

**NEMETSCHKE
GROUP**

2021 JAHRESABSCHLUSS (HGB)
NEMETSCHKE SE

SHAPE
THE
WORLD

4	Lagebericht
58	Bilanz Nemetschek SE
60	Gewinn-und-Verlust-Rechnung Nemetschek SE
62	Anhang Nemetschek SE
62	Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
63	Erläuterungen zur Bilanz
67	Erläuterungen zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung
68	Andere Angaben
70	Aufsichtsrat
71	Vorstand
72	Entwicklung des Anlagevermögens der Nemetschek SE
74	Versicherung der Mitglieder des vertretungsberechtigten Organs
75	Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers
80	Impressum

Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2021

Über diesen Bericht

Der Lagebericht der Nemetschek SE und der Konzernlagebericht für das Jahr 2021 wurden zusammengefasst. Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 161 AktG wurde auf der Internetseite der Nemetschek SE unter [ir.Nemetschek.com/de/corporate-governance](https://ir.nemetschek.com/de/corporate-governance) veröffentlicht. Darüber hinaus ist die Erklärung zur Unternehmensführung auch im Kapitel [« An unsere Aktionäre »](#) zu finden. Der zum 31. Dezember 2021 von Nemetschek erstellte Konzernabschluss erfüllt die International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) zum 31. Dezember 2021 anzuwenden sind und ergänzend die deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in Verbindung mit dem deutschen Rechnungslegungsstandard.

1 Grundlagen des Konzerns

1.1 Geschäftsmodell des Konzerns

Organisation

Die Nemetschek SE bildet gemeinsam mit ihren operativen Tochtergesellschaften die weltweit agierende Nemetschek Group. Die Geschichte des Unternehmens reicht dabei bis zu seiner Gründung im Jahr 1963 durch Prof. Georg Nemetschek zurück. Heute ist die Nemetschek Group ein global führender Anbieter von Softwarelösungen in der AEC/O-Industrie (Architecture, Engineering, Construction and Operation) sowie im Bereich Media & Entertainment.

Die strategische Holdinggesellschaft, die Nemetschek SE, hat ihren Hauptsitz in München. Die Umsetzung des operativen Geschäfts erfolgt über vier Segmente mit insgesamt 13 Marken (Vorjahr: 15 Marken), wobei die Marken Anpassung mit Wirkung zum 1. Januar 2022 erfolgte. Marken stellen dabei Tochtergesellschaften oder Gruppen von Tochtergesellschaften dar, die eigenständig am Markt agieren. Diese Konzernstruktur spiegelt die ausgewogene Unternehmensphilosophie aus zentraler Steuerung auf Holdingebene sowie einem hohen Maß an unternehmerischer Freiheit auf Ebene der Tochtergesellschaften wider. Die Tochtergesellschaften agieren in ihren jeweiligen Endmärkten als eigenständig geführte Marken. Dies ermöglicht den einzelnen Marken eine agile und zielgenaue Fokussierung auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse, um den Nutzen und Mehrwert für den Kunden zu erhöhen. Die Nemetschek SE übernimmt hingegen die zentralen Funktionen für Corporate Finance & Tax, Controlling, Investor Relations & Communication, Corporate Development & Operations, Mergers & Acquisitions, Human Resources, IT & Business Solutions, Corporate Audit sowie Corporate Legal & Compliance. Im Jahr 2021 kam die neue Funktion Start-up & Venture Investments hinzu.

Die Unternehmensstruktur der Nemetschek Group mit ihrem Lösungsportfolio, das einen durchgängigen Workflow entlang des gesamten Baulebenszyklus sicherstellt sowie Lösungen für die Medienwelt umfasst, spiegelt sich in der Berichtstruktur mit den vier Segmenten Design, Build, Manage und Media & Entertainment wider. Jedem Segment ist ein Vorstand bzw. Segmentverantwortlicher zugeordnet. Mit dieser Struktur wird ein kontinuierliches Segmentreporting an die Holding gewährleistet. Durch die enge Verzahnung zwischen Holding und Segmenten ist neben einer hohen Steuerungseffizienz auch eine enge Abstimmung zwischen Holding und Tochtergesellschaften gewährleistet. Zur Hebung von Synergien innerhalb der Nemetschek Group fördern die Vorstandsmitglieder in ihrer Rolle als Segmentverantwortliche nicht nur die Koordination strategischer Projekte zwischen den Marken eines jeweiligen Segments, sondern zunehmend auch die segmentübergreifende Zusammenarbeit einzelner Marken. Dadurch profitieren die Tochtergesellschaften auf Segment- sowie auf Gruppenebene von Synergien in Bezug auf Internationalisierung, Austausch von Best Practices, Vertriebs- sowie Entwicklungsaktivitäten.

Die rechtliche Unternehmensstruktur ist im Konzernanhang unter [« Ziffer 32 Aufstellung der Konzernunternehmen der Nemetschek Group »](#) dargestellt.

Geschäftstätigkeit

Die Nemetschek Group bietet digitale Lösungen für alle Disziplinen entlang des gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten an. Ziel des vernetzten Lösungsangebots ist es, die Zusammenarbeit der unterschiedlichen Berufsgruppen in der Baubranche weiter zu verbessern und effizienter zu gestalten. Das breite Portfolio von grafischen, analytischen und kaufmännischen Lösungen gewährleistet daher einen durchgängigen Workflow im Lebenszyklus von Bau- und Infrastrukturprojekten.

Die Marken sind hierbei „Experten“ für ihr spezifisches Kundensegment und haben eine hohe Kompetenz in ihrem jeweiligen Marktsegment. Zu den Kunden gehören unter anderem Architektur- und Designbüros aller Größenordnungen, Tragwerksplaner, Ingenieure aller Fachrichtungen, Planungs- und Dienstleistungsunternehmen, Bau- und Bauzulieferunternehmen, Prozesssteuerer, Generalverwalter, Hausverwaltungen sowie Gebäude- und Facility-Manager. Hinzu kommt das Segment Media & Entertainment, dessen Kundenfokus auf den Bereichen Film, Fernsehen, Werbung, Videospiele und Metaverse liegt. Zudem adressiert das Segment auch Kunden aus der AEC/O-Industrie (z. B. Rendering-Software zur Visualisierung von Gebäuden).

Die Softwarelösungen der Nemetschek Group erfüllen dabei die Anforderungen der zentralen Arbeitsweise im Planungs-, Bau- und Verwaltungsprozess von Gebäuden, dem sogenannten Build-

ding Information Modeling (BIM). Mittels BIM, dem integralen Bestandteil der Digitalisierung in der Bauindustrie, werden gestalterische, qualitative, zeitliche und wirtschaftliche Vorgaben und Daten digital erfasst und vernetzt. Auf diese Weise entsteht ein virtuelles, dreidimensionales, semantisches Gebäudemodell. Zusätzlich kommen bereits in der Simulationsphase Aspekte der Zeit- und Kostenplanung als vierte und fünfte Dimension hinzu. Mit der Hilfe von BIM können somit bereits in der digitalen Planungsphase und damit vor dem eigentlichen Baubeginn Planungsfehler identifiziert und korrigiert werden.

Die Nemetschek Group als einer der Pioniere in diesem Markt verfolgt diesen ganzheitlichen BIM-Denkansatz bereits seit mehr als 30 Jahren. Building Information Modeling ermöglicht eine effiziente und transparente Zusammenarbeit und verbessert den Workflow aller Projektbeteiligten über den gesamten Prozess des Planens, Bauens sowie der anschließenden Nutzungsphase einer Immobilie oder eines Infrastrukturprojekts. Die während des gesamten Bauprozesses mittels BIM erzeugten Daten bilden auch die Basis für einen sogenannten digitalen Zwilling („Digital Twin“), ein digitales Abbild eines Gebäudes, das planungsbegleitend erstellt und über den gesamten Gebäudelebenszyklus kontinuierlich mit aktualisierten Informationen, z. B. zur Gebäudekonstruktion, dem bauphysikalischen und energetischen Verhalten und der Gebäudenutzung, angereichert wird. Dadurch lassen sich Prognosen für Veränderungen am Bauwerk selbst oder dessen Nutzung erstellen. Im Idealfall ist die digital-physikalische Verbindung bidirektional. Das bedeutet, dass der digitale Zwilling Änderungen im physischen Objekt hervorrufen kann, wobei diese Änderungen in der virtuellen Kopie registriert werden. Die Folge ist, dass Informationen und Implikationen aus jeder Phase des Lebenszyklus eines Gebäudes – sei es in Bezug auf Kosten, Haltbarkeit oder Benutzererfahrung – für andere Phasen genutzt werden können. Letztlich können diese Erkenntnisse Architekten, Ingenieuren und Gebäudemanagern helfen, effiziente und nachhaltige Gebäude zu entwickeln und zu betreiben. Diese Anhäufung von Daten auch in Verbindung mit künstlicher Intelligenz (KI) nennt man Building Lifecycle Intelligence (BLI).

Die Nemetschek Group ist zudem eines der führenden Unternehmen in der Entwicklung und Förderung von OPEN-BIM-Lösungen und -Workflows, um eine nahtlose und freie Zusammenarbeit der verschiedenen Disziplinen zu ermöglichen – auch unabhängig von der Wahl ihrer Software. Der OPEN-BIM-Standard ermöglicht, dass Softwarelösungen der Nemetschek Group auch mit den Softwarelösungen von Wettbewerbern über offene Daten- und Kommunikationsschnittstellen (z. B. IFC von buildingSMART) barrierefrei kommunizieren können. Damit leistet Nemetschek einen wichtigen Beitrag zur weiteren Etablierung der digitalen Arbeitsweise als Standard in der AEC/O-Industrie. Dadurch wird ein nahtloser Übergang aller gebäuderelevanten Informationen, Daten und digitalen Modelle über den gesamten Entstehungs- und Betriebszyklus des Gebäudes hinweg ermöglicht und dokumentiert.

Auch unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten tragen die Softwarelösungen der Nemetschek Group entlang des gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten zu einem ressourcenschonenderen Planen und Bauen sowie einem anschließenden effizienteren Betrieb bei. Zudem kann ein Bauwerk auch Jahre später effizient umgebaut werden, weil es in seinen Einzelheiten genau dokumentiert ist. Diese energie- und ressourcenschonendere Arbeitsweise ist daher eine unverzichtbare Grundlage zur Erreichung der von der Politik gesetzten Klimaziele auf nationaler sowie internationaler Ebene.

Für eine kreative und exakte Planung und Umsetzung entlang des Baulebenszyklus werden 3D-Visualisierungen immer relevanter. Durch visuelle Effekte entsteht eine realitätsnahe Umgebung für den Hausbauer, Entscheider oder Konsumenten. Mit den Lösungen der Nemetschek Group können Planer und Architekten schnell, einfach und präzise 3D-Modelle aus Zeichnungen erstellen und anhand der exakten statischen oder dynamischen Visualisierungen fundiertere Entscheidungen treffen.

Die 3D-Animationslösungen der Nemetschek Group unterstützen zudem Künstler dabei, ihre kreativen Workflows zu optimieren, z. B. durch 3D-Modeling, -Simulation und -Animation, Tools für Schnitt, Motion Design und Filmproduktion sowie Rendering-Lösungen für die High-End-Produktion. Die professionellen Lösungen zur Erstellung digitaler Inhalte in 2D und 3D werden zur Erstellung und zum Rendering von visuellen Effekten für Spielfilme, TV-Shows und Werbespots als auch für Games sowie für Anwendungen in den Bereichen medizinische Illustration, Architektur und Industriedesign eingesetzt. Zum Portfolio gehört seit Anfang 2022 auch ZBrush, eine oscarprämierte Sculpting- und Painting-Software, die von renommierten Filmstudios, Spieleentwicklern, Designern, in der Werbebranche und von Illustratoren weltweit eingesetzt wird.

Segmente

Die insgesamt 13 Marken (Vorjahr: 15) der Nemetschek Group sind entsprechend ihrer jeweiligen Endmärkte und Kundengruppen in die vier Segmente Design, Build, Manage sowie Media & Entertainment aufgeteilt. Die Veränderungen innerhalb des Markenportfolios werden nachfolgend im Rahmen der Beschreibung

der einzelnen Segmente erläutert. Im Rahmen der durch die Holding vergebenen Ziele sowie strategischen Rahmenbedingungen erfolgt in den Segmenten die operative Umsetzung der Geschäftsaktivität der Nemetschek Group.

Design	+	Build	+	Manage	+	Media + Entertainment
ALLPLAN		BLUEBEAM		CREM SOLUTIONS		MAXON
FRILO		DROFUS		SPACEWELL		
GRAPHISOFT		NEVARIS				
RISA						
SCIA						
SOLIBRI						
VECTORWORKS						

Segment Design

Die einzelnen Marken innerhalb des Design-Segments adressieren eine große Bandbreite unterschiedlicher Fachrichtungen innerhalb der Architektur-, Design- sowie Ingenieursdisziplinen. Die in Bezug auf den Umsatzbeitrag größten Marken des Design-Segments sind Graphisoft, Allplan und Vectorworks.

Zu den wichtigsten Kundengruppen gehören unter anderem Architekten, Designer, Ingenieure aller Fachrichtungen, Tragwerksplaner, Fach- und Landschaftsplaner sowie Bauherren und Generalunternehmer. Mit den angebotenen Lösungen können Kunden von der Planungs- und Entwurfsphase bis hin zur Werk- und Bauplanung ihre Aufgaben umsetzen. 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 der Visualisierung von Gebäuden ihren Einsatz finden. Hinzu kommen BIM-basierte Lösungen zur Qualitätssicherung und -kontrolle und zur Vermeidung von Fehlern und Kollisionen während der Planungs- und Bauphase.

Im Rahmen der fortschreitenden Harmonisierung innerhalb der Segmente wurde zum 1. Januar 2022 die Marke SDS/2 in Allplan integriert. Durch den Zusammenschluss mit SDS/2 – einem Anbieter von Softwarelösungen für die Detailplanung im Stahlbau – wurde die Position von Allplan als Experte für plattformbasierte BIM-Lösungen für den Bauwerkslebenszyklus weiter gestärkt. Zusätzlich bündelten die Marken Graphisoft und Data Design Systems ihre Kräfte. Die Kombination von Technologie und Know-how von Graphisoft – dem Anbieter von BIM-Softwarelösungen für Architektur – sowie Data Design System – dem Planungssoftware-Spezialisten für die technische Gebäudeausrüstung – erweitert die Kompetenz und das weltweite Angebot für ihre Kunden.

Segment Build

Im Segment Build bietet die Nemetschek Group ganzheitliche BIM-5D-Gesamtlösungen für Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung, Kalkulation und Zeitplanung sowie Kostenrechnung und Kostenermittlung. Dazu zählen auch kaufmännische ERP-Lösungen (Enterprise Resource Planning) für das baubetriebliche Rechnungswesen der Marke Nevaris. Hinzu kommen PDF-basierte Workflowlösungen für digitale Arbeitsprozesse, Kollaboration und Dokumentation von Bluebeam – der mittlerweile umsatzstärksten Marke der Nemetschek Group. Abgerundet wird das Build-Segment seit Beginn des Geschäftsjahres 2022 durch die Marke dRofus, die bis Ende 2021 noch dem Segment Design zugeordnet war. Mit ihren Lösungen für Datenmanagement und BIM-Zusammenarbeit zur Workflowunterstützung und Bereitstellung von Gebäudeinformationen während des gesamten Gebäudelebenszyklus ergänzt sie die Kundenanforderungen dieses Segments.

Zu den Kunden des Segments zählen neben Bauunternehmen, -trägern und -zulieferern auch Generalunternehmer sowie Planungsbüros, Architekten und Bauingenieure.

Segment Manage

Das Manage-Segment bündelt die Kompetenzen des nach Umsatz kleinsten Geschäftsfelds der Nemetschek Group. Hauptkunden kommen aus allen Bereichen der professionellen Immobilienverwaltung. Dazu gehören unter anderem Hausverwalter, Facility-Manager, global agierende Immobilienunternehmen sowie Banken und Versicherungen.

Die beiden Marken des Segments – Spacewell und Crem Solutions – bieten Softwarelösungen entlang aller kaufmännischen Prozesse der Immobilienverwaltung sowie modulare und integrierte Lösungen für das Immobilien-, Facility- und Arbeitsplatzmanagement (IWMS, Integrated Workplace Management System) an. Zum Portfolio gehört auch eine Smart-Building-Plattform, die mittels intelligenter Sensoren sowie Big-Data-Analysen dabei hilft, die Produktivität und Effizienz im Betrieb und in der Verwaltung von Gebäuden zu erhöhen. Hinzu kommen auf Künstliche Intelligenz gestützte Energiemanagementlösungen, um die Energienutzung in Gebäuden zu optimieren und den CO₂-Ausstoß zu reduzieren.

Segment Media & Entertainment

Das Segment Media & Entertainment mit der Marke Maxon adressiert neben Architekten und Designern vor allem Kunden aus der internationalen Medien- und Unterhaltungsindustrie. Dazu gehören unter anderem Film- und Fernsehstudios, Werbeagenturen, die Videospiegelindustrie, Produkt- und Graphikdesigner sowie kreativschaffende Freiberufler.

Maxon ist ein Anbieter von professionellen 3D-Modeling-, Painting-, Animations- und Rendering-Lösungen für die Kreativbranche. Weltweit nutzen Kreative unterschiedlichster Bereiche die

Lösungen, um 3D-Motion-Graphics, Architektur- oder Produktvisualisierungen, Grafiken für Computerspiele, Illustrationen, Visual Effects und vieles mehr zu erstellen.

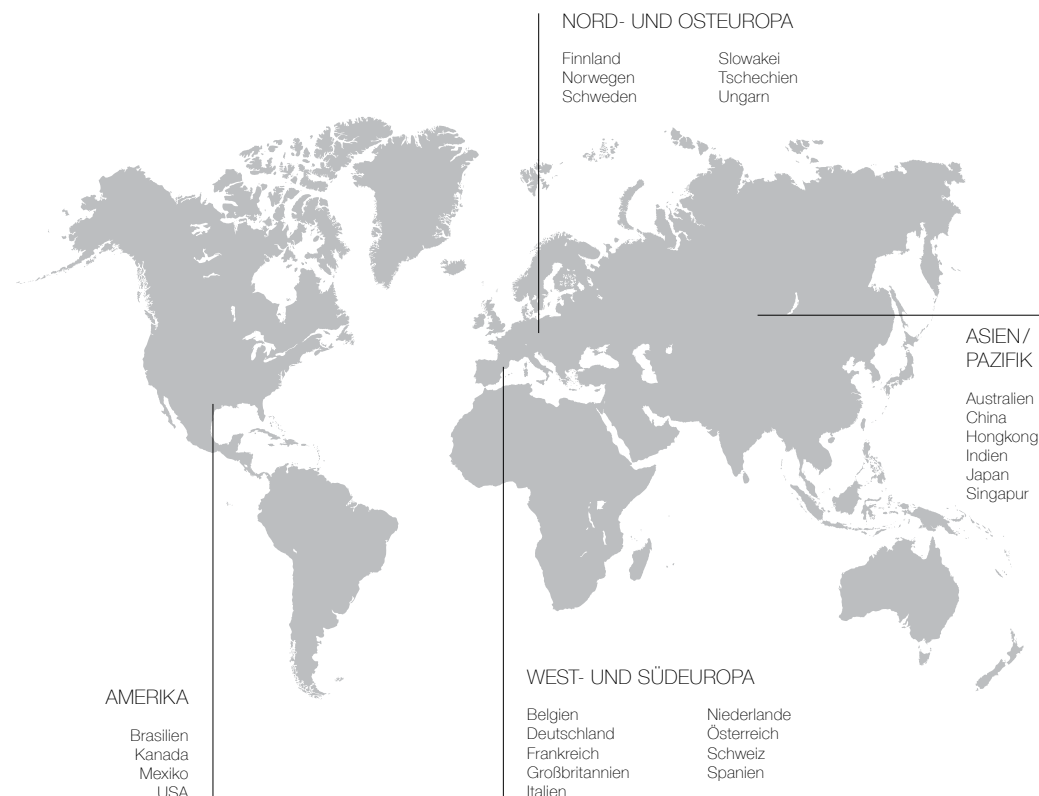
Das Produktportfolio von Maxon soll Künstlern und Kreativen helfen, ihre Arbeitsabläufe zu optimieren. Zur Produktsuite Maxon ONE gehören unter anderem die Cinema 4D-Suite für 3D-Modeling, -Simulation und -Animation, die integrierte Red Giant Produktpalette mit Werkzeugen für Schnitt, Motion Design und Filmproduktion sowie die Redshift Renderinglösungen für die High-End-Produktion. Im Jahr 2021 übernahm Maxon die 3D-Applikation Forger und erweiterte damit das Portfolio um professionelle Sculpting-Workflows auf mobilen Geräten. Mit dem Produktrelease der neuen Version von Maxon ONE im Herbst 2021 wurden zahlreiche neue Funktionalitäten veröffentlicht.

Die wesentlichen Kennzahlen der vier Segmente werden unter [<< 3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns >>](#) erläutert.

Standorte

Die Nemetschek SE hat ihren Hauptsitz in München. Die 13 Marken der Nemetschek Group entwickeln und vertreiben ihre Lösungen weltweit von insgesamt 81 Standorten aus.

NEMETSCHKEK STANDORTE WELTWEIT



Treiber, Markt und Wettbewerb

Wachstumstreiber

Die globale Bauwirtschaft steht am Beginn einer neuen, anhaltenden Wachstumsphase. Die wachsende Weltbevölkerung, die zunehmende Urbanisierung und die damit verbundene steigende Nachfrage nach Wohnraum sind dabei wesentliche Treiber. Schon heute erwirtschaftet die Bauindustrie rund 13% des globalen BIP. Bis 2030 soll der Markt der Bauwirtschaft um 42% auf rund 13 Billionen Euro wachsen.

Hinzu kommt der Wandel zu einer nachhaltigeren Welt, der umfassende Investitionen u. a. in die Infrastruktur bedarf. Derzeit entfallen 36% des jährlichen weltweiten Energieverbrauchs auf den Bau und Betrieb von Gebäuden. Angesichts dessen wachsen die Anforderungen an Effizienz, Qualität und Nachhaltigkeit in der Bauwirtschaft.

Ein weiterer wesentlicher Wachstumstreiber ist die digitale Transformation der Bauindustrie, die weit weniger vorangeschritten ist als in anderen Schlüsselbranchen wie der Automobilindustrie. Studien zeigen, dass die Bauindustrie in Europa einen Digitalisierungsgrad von nur 7% aufweist. Daraus ergibt sich ein hoher Aufholbedarf der Bauwirtschaft im Einsatz digitaler Technologien. Für Nemetschek bedeutet dies ein großes Marktpotenzial. So wird erwartet, dass die IT-Ausgaben in der Baubranche in den nächsten Jahren um rund 13% pro Jahr 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 schon heute große Teile dieser Transformation mit bereits bestehenden Technologien effizient umsetzen – dank der weltweit führenden BIM-Methode.

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

- » Die Digitalisierung in der Baubranche ist nach wie vor schwach ausgeprägt. Aufholeffekte und erhöhte Investitionen in industriespezifische Softwarelösungen, die Prozesse effizienter steuern und somit die Qualität erhöhen sowie Kosten und Zeitaufwand reduzieren, werden immer wichtiger.
- » Staatliche Regulierungen, die die Nutzung von BIM-Software für staatlich finanzierte Bauprojekte fordern bzw. verbindlich vorschreiben, 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.
- » Der steigende Einsatz von Software über den gesamten Lebenszyklus von Bauwerken hinweg wird durch die BIM-Regularien gefordert, um einen modellbasierten und durchgängigen Workflow zu ermöglichen. Die Nemetschek Group bringt ihre Lösungen in allen Phasen des Baulebenszyklus ein und

wird den Anforderungen eines durchgängigen Workflows gerecht – angefangen von der Umstellung von 2D-Softwarelösungen auf modellbasierte BIM-3D-Lösungen über den verstärkten Einsatz von Lösungen zur Kosten- und Zeitkalkulation sowie Kollaboration bis hin zu Produkten für die effiziente Nutzung und Verwaltung von Gebäuden.

- » Des Weiteren gewinnen die Themen Nachhaltigkeit und Umweltschutz bei der Planung, dem Bau und Betrieb von Gebäuden stetig an Bedeutung. Dies gilt insbesondere für das Bauwesen, da Gebäude und die Bauindustrie für 40% der gesamten CO₂-Emissionen verantwortlich sind. Eine energie- und ressourcenschonendere Arbeitsweise im gesamten Bauprozesses inklusive der anschließenden Nutzungsphase ist daher ein kritischer Faktor zur Erreichung der von der Politik gesetzten Klimaziele (z. B. European Green Deal). Intelligente BIM-Softwarelösungen zu nachhaltigerem und ressourcenschonenderem Bauen sowie dem effizienteren Betrieb von Gebäuden bilden dafür eine unverzichtbare Grundlage.

Insgesamt wird die digitale Transformation im AEC/O-Markt auch weiterhin zu einer höheren Nachfrage nach Lösungen führen, die einen digitalen Workflow in den verschiedenen Disziplinen der Segmente Design, Build und Manage sicherstellen. Diese Marktgegebenheiten bieten der Nemetschek Group einen geeigneten Rahmen für weiteres Wachstum. Zu berücksichtigen ist, dass sich der Stand der Digitalisierung und die Treiber unterschiedlich auf die jeweiligen Segmente auswirken. Im Segment Design sind die Märkte bereits von Softwarelösungen penetriert. Hier sieht die Nemetschek Group insbesondere die Umstellung von 2D- auf 3D-Lösungen als wesentlichen Treiber. In den Segmenten Build und Manage ist die Situation eine andere: Hier ist die Digitalisierung noch auf einem niedrigen Niveau, sodass Investitionen in Softwarelösungen den Markt stärker treiben dürften.

Quellen: UN Environment Programme (Dezember 2020) – 2020 Global Status Report For Buildings And Construction; McKinsey (Oktober 2020) – Rise of the platform era; Oxford Economics (September 2021) – Future of Construction.

