 begonnene Neustrukturierung der Dachmarkenlizenzierung wurde im Geschäftsjahr 2016 fortgeführt.

Im Geschäftsjahr 2016 betragen die sonstigen betrieblichen Erträge TEUR 5.558 (Vorjahr: TEUR 508 nach BilRUG). Im Wesentlichen sind diese geprägt von einer Zuschreibung auf Finanzanlagen in

Höhe von TEUR 2.925 und einer Versicherungserstattung in Höhe von TEUR 1.900 aus einem Schadenersatzprozess. Des Weiteren beinhalten die sonstigen betrieblichen Erträge Erträge aus der Weiterverrechnung an verbundene Unternehmen von TEUR 382 (Vorjahr: TEUR 283 nach BilRUG), periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen von TEUR 158 (Vorjahr: TEUR 46) und Erträge aus Währungsumrechnungen von TEUR 92 (Vorjahr: TEUR 177).

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind Aufwendungen aus Währungsumrechnung in Höhe von TEUR 85 (Vorjahr TEUR 124) enthalten.

ANDERE ANGABEN

HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

	Angaben in Tausend €	31.12.2016	31.12.2015
Avalbürgschaften		354	466

Die Haftungsverhältnisse betreffen im Wesentlichen Avalbürgschaften für Mietverträge. Derzeit bestehen keine Anzeichen für eine Inanspruchnahme, da die Nemetschek SE über ausreichend liquide Mittel verfügt und außerdem keine Vorfälle abzusehen sind, welche zu einer Inanspruchnahme führen würden.

Die Nemetschek SE hat im Geschäftsjahr 2016 für die GRAPHISOFT Deutschland GmbH eine bis zum nächsten Abschlussstichtag

(31. Dezember 2017) befristete Patronatserklärung abgegeben. Die Einstandspflicht der Nemetschek SE beinhaltet alle am Abschlussstichtag (31. Dezember 2016) bestehenden bilanziellen Verbindlichkeiten sowie alle Verpflichtungen aus am Abschlussstichtag nicht bilanzierten, schwebenden Geschäften. Aufgrund des positiven Ergebnisses der GRAPHISOFT Deutschland GmbH ist eine Inanspruchnahme derzeit unwahrscheinlich.

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Angaben in TEUR	Gesamt	bis 1 Jahr	1–5 Jahre	über 5 Jahre
Mietverträge	1.383	346	1.037	0
Leasingverträge	70	38	32	0
Gesamt finanzielle Verpflichtungen 31.12.2016	1.453	384	1.069	0
Mietverträge	1.366	273	1.093	0
Leasingverträge	56	26	30	0
Gesamt finanzielle Verpflichtungen 31.12.2015	1.422	299	1.123	0

Zwischen der Nemetschek SE und folgenden Unternehmen bestehen Ergebnisabführungsverträge. Im April 2016 wurden Beherrschungsverträge mit diesen Unternehmen abgeschlossen.

- I Frilo Software GmbH, Stuttgart
- I Allplan GmbH, München

PERSONAL

Die Nemetschek SE beschäftigte im Jahresdurchschnitt 33 Mitarbeiter (Vorjahr: 27), die in der Verwaltung beschäftigt sind. Davon werden 5 Mitarbeiter (Vorjahr: 4) als Leitende Angestellte, 20 Mitar-

Zwischen der Allplan GmbH, München, und der Allplan Deutschland GmbH, München, besteht ebenfalls ein Ergebnisabführungsvertrag und seit April 2016 auch ein Beherrschungsvertrag.

beiter (Vorjahr: 17) als Angestellte und 8 Mitarbeiter (Vorjahr: 6) als Teilzeitbeschäftigte geführt.

ANGABEN ZUM DEUTSCHEN „CORPORATE GOVERNANCE KODEX“

Die Entsprechenserklärung wurde am 20. März 2016 abgegeben. Die jeweils aktuelle Version ist den Aktionären über die Internetseite der Nemetschek SE (www.nemetschek.com) zugänglich.

VORSTAND

Die von der Nemetschek SE gewährte Gesamtvergütung für den Vorstand beträgt für das Geschäftsjahr 2016 TEUR 2.047 (Vorjahr: TEUR 1.804). Die Gesamtvergütung aus Tochtergesellschaften für

Herrn Várkonyi und Herrn Flaherty betrug TEUR 717 (Vorjahr: TEUR 653). Die detaillierte Aufstellung und Erläuterung der Vorstandsbezüge ist im Lagebericht der Gesellschaft ersichtlich.

AUFSICHTSRATSVERGÜTUNG

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats der Nemetschek SE werden für das Geschäftsjahr 2016 Bezüge von insgesamt TEUR 664,5 (Vorjahr: TEUR 492) mit einem festen Bestandteil in Höhe von TEUR 67,5 (Vorjahr: TEUR 67,5) und einem variablen Bestandteil in Höhe von

TEUR 597 (Vorjahr: TEUR 424,5) vergütet. Die detaillierte Aufstellung der Aufsichtsratsvergütungen ist im Lagebericht der Gesellschaft ersichtlich.

VERGÜTUNG DER ABSCHLUSSPRÜFER

Bezüglich der Angabe zum Abschlussprüferhonorar wird auf die Angabe im Einzelabschluss der Nemetschek SE gemäß § 285 Nr. 17

HGB verzichtet. Die Angaben sind im Konzernabschluss der Nemetschek SE enthalten.

NACHTRAGSBERICHT

Die Nemetschek SE hat am 20. Dezember 2016 die Übernahme von 100 % der Anteile an dem norwegischen Softwareanbieter dRofus AS vereinbart. Diese Übernahme wurde mit rechtlicher Wirkung am 3. Januar 2017 abgeschlossen. Die dRofus wird ab 1. Januar 2017 in die Konsolidierung der Nemetschek Group einbezogen. Der Kaufpreis für die Anteile betrug TEUR 25.786. Die

Finanzierung des Kaufpreises erfolgte aus Eigenmittel sowie der Nutzung von Kreditlinien.

Weitere wesentliche Ereignisse nach dem Ende des Geschäftsjahres 2016 lagen nicht vor.

ANGABEPFLICHTIGE MITTEILUNGEN NACH § 21 ABS. 1 WPHG

Die direkten und indirekten Stimmrechtsanteile der folgenden Personen/Institutionen an der Nemetschek SE betragen zum 31. Dezember 2016 wie folgt:

- I Prof. Georg Nemetschek, München: 53,57 % (Vorjahr: 53,57 %)
- I Nemetschek Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG, Grünwald: 53,57 % (Vorjahr: 53,57 %)
- I Nemetschek Verwaltungs GmbH, Grünwald: 53,57 % (Vorjahr: 53,57 %)

- I Allianz SE, München: 5,08 % (Vorjahr: 5,08 %)
- I Union Investment Privatfonds GmbH, Frankfurt am Main: 3,05 % (Unterschreitung am 10. Januar 2017 gemeldet: 2,85 %)

Die Angaben basieren auf den der Nemetschek SE nach §§ 21 ff. WpHG gemeldeten Informationen. Die tatsächliche Anzahl der Stimmrechte von Aktionären kann durch zwischenzeitlichen, nicht meldepflichtigen oder nicht gemeldeten Handel von der aufgeführten Anzahl abweichen.

STIMMRECHTSMITTEILUNGEN DER NEMETSCHKE SE:

22.07.2016

Die Union Investment Privatfonds GmbH, Frankfurt am Main, DEU hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 21.07.2016 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Nemetschke SE, München, Deutsch-

land am 20.07.2016 die Schwelle von 3 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 3,05 % (das entspricht 1175531 Stimmrechten) betragen hat.

17.04.2015

Die Allianz SE hatte am 14. April 2015 gemeldet, dass der Stimmrechtsanteil der mit ihr verbundenen Unternehmen Allianz Asset Management AG sowie Allianz Global Investors GmbH die Schwellen von 5 % und 3 % an der Nemetschke AG unterschritten hatten.