Markt und Wettbewerb

Die Nemetschek Group ist eines der global führenden Unternehmen im AEC/O-Softwaremarkt. Der weltweite AEC/O-Softwaremarkt belief sich im Jahr 2021 auf rund 14 Mrd. Euro. Schätzungen gehen davon aus, dass der Markt bis 2024 jährlich um durchschnittlich 11% wachsen wird.

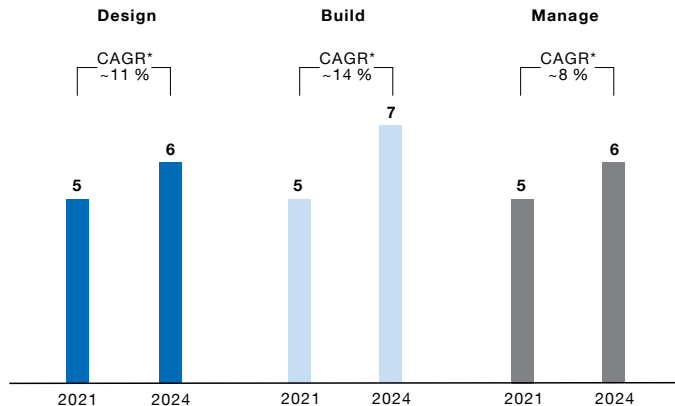
Das Marktsegment Design weist einen historisch bedingten höheren Reifegrad auf, da die Digitalisierung in diesem Bereich schon früher als in den anderen Marktsegmenten vorangetrieben wurde. Hier ist eine durchschnittliche Marktwachstumsrate von rund 11% für den Zeitraum 2021 – 2024 zu erwarten.

Der Markt des Build-Segments soll von rund 5 Mrd. Euro im Jahr 2021 auf voraussichtlich 7 Mrd. Euro im Jahr 2024 anwachsen, was einer durchschnittlichen Wachstumsrate von jährlich rund 14% entspricht.

Das Marktvolumen im Segment Manage belief sich 2021 auf rund 5 Mrd. Euro. Bis 2024 soll das Segment mit rund 8 % jährlich auf rund 6 Mrd. Euro anwachsen.

GLOBALER AEC/O-SOFTWAREMARKT

Endnutzerausgaben in Mrd. EUR



* Compound Annual Growth Rate (durchschnittliche jährliche Wachstumsrate).
Quellen: Cambashi BIM Design Observatory, Nemetschek Research.

Die AEC/O-Softwarebranche weist ein fragmentiertes Wettbewerbsumfeld auf. Je nach Segment und Region steht die Nemetschek Group daher mit unterschiedlichen Unternehmen im Wettbewerb. Auch wenn sich der Markt in den vergangenen Jahrzehnten zunehmend konsolidiert hat, gibt es nach wie vor eine Vielzahl an kleinen, lokal agierenden Unternehmen. Demgegenüber steht die Nemetschek Group als eines der wenigen global agierenden Unternehmen, das den Prozess der Konsolidierung durch Akquisitionen aktiv vorantreibt.

Im Segment Media & Entertainment adressiert die Nemetschek Group den 3D-Animationsmarkt, der ein großes Marktpotenzial und hohes Wachstum aufweist.

Der globale 3D-Animationsmarkt wird für das Jahr 2021 auf ein Volumen von 18,3 Mrd. USD geschätzt und wird bis 2028 auf rund 40 Mrd. USD steigen. Das entspricht einem durchschnittlichen Wachstum von rund 12 % pro Jahr. Die steigende Nachfrage nach hochwertigen Inhalten und Animation durch Kreative und die zunehmende Verwendung von visuellen Effekten (VFX) in Filmen und Videos sind einige der wichtigsten Faktoren, neben der Integration der künstlichen Intelligenz (KI) in die 3D-Animation, die das Marktwachstum vorantreiben. Zudem treibt die starke Verbreitung von VFX in der Unterhaltungsbranche und der jüngste Trend, VFX in der Werbung und in Infomercials einzusetzen, um Produkte mit 3D-Elementen darzustellen, das Wachstum des Marktes für 3D-Animation.

1.2 Ziele und Strategie

Die strategische Positionierung der Nemetschek Group erfolgt wie in den Vorjahren auch anhand dreier wesentlicher Merkmale. Diese drei Merkmale gelten mittelfristig und sind die Grundlage der strategischen Ausrichtung:

#1: Die Nemetschek Group unterstützt mit ihren Softwarelösungen die **Digitalisierung** entlang des gesamten Baulebenszyklus – von der Planungs- über die Bau- bis hin zur Betriebs- und Renovierungsphase. Der strategisch ganzheitliche Ansatz ermöglicht es, Investitionen und Kompetenzen in den kundenorientierten Segmenten zu bündeln und zu fokussieren und so eine durchgängige Betreuung der Kunden im Baulebenszyklus zu bieten. Gleichzeitig ermöglichen die Lösungen der Nemetschek Group durch ihren durchgängigen Ansatz den Workflow im Baulebenszyklus zu verbessern. Hinzu kommen digitale Lösungen für die Visualisierung, 3D-Modellierung und Animation, die neben der Bauindustrie insbesondere in der Medien- und Entertainment-Industrie ihren Absatz finden.

#2: Die **Konzernstruktur** mit vier Segmenten unter dem Dach einer strategischen Holding ermöglicht der Nemetschek Group, die Kompetenzen der 13 Markengesellschaften bestmöglich in den kundenorientierten Segmenten der AEC/O-Industrie sowie im Bereich Media & Entertainment zu bündeln. So sollen Nutzen und Mehrwert für den Kunden erhöht werden. Hier steht die Integration und Zusammenarbeit mehrerer Marken im Vordergrund, um ein integriertes und stärker vernetztes Lösungsangebot anzubieten. Zielsetzung ist es, die Zusammenarbeit der unterschiedlichen Berufsgruppen in der Baubranche weiter zu verbessern und effizienter zu gestalten. Die Marken sind „Experten“ für ihr spezifisches Kundensegment und haben daher eine hohe Kompetenz in ihrem jeweiligen Marktsegment. Der Segment- und Markenansatz sorgt dafür, dass Marktveränderungen schnell erfasst, analysiert und bewertet werden können und auf Kundenwünsche zeitnah reagiert werden kann. Gleichzeitig profitieren sie auf Segment- und Konzernebene von Synergien in Bezug auf Internationalisierung und Vertriebsstrategien, Austausch und Teilen von Best Practices sowie Entwicklungsaktivitäten.

Das **Design**-Segment verfolgt die Strategie, dem jeweiligen Kundensegment ein breites und integriertes Leistungsangebot zur Verfügung zu stellen. Ein strategischer Baustein ist dabei das Zusammenführen von Marken mit einem gemeinsamen Kundenstamm. Das bietet die Möglichkeit, Synergien zwischen den Marken zu nutzen und durch die Bündelung von Kompetenzen, Know-how und Technologien zusätzliche Mehrwerte für die Kunden zu schaffen.

Die Fusion der Marken Graphisoft und Data Design Systems im Berichtsjahr verfolgt dabei das Ziel, ihr Angebot an integrierten, multidisziplinären Planungslösungen auszubauen. Das stufenweise Zusammenführen der Marke Allplan mit der Precast Software Engineering (im Jahr 2021) und der Marke SDS/2 (im Jahr 2022) kombiniert Wissen, Expertise und Technologie, um einen nahtlosen integrierten BIM-Workflow von der Planung bis zur Fertigung und Bauausführung abbilden zu können. Die plattformbasierte BIM-Lösung berücksichtigt dabei von Anfang an die sogenannte „Baubarkeit“ (Buildability), um auch beim Übergang von der Planungsphase zur Bauphase durchgängige BIM-Workflows sicherzustellen. Die reibungslose Datenübergabe mit allen für die bauausführenden Unternehmen relevanten Informationen ist essenziell, um Bauprojekte im Kosten- und Budgetrahmen zu halten.

Durch diese strategischen Maßnahmen profitieren die jeweiligen Marken von den sich ergänzenden Kompetenzen, um das Wachstum weiter voranzutreiben. So profitieren nicht nur die „kleineren“ Marken von der Präsenz und Vertriebsstärke der international ausgerichteten Marken Graphisoft und Allplan. Vor allem das ganzheitliche Angebotsportfolio erlaubt es nun, die Bedürfnisse von integrierten, multidisziplinären Kundengruppen noch zielgerichteter zu adressieren. Dafür setzen die Marken neben dem indirekten Vertriebsmodell vermehrt auch auf einen Direktvertrieb. Zur Sicherstellung des bestmöglichen Kundennutzens, hat sich ein Mix aus Lizenz- und Mietmodellen bewährt, der zusätzlich um digitale Verkaufsmethoden wie das E-commerce-Selling erweitert wird.

Die Strategie des **Build**-Segments verfolgt das Ziel, die Digitalisierung der bauausführenden Unternehmen voranzutreiben und damit einen wesentlichen Beitrag zur Effizienzsteigerung im Bauprozess zu leisten. Wachstumschancen ergeben sich insbesondere im noch wenig penetrierten Markt der kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs), deren Digitalisierungsstrategie oft noch in den Anfängen steckt. Das Ziel ist es, durch ein intuitives und auf den Kundennutzen maximiertes Produktangebot, die Kosten-, Termin- und Qualitätsanforderungen an ein Bauprojekt zuverlässig zu erfüllen. Bedingt durch den noch vergleichsweise geringen Digitalisierungsgrad in Europa und Asien ergeben sich Wachstumschancen durch die Internationalisierung der in den USA bereits weit verbreiteten Kollaborationslösung von Bluebeam. Um die Anforderungen der Kunden noch zielgerichteter bedienen zu können und um die Attraktivität für Neukunden weiter zu erhöhen, steht eine Umstellung des Produkt- und Vertriebsansatzes auf ein Mietmodell bevor. Das sogenannte Subscription Business Model ermöglicht es, Produktinnovationen jederzeit in ein bestehendes Produkt zu integrieren. Somit hat ein Kunde automatisch Zugriff auf die aktuelle Version mit den neuesten Features. Um die bestehenden Kundensynergien zwischen den Marken Bluebeam und dRofus

noch besser nutzen zu können, wurde die Marke dRofus mit dem Geschäftsjahr 2022 dem Build-Segment zugeordnet.

Das Ziel des **Manage**-Segments ist es, durch ein innovatives Softwareportfolio die Bewirtschaftung von Bauwerken zu digitalisieren. Hierin besteht nicht nur ein enormes Potenzial in Bezug auf Effizienzsteigerungen bei der Immobiliennutzung, vielmehr kann auch zielgerichteter auf die Nutzerbedürfnisse eingegangen werden und ein nachhaltiger und umweltfreundlicher Gebäudebetrieb ermöglicht werden. Dafür nutzt das Manage-Segment konsequent neueste Technologien wie Cloud, Internet of Things (IoT) oder Künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen. Verfolgt wird hierbei die Strategie einer modularen und integrierten Softwareplattform, die die relevanten Arbeitsprozesse im Immobilien-, Facility- und Arbeitsplatzmanagement (IWMS, Integrated Workplace Management System) abbildet. Darüber hinaus stellt Nemetschek eine intelligente Smart-Building-Lösung zur Verfügung, die IoT-Sensoren und Big-Data-Analysen nutzt, um die Produktivität und Effizienz für Gebäudeverwalter zu verbessern.

Aufgrund der noch relativ geringen Softwaredurchdringung insbesondere im Bereich Workplace Management Systems liegt der geografische Fokus derzeit auf der Bearbeitung bestehender Märkte in Europa sowie der Internationalisierung in ausgewählten Ländern, in denen die Nemetschek Group die größten Marktpotenziale sieht. Um die lokalen Kundenbedürfnisse optimal befriedigen zu können und zur Beschleunigung der Markterschließung arbeitet das Manage-Segment mit einem Netzwerk aus lokalen Vertriebspartnern.

Das Segment **Media & Entertainment** wurde in den letzten Jahren auch durch Akquisitionen deutlich gestärkt. Nach Redshift (Renderinglösung) und Red Giant (Lösungen für Motion-Design und visuelle Effekte), hat Maxon mit dem Ende 2021 erfolgten Erwerb des Pixologic Geschäftsbetriebs (Anbieter der Sculpting- und Painting-Software ZBrush) die Maxon Familie erneut erweitert.

In Maxon One, das als Mietmodell angeboten wird, sind alle Maxon Produkte in einem Komplettpaket vereint. Mit einem durchgängigen Softwareportfolio entlang der gesamten Wertschöpfungskette der digitalen Contenterstellung hat sich Maxon im großen und stark wachsenden 3D-Animations- und aufstrebenden Metaverse-Markt positioniert. Enge Kooperationen mit Hardwareherstellern wie Intel, AMD und Apple garantieren zudem optimierte Softwarelösungen, die aktuelle Technologien unterstützen. Regional ist Maxon bereits global aktiv und verfolgt das Ziel, weiter international zu expandieren und die Chancen, die sich aus den marktüblichen diversifizierten Kundennachfragen ergeben, zu nutzen. Dabei wird die Umstellung auf Mietmodelle weiter voranschreiten – einerseits, um damit neue Kunden zu adressieren, andererseits, um Innovationen noch schneller an den Kunden zu bringen.

Über alle Segmente hinweg steht eine Reduzierung der Komplexität, die sich aufgrund der Markenvielfalt ergibt, im Fokus. Interne Prozesse werden gestrafft und optimiert. Dazu zählt die Harmonisierung der internen Back-End-Systeme im Bereich Human Resources, ERP (Enterprise Resource Planning) und CRM (Customer Relationship Management).

#3: OPEN BIM. Das klare Bekenntnis zu OPEN BIM und damit zu offenen Schnittstellen erhöht die Interoperabilität, Kollaboration und Kommunikation entlang des Baulebenszyklus mit unterschiedlichen Disziplinen. Zudem ist auch die Einbindung von Softwareprogrammen der Wettbewerber möglich, was den Anwenderkreis substantiell erweitert. Gleichzeitig setzt Nemetschek auf Zukunftsthemen, die die Bauindustrie prägen und verändern werden. Hierzu zählen Themen wie maschinelles Lernen, Künstliche Intelligenz oder die Nutzung von IoT-Geräten und Sensoren. Diese Themen sind Teil der Entwicklungsaktivitäten der Nemetschek Group.

Die wesentlichen Wachstumstreiber der Nemetschek Group sind die Internationalisierung, die mit der passenden Vertriebsstrategie einhergeht, sowie Innovationen, die auf Marken- und Segmentebene stattfinden. Die Wachstumsstrategie zielt darauf ab, organisch schneller als der Marktdurchschnitt zu wachsen und dieses Wachstum auch durch Akquisitionen zu verstärken.

Internationalisierung

Bei der Umsetzung ihrer Wachstumsstrategie fokussiert sich Nemetschek auf die drei großen Regionen Europa, Amerika und Asien/Pazifik. In den vergangenen Jahren hat die Nemetschek Group ihre Marktposition außerhalb von Deutschland kontinuierlich ausgebaut und zugleich die Stellung in den Zielabsatzmärkten deutlich gestärkt. Im Geschäftsjahr 2021 blieb die regionale Verteilung des Umsatzes nahezu unverändert zum Vorjahr und es wurden rund 76 % des Konzernumsatzes außerhalb Deutschlands erwirtschaftet (Vorjahr: 76 %). Amerika ist weltweit der größte Einzelmarkt für AEC/O-Software und somit für die Nemetschek Group ein wichtiger Absatzmarkt. Nemetschek hat sich in den letzten Jahren in diesem wettbewerbsintensiven und wachsenden Markt gut entwickelt und erwirtschaftet in der Region Amerika, mit den USA als bedeutendstem Einzelmarkt, mittlerweile 34 % des Umsatzes (Vorjahr: 34 %). Die Marken in den USA und Europa unterstützen sich bei ihrer Expansion gegenseitig: Die gute Marktpositionierung der US-Unternehmen erleichtert die Expansion europäischer Nemetschek Marken in Übersee und umgekehrt.

Bei der strategischen Fokussierung auf die genannten Regionen und 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 Singapur, Großbritannien, den skandinavischen Ländern oder in Japan. Diese Länder bieten der Nemetschek Group somit sehr gute Rahmenbedingungen.

Mietmodelle (Subskription / Software-as-a-Service, kurz SaaS) und Vertriebsansatz

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 flexibel eingesetzt.

Die Nemetschek Group bietet ihren Kunden eine hohe Flexibilität beim Bezug der Software: Möglich sind ein Lizenzmodell inklusive der Option eines Servicevertrags oder ein Mietmodell (Subskription oder Software-as-a-Service). Mit Mietmodellen kann sich Nemetschek neue Kundengruppen erschließen, da der Kunde die Software zeitlich flexibel und ohne einmalige Lizenzgebühr nutzen kann. Gleichzeitig steigen die Visibilität und Planbarkeit der Umsätze. Nemetschek wird auch künftig seinen Kunden beide Optionen anbieten. In den vier Segmenten ist das Angebot und die Umsetzung von Mietmodellen unterschiedlich fortgeschritten. Welche Ziele und Strategien die Nemetschek Group in ihren Segmenten verfolgt ist im Kapitel [<< 6 Prognosebericht 2022 >>](#) dargestellt. Dabei geht die Nemetschek Group auf die unterschiedlichen Bedürfnisse von Kundengruppen, je nach Disziplin und Region, ein.

Innovative Lösungen

Rund 22 % (Vorjahr: rund 24 %) des Konzernumsatzes flossen im Geschäftsjahr 2021 in Forschung und Entwicklung, und damit in Neu- und Weiterentwicklungen des Lösungsportfolios. In jedem Segment erstellen die Segmentverantwortlichen zusammen mit ihren Marken im Rahmen des jährlichen Budgetprozesses eine Roadmap für die kommenden drei Jahre, in der die strategischen Produktentwicklungen auf Markenebene und markenübergreifend festgehalten werden. In regelmäßigen Review-Gesprächen zwischen den Marken und dem jeweiligen Segmentverantwortlichen wird der Umsetzungsgrad der Roadmap vorgestellt und verifiziert.

Die Marken verfügen über eigene Entwicklungsabteilungen. Zudem gibt es markenübergreifende Entwicklungszentren, z. B. in Bulgarien, auf die die Marken zugreifen können. Auch in anderen Ländern wie der Slowakei und Indien hat sich Nemetschek Entwicklungskompetenz aufgebaut.

Neben der Weiterentwicklung der einzelnen Marken liegt der strategische Fokus auf markenübergreifenden Entwicklungsprojekten in den Segmenten und strategischen Initiativen, die sich über die Segmente hinweg erstrecken.

Die digitale Transformation in der Bauindustrie und der Weg hin zu einem vernetzten Baulebenszyklus gehen einher mit einem durchgängigen Daten- und Informationsaustausch, der Verwaltung und Bereitstellung immer größerer Datenmengen (Big Data) für die Planung, Realisierung und Verwaltung von Bauwerken und Infrastrukturprojekten und mit durchgängigen Workflows. Im Fokus der Lösungen von Nemetschek steht daher, Informationsverluste und Datenbrüche zu reduzieren. Neue Felder der Entwicklungsaktivitäten erstrecken sich auf Themen wie Künstliche Intelligenz (KI) oder Internet of Things (IoT).

Die unterschiedlichen Disziplinen entlang des Baulebenszyklus arbeiten nach wie vor sehr oft in sogenannten Silos, was eine Kollaboration und einen integrierten Workflow erschwert. Hier setzen die Entwicklungsaktivitäten der Nemetschek Group an. Das Ziel ist die Bereitstellung von Workflowlösungen für eine höhere Qualität und Effizienz im Planungs-, Bau- und Verwaltungsprozess, die Vermeidung von Kollisionen durch Beseitigung von Redundanzen sowie die Reduzierung von Kosten und Zeit für Koordination und Qualitätsprüfung.

Akquisitionen/Investments in Start-ups und Ventures

Die Nemetschek Group verfolgt eine profitable Wachstumsstrategie. Dabei hat die Nemetschek Group das Ziel, neben dem organischen Wachstum auch über Akquisitionen anorganisch zu wachsen. Die Identifizierung geeigneter Zielunternehmen in den jeweiligen Segmenten erfolgt zum einen intern auf Holding- und Segmentebene und durch die Markengesellschaften selbst und zum anderen auch über externe Partner und Berater.

Die Zielunternehmen sollen die Technologiekompetenz im Workflow von Bauprozessen erweitern bzw. abrunden sowie die Kompetenz im Segment Media & Entertainment stärken. Ein weiteres Ziel ist der Gewinn von komplementären Marktanteilen in internationalen Märkten. Dabei sind ein starkes Management und ein etabliertes Geschäftsmodell wesentliche Parameter bei der Bewertung von potenziellen Akquisitionen. Regional liegt der Fokus auf dem europäischen und nordamerikanischen Markt. Nachdem in den Segmenten Manage und Media & Entertainment in den letzten Jahren Unternehmenszukäufe realisiert wurden und die Integration der akquirierten Unternehmen erfolgt ist bzw. weiter voranschreitet, liegt der Fokus aktuell auf Verstärkungen im Segment Build. Auch im Segment Design könnten sich ergebende Möglichkeiten genutzt werden. Zielsetzung ist es, den Kundengruppen der Architekten, Ingenieure und Bauausführenden durchgängige Workflows anzubieten und damit einhergehende Effizienzsteigerungen durch durchgängige Prozesslösungen zu ermöglichen. So möchte die Nemetschek Group die weitere Komplementierung des Lösungsportfolios umsetzen und die starke Marktstellung als Komplettanbieter weiter ausbauen.

Nach einer Akquisition begleitet die Holding die Marken bei der Eingliederung in die Segmente und den Konzern und integriert die neuen Marken in unternehmensweit etablierte Prozesse und das Berichterstattungssystem. Gleichzeitig sind sie wichtiger Bestandteil eines international agierenden Konzerns geworden und profitieren so von entsprechenden Strukturen und möglichen Synergien.

Neben den Akquisitionen auf Segmentebene sind auch Akquisitionen auf Markenebene möglich und gewünscht. Die Marken können geeignete Zielunternehmen direkt identifizieren und mit Unterstützung der Holding akquirieren. Dabei müssen jedoch wesentliche Kriterien, wie technologische Erweiterung, regionaler Ausbau, Vertriebsstruktur und finanzielle Solidität, erfüllt sein.

Um noch stärker an den technologischen Entwicklungen in der wachsenden AEC/O-Industrie profitieren zu können, hat die Nemetschek Group zu dem bewährten M&A-Bereich auch eine Venture-&-Start-up-Strategie definiert. Der Fokus bei Zukäufen oder Beteiligungen liegt daher neben den bereits am Markt etablierten Unternehmen auch auf kleineren, noch jungen und innovativen Unternehmen. Dadurch eröffnet sich Nemetschek den frühen Zugang zu neuen und innovativen Technologien mit hohen Wachstumspotenzialen und begleitet diese Unternehmen von Anfang an. Investitionen in und Beteiligungen an Start-up-Unternehmen werden auf Holdingebene durch die neu etablierte Funktion Start-up and Venture Investments koordiniert und begleitet.

Die Nemetschek Group hat sich 2021 im Rahmen von Finanzierungsrunden an drei jungen und innovativen Unternehmen aus Deutschland, den USA und Norwegen mit Minderheitsanteilen beteiligt. Dazu zählen das deutsche Start-up Sablono für digitale Lean-Technologie im Bauwesen, das US-amerikanische Start-up Reconstruct Inc. für Remote-Qualitätskontrolle und Remote-Fortschrittsüberwachung sowie das norwegische Unternehmen Imeraso AS mit einer innovativen Plattform zur Automatisierung der Bauqualitätsüberwachung, die dabei künstliche Intelligenz, Reality Capture und BIM-Technologien kombiniert.

Auch die Förderung des Venture Labs Built Environment der Technischen Universität München ist beispielsweise Teil der Venturestrategie der Nemetschek Group, mit der sie Innovationen vorantreibt und so die Baubranche der Zukunft mitgestaltet.

Diese Start-up-Investments werden auch zukünftig fortgesetzt, denn Produktexzellenz und Innovationskraft sind der Schlüssel dafür, Kunden auch künftig echte technologische Mehrwerte bieten zu können.

Auch wenn Akquisitionen für die Nemetschek Group eine wichtige Wachstumsoption darstellen, hat sie durch ihre sehr breite Kompetenz entlang des gesamten Baulebenszyklus und im Mediumfeld immer die Alternative, neue Geschäftsfelder auch organisch zu erschließen bzw. bestehende zu erweitern. Eine „Make or buy“-Abwägung findet im Rahmen der Umsetzung der Wachstumsstrategie permanent statt.

Die beschriebenen strategischen Stoßrichtungen mit entsprechenden Zielen und Meilensteinen sind in einem Strategieplan festgehalten und werden regelmäßig innerhalb des Vorstands und mit dem Aufsichtsrat diskutiert. Bei identifizierten Abweichungen von den im Strategieplan festgelegten Zielen werden Gegenmaßnahmen erarbeitet und umgesetzt. Falls erforderlich, findet auch eine Zielanpassung statt. Im Geschäftsjahr 2021 kam es zu keinen Anpassungen der strategischen Zielsetzungen.

1.3 Unternehmenssteuerung und -führung

Grundlegende Informationen

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Struktur der Nemetschek Group als Holding mit kunden- und marktorientierten operativen Segmenten und Markengesellschaften liegt in der Kombination einer flachen Konzernstruktur mit entsprechenden Prozessen und Synergien auf der einen Seite und der Flexibilität und unternehmerischer Eigenständigkeit der Marken auf der anderen Seite.

Die strategische und operative Unternehmensführung erfolgt durch den Vorstand bzw. den Segmentverantwortlichen der Nemetschek SE. Sie umfasst die strategische Positionierung der Nemetschek Group auf den globalen Absatzmärkten sowie die kurz- und mittelfristigen Umsatz- und Ertragsplanungen. Dabei findet auch eine Orientierung am Wettbewerbs- und Marktumfeld statt.

Die Unternehmenssteuerung erfolgt auf der Ebene der vier operativen Segmente. Aus den strategischen Zielen leiten sich dabei die Vorgaben und Jahresziele der Segmente und der jeweiligen Markengesellschaften ab. Die Vorgaben und Jahresziele werden im jährlichen Planungsprozess mit den Markengesellschaften abgestimmt, von diesen 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 und dem segmentverantwortlichen Vorstand bzw. Manager. In den genannten Prozessen überwacht und berät der Aufsichtsrat den Vorstand.