Die Meldung der Allianz SE vom 10. Oktober 2013, in der ein Kapitalanteil von über 5 % an der Nemetschke AG gemeldet wurde, bleibt davon unberührt und hat weiterhin Bestand.

08.01.2014

Die Nemetschke Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG, Grünwald, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 02.01.2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Nemetschke AG, München, Deutschland, am 30.12.2013 die Schwelle von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 % und 50 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 53,57 % (das entspricht 5155732 Stimmrechten) betragen hat.

48,37 % (das entspricht 4655732 Stimmrechten) sind der Gesellschaft gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG von der Nemetschke Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG als von ihr kontrolliertes Unternehmen zuzurechnen.

Davon sind der Gesellschaft 5,19 % (das entspricht 500000 Stimmrechten) gemäß § 22 Abs. 2 WpHG von Prof. Georg Nemetschke (Aktionär, dessen Stimmrechtsanteil an der Nemetschke AG mehr als 3 % beträgt) zuzurechnen.

Herr Prof. Georg Nemetschke, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 02.01.2014 mitgeteilt, dass sein Stimmrechtsanteil an der Nemetschke AG, München, Deutschland am 30.12.2013 die Schwelle von 30 % und 50 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 53,57 % (das entspricht 5155732 Stimmrechten) betragen hat.

Die Nemetschke Verwaltungs GmbH, Grünwald, Deutschland, hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 02.01.2014 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Nemetschke AG, München, Deutschland, am 30.12.2013 die Schwelle von 3 %, 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 30 % und 50 % der Stimmrechte überschritten hat und an diesem Tag 53,57 % (das entspricht 5155732 Stimmrechten) betragen hat. Davon sind der Gesellschaft 5,19 % (das entspricht 500000 Stimmrechten) gemäß § 22 Abs. 2 WpHG von Prof. Georg Nemetschke (Aktionär, dessen Stimmrechtsanteil an der Nemetschke AG mehr als 3 % beträgt) zuzurechnen. Weitere

Davon sind ihm 48,37 % (das entspricht 4655732 Stimmrechten) gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG von der Nemetschke Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG und von der Nemetschke Verwaltungs GmbH als jeweils von ihm kontrolliertes Unternehmen zuzurechnen.

48,37 % (das entspricht 4655732 Stimmrechten) sind Herrn Prof. Georg Nemetschke auch gemäß § 22 Abs. 2 WpHG von der Nemetschke Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG (Aktionär, dessen Stimmrechtsanteil an der Nemetschke AG mehr als 3 % beträgt) zuzurechnen.

10.10.2013

Die Allianz SE, München, Deutschland hat uns gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 08.10.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Nemetschke AG, Konrad-Zuse-Platz 1, 81829 München, Deutschland am 04.10.2013, die Schwelle von 5 % überschritten hat und 5,08 % (488.753 Stimmrechte von insgesamt 9.625.000 Stimmrechten) betrug. Die Stimmrechte wurden der Allianz SE gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG und § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2 WpHG zugerechnet.

Zugleich wurden der Allianz SE diese Stimmrechte von einem Aktionär dessen Stimmrechtsanteil an der Nemetschke AG 3 % oder mehr betrug auch nach § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2 WpHG, zugerechnet:

I Allianz I.A.R.D. S.A.

Zugleich teilt uns die Allianz SE gemäß § 21 Abs. 1 WpHG i.V.m. § 24 WpHG mit:

Die der Allianz SE gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechneten Stimmrechte wurden über folgende von ihr kontrollierten Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der Nemetschke AG jeweils 3 % oder mehr betrug, zugerechnet:

- I Allianz Europe B.V.
- I Allianz Holding France SAS
- I Allianz France S.A.
- I Allianz I.A.R.D. S.A.

1. Der Stimmrechtsanteil der Allianz Europe B.V., Amsterdam, Niederlande, an der Nemetschke AG, Konrad-Zuse-Platz 1, 81829 München, Deutschland hat am 04.10.2013, die Schwelle von 5 % überschritten und betrug 5,08 % (488.753 Stimmrechte von insgesamt 9.625.000 Stimmrechten). Diese Stimmrechte wurden der Allianz Europe B.V. gemäß § 22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet.