Unterjährig erfolgt ein monatliches Monitoring der Konzernziele auf der Basis eines konzernweiten Management-Informationssystems mit detailliertem Reporting von wesentlichen Leistungsindikatoren zu Umsatz, Wachstum und Ertrag. Diese Indikatoren werden mit Vorjahres- und Plandaten verglichen. Planabweichungen werden auf Monatsbasis zwischen den jeweiligen Geschäftsführern der Marken und dem Vorstand diskutiert und eventuelle Maßnahmen abgeleitet.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Die wichtigen finanziellen Leistungsindikatoren (Kernsteuerungsgrößen) der Nemetschek Group sind zum Vorjahr unverändert. Diese sind sowohl auf Holding- als auch Segmentebene die absoluten Umsatzerlöse, das Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr sowie das operative Ergebnis (EBITDA). Das EBITDA gibt Auskunft über die Profitabilität und enthält alle Bestandteile der Gewinn- und Verlustrechnung, die sich auf die operative Leistung beziehen. Aufgrund ihrer Bedeutung für den finanziellen Geschäftserfolg sind die Kernsteuerungsgrößen Umsatz und EBITDA auch ein wesentlicher Bestandteil des Performance-Managementsystems.

Das Erreichen von Unternehmenszielen wird auch mittels der Entwicklung der zur Unternehmenssteuerung festgelegten finanziellen Leistungsindikatoren bewertet, die auch Bestandteil der kurz- und mittelfristigen Vergütung des Vorstands sind. Über die Vergütung der Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats wird in einem separaten Vergütungsbericht informiert, der auf der Internetseite der Nemetschek SE unter [ir.Nemetschek.com/de/corporate-governance](https://www.nemetschek.com/de/corporate-governance) zur Verfügung steht.

Die detaillierte Entwicklung der Nemetschek Group und ihrer Segmente im Geschäftsjahr 2021 und im Vergleich zum Vorjahr ist unter [« 3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns »](#) beschrieben. Zudem findet sich ein Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf unter [« 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns »](#).

1.4 Forschung und Entwicklung

Forschung und Entwicklung haben bei Nemetschek einen hohen Stellenwert. Rund 22 % des Konzernumsatzes fließen im Geschäftsjahr 2021 in Forschung und Entwicklung (Vorjahr: rund 24 %) und damit in Neu- und Weiterentwicklungen des Lösungsportfolios. Der Rückgang 2021 ist im Wesentlichen damit begründet, dass der Aufbau von Softwareentwicklern und Mitarbeitern im Bereich Forschung und Entwicklung aufgrund von Mangel an IT-Spezialisten nicht so umgesetzt werden konnte wie geplant.

Mit den Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten verfolgt die Nemetschek Group das Ziel, die Innovationskraft der Nemetschek Group im AEC/O-Markt weiter auszubauen und technologische Trends frühzeitig zu erkennen, zu marktreifen Lösungen auszubauen und am Markt zu etablieren. Die Nähe zu und Zusammenarbeit mit Kunden ist dabei ein wichtiger Bestandteil. Ideen und Verbesserungspotenziale werden in Kundengesprächen identifiziert und von den Marken der jeweiligen Segmente evaluiert.

Hinzu kommen markenübergreifende Entwicklungsprojekte in den jeweiligen Segmenten, um Synergien zu heben, neue Kundensegmente zu adressieren und das Portfolio zu erweitern. Wesentliche strategische und markenübergreifende Themen werden von dem jeweiligen Segmentverantwortlichen gesteuert und in Zusammenarbeit mit den Marken weiterentwickelt. Im Ausland spielt zudem die Anpassung der Lösungen an nationale Normen und Regularien eine wesentliche Rolle.

Alle Marken, die sich auf die AEC/O-Märkte fokussieren, steuern mit ihren Lösungen zum OPEN-BIM-Ansatz bei und unterstützen offene Schnittstellen, um den Austausch von Informationen und Daten entlang der Wertschöpfungskette im Bauprozess zu fördern. Gemeinsam mit Partnern der globalen buildingSMART-Initi-

ative, die die Weiterentwicklung und Standardisierung von offenen Austauschstandards auch mit Softwarelösungen von Fremdfirmen bei BIM-Projekten vorantreibt, engagiert sich Nemetschek 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.

Innovationsschwerpunkte

Alle Marken entwickeln ihre Lösungen kontinuierlich weiter. In den jeweiligen Segmenten arbeiteten die Marken beispielsweise an der Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit ihrer Lösungen, an Prozessoptimierungen sowie an integrierten Schnittstellen und Anbindungen für einen reibungslosen OPEN-BIM-Workflow. Des Weiteren standen im Berichtsjahr Verbesserungen zur Minimierung des Zeitaufwands, Steigerungen der Effizienz und Produktivität im Planungs- und Bauprozess sowie die Optimierung von Arbeitsabläufen im Mittelpunkt.

Zudem wurden markenübergreifende Entwicklungen im Jahr 2020 zur Marktreife geführt und im Berichtsjahr weiterentwickelt. Dazu zählen die integrierten Workflowlösungen Integrated und Federated Design. Mit Integrated Design können Architekten, Statiker und Ingenieure für mechanische, elektrische und sanitäre Systeme (Haustechniker) erstmalig in einem zentralen Modell agil zusammenarbeiten und alle wesentlichen Projektinformationen in Echtzeit austauschen. Federated Design wiederum ermöglicht Ingenieuren und Tragwerksplanern, gleich zu Beginn eines Projekts Teil des BIM-Workflows zu sein. So werden Statikmodelle automatisch aus dem Tragwerksmodell generiert, was zu erheblichen Zeitersparnissen führt und gleichzeitig die Qualität erhöht.

Bei der Entwicklung neuer und bei der Weiterentwicklung bewährter Lösungen wurden größtenteils auf interne Ressourcen zurückgegriffen und nur in geringem Maße die Leistungen Dritter in Anspruch genommen. 89 % der Aufwendungen sind internen F&E-Mitarbeitern (inkl. Wareneinsatz und Abschreibungen) zuzurechnen und 11 % externem Personal.

Neben der eigenen Innovationskraft möchte die Nemetschek Group zukünftig verstärkt auf externe Innovationskraft bauen und dabei in kleinere, noch junge Unternehmen, sogenannte Start-up-Unternehmen, investieren. Mehr dazu unter [<< 1.2 Ziele und Strategie >>](#). Im Geschäftsjahr 2021 wurden Beteiligungen an drei Unternehmen durchgeführt, wobei hier der Innovationschwerpunkte im Bereich der Künstlichen Intelligenz, Reality Capture und Digitalisierung lagen. Darüber hinaus sind Kooperationen und Partnerschaften mit Hochschulen und Universitäten ein Teil der DNA des Unternehmens und werden sukzessive weiterentwickelt, siehe auch [<< 3.2 Geschäftsverlauf 2021 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse >>](#).

Die Tatsache, dass rund 22 % des Konzernumsatzes in Produkt- und Prozessinnovationen einfließen und darüber hinaus rund 39 % (Vorjahr: 38 %) der Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung tätig sind, unterstreicht den hohen Stellenwert dieses Bereichs für die Nemetschek Group.

Im Geschäftsjahr 2021 wurden 148,9 Mio. EUR (Vorjahr: 142,0 Mio. EUR) in Forschung und Entwicklung investiert. Dies entspricht einer weiterhin hohen F&E-Intensität (Anteil am Konzernumsatz) in Höhe von 21,8 % (Vorjahr: 23,8 %).

2 Nichtfinanzielle Erklärung

Grundlegende Information

Die Nemetschek Group hat ihre nichtfinanzielle Konzernklärung in den Konzern-Lagebericht integriert. Nach §§ 317 (2) HGB unterliegt die nichtfinanzielle Konzernklärung nicht der gesetzlichen Abschlussprüfung. Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat die nichtfinanzielle Konzernklärung der Nemetschek Group einer Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit unterzogen. Auch der Aufsichtsrat hat diese Erklärung geprüft und ist zu dem Ergebnis gekommen, dass es keinen Anlass für Einwendungen gibt.

Das vorliegende Kapitel enthält die nichtfinanzielle Konzernklärung der Nemetschek Group auf der Grundlage des am 1. Januar 2017 in Kraft getretenen CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes – kurz CSR-RUG. Zu den inhaltlichen Anforderungen nach §§ 315c i. V. m. 289c bis 289e HGB gehört, dass das Unternehmen seine wesentlichen nichtfinanziellen Aktivitäten mindestens in den fünf vorgegebenen Bereichen „Achtung der Menschenrechte“, „Bekämpfung von Korruption und Bestechung“, „Arbeitnehmerbelange“, „Umweltbelange“ und „Sozialbelange“ innerhalb der Nemetschek Group detailliert und transparent beschreibt.

Die Nemetschek Group verwendet für die Erstellung der nichtfinanziellen Konzernklärung kein externes Rahmenwerk und nutzt stattdessen, wie schon in den Vorjahren, bestehende Strukturen ihres Berichtswesens. Das Geschäftsmodell der Nemetschek Group wird im Kapitel 1.1 beschrieben.

EU-Taxonomie

Mit dem Geschäftsjahr 2021 müssen berichtspflichtige Unternehmen nach dem CSR-RUG, wie die Nemetschek Group, erstmalig den Anforderungen der EU-Taxonomie, genauer der Verordnung (EU) 2020/852, nachkommen. Die EU-Taxonomie ist ein Klassifizierungssystem für Wirtschaftsaktivitäten. Damit sollen zum einen die Nachhaltigkeitsaktivitäten von Unternehmen vergleichbarer gemacht werden und zum anderen die Umsetzung des European Green Deal, d.h. Klimaneutralität bis 2050 erreicht werden. Die Klassifizierung erfolgt u.a. anhand von technischen Bewertungskriterien (Technical Screening Criteria), die über delegierte Rechtsakte zu sechs Umweltzielen veröffentlicht werden. Zu den ersten zwei Umweltzielen (Klimaschutz und Anpassung an den Klimawandel), zu denen dieses Jahr berichtet werden muss, sind diese Kriterien bereits veröffentlicht und bei diesen liegt der Fokus auf den CO₂-intensiven Branche. Hierfür sind der Anteil der taxonomiefähigen¹ Umsatzerlöse, Investitionsausgaben (CapEx) und Betriebsausgaben (OpEx) im nichtfinanziellen Bericht auszuweisen.

Die Nemetschek Group hat zur Analyse der taxonomiefähigen Aktivitäten auf Holding-Ebene eine Arbeitsgruppe bestehend aus Fach- und Führungskräften aus den Abteilungen Group Control-

ling, Finance, Investor Relations und CSR gebildet. Unterstützt wurde diese Arbeitsgruppe durch ein externes Beratungsunternehmen. In den Aktivitäten 8.2. (Data-driven solutions for GHG emissions reductions) und 9.3. (Professional services related to energy performance of buildings) wurden durch diese Arbeitsgruppe taxonomiefähige Aktivitäten identifiziert. Die eingehende Untersuchung ergab, dass die taxonomiefähigen Aktivitäten aufgrund des geringen Umsatzvolumens als unwesentlich einzustufen sind – gleiches gilt für CapEx und OpEx. Als unwesentlich wurden dabei Anteile von unter 1 % definiert.

Das Geschäftsmodell der Nemetschek Group ist es, Software für die Bau- und Medienbranchen zu entwickeln und zu vertreiben. Aktuell sind diese Bereiche nicht von den in der Taxonomie enthaltenden Wirtschaftsaktivitäten abgedeckt. Durch die anstehende Erweiterung um die vier weiteren Umweltziele, sowie mögliche Erweiterung der vorhandenen Umweltziele um weitere Aktivitäten ist nicht ausgeschlossen, dass die Geschäftsaktivitäten der Nemetschek Group zukünftig von der EU-Taxonomie betroffen sein werden.

2.1 CSR: Corporate Social Responsibility bei der Nemetschek Group

CSR-Ansatz

Gute Unternehmensführung sowie die Übernahme von Verantwortung für soziale und ökologische Aspekte sind für die Nemetschek Group von zentraler Bedeutung. Der Konzern stellt an sich selbst den Anspruch, die Effizienz und Produktivität entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Baugewerbes durch die eigenen Softwarelösungen zu erhöhen. Diese Lösungen bilden den kompletten Workflow im Lebenszyklus eines Bau- oder Infrastrukturprojekts ab – von der ersten Skizze über die Errichtung bis hin zum Betrieb der Immobilie. Architekten, Ingenieure vieler Fachrichtungen, Bauunternehmer, Bauträger, Immobilienverwalter und Gebäudemanager können mit den Softwarelösungen der Nemetschek Group digital und damit ressourcenschonend planen, bauen und die Immobilie über den gesamten Lebenszyklus verwalten.

Um eine nachhaltige Entwicklung über die Softwarelösungen hinaus zu fördern, hat die Nemetschek Group in ihrem Verhaltenskodex, dem „Code of Conduct“ (CoC), Standards für das Verhalten im täglichen Umgang festgelegt. Der CoC wurde im Berichtsjahr aktualisiert und führt konkret 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 Nemetschek Group weltweit unserer rechtlichen und gesellschaftlichen Verantwortung gerecht werden.“

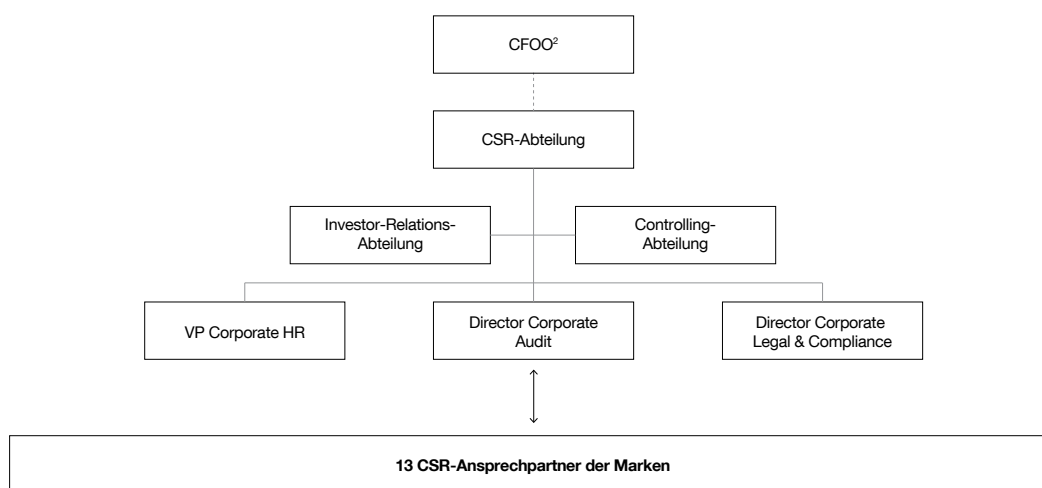
¹ Taxonomiefähig bedeutet, dass die Wirtschaftsaktivitäten in den Anwendungsbereich der EU-Taxonomie fallen. Dies bedeutet noch nicht, dass diese Wirtschaftsaktivitäten auch einen substanziellen Beitrag zur Erreichung eines Umweltziels leisten (taxonomiekonform).

Im CoC ist festgehalten, dass die Nemetschek Group keinerlei Diskriminierung oder Belästigung duldet und keine Form von Korruption toleriert. Darüber hinaus ist jeder Mitarbeiter dazu angehalten, im Arbeitsalltag mit allen Ressourcen möglichst sparsam und umweltschonend umzugehen. Zudem spielt die Verantwortung für die Mitarbeiter eine wichtige Rolle. Zusätzlich legt ein im Berichtsjahr erstellter und veröffentlichter „Supplier Code of Conduct“ (SCoC) die Leitlinien fest, deren Einhaltung die Nemetschek Group von ihren Lieferanten und Geschäftspartnern einfordert. Mehr zu diesen beiden Themen findet sich im Kapitel 2.2 unter „Integrität und Compliance“.

CSR-Struktur

Die Basis der CSR-Aktivitäten für nichtfinanzielle Themen sind Standards, die konzernweit gelten. Damit ist der Aspekt der Nachhaltigkeit in allen Geschäftspraktiken der Nemetschek Group verankert. Die CSR-Abteilung und das abteilungsübergreifende CSR-Kernteam identifizieren nachhaltige Themen und steuern die Umsetzung der entsprechenden Maßnahmen. Dabei steht die CSR-Abteilung im engen Austausch mit dem Vorstand. So gab es einmal im Quartal ein Treffen der Abteilung mit dem CFOO² zur Abstimmung der CSR-Maßnahmen. Halbjährlich werden Gesamtvorstand und Aufsichtsrat mit einem schriftlichen Bericht der CSR-Abteilung informiert.

DIE CSR-STRUKTUR IM KONZERN



Da die Nemetschek Group aus 13 individuellen Marken besteht, werden viele der nichtfinanziellen Themen nach wie vor von den Marken selbst gesteuert. Seit dem Berichtsjahr findet halbjährlich ein Austausch mit den CSR-Verantwortlichen aller Marken statt – zum Beispiel zu Best Practices, der weiteren Entwicklung der CSR-Strategie oder zum Thema nichtfinanzielles Risikomanagement. Die CSR-Ansprechpartner haben innerhalb der eigenen Marke die Aufgabe, alle Themen im Zusammenhang mit der Corporate Social Responsibility voranzutreiben und den Informationsaustausch mit der Holding und den Kolleginnen und Kollegen innerhalb der eigenen Marke zu übernehmen.

Wesentliche Risiken

Die Nemetschek Group betrachtet neben den wesentlichen Risiken für die Geschäftstätigkeit auch Risiken, die wesentliche negative Auswirkungen auf die im Rahmen der nichtfinanziellen Berichterstattung definierten Belange haben können: Stichwort §§ 315c i. V. m. 289c Abs. 3 Nr. 3 und 4 HGB. Die Risikobetrachtung beinhaltet soweit wie möglich die Erfassung der Brutto- und Netto-Risikowerte für Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit sowie die nach risikomindernden Maßnahmen verbleibenden Nettorisikopositionen.

²Der CFOO wurde zum 1.03.2022 durch den CEO als Verantwortlichen für CSR abgelöst.

Für die im Rahmen der nichtfinanziellen Berichterstattung definierten Themengebiete ergaben sich für 2021 – wie bereits im Jahr zuvor –, keine wesentlichen Risiken mit sehr wahrscheinlich schwerwiegenden negativen Auswirkungen. Somit zeigten sich für 2021 keine Risiken, die auf Nettobasis die Wesentlichkeitskriterien gemäß §289c Abs. 3 Nr. 3 und 4 HGB erfüllen. Diese Risikobewertung wurde mit den CSR-Ansprechpartnern der Marken im Berichtsjahr abgestimmt.

Wesentlichkeitsanalyse

Um die Anstrengungen im Bereich der Nachhaltigkeit an den Interessen der Stakeholder auszurichten, wurde im Berichtsjahr erneut eine Wesentlichkeitsanalyse durchgeführt. Im Zuge der Analyse wurde anhand verschiedener externer Rahmenwerke und unter Einbeziehung der Geschäftsführer, der CSR-Ansprechpartnern der Marken und weiterer Stakeholder (Mitarbeiter der Marken) Themen identifiziert und deren Geschäftsrelevanz und Auswirkungen auf Umwelt, Mitarbeiter und Gesellschaft bewertet. Die nachfolgende Tabelle zeigt die als wesentlich ermittelten Themen und eine Zuordnung zu den drei übergeordneten Handlungsfeldern und den Belangen des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes.

HANDLUNGSFELDER UND WESENTLICHE THEMEN

Handlungsfeld (Belang gem. CSR-RUG)	Wesentliche Themen der Nemetschek Group
Mitarbeiter & Gesellschaft (Soziales und Arbeitnehmer)	<ul style="list-style-type: none"> » Gewinnung & Bindung von Mitarbeitern » Aus- & Weiterbildung » Mitarbeitergesundheit » Diversität & Inklusion » Kundenbeziehungen » Partnerschaften mit Hochschulen und Universitäten
Umwelt & Klima (Umwelt)	<ul style="list-style-type: none"> » Ökologische & soziale Auswirkungen der Produkte
Integrität & Compliance (Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption)	<ul style="list-style-type: none"> » Faire Geschäftspraktiken & Antikorruption » Antidiskriminierung » Datenschutz & Informationssicherheit

2.2 Wesentliche nichtfinanzielle Themen

Mitarbeiter und Gesellschaft

Die Mitarbeiter stehen bei der Nemetschek Group im Fokus. Zufriedene, erfolgreiche und gesunde Mitarbeiter sind die Basis der nachhaltigen Geschäftsentwicklung. Das Management des Konzerns pflegt mit allen Mitarbeitern über alle Ebenen hinweg einen offenen Dialog und hat klare Schwerpunkte und Ziele festgelegt. Das Ziel ist es, das bestmögliche Umfeld zu schaffen, die besten Talente zu gewinnen und zu halten, gleiche Chancen zu bieten und jeden mit größtem Respekt zu behandeln. Die soziale Verantwortung beschränkt sich aber nicht nur auf die Mitarbeiter des Konzerns – Kunden, Partner und die Gesellschaft als Ganzes zählen ebenfalls dazu. Der „Code of Conduct“ der Nemetschek Group legt verantwortungsbewusstes Handeln gegenüber allen unseren Stakeholdern fest.

Übergeordneter Managementansatz – Mitarbeiterverantwortung

In der Nemetschek Group definiert der „People Letter of Commitment“ grundlegende Standards und Mindestanforderungen zu wichtigen Arbeitnehmerthemen, zu den zentralen Instrumenten der Personalgewinnung, Jahresgesprächen und Angeboten der Gesundheitsförderung. Dieses Dokument wurde im Berichtsjahr neu aufgelegt und setzt einen noch stärkeren Fokus auf Diversität und Mitarbeiterwohlbefinden.

Um schnell und agil in den Märkten und Regionen agieren zu können, steuern die einzelnen Marken ihre Personalthemen eigenständig. Entsprechend werden wichtige Bereiche wie „Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern“, „Mitarbeitergesundheit“, „Aus- und Weiterbildung“ und „Diversität und Inklusion“ dezentral von den Marken verantwortet. Aufgrund der marktspezifischen Unterschiede haben die Marken die Möglichkeit, markenspezifische Standards festzulegen und eigene Human-Resources-Richtlinien weiterzuentwickeln, die über die Mindestanforderungen im „People Letter of Commitment“ hinausgehen oder weitere Themen regeln.

Der Bereich Human Resources der Nemetschek Holding unterstützt und berät dazu die Personalabteilungen der Marken. Die VP Corporate HR verantwortet den Bereich Personal innerhalb der Holding und berichtet an den CFOO. Darüber hinaus ist die VP Corporate HR auch Ansprechpartnerin für die Personalverantwortlichen innerhalb der Nemetschek Group und steht mit ihnen in regelmäßigem, engem Austausch. Ergänzend werden bedarfsabhängig verschiedene Experten- und Projektgremien einberufen, die einzelne Themen bearbeiten. Konzernweit sind die Personalabteilungen ebenfalls im engen Austausch: Zweiwöchentlich findet ein HR-Community-Call statt, in dem sich die Teilnehmer über aktuelle und zukünftige Themen austauschen. Jeder Teilnehmer hat die Möglichkeit, Themen anzuregen beziehungsweise vorzustellen.

Darüber hinaus gab es im Jahr 2021 erstmals konzernweite, globale und virtuelle „NEMunplugged“-Mitarbeiterevents. Dabei stellte der gesamte Vorstand Zahlen, Daten und Fakten des Konzerns und der Segmente vor. Alle Mitarbeiter konnten bereits im Vorfeld Fragen über ein Online-Tool einreichen, die dann während des Live-Events beantwortet wurden. Am Ende des „NEMunplugged“ gab es eine kurze Umfrage. Da das Interesse groß war, findet die Veranstaltung seit dem dritten Quartal 2021 quartalsweise statt. Die durchschnittliche Teilnehmeranzahl lag bei rund 1.000 Personen, also rund ein Drittel der Mitarbeiter. Geleitet und moderiert wird „NEMunplugged“ von der VP Corporate HR.

Ebenfalls im Berichtsjahr wurde eine Arbeitsgruppe mit dem Titel „Diversity, Equity, Inclusion and Belonging“ ins Leben gerufen. Diese Arbeitsgruppe, die sich alle sechs Wochen trifft, setzt sich aus Vertretern des operativen Geschäfts, dem Personalwesen und der Konzernkommunikation zusammen.

Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern

Hochqualifizierte, hochmotivierte Mitarbeiter zu gewinnen und dauerhaft zu binden, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die gesamte Softwarebranche. Dabei war und ist der Fachkräftemangel Alltag und hat sich auch während der Covid-19-Pandemie gehalten. Das gilt auch für Unternehmen wie die Nemetschek Group. Der AEC/O-Markt sowie der Media-&Entertainment-Markt sind von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit geprägt. Hinzu kommt, dass die Nemetschek Group im Wettbewerb mit großen Arbeitgebern aus der Softwarebranche wie beispielsweise Microsoft, Apple und Google steht.

Attraktive Arbeitsbedingungen und ein positives Arbeitsumfeld tragen dazu bei, die besten Talente für die Nemetschek Group zu gewinnen und an den Konzern zu binden. Den Erfolg ihrer Maßnahmen misst die Nemetschek Group an der Entwicklung der Mitarbeiterzahl sowie der Mitarbeiterfluktuation. Im Rahmen der Maßnahmen zur Bekämpfung der Covid-19-Pandemie wurden regelmäßig kurze Mitarbeiterbefragungen durchgeführt, um die Stimmung einzufangen. Erfolgreiche Empfehlungen werden von fast allen Marken mit einem Bonus belohnt.

Um Fach- und Führungskräfte langfristig an das Unternehmen zu binden, arbeitet die Nemetschek Group an der Stärkung ihrer Attraktivität als Arbeitgeber. Einen Beitrag dazu leisten flexible Arbeitszeitmodelle, die als Standard im „People Letter of Commitment“ festgelegt sind. Die Marken haben in diesem Bereich teilweise darüberhinausgehende Regeln entwickelt. Übergreifend gilt, dass alle Marken beispielsweise die mobile Arbeit fördern und ihre Mitarbeiter entsprechend ausstatten – gerade in den Pandemie Jahren 2020 und 2021. Die Struktur der einzelnen Arbeitszeitmodelle hängt dabei vom Geschäftsmodell der einzelnen Marken ab.

Individuelle Fortbildungen und die besondere Förderung von Talenten gehören genauso zu den Maßnahmen, um als Arbeitgeber attraktiv zu sein, wie Sportprogramme und Teamevents. Die Covid-

19-Pandemie hatte im Vergleich zum letzten Jahr einen wesentlich geringeren Einfluss bei den Marken auf Angebote dieser Art – insbesondere der Einfluss auf Sportprogramme und Teamevents reduzierte sich –, sodass nur noch vier der 13 Marken die Covid-19-Pandemie als großen Einflussfaktor auf diese wahrnehmen.

Im Jahr 2021 stieg die Mitarbeiterzahl der Nemetschek Group um 106 Personen oder 3,4% gegenüber dem Vorjahr. Zum 31. Dezember 2021 arbeiteten 3.180 Mitarbeiter bei der Nemetschek Group (Vorjahr: 3.074).

Aus- und Weiterbildung

Die Nemetschek Group setzt auf eine kontinuierliche Aus- und Weiterbildung. Als Unternehmen, das die Digitalisierung nutzt und vorantreibt, bietet die Nemetschek Group so besonders auch jungen Menschen eine langfristig gute Perspektive. Auf Konzernebene wurde dazu LinkedIn Learning eingeführt, an dem sich alle Marken beteiligen können. Im Berichtsjahr nutzten mehr als 2.000 Mitarbeiter das Angebot und wählten Trainings individuell aus. Dazu werden jeden Monat themenbezogene Learning Challenges mit unterschiedlichen Videoinhalten über das Intranet zur Verfügung gestellt. Zum Beispiel wurde im Dezember eine Learning Challenge zum Thema „Diversity, Equity, Inclusion and Belonging“ angeboten.

Der Schulungsbedarf und entsprechende Maßnahmen werden in den jeweiligen Marken analysiert und gesteuert. Mindestanforderungen für die Aus- und Weiterbildung sind Gegenstände des oben genannten People Letter of Commitment. Die Aus- und Weiterbildungsanforderungen werden in den jährlichen Entwicklungsgesprächen definiert. Dazu werden individuelle Ausblicke und konkrete Ziele besprochen. 2021 fanden diese Entwicklungsgespräche bei allen Marken statt, bei einzelnen Tochterunternehmen sogar mehrfach im Jahr.

Mitarbeitergesundheit

Für die Nemetschek Group ist es von höchster Wichtigkeit, ihren Mitarbeitern eine gesunde und sichere Arbeitsumgebung zu bieten. Dazu gehört es auch, das Risiko von Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten zu minimieren. Alle gesundheitsrelevanten Maßnahmen und Initiativen passt das Unternehmen an die sich verändernden Anforderungen in der Arbeitswelt an. Dies gilt besonders in Zeiten der Covid-19-Pandemie. Transparente Kommunikation und schnelle Reaktion auf aktuelle Veränderungen waren auch 2021 prägend für den Umgang mit den Mitarbeitern. Das galt vor allem, wenn die Mitarbeitenden in besonders betroffenen Regionen schnell durch die Schließung von Büros geschützt werden mussten.

In ihrem „People Letter of Commitment“ hat die Nemetschek Group für alle Marken Mindestanforderungen für das Gesundheitsmanagement definiert. Die Umsetzung der Maßnahmen wird weiterhin dezentral gesteuert. Im Berichtsjahr boten neun der 13 Marken ihren Mitarbeitern gesundheitsbezogene Maßnahmen an. Neben Wellnessprogrammen gehörten dazu Sport-

und Fitnessaktivitäten im Unternehmen oder eine finanzielle Unterstützung für Programme unterschiedlicher externer Anbieter, die den Mitarbeitern bei fünf Marken angeboten wird. Verschiedene Marken der Nemetschek Group bieten auch das Leasing von Fahrrädern an.

Bei der gesundheitlichen Vorsorge konnten die Mitarbeiter in unterschiedlichem Ausmaß – je nach Marke – Angebote der Telemedizin, spezifische Untersuchungen, etwa zur Augengesundheit oder geförderte Versicherungen nutzen. Teilweise wurden spezielle Büroausstattungen, zum Beispiel ergonomische Büromöbel, zur Verfügung gestellt. Gripeschutzimpfungen oder Impfungen gegen Covid-19 sowie Selbsttests und Covid-19-Antikörpertests gehörten ebenfalls zu den Angeboten im Jahr 2021. Darüber hinaus wurden den Mitarbeitern entsprechende Schutzausrüstungen, zum Beispiel Masken in unbegrenzter Anzahl, zur Verfügung gestellt. Entsprechende Hygiene- und Schutzkonzepte wurden weitergeführt und bei Bedarf aktualisiert.

Diversität und Inklusion

Vielfalt ist ein Teil der gelebten Konzernkultur in der Nemetschek Group. Die verschiedenen Kulturen und die ausgeprägte Individualität sind wichtige Treiber für die Innovationskraft des Konzerns und sollen entsprechend gezielt gefördert werden. Die neu gebildete Arbeitsgruppe DEIB – Diversity, Equity, Inclusion and Belonging – hat einen Konzernleitsatz erarbeitet und mit dem CFOO abgestimmt. Dieses Statement findet sich auf der Website der Nemetschek Group und wurde zudem über die internen Kanäle kommuniziert:

„Wir, die Nemetschek Group, sind ein weltweiter Konzern mit Mitarbeitern aus 60 Nationen. Diversität, Gleichberechtigung, Inklusion und Zugehörigkeit sind für uns der Schlüssel, um unser volles Potenzial zu entfalten und echte Innovationen voranzutreiben.“

„Durch eine vielfältige Kultur können wir unsere Kunden am besten dabei unterstützen, die Welt zu gestalten. Unser Ziel ist es, ALLEN mit Respekt und Wertschätzung zu begegnen, ungeachtet der Unterschiede. Die Wertschätzung unterschiedlicher Meinungen und die Schaffung von Chancengleichheit für alle ist für uns von größter Bedeutung - als Unternehmen und für jeden Einzelnen.“

Im Jahr 2021 wurde in diesem Zusammenhang erneut eine Abfrage bei den Tochterunternehmen durchgeführt. Die Ergebnisse zeigen, dass knapp 40 % der Marken bereits eine Richtlinie oder ein Unternehmensstatement zu Vielfalt und Inklusion nutzen. Bei konkreten Aktivitäten gehen die amerikanischen Marken mit gutem Beispiel voran. Kulturell ist die Nemetschek Group vielfältig und breit aufgestellt, wie die Abfrage zeigt: Menschen aus 60 verschiedenen Nationen arbeiten im Konzern.

Für den Aufsichtsrat und die erste Berichtslinie unter dem Vorstand in der Holding wurden zudem im Berichtsjahr neue Frauenquoten festgelegt, die bis Ende 2025 erreicht werden sollen: Im

Aufsichtsrat soll ein Viertel der Mitglieder von Frauen gestellt werden. In der ersten Führungsebene unter dem Vorstand wurde eine Zielquote von 28,6 % festgelegt. Diese Zielquote wurde im Berichtsjahr bereits erreicht und soll beibehalten werden. Für den Vorstand wurde die Zielquote von 0 % bis Ende 2022 beibehalten. Der Aufsichtsrat wird am 12. Mai 2022 auf der Hauptversammlung neu gewählt und wird im Anschluß daran das Thema Frauenquote im Vorstand neu diskutieren.

Übergeordneter Managementansatz – Kunde und Gesellschaft

Jedes Unternehmen trägt über den Zweck des operativen Geschäfts hinaus gesellschaftliche Verantwortung. Die reine Orientierung an wirtschaftlichen Kennzahlen kann langfristig Risiken erhöhen. Dies konnte im durch die Covid-19-Pandemie geprägten Jahr 2021 besonders wahrgenommen werden. Der Kontakt zu den Kunden wurde entsprechend den lokalen Vorgaben und Empfehlungen angepasst und fand deshalb größtenteils digital statt. Um die Betriebsfähigkeit der Kunden sicherzustellen, haben die Marken ihre Angebote erweitert: Dazu gehörten zum Beispiel kostenlose Online-Trainings, freie Lizenzen und andere kostenlose Services.

Über alle tagesaktuellen Herausforderungen hinaus legt die Nemetschek Group als Geschäftspartner besonderen Wert auf langfristige Kundenbeziehungen und tief reichende Kooperationen im Hochschulbereich. Auf der Ebene der Holding werden zu diesem Zweck gemeinsame Ziele und thematische Schwerpunkte koordiniert. Für die Umsetzung sind die einzelnen Marken verantwortlich, weil sie gezielter und flexibler vor Ort handeln können.

Kundenbeziehungen

Zufriedenheit ist ein wichtiger Faktor für langfristige Kundenbeziehungen, daher sammeln zwei Drittel der Marken Daten zur Kundenzufriedenheit und haben sich sechs Marken sogar Ziele in diesem Feld gesteckt. Um auf spezifische Kundenbedürfnisse gezielt eingehen zu können, wird das Thema dezentral gesteuert. Die meisten Marken nutzen definierte Kennzahlen, um die Zufriedenheit ihrer Kunden zu messen. Dazu zählen zum Beispiel die Kenngröße „Abwanderungsquote“, der „Net Promoter Score“ und der „Customer Satisfaction Score“. Zu diesem Zweck werden Kundenbefragungen eingesetzt. Die Kunden bewerten dabei sowohl die Funktionalitäten des Produkts als auch die von der Marke erbrachten Serviceleistungen. Kundenstimmen werden über Onlinebefragungen, per E-Mail, in direktem Kundenkontakt oder telefonisch eingeholt. Um bereits von Beginn an eine hohe Kundenzufriedenheit zu erreichen, beziehen elf von 13 Marken der Nemetschek Group ihre Kunden frühzeitig in die Produktentwicklung ein. Zu den Maßnahmen, die zur Produktqualität und damit zur Kundenzufriedenheit beitragen sollen, gehören insbesondere gemeinsame Entwicklungsprojekte, Kundengremien, Anwendergruppen und Communities sowie Produktvorschauen, Tests in der Betaphase und Workshops. Einige Marken führen regelmäßig Einzelinterviews mit ihren Kunden durch und arbeiten

eng mit den Ingenieur- und Produktplanungsteams auf Kunden-
seite zusammen. Auch „Wunschlisten“ und breite Kundenumfra-
gen kommen zum Einsatz.

Partnerschaften mit Hochschulen und Universitäten

Die Nemetschek Group hat ihre Wurzeln im universitären Umfeld. Vor diesem Hintergrund ist die Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen ein besonderes Anliegen. Das Ziel ist es, alle relevanten Institutionen der Kernmärkte, die Architektur- und Bauausbildung anbieten, mit Softwarelösungen zu unterstützen. Dabei werden Talente frühzeitig gefördert, um Gebäude und Infrastrukturprojekte nachhaltig planen, bauen und verwalten zu können. Fast alle Marken engagieren sich über Netzwerkaktivitäten für Studenten und Kunden, zum Beispiel über eigens bereitgestellte Jobplattformen, verschiedene Schulungsformate, Gastvorlesungen, Jobmessen an Hochschulen und Universitäten oder über Kooperationen mit Studentenvereinigungen sowie akademischen Fakultäten. Zudem vergab eine Mehrzahl der Marken Studenten- und Schülerlizenzen – insgesamt fast 30.000 im Berichtsjahr. Bei mehr als der Hälfte der Marken hatte die Covid-19-Pandemie Einfluss auf die geplanten Aktivitäten. Wettbewerbe, Hackathons, Praktika, Campusbesuche und Vor-Ort-Präsentationen konnten nicht wie geplant stattfinden und wurden daher entweder verschoben oder virtuell durchgeführt.

Umwelt

Nachhaltiges Wirtschaften und intakte Ökosysteme sind die Grundlage für ein gesundes Leben. Die Baubranche gehört zu den ressourcenintensivsten Bereichen der Wirtschaft. Dazu nimmt die Nachfrage nach Wohnraum beständig zu. Entsprechend ist die Baubranche gefordert, effizienter mit Rohstoffen und Energie umzugehen, um auf diese Weise Bauwerke nachhaltiger zu planen, zu bauen und zu betreiben. Als Partner der AEC/O-Branche ist sich die Nemetschek Group ihrer ökologischen Verantwortung bewusst und nimmt diese ernst. Durch ihre Softwarelösungen, die die Ressourceneffizienz in der Baubranche verbessern und den Energiebedarf von Gebäuden reduzieren, leistet sie einen Beitrag zum Klima- und Umweltschutz.

Übergeordneter Managementansatz

Der Schutz der Umwelt ist im „Code of Conduct“ der Nemetschek Group verankert. Alle Mitarbeiter werden mit diesem zentralen Dokument dazu angehalten, im Rahmen ihrer Tätigkeiten Ressourcen zu schonen und bei der Auswahl von Lieferanten, Werbematerialien oder anderen externen Dienstleistungen neben ökonomischen auch die ökologischen Aspekte zu berücksichtigen.

Ziel der Nemetschek Group ist es, die Baubranche in die Lage zu versetzen, effizienter zu planen, zu bauen, zu managen und damit nachhaltiger zu wirtschaften. Die Steuerung der in diesem Zusammenhang relevanten Aspekte wie Forschung und Entwicklung verantworten die einzelnen Marken. Eine Mehrzahl der Marken hat bereits Aktivitäten zum Schutz der Umwelt umgesetzt. Im Berichtsjahr fand eine Abstimmung zwischen der Nemetschek

Group und den Marken des Design-Segments statt, in deren Rahmen eine erste Sammlung von nachhaltigen Ideen für die Lösungen erstellt wurde.

Ökologische und soziale Auswirkungen der Produkte

Laut dem Global Status Report 2019 der Global Alliance for Building and Construction sind Bauwerke für 36% des weltweiten Energieverbrauchs und 39% der energiebedingten CO₂-Emissionen verantwortlich. Architekten, Ingenieure aller Fachrichtungen, Bauunternehmer, Immobilienverwalter und Gebäudemanager können mit den Lösungen der Nemetschek Group vorausschauender planen, Informationen effizienter austauschen und produktiver zusammenarbeiten. Durch diese Art des Arbeitens kann der Energie- und Ressourcenverbrauch während des gesamten Bauprozesses und der anschließenden Nutzungsphase reduziert werden.

Für die ökologischen und sozialen Auswirkungen der Produkte bei der Nemetschek Group sind zwei Aspekte von Bedeutung: der genannte Nutzen im Lebenszyklus eines Bauwerks und die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten bei der Softwareentwicklung. Bei letzterer bilden die digitale Arbeitsmethode BIM – kurz für Building Information Modeling – und die offenen Standards, die auch als OPEN BIM bezeichnet werden, die Basis. Mit BIM kann exakter und effizienter geplant und gebaut werden, Fehler und Rückbauten können dadurch deutlich reduziert werden. Der Nutzen im Lebenszyklus eines Bauwerks kann anhand der drei Segmente **Design, Build und Manage** nachfolgend an Produktbeispielen der Nemetschek Group aufgezeigt werden.

Mit der von der Nemetschek Group entwickelten Software werden Gebäude bereits in der Planungsphase optimiert. So können beispielsweise Sonnenstand und Einfallswinkel der Sonne mit den digitalen Lösungen simuliert und Fenster optimal geplant werden. Zudem können durch die bessere Planung und optimierte Stahlverbindungen bis zu 25% an Verbindungsmaterialien eingespart werden. Ein weiteres Beispiel aus dem **Segment Design** ist Energog von Vectorworks: Mittels Grafiken können Planer den Energiebedarf eines Projekts berechnen, den Entwurf entsprechend optimieren und so wichtige Entscheidungen bereits während der Entwurfsphase treffen.

Für Einsparungen in der Bauphase sorgen Produkte aus dem **Segment Build**. Beispielsweise kann durch das Planungstool „Planbar“ von Allplan Precast bei der Vorfertigung von Betonkonstruktionen der Materialeinsatz in der Produktion minimiert werden. Zudem kann der Abfall der angelieferten Baumaterialien um 30% verringert werden. Auf der Baustelle selbst kann der Papierverbrauch durch den Einsatz von Bluebeam Revu um bis zu 90% reduziert werden. Die Berechnung des CO₂-Fußabdruckes kann in der Bauphase ebenfalls effizient erfolgen. Dafür bietet Allplan Precast ein Plugin sowie Lösungen in Zusammenarbeit mit Built-Heat an.

Rund 80 % der Kosten eines Gebäudes fallen während der Nutzungsphase an. Ein großer Teil dieser Kosten entfällt dabei auf den Energieverbrauch. Durch die Übernahme von DEXMA im Jahr 2020 bietet Spacewell aus dem **Segment Manage** nun auch mit künstlicher Intelligenz gestützte Energie-Managementsysteme an. Integrierte Arbeitsplatz-Managementsysteme ermöglichen zudem eine optimale Steuerung von Heizungen, Lüftungen und Beleuchtungen. Sie können auch dazu verwendet werden, den vorhandenen Büroraum effizient zu planen und nutzen, indem sie aufzeigen, wieviel Fläche tatsächlich benötigt wird, und so ebenfalls Ressourcen einsparen.

Darüber hinaus ermöglicht die lückenlose virtuelle Dokumentation einfache und gezielte Veränderungen an Bauwerken – auch Jahre nach ihrer Errichtung. Derzeit ist meist nicht bekannt, welche Materialien verbaut wurden, wenn Gebäude nach Jahrzehnten um- oder zurückgebaut werden. Die daraus entstehende Unsicherheit kostet Zeit, Geld und Ressourcen. Durch exakte Erfassung, Dokumentation und Archivierung mit Softwareprodukten der Nemetschek Group sind Modernisierungsvorhaben wesentlich besser kalkulier- und planbar. Wenn die verwendeten Baumaterialien bereits vor Beginn von Rückbaumaßnahmen bekannt sind, können Rückbaumaßnahmen gezielt zur Rohstoffgewinnung durch Recycling genutzt werden.

Integrität und Compliance

Die Nemetschek Group bekennt sich klar zu einem fairen Wettbewerb und lehnt Korruption und Bestechung strikt ab. Dahinter steht die Überzeugung, dass langfristiger Geschäftserfolg nur durch rechtskonformes und verantwortungsvolles Handeln zu erreichen ist. Die offene Konzernkultur sowie ein etabliertes und wirksames Compliance-Managementsystem sind im Kampf gegen Korruption und Bestechung von großer Bedeutung.

Tatsächliche oder mutmaßliche Verstöße gegen geltende gesetzliche Bestimmungen, interne Vorschriften oder ethische Standards könnten negative finanzielle Folgen haben. Ebenso könnten sie sich nachteilig auf das Ansehen der Nemetschek Group auswirken. Entsprechend ist es das vordringliche Ziel des Konzerns, Compliance-Vorfälle umfassend zu vermeiden. Dazu verfolgt die Nemetschek Group einen präventiven, risikobasierten sowie passgenauen Compliance-Ansatz und lebt eine Konzernkultur, in der alle Mitarbeiter für das Thema sensibilisiert sind und entsprechend weitergebildet werden.

Übergeordneter Managementansatz

Die Compliance-Aktivitäten sind eng mit dem Risikomanagement und dem internen Kontrollsystem verzahnt. Der Bereich Corporate Legal & Compliance steuert konzernweit die Compliance-Aktivitäten. Hierbei steht die Schaffung von geeigneten Strukturen und Prozessen sowie die Unterstützung zur effizienten Umsetzung von Compliance-Maßnahmen im Mittelpunkt. Darüber hinaus steht der Bereich Corporate Legal & Compliance als Ansprechpartner bei Einzelfragen aus der Organisation zur Verfü-

gung. Es besteht eine direkte Berichtslinie zum CFOO der Nemetschek Group.

Die Einhaltung von internen Richtlinien und rechtlichen Vorgaben ist regelmäßig Gegenstand von internen Prüfungen durch den Bereich Corporate Audit. Vorstand und Aufsichtsrat werden regelmäßig über Compliance-relevante Sachverhalte und über den Ausbau der Compliance-Strukturen sowie geplante Compliance-Maßnahmen informiert.

Die Nemetschek Group trägt als international agierender Konzern unternehmerische Verantwortung gegenüber Gesellschaft und Umwelt. Das Ziel der Nemetschek Group ist es, sich jederzeit und überall an geltende Gesetze zu halten, ethische Grundwerte zu respektieren und nachhaltig zu handeln. Das gilt für Mitarbeiter, aber auch für Lieferanten und Geschäftspartner. Im Berichtszeitraum wurden keine substantziellen Compliance-Verstöße gemeldet.

Von den Mitarbeitern wird deshalb ein fairer und respektvoller Umgang in den Unternehmen und gegenüber Dritten erwartet. Hierfür wurde der bestehende konzernweit gültige „Code of Conduct“ im Jahr 2021 überarbeitet, thematisch nachgeschärft und erweitert. Beispiele sind die Themen „Menschenrechte“ sowie „Umwelt & Klima“. Der „Code of Conduct“ ist jederzeit, sowohl auf Deutsch als auch auf Englisch, im Intranet und auf der [Konzernwebsite](#) einsehbar. Er wurde konzernweit bekannt gemacht und ist für alle Mitarbeiter – ungeachtet ihrer Position – bindend. Auch über die eigenen Unternehmensgrenzen hinaus engagiert sich die Nemetschek Group und setzt sich für die Bekämpfung von moderner Sklaverei und Menschenhandel in ihren Lieferketten ein. Maßnahmen hierzu werden unter anderem im Statement zum [UK Modern Slavery Act](#) offengelegt.

Das Erscheinungsbild der Nemetschek Group wird auch durch die Lieferanten und Geschäftspartner geprägt. Um vertrauensvolle und langfristige Geschäftsbeziehungen zu fördern, setzt die Nemetschek Group auf die transparente und rechtmäßige Abwicklung aller Geschäfte. Dieses Vorgehen erwartet die Nemetschek Group auch von ihren Lieferanten und Geschäftspartnern. Zu diesem Zweck wurde im Jahr 2021 ein Lieferantenkodex, der [„Supplier Code of Conduct“](#), für eine risikobasierte Anwendung konzernweit implementiert und kommuniziert. Dieser Kodex verpflichtet Lieferanten und Geschäftspartner zu unternehmerischer Verantwortung, wenn es zum Beispiel um Menschenrechte, Antidiskriminierung oder Themen aus dem Bereich „Umwelt & Klima“ geht. Andere Themen wie die Einhaltung transparenter Geschäftsbeziehungen, das faire Marktverhalten sowie der Datenschutz und Informationssicherheit zählen ebenfalls dazu. Darüber hinaus wird die Einhaltung der Prinzipien des UN Global Compact und der Grundprinzipien der International Labour Organization erwartet.

Auch im Jahr 2021 hat die Covid-19-Pandemie im Bereich Compliance die Umsetzung geplanter Projekte beeinträchtigt. Das gilt beispielsweise für die Durchführung der konzernweiten Compli-

ance-Risikoanalyse. Vor allem die dazugehörigen Vor-Ort-Besuche und Trainingsmaßnahmen konnten nur eingeschränkt umgesetzt werden. Trotz aller Einschränkungen wurden alle wesentlichen internen Prozesse und Vorgaben auch während der Pandemie eingehalten.

Die Grundlage des präventiven Compliance-Ansatzes ist das Compliance-Managementsystem. Die praktische Umsetzung dieses Systems in den Tochtergesellschaften erfolgt durch die lokalen Compliance-Verantwortlichen der einzelnen Marken der Nemetschek Group und durch das konzernweite Compliance-Netzwerk. Hierzu fanden im Jahr 2021 regelmäßige Videokonferenzen statt, in denen wichtige Compliance-Themen – zum Teil auch ad hoc – besprochen und trainiert werden konnten. Zudem werden viermal im Jahr Berichte über etwaige Compliance-Vorfälle erstellt. Die Ergebnisse werden durch den Bereich Corporate Legal & Compliance für den Konzern konsolidiert, überprüft und direkt an den CFOO der Nemetschek Group berichtet. Ergänzend werden im Rahmen eines angewandten Due-Diligence-Prozesses anlassbezogen Ad-hoc-Compliance-Berichte erstellt. Aufsichtsrat und Vorstand werden regelmäßig über Compliance-relevante Themen informiert.

Zur Basis des präventiven Compliance-Ansatzes gehören auch konzernweite Regelungen in Form von Richtlinien zu unterschiedlichen Themen. 2021 wurde eine Konzernrichtlinie zum Thema Informationssicherheit erarbeitet und konzernweit ausgerollt. Zudem wurde im Berichtsjahr zum Thema Kartellrecht eine Konzernrichtlinie erarbeitet und vom Vorstand freigegeben. Diese wurde Anfang 2022 offiziell konzernweit veröffentlicht. Darüber hinaus bestehen Konzernrichtlinien zu Anti-Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung, zum Datenschutz, Risikomanagement und zur internen Kontrolle. Ergänzt werden diese Richtlinien im Alltag durch die Kommunikation aktueller Compliance Communication Papers über das Compliance-Netzwerk zu verschiedenen Sachverhalten, wie Antikorruption, Kartellrecht, Cyberkriminalität, Anti-Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung, Whistleblowing, Hausdurchsuchungen oder Datenschutz.

Um die jeweils aktuellen Compliance-Regeln im Bewusstsein der Mitarbeiter zu halten, bedarf es einer regelmäßigen Mitarbeiterinformation. Schulungen sowie individuelle Auffrischungen zu Compliance-Themen sorgen dafür, dass die entsprechenden Regeln ein fester Bestandteil des Arbeitsalltags sind. Auch im Jahr 2021 erfolgten elektronische Auffrischkurse sowie Initialschulungen bei fast allen Marken für neue Mitarbeiter. Präsenzschulungen erfolgten immer unter Beachtung der Covid-19-Regeln. Im Berichtsjahr wurde der Trainingsplan konkretisiert und Schulungsmaßnahmen zum neuen „Code of Conduct“ für das Folgejahr geplant.