Die der Allianz Europe B.V. zugerechneten Stimmrechte wurden dabei über folgende von ihr kontrollierten Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der Nemetschek AG jeweils 3 % oder mehr betrug, gehalten:

- I Allianz Holding France SAS
- I Allianz France S.A.
- I Allianz I.A.R.D. S.A.

2. Der Stimmrechtsanteil der Allianz Holding France SAS, Paris, Frankreich, an der Nemetschek AG, Konrad-Zuse-Platz 1, 81829 München, Deutschland hat am 04.10.2013 die Schwelle von 5 % überschritten und betrug 5,08 % (488.753 Stimmrechte von insgesamt 9.625.000 Stimmrechten). Diese Stimmrechte wurden der Allianz Holding France SAS gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet.

Die der Allianz Holding France SAS zugerechneten Stimmrechte wurden dabei über folgende von ihr kontrollierten Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der Nemetschek AG jeweils 3 % oder mehr betrug, gehalten:

- I Allianz France S.A.
- I Allianz I.A.R.D. S.A.

3. Der Stimmrechtsanteil der Allianz France S.A., Paris, Frankreich, an der Nemetschek AG, Konrad-Zuse-Platz 1, 81829 München, Deutschland hat am 04.10.2013 die Schwelle von 5 % überschritten und betrug 5,08 % (488.753 Stimmrechte von insgesamt 9.625.000 Stimmrechten). Diese Stimmrechte wurden der Allianz France S.A. gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet.

Die der Allianz France S.A. zugerechneten Stimmrechte wurden dabei über folgendes von ihr kontrollierte Unternehmen, dessen Stimmrechtsanteil an der Nemetschek AG jeweils 3 % oder mehr betrug, gehalten:

- I Allianz I.A.R.D. S.A.

4. Der Stimmrechtsanteil der Allianz I.A.R.D. S.A., Paris, Frankreich, an der Nemetschek AG, Konrad-Zuse-Platz 1, 81829 München, Deutschland hat am 04.10.2013 die Schwelle von 5 % überschritten und betrug 5,08 % (488.753 Stimmrechte von insgesamt 9.625.000 Stimmrechten).

5. Der Stimmrechtsanteil der Allianz Asset Management AG, München, Deutschland, an der Nemetschek AG, Konrad-Zuse-Platz 1, 81829 München, Deutschland hat am 04.10.2013 die Schwelle von 5 % überschritten und betrug 5,08 % (488.753 Stimmrechte von insgesamt 9.625.000 Stimmrechten). Diese Stimmrechte wurden gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2 WpHG zugerechnet.

Die Stimmrechte wurden von einem Aktionär dessen Stimmrechtsanteil 3 % oder mehr betrug nach §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2 WpHG, zugerechnet:

- I Allianz I.A.R.D. S.A.

6. Der Stimmrechtsanteil der Allianz Global Investors GmbH, München, Deutschland, an der Nemetschek AG, Konrad-Zuse-Platz 1, 81829 München, Deutschland hat am 04.10.2013 die Schwelle von 5 % überschritten und betrug 5,08 % (488.753 Stimmrechte von insgesamt 9.625.000 Stimmrechten). Diese Stimmrechte wurden gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2 WpHG zugerechnet.

Die Stimmrechte wurden von einem Aktionär dessen Stimmrechtsanteil 3 % oder mehr betrug nach §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2 WpHG, zugerechnet:

- I Allianz I.A.R.D. S.A.

7. Der Stimmrechtsanteil der Allianz Global Investors France S.A., Paris, Frankreich, an der Nemetschek AG, Konrad-Zuse-Platz 1, 81829 München, Deutschland, hat am 04.10.2013 die Schwelle von 5 % überschritten und betrug 5,08 % (488.753 Stimmrechte von insgesamt 9.625.000 Stimmrechten). Diese Stimmrechte wurden gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG zugerechnet.