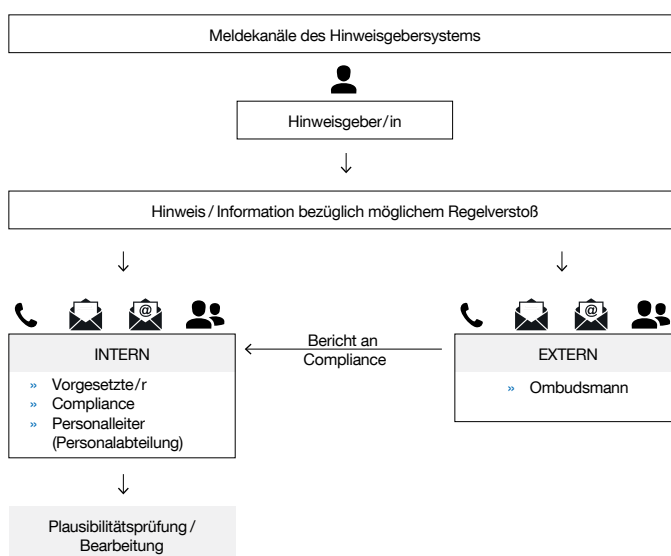
Die Nemetschek Group ist sich ihrer Gesamtverantwortung im Rahmen der Marken bewusst. Aufgrund der heterogenen Ausprägung der einzelnen Marken nehmen diese die individuelle Umsetzung und Implementierung von Konzernrichtlinien sowie

die markeninterne Durchführung von Schulungen zu Compliance-Themen eigenverantwortlich vor. Dieser individuelle und risikobasierte Compliance-Ansatz ermöglicht die Anpassung der Konzernvorgaben an die lokalen Bedürfnisse. So gibt es einheitliche und verbindliche Konzernvorgaben, die mit individuellen Ergänzungen vor Ort funktionierende Strukturen und Prozesse in den jeweiligen Organisationen schaffen.

Die Nemetschek Group fordert und fördert eine offene „Speak-up-Kultur“. Sie ermutigt ihre Mitarbeiter, Verhaltensweisen zu melden, die möglicherweise gegen den CoC verstoßen. Dazu können sie sich in deutscher oder englischer Sprache direkt an Vorgesetzte, zuständige Personalleiter oder über einen eigens dafür eingerichteten, gesonderten E-Mail-Account direkt an den Compliance-Bereich wenden.

Zudem konnten Verstöße bis Ende des Jahres 2021 anonym an eine international tätige Anwaltskanzlei, die als Ombudsmann fungiert, übermittelt werden. Alle eingehenden Hinweise wurden zunächst intern mit höchster Vertraulichkeit auf Plausibilität geprüft. Bei Bedarf wurden weitere Untersuchungen und Schritte eingeleitet. Sofern im Einzelfall notwendig, wurden weitere Unternehmensbereiche oder externe Berater hinzugezogen. Der Bereich Corporate Legal & Compliance prüfte den Hinweisgeberprozess regelmäßig auf seine Wirksamkeit und passte ihn bei Bedarf an.

HINWEISGEBERPROZESS



Ende Dezember 2021 wurde das Ombudsmann-System durch ein konzernweites, digitales und anonymes Hinweisgebersystem abgelöst. Das neue digitale System ist für alle Konzernunternehmen eingesetzt und fokussiert sich vor allem auf die wichtigen Themen Hinweisgeberschutz, Anonymität sowie Informationssicherheit. Durch die Implementierung dieses neuen Systems wurde auch im Bereich „Whistleblowing“ eine signifikante Weiter-

entwicklung und Professionalisierung erreicht. Whistleblowing-Meldungen sind dabei digital über das Whistleblowing-Tool und ergänzend auch telefonisch in deutscher oder englischer Sprache an den Anbieter „LegalTegrity“ möglich.

Faire Geschäftspraktiken und Antikorruption

Aspekte des Themas „Faire Geschäftspraktiken“ werden im neuen „Code of Conduct“ umfassend berücksichtigt. So ist im „Code of Conduct“ unmissverständlich formuliert, dass in der Nemetschek Group Korruption, Bestechung, Bestechlichkeit oder andere Formen der rechtswidrigen Annahme und Gewährung von Vorteilen – auch in Bezug auf Amts- und Mandatsträger – nicht toleriert werden. Zudem bekennt sich die Nemetschek Group in ihrem „Code of Conduct“ ohne Einschränkungen zum Wettbewerb mit fairen Mitteln und zur strikten Einhaltung des Kartell- und Exportkontrollrechts. Alle im Konzern Beschäftigten haben in Übereinstimmung mit dem jeweils geltenden Wettbewerbsrecht zu handeln. Weiter werden die Regeln zur Trennung von Privat- und Konzerninteressen und zum Umgang mit Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen definiert.

Antidiskriminierung

Zum Thema Diskriminierung ist im „Code of Conduct“ klar formuliert:

„Die Nemetschek Group 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 oder solches beobachten, sind aufgerufen, dies über die beschriebenen Berichtskanäle zu melden. Alle gemeldeten oder sonst bekannt gewordenen Fälle möglicher Diskriminierung wurden im Berichtszeitraum entsprechend überprüft. Im Ergebnis gab es keine Vorfälle, die Schritte – disziplinarischer oder rechtlicher Natur – erforderlich gemacht hätten. Mehr zu diesem Themenbereich findet sich auch im Kapitel „Mitarbeiter und Gesellschaft“ und hier besonders im Abschnitt „Diversität und Inklusion“.

Datenschutz und Informationssicherheit

Die Nemetschek Group sieht sich als Vorreiter bei der digitalen Transformation in der AEC/O-Branche – kurz für „Architekten, Ingenieure, Bauwesen und Gebäudemanagement“ – und deckt den kompletten Lebenszyklus von Bau- und Infrastrukturprojekten ab. Die von der Nemetschek Group angebotenen Softwareprodukte werden überwiegend in der IT-Umgebung der Kunden installiert – auch deshalb sind Risiken im Rahmen des Datenschutzes als moderat einzuschätzen.

Datenschutz und Informationssicherheit sind Gemeinschaftsaufgaben aller Mitarbeiter der Nemetschek Group. Dazu haben sich alle Bereiche im Rahmen des „Code of Conduct“ bekannt. Gefolgt wird einem weitgehend dezentralen Ansatz, der zwar zentrale Vorgaben sowie Überwachungsprozesse und Hilfestellungen vorsieht, jedoch in erster Linie die Konzerngesellschaften in die Verantwortung nimmt. Die Basis für alle ist dabei ein umfangreiches und konzernweites Regelwerk. Dieses Regelwerk beinhaltet die Verabschiedung einer umfassenden Konzerndatenschutzrichtlinie – der „Group Data Protection Guideline“ – sowie zahlreiche Templates, die im konzernweiten Intranet auf Deutsch und Englisch verfügbar sind und bedarfs- und anlassgerecht jeweils aktualisiert werden.

Die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Vorgaben und Prozesse wird regelmäßig unter anderem durch den Bereich Corporate Audit im Rahmen von Audits in Zusammenarbeit mit den Bereichen Corporate Legal & Compliance sowie Corporate IT durchgeführt. Soweit gesetzlich geboten, sind in den Gesellschaften betriebliche Datenschutzbeauftragte – interne wie externe – bestellt. Alle Mitarbeiter haben die Möglichkeit, etwaige Verstöße gegen datenschutzrechtliche Vorschriften oder unternehmensinterne Richtlinien zu melden. Jeder Hinweis auf mögliche Verstöße gegen datenschutzrechtliche Vorschriften wird ernst genommen und schnellstmöglich aufgeklärt.

Darüber hinaus werden Mitarbeiter geschult und Kommunikationsmaßnahmen umgesetzt. Neue Mitarbeiter werden auf die Vertraulichkeit im Umgang mit sensiblen oder personenbezogenen Daten hingewiesen und arbeitsvertraglich zur Verschwiegenheit verpflichtet. Ferner sind alle – nicht nur die Mitarbeiter in Europa – verpflichtet, an einer Datenschutzeschulung teilzunehmen und dies dokumentiert nachzuweisen. Eine eigens zum Thema Datenschutz aufgesetzte eLearning-Schulung wird sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache angeboten.

Die Informationssicherheit wird bei der Nemetschek Group durch angemessene organisatorische und technische Maßnahmen auf Konzernebene und auf Ebene der Marken sichergestellt. Die übergeordneten Sicherheitsstandards und Maßnahmen werden durch den Corporate Information Security Officer vorgegeben und überwacht – gemäß eines Information-Security-Managementsystems nach den international anerkannten Informationssicherheitsstandards der ISO Norm 27001. Beschrieben sind diese Vorgaben in der konzernweit geltenden Informationsschutz-Richtlinie. Zudem erfolgen regelmäßig zentral gesteuerte Awareness-Kampagnen wie E-mail-Phishing-Simulationen sowie weitere Security-Projekte, um das Sicherheitsniveau in der Nemetschek Group zu verbessern. Zur weiteren Absicherung gegen Risiken verfügt die Nemetschek Group über eine konzernweite Cyber-Security-Versicherung, die alle Konzerngesellschaften umfasst.

3 Wirtschaftsbericht

3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Weltwirtschaft und Covid-19-Pandemie

Insgesamt war das Jahr 2021 und die wirtschaftliche Entwicklung weiterhin stark von der Covid-19-Pandemie und ihren Auswirkungen geprägt. Die Erholung der Weltwirtschaft wurde in der ersten Jahreshälfte 2021 weiterhin von der Covid-19-Pandemie belastet, und das Wachstum hat sich gegenüber dem kräftigen Wachstum der zweiten Jahreshälfte 2020 abgeschwächt. Im Zuge sinkender Neuinfektionen und Impffortschritte setzte ab dem zweiten Quartal jedoch eine Erholung, insbesondere in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften, ein. Negativ beeinträchtigt wurde die Erholung jedoch durch zunehmende Liefer- und Kapazitätsengpässe, die zu Störungen in den globalen Wertschöpfungsketten in vielen Ländern und unterschiedlichen Branchen führten und auch deutlich steigende Preise, insbesondere im Energiesektor, zur Folge hatten.

Auf der Basis des am 10. November 2021 veröffentlichten Jahresgutachten 21/22 des Sachverständigenrats dürfte das weltweite Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2021 voraussichtlich um 5,7 % steigen. Der Internationale Währungsfonds (IWF) geht in seinem neuesten, am 25. Januar 2022 veröffentlichten World Economic Outlook Update von einem Wachstum von 5,9 % für das Jahr 2021 aus. Im Jahr 2020 kam es vor allem durch die Covid-19-Pandemie zu einer globalen Rezession mit einem Rückgang der Weltwirtschaft von 3,3 % (Sachverständigenrat, 10. November 2021) bzw. 3,1 % (IWF, 25. Januar 2022).

Der Sachverständigenrat (Jahresgutachten 21/22) und auch der IWF (World Economic Outlook Update) gehen davon aus, dass im Jahr 2021 alle wesentlichen Wirtschaftsräume in den Wachstumsmodus zurückgekehrt sind. Dabei dürfte das Wachstum der Schwellenländer über dem der fortgeschrittenen Volkswirtschaften liegen.

Euro-Raum

Zu Beginn und Ende des Jahres 2021 waren viele Mitgliedstaaten des Euro-Raums von einer erneuten Verschärfung des Infektionsgeschehens im Zusammenhang mit der Covid-19-Pandemie betroffen. Dadurch waren Einschränkungen notwendig, die sich aber im Vergleich zum Frühjahr 2020 nicht auf alle öffentlichen und wirtschaftlichen Bereiche auswirkten und vor allem Teile des Dienstleistungsbereich negativ beeinflussten. Im zweiten und dritten Quartal kam es aufgrund einer Entspannung der pandemischen Lage und den damit verbundenen Aufhebungen von Beschränkungen zu einem Aufschwung im Euro-Raum.

Insgesamt war die wirtschaftliche Entwicklung im Jahresverlauf 2021 im Euro-Raum sehr heterogen und vom Pandemieverlauf in den einzelnen Mitgliedstaaten des Euro-Raums abhängig. Das Jahr 2021 war auch geprägt von zunehmenden Engpässen bei der Belieferung mit Rohstoffen und Vorprodukten, was sich im Jahresverlauf auch in deutlich steigenden Energie- und Rohstoffpreisen sowie zunehmenden Logistikkosten widerspiegelte; dies führte insgesamt zu einer Erhöhung der Inflation im Euro-Raum. Bislang hat die europäische Geldpolitik zurückhaltend auf den Anstieg der Verbraucherpreisinflation reagiert und es ist davon auszugehen, dass zumindest in den Jahren 2021 und 2022 weiterhin eine expansive Grundausrichtung der Geldpolitik mit Leitzinsen auf niedrigem Niveau vorherrschen wird.

Trotz der teilweise starken pandemiebedingten Einbrüche in der Wertschöpfung konnten die Beschäftigung und die Erwerbslosigkeit im Euro-Raum stabil gehalten werden. Dies ist insbesondere auf den stabilisierenden Einfluss der Kurzarbeit bzw. des Kurzarbeitergelds zurückzuführen. So lag laut Jahresgutachten des Sachverständigenrats die Erwerbslosenquote im August 2021 mit 7,5 % nur geringfügig über dem Vorkrisenniveau von 7,4 % im Februar 2020.

Insgesamt geht der Sachverständigenrat in seinem am 10. November 2021 veröffentlichten Jahresgutachten 21/22 für das Jahr 2021 von einem Wirtschaftswachstum von 5,2 % aus. Der IWF geht in seinem im Januar 2022 veröffentlichten World Economic Outlook Update ebenfalls von einem Wachstum von 5,2 % für das Jahr 2021 aus.

USA

In den USA setzte sich die wirtschaftliche Erholung im ersten Halbjahr 2021 fort. Die Erholung wurde dabei von privaten Konsumausgaben, insbesondere aus dem Dienstleistungssektor, getragen. In den USA ist im Jahr 2021 auch eine hohe Verbraucherpreisinflation zu verzeichnen. Auch hier trugen unter anderem hohe Energiepreise und Transportdienstleistungen zu den Preisentwicklungen bei. Im Sommer trübte sich

die Konsumentenstimmung merklich ein, was insbesondere auf die erneute Ausbreitung der Covid-19-Pandemie und den Wegfall von Arbeitslosengeldaufstockungen in allen Bundesstaaten zurückzuführen war.

Auch der US-Arbeitsmarkt konnte sich weiter erholen. Die Arbeitslosenquote und die Beschäftigung verbesserten sich kontinuierlich, konnten aber das Vorkrisenniveau noch nicht wieder erreichen. Auch verlief die Entwicklung in den einzelnen Branchen sehr unterschiedlich.

Insgesamt rechnet der Sachverständigenrat in seinem Jahresgutachten 21/22 mit einem Wirtschaftswachstum von 5,5 % für das Jahr 2021. Der IWF geht in seinem im Januar 2022 veröffentlichten World Economic Outlook Update von einem Wachstum von 5,6 % im gleichen Zeitraum aus.

Asien

Innerhalb Asiens stellt Japan, den derzeit umsatzstärksten regionalen Einzelmarkt der Nemetschek Group dar. Auch dort trübte sich die wirtschaftliche Entwicklung im ersten Halbjahr 2021 erneut durch die Covid-19-Pandemie ein. Auch gingen von den Olympischen Sommerspielen, die im Juli und August 2021 in Tokio ausgetragen wurden, keine nennenswerten Impulse aus, da sie nahezu ohne Publikum stattfanden. Nach Rückgang der Infektionszahlen wird für das vierte Quartal 2021 eine Erholung der Wirtschaft erwartet.

Insgesamt geht der Sachverständigenrat davon aus, dass das Bruttoinlandsprodukt des asiatischen Raums im Jahr 2021 um 6,1 % und das japanische Bruttoinlandsprodukt um 2,0 % wachsen dürfte. Im Vorjahr war der Rückgang der Wirtschaft in Asien mit 0,9 % und in Japan mit 4,6 % beziffert worden. Der IWF geht für das Jahr 2021 von einem Wachstum in Höhe von 1,6 % für Japan aus. Im Vorjahr bezifferte der IWF den Rückgang mit 4,5 %.

Schwellenländer

Die Schwellenländer sind nach wie vor ebenfalls von der Covid-19-Pandemie betroffen. So stiegen die registrierten Infektions- und Todeszahlen im Frühjahr und Sommer 2021 vor allem in Indien sowie anderen südostasiatischen und lateinamerikanischen Schwellenländern, in denen zuvor die registrierten Infektionszahlen vergleichsweise gering waren, stark an. Einerseits dürften aufgrund der tendenziell jüngeren Bevölkerung schwere Covid-19-Verläufe in den Schwellenländern seltener auftreten, andererseits ist die Impfquote in den meisten Schwellenländern deutlich geringer als in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften, und auch die Gesundheitssysteme sind weniger belastbar.

In den Schwellenländern kommt es aufgrund der weltweiten Rohstoffversorgung und regionalen Energieengpässe ebenfalls zu Beschränkungen in der wirtschaftlichen Entwicklung.

Insgesamt geht der Sachverständigenrat in seinem Jahresgutachten 21/22 für das Jahr 2021 von einem Wirtschaftswachstum von 7,2 % in den Schwellenländern aus.

Quellen: Jahresgutachten 21/22 des Sachverständigenrats vom 10. November 2021 und World Economic Outlook Update des Internationalen Währungsfonds vom 25. Januar 2022.

Entwicklung der Bauwirtschaft

Europa

Fast zwei Jahre nach Ausbruch der Covid-19-Pandemie hat sich gezeigt, dass die Bauwirtschaft weniger hart von der Krise getroffen wurde und zur Stabilisierung der gesamtwirtschaftlichen Lage beigetragen hat. Während das Jahr 2020 mit einem geringeren Rückgang der Bauwirtschaft endete als anfangs befürchtet, gab es im Jahr 2021 ein Rekordwachstum der Investitionen. Treiber der Entwicklung sind u. a. staatliche Infrastrukturinvestitionen, Anreize für die Gebäudesanierung und Wachstum des Wohnungssektors aufgrund des geringen Zinsniveaus. Nach aktuellen Schätzungen (Stand November 2021) verzeichnete die europä-

ische Bauwirtschaft im Jahr 2021 ein Wachstum von 5,6 % und konnte damit das Umsatzniveau von 2019 wieder erreichen.

Die Erholung der einzelnen europäischen Märkte entwickelte sich sehr unterschiedlich. Italien (+15,1 %) Großbritannien (+13,4 %) und Belgien (+10,3 %) konnten 2021 das stärkste Wachstum verzeichnen. Doch auch Schweden (+8,3 %), Frankreich (+6,7 %) und Spanien (+6,5 %) weisen ein überdurchschnittliches Wachstum auf. In Deutschland (-0,7 %), den Niederlanden (+0,8 %) und Portugal (+0,4 %) stagnierte die Bauleistung im Jahr 2021.

Mit 7,1 % ist der Wohnbau das Segment mit den größten Wachstumsraten im Jahr 2021 gefolgt vom Infrastrukturbau mit 5,1 %. Der Nicht-Wohnbau (gewerbliche und öffentliche Bauten) ist 2021 um 3,7 % gewachsen.

Nordamerika

Die Bauwirtschaft in den **USA** endete 2021 (Stand Oktober 2021) mit einem Plus von 3 %, verglichen mit 6 % im Jahr 2020. Wesentlicher Treiber war der Wohnungssektor (+12 %), insbesondere Einfamilienhäuser (+14 %) und Renovierungen (+13 %). Im Nichtwohngebäudesektor (-5 %) entwickelten sich einige Bereiche deutlich rückläufig, darunter Beherbergung (-23 %), aber auch Bürogebäude (-6 %) und Bildungseinrichtungen (-6 %) zeigten einen moderaten Rückgang. Das im November 2021 verabschiedete Infrastrukturpaket im Umfang von 550 Mrd. USD wird den Infrastrukturbau in den USA in den kommenden Jahren ankurbeln.

Während die Bauwirtschaft in **Kanada** im Jahr 2020 stagnierte, wurde im Jahr 2021 ein Rekordwachstum von +5 % realisiert. Wesentlich für das Wachstum war auch hier der Wohnbau (+7 %). Doch auch der Tiefbau entwickelte sich mit +4 % deutlich positiver als im Vorjahr (-5 %).

Schwellenländer

Im **chinesischen** Bausektor gab es im Jahr 2021 einen Nachhol-effekt: Im ersten Halbjahr stieg der Produktionswert um +19 % im Vergleich zur Vorjahresperiode an.

Auch die **russische** Bauwirtschaft erholte sich 2021 dank der staatlichen Investitionen in den Bau von Wohnungen und Verkehrsinfrastruktur. Die Bauleistung in Russland stieg von Januar bis August 2021 um 7 %.

Quellen: ifo (November 2021) – 92nd Euroconstruct Summary Report; FMI (Oktober 2021) – 2021 North American Engineering and Construction Outlook Fourth Quarter Edition; GTAI (13.11.2021) – „Tiefbau erfüllt in den USA die Erwartungen“; GTAI (01.07.2021) – „In China wird 2021 kräftig weitergebaut“; GTAI (27.09.2021) – „Indien stockt Investitionen im Infrastruktursektor auf“; GTAI (28.09.2021) – „Indiens Baubranche erwartet weitere Erholung für 2022“; GTAI (29.10.2021) – „Russlands Bauwirtschaft bleibt auf Wachstumskurs“; GTAI (18.10.2021) – „China will Infrastruktur weiter kräftig ausbauen“; GTAI (30.07.2021) – „Japans Bauwirtschaft hofft auf neue konjunkturelle Impulse, um die Auftragsbücher füllen zu können“; GTAI (14.09.2021) – „Smart Cities sind langfristige Investitionsprojekte“; RICE (Dezember 2021) – Quarterly Outlook of Construction and Macro Economy; IBEF (Dezember 2021) – Indian Infrastructure Industry Analysis.

Digitalisierung am Bau

Neben der allgemeinen Entwicklung der Bauwirtschaft ist die voranschreitende digitale Transformation des Bausektors ein wichtiger struktureller Wachstumstreiber für die Nemetschek

Group. Heute weist die Bauwirtschaft im Vergleich zu anderen Industrien einen unterdurchschnittlichen Digitalisierungsgrad auf und bietet daher weitere Wachstumspotenziale für die Nemetschek Group. Auch wenn die Covid-19-Pandemie für die konjunkturelle Entwicklung der Bauwirtschaft eine Herausforderung darstellt, gilt diese für die digitale Transformation als ein Beschleuniger. In einer Studie aus dem Frühjahr 2021 geben über 70 % der befragten Unternehmen in der Bauwirtschaft an, dass die digitale Transformation die größte Wachstumschance für ihr Unternehmen in den kommenden Jahren sei.

Building Information Modeling (BIM) gilt als einer der am stärksten wachsenden disruptiven Technologientrends innerhalb der Bauindustrie. BIM beschreibt eine vernetzte Arbeitsmethode, bei der alle relevanten Bauwerksdaten im Rahmen der Planung, Ausführung und Bewirtschaftung mittels Software digital erfasst werden. Die Verbreitung der BIM-Methodik ist in den Ländern unterschiedlich stark vorangeschritten. Als Vorreiter gelten die USA und Singapur sowie in Europa die skandinavischen Länder, die Niederlande und Großbritannien.

Großbritannien hat 2016 mit dem Inkrafttreten des BIM-Level-2-Mandates, das bei öffentlichen Bauvorhaben die Anwendung des sogenannten BIM-Levels 2 verpflichtend vorschreibt, einen entscheidenden Schritt zur flächendeckenden Etablierung von BIM getan. 2021 lag der Anteil an Unternehmen, die die BIM-Methode nutzen, bei über 70 %. Aufgrund der nachweislichen Vorteile durch den Einsatz von BIM-Software plant die dortige Regierung weitere Investitionen in den kommenden Jahren, um die Anwendung des BIM-Level 3 weiter voranzutreiben.

Bereits seit 2014 gibt es eine EU-weite 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 auf nationaler Ebene umgesetzt.

In Deutschland wird BIM durch den Stufenplan „Digitales Planen, Bauen und Betreiben“ vorangetrieben. Um die nötigen Qualitätsstandards zu definieren, werden seit 2015 in Pilotprojekten, die vom Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) gefördert werden, Erfahrungen gesammelt und Kompetenzen gebündelt. Seit 2017 wird in einer erweiterten Pilotphase BIM in zahlreichen Verkehrsinfrastrukturprojekten eingesetzt. Seit dem 31. Dezember 2020 ist die Nutzung von BIM bei allen neu zu planenden Infrastrukturprojekten der öffentlichen Hand verpflichtend. In Befragungen von Tiefbauunternehmen zeichnet sich ab, dass die neuen Vorschriften in vielen Unternehmen zur Einführung von BIM geführt haben.

Quellen: BIM World (13.10.2020) – Der BIM-Stufenplan – wie Deutschland sich vernetzt; BMVI (Dezember 2015) – Stufenplan Digitales Bauen; IFS (Oktober 2020) – Understanding construction and engineering spending on digital transformation; McKinsey (Oktober 2020) – Rise of the platform era; McKinsey (17.2.2017) – Reinventing construction through a productivity revolution; NBS (Oktober 2021) – Digital Construction Report 2021; USP Marketing Consultancy (März 2020) – Digitalisierung im Bau.