Die Stimmrechte wurden von einem Aktionär dessen Stimmrechtsanteil 3 % oder mehr betrug nach §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG, zugerechnet:

- I Allianz I.A.R.D. S.A.

Des Weiteren hat uns die Allianz SE, München, Deutschland gemäß §21 Abs. 1 WpHG am 08.10.2013 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Nemetschek AG, Konrad-Zuse-Platz 1, 81829 München, Deutschland am 01.10.2013, die Schwelle von 3 % überschritten hat und 3,58 % (344.504 Stimmrechte von insgesamt 9.625.000 Stimmrechten) betrug.

Die Stimmrechte wurden der Allianz SE gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG und §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2 WpHG zugerechnet.

Die der Allianz SE gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechneten Stimmrechte wurden über folgende von ihr kontrollierten Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der Nemetschek AG jeweils 3 % oder mehr betrug, zugerechnet:

- I Allianz Europe B.V.
- I Allianz Holding France SAS
- I Allianz France S.A.
- I Allianz I.A.R.D. S.A.

Zugleich wurden der Allianz SE diese Stimmrechte von einem Aktionär dessen Stimmrechtsanteil an der Nemetschek AG 3 % oder mehr betrug auch nach §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2 WpHG, zugerechnet:

- I Allianz I.A.R.D. S.A.

Zugleich teilt uns die Allianz SE gemäß §21 Abs. 1 WpHG i.V.m. §24 WpHG mit:

1. Der Stimmrechtsanteil der Allianz Europe B.V. Amsterdam, Niederlande, an der Nemetschek AG, Konrad-Zuse-Platz 1, 81829 München, Deutschland, hat am 01.10.2013, die Schwelle von 3 % überschritten und betrug 3,58 % (344.504 Stimmrechte von insgesamt 9.625.000 Stimmrechten). Diese Stimmrechte wurden der Allianz Europe B.V. gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet.

Die der Allianz Europe B.V. zugerechneten Stimmrechte wurden dabei über folgende von ihr kontrollierten Unternehmen, deren Stimmrechtsanteil an der Nemetschek AG jeweils 3 % oder mehr betrug, gehalten:

- I Allianz Holding France SAS
- I Allianz France S.A.
- I Allianz I.A.R.D. S.A.

2. Der Stimmrechtsanteil der Allianz Holding France SAS, Paris, Frankreich, an der Nemetschek AG, Konrad-Zuse-Platz 1, 81829 München, Deutschland hat am 01.10.2013 die Schwelle von 3 % überschritten und betrug 3,58 % (344.504 Stimmrechte von insgesamt 9.625.000 Stimmrechten). Diese Stimmrechte wurden der Allianz Holding France SAS gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet.

Die der Allianz Holding France SAS zugerechneten Stimmrechte wurden dabei über folgendes von ihr kontrollierte Unternehmen, dessen Stimmrechtsanteil an der Nemetschek AG jeweils 3 % oder mehr betrug, gehalten:

- I Allianz France S.A.
- I Allianz I.A.R.D. S.A.

3. Der Stimmrechtsanteil der Allianz France S.A., Paris, Frankreich, an der Nemetschek AG, Konrad-Zuse-Platz 1, 81829 München, Deutschland hat am 01.10.2013 die Schwelle von 3 % überschritten und betrug 3,58 % (344.504 Stimmrechte von insgesamt 9.625.000 Stimmrechten). Diese Stimmrechte wurden der Allianz France S.A. gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 WpHG zugerechnet.

Die der Allianz France S.A. zugerechneten Stimmrechte wurden dabei über folgendes von ihr kontrollierte Unternehmen, dessen Stimmrechtsanteil an der Nemetschek AG jeweils 3 % oder mehr betrug, gehalten:

- I Allianz I.A.R.D. S.A.

4. Der Stimmrechtsanteil der Allianz I.A.R.D. S.A., Paris, Frankreich, an der Nemetschek AG, Konrad-Zuse-Platz 1, 81829 München, Deutschland hat am 01.10.2013 die Schwelle von 3 % überschritten und betrug 3,58 % (344.504 Stimmrechte von insgesamt 9.625.000 Stimmrechten).