3.2 Geschäftsverlauf 2021 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse

Covid-19-Pandemie

Die Covid-19-Pandemie hat 2020 die Welt in Aufruhr gesetzt und letztendlich zu einer globalen Rezession geführt, die sich jedoch auf die verschiedenen Branchen sehr unterschiedlich auswirkte. Auch das Geschäftsjahr 2021 war vom weiteren Verlauf der Pandemie und ihren Auswirkungen betroffen [<< 3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen >>](#). Für die Nemetschek Group hat die Gesundheit und Sicherheit der Belegschaft und Geschäftspartner höchste Priorität. So arbeitete das 2020 installierte Krisen-Management-Team unter der Leitung des Vorstandssprechers und Chief Financial & Operations Officer (CFOO) auch im Geschäftsjahr 2021 daran, den Schutz der Gesundheit und Sicherheit der eigenen Mitarbeiter und Geschäftspartner, die Aufrechterhaltung der operativen Geschäftstätigkeit und die Sicherung der gesunden finanziellen Situation zu gewährleisten. Die im Jahr 2020 etablierten Prozesse und Lösungen wie beispielsweise Hygienekonzepte, virtuelle Betreuungs- und Schulungstätigkeiten oder die Möglichkeit, außerhalb der Geschäftsräume zu arbeiten, wurden dabei grundsätzlich beibehalten, jedoch regelmäßig überprüft und an den Verlauf der Pandemie angepasst. Die im Geschäftsjahr 2020 gemachte Erfahrung, dass die Pandemie insbesondere auch die Digitalisierung vorantreibt, hat zu der Entscheidung geführt, die im Geschäftsjahr 2020 praktizierte zurückhaltende Investitions- und Einstellungspolitik aufzuweichen und die etablierte und profitable Wachstumsstrategie auch während der andauernden Covid-19-Pandemie fortzusetzen und wieder verstärkt in die dafür notwendigen Ressourcen zu investieren.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns

In einem weiterhin unsicheren makroökonomischen Umfeld, das auch im abgelaufenen Geschäftsjahr durch die Covid-19-Pandemie geprägt war, konnte die Nemetschek Group sich sehr gut weiterentwickeln und dabei ein Umsatzwachstum von 14,2 % (währungsbereinigt: 15,6 %) und eine EBITDA-Marge in Höhe von 32,6 % (Vorjahr: 28,9 %) erzielen. Im Vorjahr lag das Umsatzwachstum bei 7,2 % (währungsbereinigt: 8,3 %).

Der im Geschäftsjahr 2021 erzielte Umsatz stieg auf 681,5 Mio. EUR (Vorjahr: 596,9 Mio. EUR) und das EBITDA auf 222,0 Mio. EUR (Vorjahr: 172,3 Mio. EUR). Somit konnte der Weg des profitablen Wachstums auch im Geschäftsjahr 2021 fortgesetzt werden.

Das Umsatzwachstum basierte in diesem Jahr ausschließlich auf organischem Wachstum (vor Synergieeffekten). Es kam zu keinen akquisitionsbedingten Umsatzeinflüssen im Geschäftsjahr 2021.

Die im März 2021 kommunizierten Ziele des Konzerns für Wachstum und EBITDA-Marge, die die weiterhin durch Covid-19 bedingten Unsicherheiten bereits berücksichtigten, konnten

übertrafen werden. Die aufgrund des guten Geschäftsverlauf im Juli angehobenen Prognosen wurden ebenfalls übertrafen. Damit konnte die Nemetschek Group ihren seit Jahren anhaltenden profitablen Wachstumskurs auch im zweiten, durch die Covid-19-Pandemie geprägten Jahr fortsetzen [«< 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns >>»](#).

Die Covid-19-Pandemie hatte auch im Geschäftsjahr 2021 unmittelbaren Einfluss auf den Geschäftsverlauf, der jedoch deutlich geringer war als im Vorjahr. Bedingt durch die weiter bestehenden Unsicherheiten, die sich durch den wellenförmigen Verlauf der Pandemie ergaben, behielt das Management der Nemetschek Group den Fokus auf das Kostenmanagement bei. Die im ersten Jahr der Covid-19-Pandemie vorherrschende Zurückhaltung bei Investitionen und Neueinstellungen wurde jedoch gelockert, da zum einen der Trend zur Digitalisierung durch die Auswirkungen der Pandemie verstärkt wurde, und zum anderen die langfristigen Wachstumsaussichten der Branchen, in denen die Nemetschek Group eine führende Rolle einnimmt, intakt sind. Bedingt durch einen teilweise weiter eingeschränkten Geschäftsbetrieb konnten auch Kosten wie Reise- und Marketingaufwendungen eingespart werden. Durch die operative Geschäftsentwicklung und die genannten Maßnahmen und Effekte konnte die bestehende finanzielle Position im weiteren Krisenverlauf abgesichert werden, ohne den langfristig angestrebten Wachstumspfad zu gefährden. Die positive Umsatzentwicklung der Nemetschek Group wurde durch die bestehende stabile Kundenbasis und auch durch die im Geschäftsjahr 2020 etablierten Maßnahmen auf die veränderte Situation getragen. So konnte beispielsweise durch virtuellen Vertrieb und Support sowie Online-Tutorials der enge Kundenkontakt auch während der Krise gehalten werden.

Insgesamt zeigte sich das Geschäftsmodell, das sich durch ein breites Lösungsportfolio, die starke Diversifizierung bei Zielbranchen und Regionen sowie den steigenden Anteil wiederkehrender Umsätze auszeichnet, während der weiterhin bestehenden Krise als resistent. Neben dem aktiven Umgang mit der Krise hat Nemetschek im Geschäftsjahr 2021 die angestoßenen strategischen Initiativen weiter vorangetrieben und wichtige Meilensteine erreicht. Dabei bildeten die weitere Internationalisierung, der Ausbau von Softwaremietmodellen sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung der Lösungen und die Gewinnung von neuen Kunden die Schwerpunkte der Arbeit. Mit der auf Holdingebene neu etablierten Funktion „Start-ups and Venture Investments“ soll beispielweise der Wachstumsfokus der Nemetschek Group auf neue Technologien gestärkt und Investitionen in junge Unternehmen vorangetrieben werden [«< 1.2 Ziele und Strategie >>»](#).

Akquisitionen/Verkäufe

Holdingebene

Das strategische Ziel, sich zukünftig vermehrt an Start-up-Unternehmen zu beteiligen und dadurch auch die eigene Innovationskraft zu beschleunigen, wurde im Geschäftsjahr vorangetrieben.

Nemetschek beteiligte sich im Verlauf des abgelaufenen Geschäftsjahres an drei jungen Unternehmen.

Im Rahmen einer Serie-A-Finanzierungsrunde erfolgte im zweiten Quartal die Ausweitung der Beteiligung an der deutschen Sablono GmbH, die bereits seit ihrer Gründung durch die Nemetschek Group unterstützt wird. Sablono ist ein Unternehmen für digitale Lean-Technologie im Bauwesen.

Im dritten Quartal 2021 hat sich die Nemetschek Group im Rahmen einer Serie-B-Finanzierungsrunde an dem US-amerikanischen Start-up Reconstruct Inc. beteiligt. Reconstruct ist ein Technologieanbieter für Remote-Qualitätskontrolle und Remote-Fortschrittsüberwachung auf dem US-amerikanischen Markt.

Im vierten Quartal beteiligte sich die Nemetschek Group zudem im Rahmen einer Finanzierungsrunde an dem norwegischen Unternehmen Imerso AS. Das junge Technologieunternehmen bietet eine Plattform zur Automatisierung der Bauqualitätsüberwachung und kombiniert dabei künstliche Intelligenz, Reality Capture und BIM-Technologien.

Segmentebene

Mit Kaufvertrag vom 23. November 2021 erwarb die Maxon Computer Inc. (Maxon) im Rahmen eines Asset-Deals, Vermögenswerte und den Geschäftsbetrieb der Pixologic Inc. (Pixologic), Los Angeles, USA. Der Kaufpreis belief sich auf 121,6 Mio. EUR. Durch den Erwerb des Pixologic Geschäftsbetriebs, Anbieter der Software ZBrush für digitales Sculpting und 3D-Modellierung, soll das Segment Media & Entertainment weiter gestärkt und ausgebaut werden. Zum weltweiten Kundenkreis des Unternehmens zählen Filmstudios, Spieleentwickler, Designer, Werbefachleute, Illustratoren und Künstler. Der Geschäftsbetrieb wurde am 29. Dezember 2021 übertragen.

Einzelheiten zu dieser und weiteren kleineren Transaktionen sind im Konzernanhang unter [«< Erwerb von Tochterunternehmen >>»](#) erläutert.

Verkäufe

Im Geschäftsjahr 2021 kam es zu keinen Verkäufen im Portfolio.

Kooperationen und Partnerschaften

Um ihre Marktposition auszubauen und den vielfältigen Kundenanforderungen gerecht zu werden, setzt die Nemetschek Group auch auf Kooperationen und die Zusammenarbeit mit Partnern aus der Branche oder mit wissenschaftlichen Einrichtungen. Diese Kooperationen und Partnerschaften bestehen sowohl innerhalb der Gruppe unter den Markengesellschaften als auch zwischen Markengesellschaften und externen Adressen. Im Geschäftsjahr 2021 unterzeichnete die Nemetschek Group beispielsweise einen Vertrag zur Förderung des TUM Venture Labs Built Environment. Durch diese Zusammenarbeit mit der Technischen Universität München soll der Weg von Forschungsergebnissen zu marktfähigen Innovationen vorangetrieben und deutlich verkürzt werden. Darüber hinaus schloss sich die Nemetschek

Group im Geschäftsjahr 2021 dem Kennedy-Netzwerk von Madaster an, um hier einen Beitrag zu leisten, den Lebenszyklus von Gebäuden nachhaltiger zu gestalten.

3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2021 stieg der Konzernumsatz deutlich um 14,2% (Vorjahr: 7,2%) auf 681,5 Mio. EUR (Vorjahr: 596,9 Mio. EUR). Währungsbereinigt, d. h. auf der Basis von im Vergleich zum Vorjahr konstanten Umrechnungskursen, ergäbe sich sogar ein Umsatzwachstum von 15,6% (Vorjahr: 8,3%). Auch das Geschäftsjahr 2021 war von leicht negativen Währungseffekten, insbesondere aus dem US-Dollar, beeinflusst. In der zweiten Jahreshälfte nahmen diese deutlich ab und es kam im zweiten Halbjahr sogar zu positiven Währungseffekten. Das Wachstum ist auf eine deutliche Erholung der Nachfrage in der AEC/O- sowie der

Medienindustrie nach der Covid-19-Pandemie und Nachholeffekten aus dem Jahr 2020 zurückzuführen.

Damit lag das erzielte Umsatzwachstum sowohl über der ursprünglichen, im März 2021 kommunizierten Prognose als auch über den im Juli 2021 kommunizierten erhöhten Erwartungen [«< 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns >>»](#).

Da es zu keinen Umsatzveränderungen aus Akquisitionen oder Desinvestitionen kam, lag das rein organische Wachstum (vor Synergieeffekten) im Geschäftsjahr 2021 ebenfalls bei 15,6%. Im Vorjahr, in dem der Umsatzbeitrag aus der seit Januar 2020 konsolidierten Red Giant (Segment Media & Entertainment) wirkte, lag das rein organische Wachstum bei 5,6%.

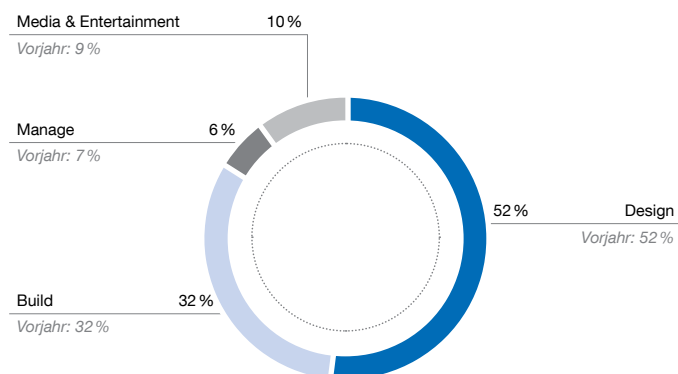
In einem weiterhin unsicheren wirtschaftlichen Umfeld konnte die Nemetschek Group über alle vier Quartale hinweg wachsen und ihren nachhaltigen Wachstumspfad auch in der Covid-19-Pandemie fortsetzen. Im Vergleich zum Vorjahr legte auch die Wachstumsdynamik wieder deutlich zu und erreichte wieder den langfristigen zweistelligen Wachstumskorridor.

UMSATZENTWICKLUNG UND UMSATZWACHSTUM

In Mio. EUR	GJ 2021	GJ 2020	Δ nominal	Δ währungsbereinigt	Δ vergleichbar ¹⁾
Gesamtjahr	681,5	596,9	14,2 %	15,6 %	15,6 %
Q1	158,4	146,6	8,1 %	12,1 %	12,1 %
Q2	165,9	141,6	17,2 %	21,5 %	21,5 %
Q3	169,3	148,6	13,9 %	13,8 %	13,8 %
Q4	187,9	160,1	17,4 %	15,2 %	15,2 %

¹⁾ Zum Vorjahr vergleichbares Wachstum, d.h. bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte.

Umsatz nach Segmenten



Die Umsatzverteilung nach Segmenten hat sich im Geschäftsjahr 2021 gegenüber dem Vorjahr nur leicht verändert.

Das umsatzstärkste Segment ist weiterhin das Segment Design mit dem geschäftlichen Schwerpunkt in Europa. Der Anteil am Gesamtumsatz blieb weiterhin bei 52% (Vorjahr: 52%).

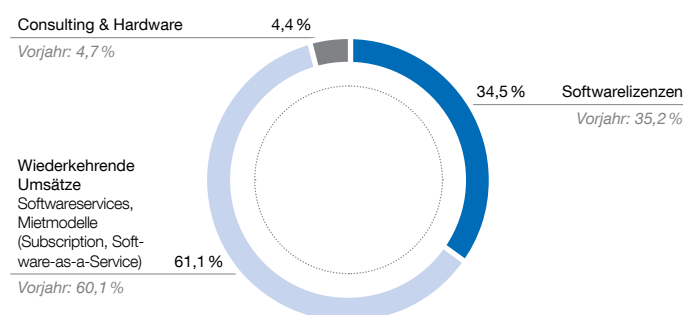
Das Segment Build erreichte im Geschäftsjahr 2021 einen Umsatzanteil von 32%, der damit ebenfalls auf dem Niveau des Vorjahres lag.

Leicht rückläufig war mit 6% vom Gesamtumsatz der Umsatzanteil des Segments Manage (Vorjahr: 7%). In diesem Segment waren die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie zu spüren, und das Umsatzwachstum lag mit 7,0% unter dem Wachstum des Konzerns von 14,2%.

Das Segment Media & Entertainment erzielte auch im Geschäftsjahr 2021 die größten Wachstumsraten und konnte so seinen Umsatzanteil auf knapp über 10% im Geschäftsjahr 2021 (Vorjahr: 9%) ausweiten.

Im Kapitel [«<< Entwicklung der Segmente >>»](#) wird die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Segmente detailliert erläutert.

Umsatzentwicklung nach Erlösarten



Die Nemetschek Group teilt ihre Umsätze in drei Erlösarten auf: Wiederkehrende Umsätze aus Software-service-Verträgen und Mietmodellen, Softwarelizenzen sowie Consulting & Hardware.

Dabei verteilen sich die reinen „Softwareumsätze“ auf Softwaremietmodelle, Software-services und Softwarelizenzen.

Bei Softwaremietmodellen wird zwischen Subskription und SaaS-Angeboten unterschieden. Während sich bei Subskriptionsmodellen die Software standardmäßig weiterhin auf den eigenen lokalen Systemen der Kunden befindet, liegt bei SaaS-Modellen im Normalfall der jeweils aktuelle Stand der Software auf den Servern der Nemetschek Marken, auf die die Kunden zugreifen können.

Die Verrechnung der Umsätze bei Softwaremietmodellen erfolgt dabei, gemäß des Rechnungslegungsstandards IFRS 15, über die vereinbarte Vertragslaufzeit bzw. teilweise auch zum Zeitpunkt des Verkaufs. Vergleichbar dazu werden auch die Umsätze aus Software-serviceverträgen gleichmäßig über die gesamte Vertragslaufzeit verrechnet.

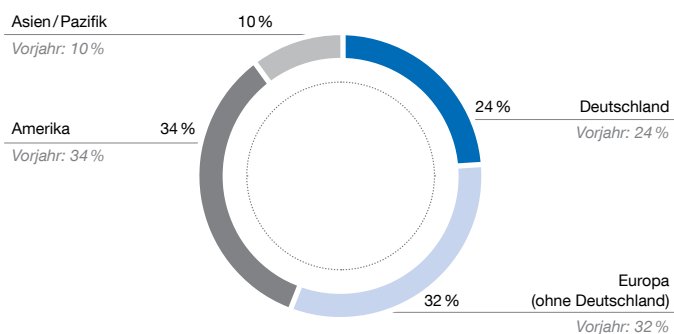
Im Gegensatz zu Softwaremietmodellen wird bei Softwarelizenzen der gesamte Umsatz zum Zeitpunkt des Verkaufs (d. h. beim Eigentumsübergang an den Kunden) verbucht. Das strategische Ziel ist es, den Anteil wiederkehrender Umsätze sukzessive zu erhöhen. Dieses Ziel soll durch ein verstärktes Angebot von Softwaremietmodellen erreicht werden, was zu einem resilienteren und stabileren Geschäftsmodell der Nemetschek Group führt.

Im Geschäftsjahr 2021 konnte die Nemetschek Group die **wiederkehrenden Umsätze aus Serviceverträgen und Mietmodellen** um 16,1% (währungsbereinigt: 17,5%) auf 416,7 Mio. EUR (Vorjahr: 359,0 Mio. EUR) steigern. Damit nahm die Wachstumsdynamik der wiederkehrenden Umsätze gegenüber dem Vorjahr (19,9% bzw. währungsbereinigt 21,1%) leicht ab, lag aber weiterhin über dem Wachstum der Nemetschek Group mit 14,2% (währungsbereinigt 15,6%) wodurch der Anteil am Gesamtumsatz leicht auf 61,1% (Vorjahr: 60,1%) gesteigert werden konnte. Die deutliche Erhöhung des Anteils im Vorjahr wurde teilweise durch die Covid-19-Pandemie positiv beeinflusst. Der erneute Anstieg des Anteils an wiederkehrenden Umsätzen spiegelt die nachhaltige Umsetzung des strategischen Wandels des Geschäftsmodells wider, neben dem klassischen Lizenzmodell auch verstärkt Mietmodelle anzubieten. Mit einem höheren Anteil planbarer und wiederkehrender Umsätze erhöht die Nemetschek Group ihre Robustheit auch in Krisenzeiten.

Der Umsatz aus Mietmodellen (Subskription und SaaS), der den wiederkehrenden Umsätzen zugeordnet wird, erhöhte sich auch im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich überproportional zum Konzernwachstum um 46,0% (währungsbereinigt: 47,7%) auf 132,0 Mio. EUR (Vorjahr: 90,4 Mio. EUR). Erfreulich ist, dass alle Segmente zu diesem Wachstum beitragen konnten. Am deutlichsten trugen die Segmente Design und Media & Entertainment zur erfreulichen Entwicklung bei. Der starke Vorjahresanstieg bei den Mietmodellen von 79,6% (währungsbereinigt: 82,2%) basierte insbesondere auf der erhöhten Kundennachfrage, bedingt durch die Covid-19-Pandemie, und auch auf dem anorganischen Wachstumseffekt der Red Giant Akquisition, die im Geschäftsjahr 2020 erstmalig komplett im Umsatz der Nemetschek Group wirkte. Der Anteil an Mietmodellen vom Gesamtumsatz stieg erneut deutlich von 15,1% auf 19,4% im Geschäftsjahr 2021. Diese Entwicklung ist erfreulich, da dadurch die Widerstandskraft des Unternehmens und die Planbarkeit weiter zunimmt. Der Umsatz aus Serviceverträgen konnte um 6,0% (währungsbereinigt: 7,3%) von 268,6 Mio. EUR auf 284,8 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2021 gesteigert werden.

Die Erlöse mit **Softwarelizenzen** stiegen unterproportional zum Gesamtumsatz um 11,8% (währungsbereinigt: 13,4%) auf 234,8 Mio. EUR (Vorjahr: 210,0 Mio. EUR). Der Anteil der Softwarelizenzen am Gesamtumsatz sank dementsprechend von 35,2% im Vorjahr auf 34,5% im Geschäftsjahr 2021. Diese Entwicklung spiegelt die Erwartungen wider da die langfristige Strategie, den Anteil der wiederkehrenden Umsätze zu erhöhen, nachhaltig umgesetzt wird. Im Vorjahr waren die Umsätze mit Softwarelizenzen noch um 8,0% (währungsbereinigt: 6,9%) gesunken. Diese Entwicklung war auch auf die Investitionszurückhaltung der Kunden und den starken Wechsel auf Mietmodelle, basierend auf den großen Unsicherheiten bezüglich der Auswirkungen der Covid-19-Pandemie zurückzuführen.

Umsatz nach Regionen



Ein strategisches Ziel der Nemetschek Group ist die weitere Internationalisierung des Geschäfts und die Erschließung von Märkten mit hohen Wachstumspotenzialen. Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wieder Fortschritte bei der Internationalisierung erreicht werden.

Insgesamt stiegen die Auslandsumsätze auch im Geschäftsjahr 2021 stärker als die Umsätze in Deutschland. Die in Deutschland erzielten Umsätze nahmen 2021 um rund 10% zu, während die Auslandsumsätze um gut 15% zunahmen. Somit konnte der Anteil der im Ausland erzielten Umsätze weiter hoch auf 76% gehalten werden (Vorjahr: 76%).

Im Geschäftsjahr 2021 trugen alle Fokusregionen – Europa, Amerika und Asien/Pazifik – mit einem zweistelligen Umsatzwachstum zum Wachstum der Nemetschek Group bei.

Im Vorjahr waren die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie am stärksten in der Region Europa zu verspüren. Die im zweiten Quartal des Vorjahres eingesetzte Erholung konnte sich, nach kurzer Eintrübung im Winter 2020/2021, im Geschäftsjahr 2021 fortsetzen und die Region konnte ihren Umsatz um rund 15% gegenüber dem Vorjahr steigern (Vorjahr: rund 8%). Der Anteil am Gesamtumsatz lag mit rund 32% auf Vorjahresniveau (32%).

Auch die Region Amerika konnte im Geschäftsjahr 2021 wieder deutlich an Wachstumsdynamik zulegen und wuchs mit rund 16% gegenüber dem Vorjahr, in dem, auch pandemiebedingt, das Umsatzwachstum bei rund 7% lag. Mit einem gegenüber dem Vorjahr nahezu unveränderten Umsatzanteil von gut 34% bleibt die Region Amerika die umsatzstärkste Einzelregion des Konzerns.

Die Region Asien/Pazifik konnte ihren Wachstumstrend fortsetzen und erzielte im Geschäftsjahr 2021 einen Umsatzanstieg von rund 15% (Vorjahr: 14%). Der Umsatzanteil blieb gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert bei rund 10%.

Entwicklung der Segmente

Die strategische und operative Steuerung der Nemetschek Group erfolgt über die vier Segmente Design, Build, Manage und Media & Entertainment. Die einzelnen Marken und deren Gesellschaften sind den jeweiligen Segmenten zugeordnet, siehe [<< 1.1 Geschäftsmodell des Konzerns >>](#). Zur Steuerung der Segmente werden insbesondere die finanziellen Leistungsindikatoren Umsatz und Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr und das EBITDA als operative Ergebnisgröße herangezogen.

Segment Design

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2021	GJ 2020	Δ nominal	Δ währungsbereinigt	Δ vergleichbar ¹⁾
Umsatz	351,8	314,9	11,7%	12,7%	12,7%
EBITDA	118,9	95,9	24,1%	24,6%	24,6%
EBITDA-Marge	33,8%	30,4%	3,4 PP	3,2 PP	–

¹⁾ Zum Vorjahr vergleichbares Wachstum, d.h. bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte.

Im **Segment Design**, mit seinem regionalen Schwerpunkt in Europa, konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2021 ein Umsatz in Höhe von 351,8 Mio. EUR. (Vorjahr: 314,9 Mio. EUR) erzielt werden. Damit konnte das Segment mit 11,7% (währungsbereinigt: 12,7%) wieder deutlich an Wachstumsdynamik zulegen, nachdem es im Vorjahr mit nur 0,1% (währungsbedingt: 0,9%) wachsen konnte. Nachdem im letzten Geschäftsjahr insbesondere das Europageschäft von den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie geprägt war, setzte sich die seit dem zweiten Halbjahr 2021 eingetretene Erholung fort und es konnte ein deutlicher Umsatzanstieg erreicht werden, der teilweise auch auf Nachholeffekte aus der Investitionszurückhaltung des Vorjahres zurückzuführen

ist. Einen deutlichen Zuwachs konnte auch die Region Amerika verzeichnen, während die Region Asien/Pazifik mit ihrem Wachstum unter dem des Segments blieb.

Das Segment-EBITDA stieg deutlich von 95,9 Mio. EUR im Vorjahr auf 118,9 Mio. EUR. Der nominale Ergebnisanstieg betrug 24,1% (Vorjahr: –2,2%). Bereinigt um Währungseffekte und somit vergleichbar zum Vorjahr hätte der Anstieg 24,6% (Vorjahr: –3,0%) betragen. Der überproportionale Anstieg des EBITDA ist auf den starken Umsatzanstieg und die daraus resultierenden Volumeneffekte und Effizienzgewinne zurückzuführen. Hinzu kommt, dass weniger Personal aufgrund der Knappheit am Arbeitsmarkt eingestellt wurde.

Segment Build

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2021	GJ 2020	Δ nominal	Δ währungsbereinigt	Δ vergleichbar ¹⁾
Umsatz	221,8	193,0	14,9 %	17,1 %	17,1 %
EBITDA	91,8	70,1	31,0 %	32,9 %	32,9 %
EBITDA-Marge	41,4 %	36,3 %	5,1 PP	4,9 PP	–

¹⁾ Zum Vorjahr vergleichbares Wachstum, d.h. bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte.

Das **Segment Build**, das vor allem Bauunternehmen in den USA und im deutschsprachigen Raum adressiert, konnte sein gutes organisches Wachstum fortsetzen und dabei die Wachstumsdynamik noch einmal deutlich erhöhen. Der Umsatz stieg im Geschäftsjahr 2021 auf 221,8 Mio. EUR (Vorjahr: 193,0 Mio. EUR). Das Wachstum lag bei 14,9 %, bereinigt um im Geschäftsjahr entstandene negative Währungseffekte wäre das Wachstum bei 17,1 % gelegen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2021 kam es zu keinen Portfolioeffekten durch Akquisitionen oder Desinvestitionen.