5. Der Stimmrechtsanteil der Allianz Asset Management AG, München, Deutschland, an der Nemetschek AG, Konrad-Zuse-Platz 1, 81829 München, Deutschland hat am 01.10.2013 die Schwelle von 3 % überschritten und betrug 3,58 % (344.504 Stimmrechte von insgesamt 9.625.000 Stimmrechten). Diese Stimmrechte wurden gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2 WpHG zugerechnet.

Die Stimmrechte wurden von einem Aktionär dessen Stimmrechtsanteil 3 % oder mehr betrug nach §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2 WpHG, zugerechnet:

- I Allianz I.A.R.D. S.A.

6. Der Stimmrechtsanteil der Allianz Global Investors GmbH, München, Deutschland, an der Nemetschek AG, Konrad-Zuse-Platz 1, 81829 München, Deutschland hat am 01.10.2013 die Schwelle von 3 % überschritten und betrug 3,58 % (344.504 Stimmrechte von insgesamt 9.625.000 Stimmrechten). Diese Stimmrechte wurden gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2 WpHG zugerechnet.

Die Stimmrechte wurden von einem Aktionär dessen Stimmrechtsanteil 3 % oder mehr betrug nach §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 i.V.m. Satz 2 WpHG, zugerechnet:

- I Allianz I.A.R.D. S.A.

7. Der Stimmrechtsanteil der Allianz Global Investors France S.A., Paris, Frankreich, an der Nemetschek AG, Konrad-Zuse-Platz 1, 81829 München, Deutschland hat am 01.10.2013 die Schwelle von 3 % überschritten und betrug 3,58 % (344.504 Stimmrechte von insgesamt 9.625.000 Stimmrechten). Diese Stimmrechte wurden gemäß §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG zugerechnet.

Die Stimmrechte wurden von einem Aktionär dessen Stimmrechtsanteil 3 % oder mehr betrug nach §22 Abs. 1 Satz 1 Nr. 6 WpHG, zugerechnet:

- I Allianz I.A.R.D. S.A.

AUFSICHTSRAT

Herr Kurt Dobitsch

(tätig als selbstständiger Unternehmer)

Vorsitzender

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- I United Internet AG, Montabaur (Vorsitzender)
Damit konzernverbundene Mandate:
 - United Internet Ventures AG, Montabaur
 - 1 & 1 Internet SE, Montabaur (vormals: 1&1 Internet Holding SE)
 - 1 & 1 Telecommunication SE, Montabaur (vormals: 1&1 Telecommunication Holding SE)
 - 1&1 Mail & Media Application SE Montabaur (vormals: United Internet Mail & Media SE)
- I Nemetschek SE, München (Vorsitzender)
Damit konzernverbundene Mandate:
 - Graphisoft SE, Budapest, Ungarn
 - Vectorworks, Inc., Columbia, USA
- I Bechtle AG, Gaildorf
- I Singhammer IT Consulting AG, München

Herr Prof. Georg Nemetschek

(Dipl.-Ing., tätig als selbstständiger Unternehmer)

Stellvertretender Vorsitzender

Herr Rüdiger Herzog

(Rechtsanwalt)

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- I DF Deutsche Finance Holding AG (Vorsitzender)
- I Kaufhaus Ahrens AG (Vorsitzender)
- I DF Deutsche Finance Investment GmbH (Vorsitzender seit 30. September 2016)

VORSTAND**Herr Patrik Heider**

(Dipl.-Kfm. FH)

Sprecher des Vorstands und CFOO

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- Bluebeam Software, Inc., USA
- SCIA Group International nv, Belgien
- Solibri Oy, Finnland
- Data Design System AS, Norwegen

Herr Viktor Várkonyi

(Master in Informatik, MBA)

Vorstand

CEO Graphisoft SE

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- Graphisoft SE, Ungarn
- Data Design System AS, Norwegen
- Solibri Oy, Finnland
- dRofus AS, Norwegen (seit 3. Januar 2017)