Grundsätzlich profitiert die Nemetschek Group im Segment Build von einem freundlichen Umfeld und einem weiterhin niedrigen Digitalisierungsgrad im Bausektor. Auch bedingt durch die Covid-19-Pandemie gewann die Digitalisierung im Bausektor im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich an Dynamik, wovon das Wachstum des Segments profitieren konnte. Die US-amerikanische

Bluebeam – die derzeit umsatzstärkste Marke innerhalb der Nemetschek Group – war auch im Geschäftsjahr 2021 mit ihren innovativen Technologielösungen für die Baubranche ein wichtiger Treiber des Umsatzwachstums im Segment Build. Neben einem erfreulichen Wachstum in den USA zeigten im Geschäftsjahr 2021 insbesondere die Regionen Europa und Asien/Pazifik eine sehr hohe Wachstumsdynamik und konnten überproportional zum Segmentwachstum beitragen.

Das EBITDA stieg auch in diesem Jahr überproportional im Vergleich zum Umsatzwachstum an. Mit einem Plus von 31,0 % (währungsbereinigt: 32,9 %) erhöhte sich das EBITDA auf 91,8 Mio. EUR (Vorjahr: 70,1 Mio. EUR), was einer EBITDA-Marge von 41,4 % (Vorjahr: 36,3 %) entspricht. Die deutliche Verbesserung der Marge ist durch die hohe Wachstumsdynamik und Effizienzsteigerungen im operativen Geschäft zu begründen.

Segment Manage

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2021	GJ 2020	Δ nominal	Δ währungsbereinigt	Δ vergleichbar ¹⁾
Umsatz	43,7	40,9	7,0 %	6,9 %	6,9 %
EBITDA	4,1	3,7	10,1 %	4,8 %	4,8 %
EBITDA-Marge	9,3 %	9,0 %	0,3 PP	–0,2 PP	–

¹⁾ Zum Vorjahr vergleichbares Wachstum, d.h. bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte.

Das **Segment Manage**, das die Aktivitäten rund um das Gebäudemangement umfasst, erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 43,7 Mio. EUR (Vorjahr: 40,9 Mio. EUR). Das Wachstum betrug somit 7,0 % (Vorjahr: 6,2 %) bzw. währungsbereinigt 6,9 % (Vorjahr: 6,3 %).

Im Segment Manage waren die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auch im Geschäftsjahr 2021 spürbar. Die für das Segment wichtige Kundengruppe der Gebäudeverwalter, insbesondere im Gewerbebau, waren nach wie vor aufgrund der unsicheren Lage

bei Investitionen zurückhaltend. Da jedoch in diesem Segment der Digitalisierungsgrad niedrig ausgeprägt ist, kann es nach Beendigung der Investitionszurückhaltung zu Nachholeffekten kommen.

Das Segment-EBITDA stieg von 3,7 Mio. EUR im Vorjahr um 10,1 % auf 4,1 Mio. EUR. Dadurch konnte sich die EBITDA-Marge im Geschäftsjahr 2021 von 9,0 % im Vorjahr auf 9,3 % verbessern.

Segment Media & Entertainment

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2021	GJ 2020	Δ nominal	Δ währungsbereinigt	Δ vergleichbar ¹⁾
Umsatz	70,5	55,2	27,7 %	29,8 %	29,8 %
EBITDA	25,5	15,5	64,3 %	64,8 %	64,8 %
EBITDA-Marge	36,2 %	28,1 %	8,1 PP	7,6 PP	–

¹⁾ Zum Vorjahr vergleichbares Wachstum, d.h. bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte.

Das **Segment Media & Entertainment** wurde zum Geschäftsjahresende durch den Erwerb des Pixologic Geschäftsbetriebs weiter gestärkt. Da die Beherrschung des Unternehmens erst zum 29. Dezember 2021 erlangt wurde, hatte die Akquisition keine Auswirkungen auf die finanzielle Entwicklung des Segments im Geschäftsjahr 2021. Auch ohne die Akquisition konnte das Segment im Geschäftsjahr 2021 seinen profitablen Wachstumskurs fortsetzen. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2021 stieg von 55,2 Mio. EUR auf 70,5 Mio. EUR an. Das deutliche Wachstum von 27,7 % (währungsbereinigt: 29,8 %) beruht ausschließlich auf einem organischen Wachstum, das deutlich über dem des

Vorjahres liegt, in dem die Akquisition der Red Giant erstmalig zum Gesamtwachstum beitrug. Die starke Erhöhung ist im Wesentlichen auf Volumeneffekte zurückzuführen, da durch die Akquisition von Red Giant ein deutlich größerer Kundenkreis angesprochen werden konnte.

Das EBITDA des Segments wuchs deutlich überproportional zum Umsatz auf 25,5 Mio. EUR (Vorjahr: 15,5 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge konnte deutlich von 28,1 % auf 36,2 % gesteigert werden. Die Integration der Red Giant trug zur Ergebnisverbesserung bei, darüber hinaus wirkten im Vorjahr Integrationskosten und Umstellungskosten auf Subskriptionsmodelle.

Ergebnisentwicklung

KONZERN-KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

In Mio. EUR	GJ 2021	GJ 2020	Δ nominal in %
Umsatz	681,5	596,9	14,2 %
EBITDA	222,0	172,3	28,8 %
EBITDA-Marge	32,6 %	28,9 %	+3,7 PP
EBIT	172,0	122,5	40,4 %
EBIT-Marge	25,2 %	20,5 %	+4,7 PP
Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens)	134,6	96,9	38,9 %
Ergebnis je Aktie in EUR	1,17	0,84	38,9 %
Jahresüberschuss vor Abschreibungen aus PPA	153,9	115,2	33,6 %
Ergebnis je Aktie vor Abschreibungen aus PPA in EUR	1,33	1,00	33,6 %

Das **EBITDA** (operatives Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) stieg, überproportional zur Umsatzentwicklung, um 28,8 % (währungsbereinigt: 30,4 %) auf 222,0 Mio. EUR (Vorjahr: 172,3 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge stieg deutlich um 3,7 Prozentpunkte auf 32,6 % (Vorjahr: 28,9 %) und lag damit sowohl über der im März 2021 veröffentlichten Prognose und der des im Juli angehobenen Prognosekorridors von 30,0 % bis 32,0 % [« 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns »](#). Zu dieser guten EBITDA-Entwicklung trugen auch im Geschäftsjahr 2021 insbesondere die Segmente Build und Media & Entertainment bei, die sowohl beim Wachstum als auch bei der EBITDA-Marge über dem Niveau der Nemetschek Group lagen. Weiteres dazu unter [« Entwicklung der Segmente »](#).

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2021 hat gezeigt, dass die Nemetschek Group die Covid-19-Pandemie gut meistern und den profitablen Wachstumskurs mit hoher Dynamik fortsetzen konnte. Der im Vergleich zum Umsatzwachstum überproportionale Anstieg des EBITDA basiert neben dem mit dem Vertriebs Erfolg einhergehenden starken Umsatzwachstum insbesondere auf Effizienzgewinnen sowie der schlankeren Kostenbasis, die beispielsweise auf geringere Reise- sowie Messekosten zurückzuführen ist. Allerdings konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr auch weniger neue Mitarbeiter eingestellt werden als geplant, so dass sich insbesondere auch der Personalaufwand unterproportional zum Umsatz entwickelt hat. Trotz der Herausforderungen der Pandemie wurde auch während des bisherigen Krisenverlaufs in strategische Wachstumsprojekte wie die weitere Internationalisierung, die Weiterentwicklung des Lösungsportfo-

lios sowie in markenübergreifende strategische Initiativen investiert. Diese Investitionen sollen den nachhaltigen Wachstumspfad der Nemetschek Group sicherstellen und ein über dem Markt liegendes, prozentual zweistelliges Umsatzwachstum ermöglichen.

Die betrieblichen Aufwendungen nahmen insgesamt um 7,2% auf 519,3 Mio. EUR (Vorjahr: 484,6 Mio. EUR) zu. Damit lag der Anstieg der betrieblichen Aufwendungen deutlich unter dem Umsatzwachstum in Höhe von 14,2% und war ein wesentlicher Treiber für den überproportionalen Anstiegs des EBITDA in Höhe von 28,8%. Innerhalb der betrieblichen Aufwendungen stellt der Personalaufwand den größten Posten dar, dieser stieg im Geschäftsjahr 2021 mit 9,3% unterproportional zum Umsatz auf 292,0 Mio. EUR (Vorjahr: 267,1 Mio. EUR). Hier spiegeln sich der Anstieg des Mitarbeiterbestands sowie gestiegene variable Gehaltsbestandteile wider. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen um 5,5% auf 152,0 Mio. EUR (Vorjahr: 144,0 Mio. EUR). In dieser Position spiegeln sich Investitionen in EDV-Systeme, Aufwendungen für externes Personal sowie Rechts- und Beratungskosten wider. Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen lagen mit 50,0 Mio. EUR auf dem Niveau des Vorjahres (49,8 Mio. EUR). Die Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation stiegen leicht von 24,5 Mio. EUR auf 25,4 Mio. EUR. Die Abschreibungen auf Leasingvermögen gemäß IFRS 16 verringerten sich geringfügig um 0,5 Mio. EUR auf 14,9 Mio. EUR. Ohne Berücksichtigung der Abschreibungen nahmen die betrieblichen Aufwendungen um 7,9% auf 469,3 Mio. EUR (Vorjahr: 434,8 Mio. EUR) zu.

Das Finanzergebnis im Geschäftsjahr 2021 war durch Zinsaufwendungen für Akquisitionsdarlehen und Leasingverbindlichkeiten nach IFRS 16 geprägt. Insgesamt belief sich das Finanzergebnis auf -1,7 Mio. EUR (Vorjahr: -2,8 Mio. EUR). Die das Finanzergebnis beeinflussenden Zinsaufwendungen sind im Geschäftsjahr 2021 leicht gesunken, von 3,0 Mio. EUR im Vorjahr auf 2,7 Mio. EUR. Dies ist im Wesentlichen auf die fortgesetzten Kredittilgungen im Jahr 2021 zurückzuführen. Dem standen Bereitstellungszinsen für die im Vorjahr abgeschlossenen Kreditlinien gegenüber.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erhöhte sich auf 172,0 Mio. EUR und lag damit deutlich über dem Vorjahreswert von 122,5 Mio. EUR.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag erhöhten sich von 22,3 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2020 auf 33,7 Mio. EUR im Jahr 2021. Die Konzernsteuerquote lag mit 19,8% leicht über dem Niveau des Vorjahres von 18,6%. Im Vorjahr wirkte sich eine Änderung der Ermittlung der State Tax (bundesstaatliche Steuern) für den US-Bundesstaat Kalifornien positiv aus. Bereinigt um diesen Effekt, hätte die Steuerquote im Vorjahr 20,4% betragen.

Das Periodenergebnis (Konzernergebnis nach Steuern) stieg deutlich von 97,7 Mio. EUR um 40,2% auf 136,9 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2021. Der Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) stieg von 96,9 Mio. EUR auf 134,6 Mio. EUR.

Das Ergebnis je Aktie betrug 1,17 EUR und lag damit 38,9% über dem Vorjahreswert von 0,84 EUR. Das um Abschreibungen auf Kaufpreisallokation bereinigte EPS erhöhte sich um 33,6% von 1,00 EUR im Geschäftsjahr 2020 auf 1,33 EUR im Jahr 2021.

Finanzlage

Grundzüge und Ziele des Finanzmanagements

Die Hauptaufgaben des Finanzmanagements sind die Steuerung und Sicherung der Liquidität der Nemetschek Group, die Sicherstellung des Zugangs zum Fremdkapitalmarkt sowie das Managen von Fremdwährungs- und Zinsrisiken. Der Aufgabenbereich Finanzierung und Finanzrisikomanagement ist zentral organisiert und wird durch eine zentrale Governance konzernweit gesteuert. 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 Nemetschek SE als oberster Konzerngesellschaft über die jährlichen Ausschüttungen der Tochtergesellschaften oder als gewährte Darlehen von Konzerngesellschaften zu.

Für die Nemetschek Group spiegelt sich die finanzielle Stabilität in einem ausgewogenen Verhältnis von Eigen- zu Fremdkapital wider. Zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2021 lag die Eigenkapitalquote bei 51,4% (Vorjahresstichtag: 46,9%). Der deutliche Anstieg gegenüber dem Vorjahr ist auf das Konzernergebnis des Geschäftsjahres 2021 zurückzuführen. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind nahezu auf Vorjahresniveau. Sie wurden durch Tilgungen und unterjährige Aufnahmen im Konzern zum 31. Dezember 2021 leicht um 1,6 Mio. EUR auf 128,7 Mio. EUR reduziert.

Aufgrund der Geschäftserwartungen und der Finanzierungsstruktur ist die Nemetschek Gruppe in der Lage im erheblichen Umfang über die bestehenden Linien hinausgehende Liquidität an den Fremdkapitalmärkten zu beschaffen und gegebenenfalls mit dem Einsatz von Eigenkapitalinstrumenten Investitionen im erheblichem Umfang zu finanzieren.

Liquiditätsanalyse

Nettoliquidität/Nettofinanzschulden in Mio. EUR

	31. Dezember 2021	31. Dezember 2020
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristig fällige Anteile langfristiger Finanzschulden	93,8	59,6
+ langfristige Finanzschulden	34,9	70,7
Summe Finanzschulden	128,7	130,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	157,1	139,3
Summe Liquidität	157,1	139,3
Nettoliquidität/Nettofinanzschulden (-)	28,4	9,0

Zum 31. Dezember 2021 verfügte der Konzern über liquide Mittel in Höhe von 157,1 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 139,3 Mio. EUR). Der Anstieg um 17,8 Mio. EUR oder 12,8% gegenüber dem Vorjahr basiert auf der weiterhin hohen Cash-Flow-Qualität der Nemetschek Group. 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 und so das Risikoprofil des Konzerns niedrig zu halten.

Die Finanzschulden (Bankdarlehen) lagen zum Bilanzstichtag mit 128,7 Mio. EUR auf einem zum Vorjahr vergleichbaren Niveau (Vorjahresstichtag: 130,3 Mio. EUR). Diese Finanzschulden dienen fast ausschließlich zur Finanzierung von Unternehmenserwerben. Die Verzinsung der Darlehen liegt zwischen 0,25% p. a. und 0,58% p. a.

Innerhalb der Finanzschulden kam es im Laufe des Geschäftsjahres 2021 zu Umklassifizierungen in Bezug auf die Fälligkeitskategorien. Der Rückgang der langfristigen Finanzschulden ist mit 35,7 Mio. EUR auf die Umgliederung der in 2022 fällig werdenden Verbindlichkeiten zurückzuführen. Im Bereich der kurzfristigen Finanzschulden wurden im Geschäftsjahr 2021 Akquisitionsdarlehen in Höhe von 59,5 Mio. EUR und weitere kurzfristig fällige Anteile der Finanzschulden in Höhe von 18,0 Mio. EUR zurückgezahlt sowie 75,6 Mio. EUR neu aufgenommen.

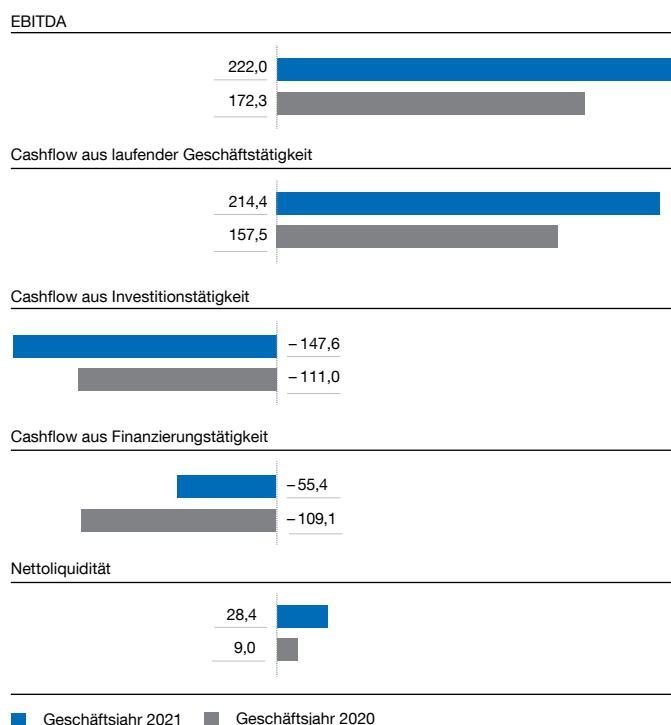
Von den bestehenden Kreditlinien von 207,0 Mio. EUR wurden zum 31. Dezember 2021 10,0 Mio. EUR in Anspruch genommen, entsprechend stehen weitere 197,0 Mio. EUR zur Verfügung und können zusätzlich zur Innenfinanzierung zur Fortsetzung der profitablen Wachstumsstrategie eingesetzt werden.

Auf der Basis der vorgenannten Veränderungen in den relevanten Bilanzpositionen stieg die Nettoliquidität des Konzerns zum Stichtag 31. Dezember 2021 auf 28,4 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: Nettoliquidität von 9,0 Mio. EUR).

Begründet durch die hohen Ertragskraft der Gruppe sowie den Nettoliquiditätsüberschusses ist der Konzern in der Lage, sich im erheblichen Umfang liquide Mittel für Investitionen zu verschaffen.

In Bezug auf die Dividendenausschüttungen an die Aktionäre der Nemetschek Group verfolgt der Vorstand eine nachhaltige Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung von rund 25% des operativen Cashflows vorsieht. Die Dividendenausschüttung steht dabei immer unter der Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft. Im Geschäftsjahr 2021 lag die Dividendenauszahlung bei 34,7 Mio. EUR (Vorjahr: 32,3 Mio. EUR).

Entwicklung des Cashflows



Der Perioden-Cashflow des Konzerns erhöhte sich 2021 um 25,1% auf 222,1 Mio. EUR (Vorjahr: 177,5 Mio. EUR), im Wesentlichen bedingt durch den deutlichen Anstieg des EBITDA und somit im Einklang mit der wirtschaftlichen Entwicklung des Konzerns im Geschäftsjahr 2021.

Der **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** stieg 2021 deutlich um 56,9 Mio. EUR bzw. 36,1 % auf 214,4 Mio. EUR (Vorjahr: 157,5 Mio. EUR) an. Neben dem positiven Effekt der EBITDA-Verbesserung (Anstieg um 49,7 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr) wirkte sich die Entwicklung des Trade Working Capital positiv auf den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit aus. Aus dem Trade Working Capital Management resultierte ein Cashflow-Effekt von 18,6 Mio. EUR (Vorjahr: 6,8 Mio. EUR). Zu dieser positiven Entwicklung trugen insbesondere auch die Vorauszahlungsmodelle aus den Software-service- und den Softwaremietverträgen mit den entsprechenden wiederkehrenden Umsätzen bei. Im Vergleich zum Vorjahr konnte aufgrund der sehr guten Geschäftsentwicklung der positive Cashflow-Effekt aus diesem Geschäftsmodell deutlich erhöht werden.

Im Jahr 2021 erhöhten sich die Ertragssteuerzahlungen (netto) von 36,3 Mio. EUR im Jahr 2020 um 0,8 Mio. EUR auf 37,1 Mio. EUR.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** betrug im Geschäftsjahr 2021 –147,6 Mio. EUR (Vorjahr: –111,0 Mio. EUR). Im Geschäftsjahr 2021 wirkte sich insbesondere die Auszahlung in Höhe von 127,1 Mio. EUR für Unternehmenserwerbe aus.

ÜBERSICHT GESCHÄFTSBETRIEBSERWERBE

Unternehmen	Segment	2021	2020
Pixologic	Multimedia & Entertainment	121,6	
Vectorworks (Australien)	Design	3,3	
Maxon (Japan und Spanien)	Multimedia & Entertainment	2,2	
Red Giant	Multimedia & Entertainment		132,2 ¹⁾
ADAPT	Design		4,2
DEXMA	Manage		19,2 ²⁾
Summe		127,1	155,6

¹⁾ davon 79,0 Mio. EUR Auszahlung.

²⁾ davon 18,5 Mio. EUR Auszahlung.

Weiterhin wurden Auszahlungen in Höhe von 9,2 Mio. EUR (Vorjahr: 0,0 Mio. EUR) für die im Laufe des Geschäftsjahres erworbenen Beteiligungen an den Start-up-Unternehmen Reconstruct, Sablono und Imeroso vorgenommen wie in [<< 3.2 Geschäftsverlauf 2021 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse, Akquisitionen/Verkäufe >>](#) beschrieben.

Darüber hinaus sind im Cashflow aus Investitionstätigkeit Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in das Anlagevermögen in Höhe von 9,9 Mio. EUR (Vorjahr: 9,1 Mio. EUR) enthalten.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** lag bei –55,4 Mio. EUR (Vorjahr: –109,1 Mio. EUR). Der deutliche Rückgang der Auszahlungen ist im Wesentlichen auf die Kreditaufnahme aus bestehenden Kreditlinien in Höhe von 75,6 Mio. EUR (davon 49,0 Mio. EUR für Akquisitionsdarlehen) zurückzuführen. Im Vorjahr wurden Kredite in Höhe von 6,9 Mio. EUR aufgenommen.

Gegenläufig wirkte sich die Tilgung der in Vorjahren in Anspruch genommenen Bankdarlehen in Höhe von 77,5 Mio. EUR (davon 59,5 Mio. EUR für Akquisitionsdarlehen) aus. Im Vorjahr erfolgten Tilgungen in Höhe von 65,4 Mio. EUR (davon 56,3 Mio. EUR für Akquisitionsdarlehen).

Des Weiteren wirkten sich auf den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2020 in Höhe von 34,7 Mio. EUR (Vorjahr: 32,3 Mio. EUR) sowie Zins- und Tilgungsleistungen für Leasingverbindlichkeiten aus, wobei 15,1 Mio. EUR (Vorjahr: 13,2 Mio. EUR) im Geschäftsjahr 2021 für die Tilgung entfiel.

Steuerung von Liquiditätsrisiken

Liquiditätsrisiken entstehen, wenn beispielsweise Kunden nicht in der Lage wären, 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 2021 noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von insgesamt 197,0 Mio. EUR (Vorjahr: 224,5 Mio. EUR). Nemetschek überwacht laufend das Risiko eines Liquiditätsengpasses mittels regelmäßiger Liquiditätsanalysen und -planungen. Hierbei werden die Laufzeiten der finanziellen Vermögenswerte (Forderungen, Festgeldanlagen etc.) sowie erwartete Cashflows aus der laufenden Geschäftstätigkeit berücksichtigt. Das Ziel ist es, den kontinuierlichen Finanzmittelbedarf fortlaufend zu decken und zugleich Flexibilität in der Finanzierung zu wahren.

Investitionsanalyse

Um im AEC/O-Markt eine führende Marktposition sichern und kontinuierlich neue Anwendungsbereiche erschließen zu können, sind sowohl Investitionen in Kapazitätserweiterungen als auch Ersatz- und Rationalisierungsmaßnahmen erforderlich. Ein wesentlicher Treiber hierfür sind für die Nemetschek Group Unternehmenserwerbe. Die Finanzierung solcher Unternehmenserwerbe erfolgt zum Großteil über Bankdarlehen, wobei auch eigene Mittel verwendet werden. Die Unternehmenserwerbe 2021 wurden sowohl durch konzerneigene Mittel als auch durch Bankdarlehen finanziert. Die Finanzierung der weiteren Investitionen erfolgt aus dem operativen Cashflow.

Insgesamt investierte die Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2021 138,4 Mio. EUR (Vorjahr: 162,6 Mio. EUR), davon 6,5 Mio. EUR in Sachanlagen (Vorjahr 6,2 Mio. EUR), die im Wesentlichen Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen darstellten und 131,9 Mio. EUR in immaterielle Vermögenswerte (Vorjahr: 156,4 Mio. EUR). Die wesentlichen Investitionen waren hierbei die Unternehmenserwerbe.

Vermögenslage

In Mio. EUR	31.12.2021	31.12.2020	Δ nominal in %
AKTIVA			
Kurzfristige Vermögenswerte	263,1	236,4	11,3%
Langfristige Vermögenswerte	791,1	653,3	21,1%
Summe Aktiva	1.054,2	889,7	18,5%
PASSIVA			
Kurzfristige Schulden	384,5	295,8	30,0%
Langfristige Schulden	128,0	176,6	-27,5%
Eigenkapital, gesamt	541,7	417,3	30,2%
Summe Passiva	1.054,2	889,7	18,5%

Die Konzern-Bilanzsumme zum 31. Dezember 2021 stieg um 164,5 Mio. EUR bzw. 18,5 % auf 1.054,2 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 889,7 Mio. EUR). Somit liegt die Bilanzsumme der Nemetschek Group erstmals über der Marke von 1 Mrd. EUR.

Kurzfristige Vermögenswerte

Auf der Aktivseite der Konzernbilanz erhöhten sich die kurzfristigen Vermögenswerte von 236,4 Mio. EUR im Vorjahr um 26,8 Mio. EUR bzw. 11,3 % auf 263,1 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2021. Ursächlich waren im Wesentlichen die um 17,8 Mio. EUR höheren Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie der um 5,5 Mio. EUR bzw. 8,6 % höhere Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Der prozentuale Anstieg des Forderungsbestands liegt dabei jedoch deutlich unter dem des Umsatzwachstums in Höhe von 14,2 %. Der unterproportionale Anstieg ist auf die Ausweitung des Prepaymentgeschäfts zurückzuführen. Die Steuerforderungen reduzierten sich zum Stichtag 31. Dezember 2021 im Vergleich zum Vorjahr leicht von 6,0 Mio. EUR auf 4,8 Mio. EUR.

Langfristige Vermögenswerte

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 137,8 Mio. EUR bzw. 21,1 % auf 791,1 Mio. EUR. (Vorjahresstichtag: 653,3 Mio. EUR). Dabei stiegen insbesondere die Geschäfts- oder Firmenwerte von 416,7 Mio. EUR um 107,3 Mio. EUR bzw. 25,7 % auf 524,0 Mio. EUR zum 31. Dezember 2021. Der deutliche Anstieg beruht im Wesentlichen auf dem im Geschäftsjahr 2021 vollzogenen Pixologic Erwerb. Da wesentliche Teile des Goodwills nicht in Euro gehalten werden, ergaben sich Fremdwährungseffekte von 18,0 Mio. EUR, die ebenfalls zum Anstieg der Bilanzposition beitragen. Die immateriellen Vermögenswerte erhöhten sich ebenfalls, im Wesentlichen akquisitionsbedingt, um 20,7 Mio. EUR auf 158,9 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 138,2 Mio.