München, 10. März 2017

Nemetschek SE

Patrik Heider

Sean Flaherty

Viktor Várkonyi

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS DER NEMETSCHKE SE

vom 31. Dezember 2015 bis zum 31. Dezember 2016

2016	Angaben in Tausend €	Entwicklung der Anschaffungs-/Herstellungskosten			
		Stand 01.01.2016	Zugänge	Abgänge	Stand 31.12.2016
I. Immaterielle Vermögenswerte					
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		368.442,66	79.072,85	163.354,02	284.161,49
2. Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte		0,00	52.625,00	0,00	52.625,00
		368.442,66	131.697,85	163.354,02	336.786,49
II. Sachanlagen					
1. Mietereinbauten		309.782,23	52.473,90	0,00	362.256,13
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		725.427,13	48.033,63	0,00	773.460,76
		1.035.209,36	100.507,53	0,00	1.135.716,89
III. Finanzanlagen					
1. Anteile an verbundenen Unternehmen		243.613.897,32	44.723.005,24	0,00	288.336.902,56
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen		36.761.755,81	61.019,23	0,00	36.822.775,04
3. Beteiligungen		3.169.566,46	50.000,00	0,00	3.219.566,46
		283.545.219,59	44.834.024,47	0,00	328.379.244,06
Gesamt Anlagevermögen		284.948.871,61	45.066.229,85	163.354,02	329.851.747,44

Entwicklung der aufgelaufenen Abschreibungen					Restbuchwerte	
Stand 01.01.2016	Zugänge	Zuschreibungen	Abgänge	Stand 31.12.2016	Stand 31.12.2016	Stand 31.12.2015
348.916,77	25.049,46	0,00	163.354,02	210.612,21	73.549,28	19.525,89
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	52.625,00	0,00
348.916,77	25.049,46	0,00	163.354,02	210.612,21	126.174,28	19.525,89
296.069,53	8.572,97	0,00	0,00	304.642,50	57.613,63	13.712,70
674.244,72	37.932,76	0,00	0,00	712.177,48	61.283,28	51.182,41
970.314,25	46.505,73	0,00	0,00	1.016.819,98	118.896,91	64.895,11
6.313.631,86	0,00	-2.925.000,00	0,00	3.388.631,86	284.948.270,70	237.300.265,46
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	36.822.775,04	36.761.755,81
1.144.262,53	0,00	0,00	0,00	1.144.262,53	2.075.303,93	2.025.303,93
7.457.894,39	0,00	-2.925.000,00	0,00	4.532.894,39	323.846.349,67	276.087.325,20
8.777.125,41	71.555,19	-2.925.000,00	163.354,02	5.760.326,58	324.091.420,86	276.171.746,20

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

„Nach bestem Wissen versichere ich, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Berichterstattung der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Lagebericht der Geschäftsverlauf ein-

schließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt ist, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.“

München, 10. März 2017

Patrik Heider

Sean Flaherty

Viktor Várkonyi

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Zu dem Jahresabschluss und dem Lagebericht haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Wir haben den Jahresabschluss - bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang - unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Nemetschek SE, München, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2016 bis 31. Dezember 2016 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse

München, 10. März 2017

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bostedt
Wirtschaftsprüfer

Turba
Wirtschaftsprüferin

über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den gesetzlichen Vorschriften, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Impressum

Copyright 2017
Nemetschek SE, München

Konzeption und Redaktion
Nemetschek Group (Investor Relations)

Gestaltung und Realisation
SPARKS ADVERTISING Werbeagentur GmbH, München

Druck
Schleunungdruck, Marktheidenfeld

NEMETSCHKEK GROUP

NEMETSCHKEK SE
Konrad-Zuse-Platz 1
81829 München
Tel. +49 89 92793-0
Fax +49 89 92793-5511
investorrelations@nemetschek.com
www.nemetschek.com

**NEMETSCHKEK
GROUP**

NEMETSCHKEK SE
Konrad-Zuse-Platz 1
81829 München
Tel.: +49 89 92793-0
Fax: +49 89 92793-5511
investorrelations@nemetschek.com
www.nemetschek.com