EUR). Ebenso erhöhten sich die sonstigen finanziellen Vermögensgegenstände von 4,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag) um 9,0 Mio. EUR auf 13,8 Mio. EUR und die Anteile an assoziierten Unternehmen von 1,3 Mio. auf 4,1 Mio. EUR zum 31. Dezember 2021. Diese Anstiege basieren im Wesentlichen auf die im Geschäftsjahr 2021 vorgenommenen Investitionen in Beteiligungen an Start-up Unternehmen und Ventures. Der leichte Rückgang des Sachanlagevermögens um 0,9 Mio. EUR auf 20,7 Mio. EUR resultierte aus planmäßigen Abschreibungen, denen nahezu vollständig Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen gegenüberstanden.

Kurzfristige Schulden

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 88,7 Mio. EUR bzw. 30,0 % auf 384,5 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 295,8 Mio. EUR). Diese Position enthält unter anderem Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Rückstellungen und abgegrenzte Schulden, die innerhalb eines Jahres fällig sind. Die Position „Kurzfristige Darlehen“ beinhaltet mit 93,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 59,6 Mio. EUR) den in den kommenden zwölf Monaten fälligen Anteil der langfristigen Akquisitionsdarlehen, siehe << Liquiditätsanalyse >>. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lagen mit 11,3 Mio. EUR auf dem Niveau des Vorjahres (Vorjahresstichtag: 11,2 Mio. EUR). Der Anstieg der sonstigen Rückstellungen um 15,5 Mio. EUR auf 71,7 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 56,3 Mio. EUR) ist insbesondere durch die im Vergleich zum Vorjahr gestiegenen Personalkosten (Anstieg um 12,1 Mio. EUR) geprägt, die sich aufgrund höherer variabler Vergütungsbestandteile und der Erhöhung des Mitarbeiterbestands ergaben. Weiterhin haben sich, ebenfalls primär bedingt durch die Ausweitung des Geschäftsvolumens, die Umsatzabgrenzungen von 129,5 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2020 um 28,5 Mio. EUR auf 158,0 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2021 erhöht. Die Veränderung der sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten von 1,6 Mio. EUR um 5,8 Mio. EUR auf 7,4 Mio. EUR zum Bilanzstichtag 2021 basiert auf kurzfristig fälligen Verpflichtungen im Rahmen von vorgenommenen Akquisitionen.

Langfristige Schulden

Die langfristigen Schulden verminderten sich, aufgrund der Umgliederung von lang- in kurzfristige Darlehen von 176,6 Mio. EUR um 48,6 Mio. EUR bzw. 27,5 % auf 128,0 Mio. EUR zum 31. Dezember 2021. Die passiven latenten Steuern nahmen im Vergleich zum Vorjahresstichtag von 25,2 Mio. EUR um 4,6 Mio. EUR auf 20,6 Mio. EUR ab. 2021 wirkte im Wesentlichen die Verringerung auf Abschreibungen von in Unternehmenserwerben erworbenen immateriellen Vermögenswerten. Der Erwerb des Vermögens von Pixologic entfaltet aufgrund der Strukturierung als Asset Deal keine latente Steuerwirkung im Jahr 2021. Das Vorjahr war durch steuererhöhende Wirkungen aus dem Erwerb von Red Giant in Höhe von 8,3 Mio. EUR beeinflusst.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Verpflichtungen gingen von 8,7 Mio. EUR um 7,5 Mio. EUR auf 1,2 Mio. EUR zum 31. Dezember 2021 zurück. In dieser Position sind im Wesentlichen nachträgliche Kaufpreisverpflichtungen aus den Akquisitionen enthalten. Die Veränderung ist im Wesentlichen durch Umklassifizierungen aufgrund von Fälligkeiten in die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten sowie Zahlungen von 1,7 Mio. EUR begründet. Darüber hinaus verringerten sich die langfristigen Leasingverbindlichkeiten von 54,3 Mio. EUR um 2,3 Mio. EUR auf 52,0 Mio. EUR.

Eigenkapital

Das Eigenkapital erhöhte sich zum 31. Dezember 2021 von 417,3 Mio. EUR (Bilanzstichtag 2020) um 124,4 Mio. EUR auf 541,7 Mio. EUR. Der deutliche Anstieg ist primär durch den Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2021 in Höhe von 136,9 Mio. EUR und positiv wirkende Währungskurseffekte von 23,3 Mio. EUR zum Bilanzstichtag getrieben. Gegenläufig wirkte die im Geschäftsjahr 2021 vorgenommene Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2020 in Höhe von 34,7 Mio. EUR.

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich zum Ende des Geschäftsjahres 2021 auf 51,4% (Vorjahresstichtag: 46,9%). Die kurzfristige Fremdkapitalquote lag bei 36,5% der Bilanzsumme (Vorjahresstichtag: 33,3%) und die langfristige Fremdkapitalquote bei 12,1% (Vorjahresstichtag: 19,8%).

KENNZAHLEN DER BILANZ

In Mio. EUR	GJ 2021	GJ 2020	Δ in %
Liquide Mittel	157,1	139,3	12,8%
Geschäfts- oder Firmenwert	524,0	416,7	25,7%
Eigenkapital	541,7	417,3	29,8%
Bilanzsumme	1.054,2	889,7	18,5%
Eigenkapitalquote in %	51,4%	46,9%	+4,5 PP

Wie in den Vorjahren ermittelte die Nemetschek Group im Rahmen des Wertminderungstests für den Geschäfts- und Firmenwert die Kapitalkosten (WACC = Weighted Average Cost of Capital) für die Gruppe von Einheiten, die Zahlungsmittel generiert.

Die Marktrisikoprämie wurde mit 7,5% (Vorjahr: 7,5%) angesetzt. Es ergeben sich damit Kapitalkostensätze vor Steuern in einer Bandbreite von 9,8% bis 10,9% (Vorjahr: 8,3% bis 10,2%). Im Vergleich zum Vorjahr waren die aus den Kapitalmärkten abgeleiteten Parameter nicht mehr so stark durch die Covid-19-Pandemie beeinflusst und kehrten relativ in Richtung des Niveaus von 2019 zurück. Bezogen auf die Marktkapitalisierung zum 31. Dezember 2021 und den Planungserwartungen liegt der interne Zinsfuß nach Steuern bei rund 4,5%.

Mitarbeiter der Nemetschek Group

Um in den jeweiligen Märkten und Regionen adäquat und unmittelbar agieren zu können, steuern die einzelnen Marken Personalteams eigenständig. Der Bereich Human Resources der Nemetschek SE ist für die strategische Entwicklung der Personalarbeit verantwortlich und unterstützt und berät die lokalen Personalabteilungen der Marken.

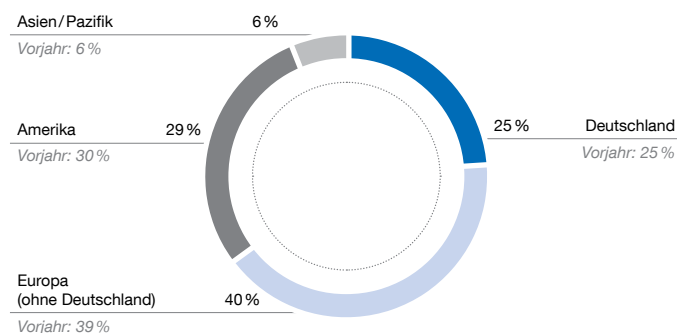
Weitergehende Informationen zur Personalarbeit sind in der nichtfinanziellen Erklärung unter [« 2.2 Wesentliche nichtfinanzielle Themen – Mitarbeit und Gesellschaft »](#) enthalten.

Die Nemetschek Group beschäftigte zum 31. Dezember 2021 weltweit 3.180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 3.074). Das ist ein Zuwachs von 106 Personen bzw. 3,4%. Mitarbeiter in Elternzeit, freie Mitarbeiter und Langzeitkranke sind bei dieser Betrachtung nicht berücksichtigt.

Mit 75% (Vorjahresstichtag: 75%) war die Mehrzahl der Mitarbeiter der Nemetschek Group zum Jahresende 2021, wie schon im Vorjahr, außerhalb Deutschlands beschäftigt.

Mitarbeiter nach Regionen

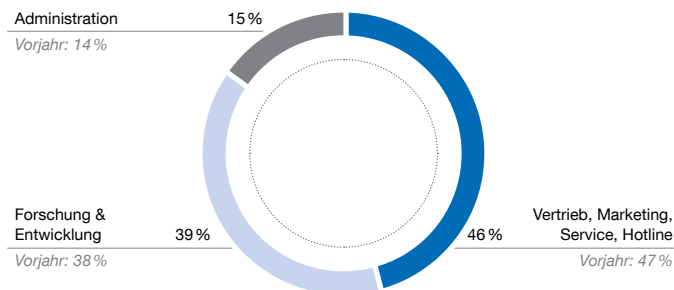
Die nachfolgende Tabelle zeigt die Aufteilung der Mitarbeiter auf die für die Nemetschek Group wesentlichen Regionen und Deutschland als Land des Unternehmenssitzes.



Mitarbeiter nach Funktionen

Im Jahresdurchschnitt 2021 beschäftigte die Nemetschek Group weltweit 3.143 Personen, ein Anstieg von 4,5% zum Vorjahr 3.008. Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Bereich Forschung und Entwicklung lag bei 1.232 (Vorjahr: 1.158), was 39,2% der Gesamtbelegschaft entspricht (Vorjahr: 38,5%).

In den Bereichen Vertrieb, Marketing und Hotline arbeiteten im Durchschnitt 1.457 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 1.403). Hinzu kamen 453 Mitarbeiter (Vorjahr: 446) in der Administration (inklusive 9 Auszubildenden nach 12 im Vorjahr). Auszubildende werden primär in den kaufmännischen Abteilungen sowie in den Bereichen IT und Entwicklung ausgebildet.



Personalaufwand

Der Personalaufwand stieg im Jahr 2021 um 9,3% auf 292,0 Mio. EUR (Vorjahr: 267,1 Mio. EUR), was zu einer Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz) von 42,9% führte (Vorjahr: 44,7%). Die unterproportionale Entwicklung des Personalaufwands zum Umsatz ist in Teilen bereits auf den angespannten Fachkräftemarkt im IT-Umfeld zurückzuführen.

3.4 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek SE

Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die Nemetschek SE als Muttergesellschaft der Nemetschek Group. Die Angaben erfolgen auf der Grundlage des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) über die Rechnungslegung von großen Kapitalgesellschaften und des Aktiengesetzes (AktG). Das Ergebnis der Nemetschek SE ist abhängig von den Ergebnissen der direkt und indirekt gehaltenen Tochtergesellschaften. Der nichtfinanzielle Konzernbericht (Nichtfinanzielle Erklärung) ist mit der nichtfinanziellen Erklärung des Mutterunternehmens zusammengefasst im Kapitel [<< 2 Nichtfinanzielle Erklärung >>](#).

Umsatzentwicklung und Ertragslage

Der Umsatz der Nemetschek SE in Höhe von 7,6 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2021 (Vorjahr: 7,2 Mio. EUR) resultierte im Wesentlichen aus Einnahmen aus der Lizenzierung der Dachmarke „A Nemetschek Company“.

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen auf 5,9 Mio. EUR (Vorjahr: 2,5 Mio. EUR). Sie beinhalteten im abgelaufenen Geschäftsjahr unter anderem Erträge aus Weiterberechnungen an Tochtergesellschaften in Höhe von 5,6 Mio. EUR (Vorjahr: 1,2 Mio. EUR) in Folge eines zentralisierteren Lizenzeinkaufs sowie eine Nachberechnung für die Geschäftsjahre 2016 bis 2021. Die betrieblichen Aufwendungen von 27,2 Mio. EUR (Vorjahr: 17,7 Mio. EUR) beinhalten Personalkosten, Beratungskosten und sonstige betriebliche Aufwendungen. Der Personalaufwand hat sich aufgrund der Ausweitung der zentralen Funktionen der Nemetschek SE sowie durch gestiegene erfolgsabhängige variable Gehaltsbestandteile von 7,3 Mio. EUR auf 12,2 Mio. EUR erhöht.

Die Erträge aus Beteiligungen in Höhe von 67,4 Mio. EUR (Vorjahr: 60,3 Mio. EUR) betrafen mit 67,3 Mio. EUR Ausschüttungen der Tochtergesellschaften (Vorjahr: 60,3 Mio. EUR). Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen in Höhe von 34,8 Mio. EUR (Vorjahr: 29,4 Mio. EUR) resultieren aus den Gewinnabführungen der Allplan GmbH, der Frilo Software GmbH sowie der Nevaris Bausoftware GmbH. Der Jahresüberschuss beträgt 81,0 Mio. EUR (Vorjahr: 74,0 Mio. EUR).

Vermögenslage

Die Bilanz der Nemetschek SE ist im Wesentlichen geprägt durch Finanzanlagen in Höhe von 609,3 Mio. EUR (Vorjahr: 612,6 Mio. EUR). Der weitaus größte Anteil mit 568,3 Mio. EUR (Vorjahr: 568,1 Mio. EUR) entfiel dabei auf Anteile an verbundenen Unternehmen. Die Ausleihungen an verbundene Unternehmen sanken aufgrund von Tilgungen in Höhe von 5,3 Mio. EUR auf 39,1 Mio. EUR (Vorjahr: 44,4 Mio. EUR). Beim Umlaufvermögen bestanden zum Bilanzstichtag Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus einer kurzfristigen Darlehensforderung, Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen sowie Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von 160,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 47,1 Mio. EUR).

Die Erhöhung der Forderungen sowie der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultiert aus der Finanzierung des Erwerbes des Pixologic Geschäfts. Hierbei wurden konzerninterne Darlehen von 71 Mio. USD aufgenommen oder verlängert und als Darlehen an die erwerbende Maxon Gruppe in Höhe von 117 Mio. USD weitergereicht. Zusätzlich wurde Liquidität über neu aufgenommene Fremdfinanzierung beschafft. Die offene Fremdwährungsposition wurde in Teilen gesichert. Die gesamte Finanzierung ist kurzfristiger Natur.

Die liquiden Mittel beliefen sich Ende 2021 auf 1,6 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 8,5 Mio. EUR).

Die Passivseite der Gesellschaft ist geprägt durch Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie Konzerngesellschaften. Bedingt durch planmäßige Tilgungen und Neuaufnahmen sanken die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf 118,2 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 129,5 Mio. EUR). Das Eigenkapital erhöhte sich um 46,4 Mio. EUR auf 477,3 Mio. EUR. Dem Jahresergebnis 2021 in Höhe von 81,0 Mio. EUR stand die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2020 in Höhe von 34,7 Mio. EUR gegenüber. Die Eigenkapitalquote der Nemetschek SE betrug zum Stichtag 61,3 % (Vorjahr: 64,2 %).

Die Rückstellungen stiegen um 3,6 Mio. EUR auf 8,6 Mio. EUR, Hauptgrund ist die auf Basis der guten Geschäftsentwicklung einhergehende Erhöhung der Rückstellungen für Mitarbeitervergütungen (5,7 Mio. EUR, Vorjahresstichtag: 2,1 Mio. EUR).

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus dem Cash-Pooling (81,5 Mio. EUR, Vorjahresstichtag: 70,1 Mio. EUR) und der Aufnahme von kurzfristigen Intercompany-Darlehen in Höhe von 89,0 Mio. EUR (Vorjahr: 32,0 Mio. EUR).

Im Geschäftsjahr 2021 bestanden mit folgenden Tochtergesellschaften Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge: Allplan GmbH, Frilo Software GmbH und Nevaris Bausoftware GmbH. Zwischen der Allplan GmbH und der Allplan Deutschland GmbH bestanden ebenfalls Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge.

Finanzlage

Die Finanzierungstätigkeit der Nemetschek SE beinhaltete im Wesentlichen Tilgungsleistungen in Höhe von 77,5 Mio. EUR (Vorjahr: 56,3 Mio. EUR), Neuaufnahmen in Höhe von 66,2 Mio. Euro sowie die Dividendenzahlung in Höhe von 34,7 Mio. EUR (Vorjahr: 32,3 Mio. EUR). Im Juli 2020 und im September 2021 hat die Nemetschek SE durch zusätzliche bilaterale Kreditlinien in Höhe von 207 Mio. EUR ihren finanziellen Spielraum erhöht. Diese Kreditlinien wurden mit einer Laufzeit von bis zu zwei Jahren gewährt. Ende 2021 hat die Nemetschek SE 10 Mio. EUR aus diesen Kreditlinien gezogen und entsprechend als Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in der Bilanz ausgewiesen.

Im Geschäftsjahr 2021 wurden Zinszahlungen für aufgenommene Kreditverbindlichkeiten und Kreditlinien in Höhe von 1,0 Mio. EUR (Vorjahr: 1,1 Mio. EUR) geleistet.

Im Rahmen der Innenfinanzierungstätigkeit flossen der Gesellschaft im Wesentlichen Finanzmittel aus Cash-Pooling Transaktionen, Aufnahme von Intercompany-Darlehen sowie Ausschüttungen ausgewählter Tochtergesellschaften zu.

Mitarbeiter der Nemetschek SE

Im Jahresdurchschnitt 2021 beschäftigte die Nemetschek SE 57 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 51).

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 der Nemetschek Group. Auf der Basis der Planungen des Konzerns erwartet die Nemetschek SE auch im Geschäftsjahr 2022 einen leichten Anstieg des Beteiligungsergebnisses. Die Nemetschek SE geht dementsprechend von einer weiterhin positiv verlaufenden Ertragsentwicklung und für 2022 von einem über dem abgelaufenen Geschäftsjahr liegenden Jahresergebnis aus. Die Gesellschaft plant, auch zukünftig rund 25 % des operativen Cashflows an ihre Aktionäre auszuschütten. Die Dividendenpolitik steht dabei immer unter der Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft.

4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns

Die ursprüngliche Prognose für das Geschäftsjahr 2021 trug den zu Beginn des Jahres 2021 unsicheren gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen Rechnung. Zum einen basierte die Prognose darauf, dass die Weltwirtschaft, wie zum damaligen Zeitpunkt von Sachverständigenrat und IWF prognostiziert, im mittleren einstelligen Prozentbereich wachsen wird und dass die Beeinträchtigungen durch die Covid-19-Pandemie im Verlauf des Jahres 2021 abnehmen dürften. Unter Berücksichtigung dieser Annahmen ging der Vorstand mit einer vorsichtig optimistischen Erwartungshaltung in das Geschäftsjahr 2021 und stellte ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum im zumindest hohen einstelligen Prozentbereich und eine EBITDA-Marge von 27 % – 29 % in Aussicht.

Trotz der weiterhin in weiten Teilen der Welt herrschenden Covid-19-Pandemie wie unter [«< 3.2 Geschäftsverlauf 2021 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse >>»](#) erläutert, konnte die Weltwirtschaft in den Wachstumsmodus zurückkehren und das Weltwirtschaftswachstum im Jahr 2021 dürfte im Bereich der oben genannten Erwartungen liegen. Auch die für die Nemetschek Group wesentliche Bauindustrie konnte sich im Jahr 2021 wie im Kapitel [«< 3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Erwartungen >>»](#) beschrieben, deutlich erholen.

In diesem Umfeld konnte sich die Nemetschek Group sehr erfreulich und besser als erwartet entwickeln. Bereits im ersten Halbjahr entwickelte sich das Geschäft, getrieben insbesondere durch ein erstarcktes Lizenzgeschäft und die starke Entwicklung der wiederkehrenden Umsätze aus Subskription und Software-as-a-Service (SaaS), besser als ursprünglich erwartet. Der Vorstand passte im Juli 2021 die Prognose an und prognostizierte für das Geschäftsjahr 2021 ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum in einer Bandbreite zwischen 12 % und 14 % und eine EBITDA-Marge zwischen 30 % und 32 %.

Im Geschäftsjahr 2021 wurde ein Umsatz von 681,5 Mio. EUR erzielt, was einem nominalen Wachstum von 14,2 % und einem währungsbereinigten Wachstum von 15,6 % entspricht. Damit wurde auch die angepasste Prognose leicht übertroffen. Alle Regionen und mit Ausnahme des Segments Manage alle Segmente übertrafen ihre Erwartungen und trugen so zur erfreulichen Umsatzentwicklung bei. Gründe für das besser als erwartete Wachstum waren insbesondere Nachholeffekte aus dem Krisenjahr zuvor, die schneller als erwartete Erholung in der Bauindustrie sowie die positive Wirkung aus Konjunkturprogrammen. Im Segment Manage machten sich die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie bemerkbar und die Investitionszurückhaltung der Gebäudemanager war stärker als angenommen.

Basierend auf der guten und über den Erwartungen liegenden Umsatzentwicklung entwickelte sich auch die Profitabilität im Geschäftsjahr 2021 sehr erfreulich und es konnte ein EBITDA von 222,0 Mio. EUR erwirtschaftet werden, was einer EBITDA-Marge von 32,6 % entspricht und ebenfalls leicht oberhalb der im Juli 2021 angepassten Prognose liegt.

VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOSTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF - ÜBERSICHT

	Geschäftsjahr 2020 Ist	Geschäftsjahr 2021 Prognose März 2021	Geschäftsjahr 2021 Prognose Juli 2021	Geschäftsjahr 2021 Ist	Δ nominal in %	Δ währungs- bereinigt	Δ vergleichbar ¹⁾
		Wachstum im zumindest hohen einsteiligen Prozentbereich					
Umsatz	596,9 Mio. EUR		12 % bis 14 %	681,5 Mio. EUR	14,2 %	15,6 %	15,6 %
EBITDA-Marge	28,9 %	27 % bis 29 %	30 % bis 32 %	32,6 %			

¹⁾ Zum Vorjahr vergleichbares Wachstum, d.h. bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte.

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 Management- und Kontrollsystem eingesetzt. Das Ziel ist es, Chancen bestmöglich zu nutzen und Risiken frühzeitig zu erkennen, um geeignete Gegenmaßnahmen einleiten zu können und so den künftigen Erfolg der Nemetschek Group sicherzustellen.

Die generelle Verantwortung für das frühzeitige Erkennen von Chancen und Risiken und für eventuelle Gegenmaßnahmen liegt beim Vorstand und den Segmentverantwortlichen. Dabei werden sie durch das Management der Tochtergesellschaften sowie von definierten Riskmanagern der Tochtergesellschaften und der Nemetschek SE unterstützt. In den Verantwortungsbereich der Riskmanager fällt die Zusammenfassung, Bewertung, Auswertung und Berichterstattung der Risiken und der zugehörigen Gegenmaßnahmen. Wesentlicher Bestandteil des Risikomanagementsystems ist auch das Internal Audit, das kontinuierlich die Funktionstüchtigkeit und die Effektivität der Prozesse überwacht.

Operative 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. Für strategische Risiken wird eine jährliche Risikoinventur durchgeführt. Unterjährig erfolgt zu den strategischen Risiken eine Abstimmung zwischen Riskmanager und Vorstand.

Gleichzeitig sind der Vorstand und die Segmentverantwortlichen für das Erkennen und die Steuerung von Chancen zuständig, die zusätzliches Wachstumspotenzial für die Nemetschek Group ermöglichen können. Im Chancenmanagement werden demnach relevante und umsetzbare Chancen evaluiert, die die strategischen Ziele unterstützen und einen Wettbewerbsvorteil bieten können. Das Management in den Tochtergesellschaften unterstützt den Vorstand und die Segmentverantwortlichen dabei, bestehende Chancen zu identifizieren, zu analysieren und zu bewerten sowie Handlungsalternativen vorzuschlagen. Chancen werden mithilfe von Geschäftsmodellen quantitativ und qualitativ bewertet.

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 Kontrollen eine hinreichende Sicherheit herzustellen, sodass der Konzernabschluss trotz der identifizierten Risiken im Einklang mit den 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.

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 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 im Geschäftsjahr 2021 durch die von Internal Audit vorgenommenen Prüfungen. Der Aufsichtsrat wird viermal jährlich über die wesentlichen identifizierten Risiken der Nemetschek Group sowie die Effizienz des Risikomanagementsystems und des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems informiert.

Risiko- und Chancenbewertung und -reporting

Die Nemetschek Group analysiert und bewertet Chancen und Risiken systematisch. Dazu werden die Chancen und Risiken quantifiziert und klassifiziert. Um geeignete Maßnahmen zur Bewältigung insbesondere möglicher bestandsgefährdender Risiken vornehmen zu können, 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. Das Gleiche gilt für die Chancen.

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

Ökonomische Chancen und Risiken

Ökonomische Chancen/Risiken (politische und regulatorische Risiken, soziale Konflikte, Instabilitäten und Pandemien)

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 und Regionen aktiv. Die Geschäftstätigkeit wird durch Marktfaktoren wie geografische und konjunkturspezifische Konjunkturverläufe sowie politische und finanzwirtschaftliche Veränderungen, aber auch durch Naturkatastrophen und Pandemien beeinflusst. Vor allem die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind in den vergangenen Jahren volatil und die konjunkturellen Risiken dadurch größer geworden.

Insgesamt unterliegen die globalen Konjunkturaussichten derzeit großen Unsicherheiten. Nach dem sich die Wirtschaft im Jahr 2021 von dem historischen Rückgang der weltweiten Wirtschaftsleistung im Jahr 2020 erholen konnte, soll die globale Wirtschaft 2022 moderat wachsen. Dieses Wachstum ist jedoch auch mit unterschiedlichen und teilweise zunehmenden Risiken verbunden. Eine weiter andauernde Covid-19-Pandemie sowie eine Ausweitung des Ukraine Konflikts würde die Wachstumsaussichten erneut eintrüben.

Auch könnte eine wiederholte Eskalation des Zollstreits zwischen den USA und China sowie die generelle Zunahme protektionistischer Maßnahmen einzelner Staaten die Geschäftsentwicklung der Nemetschek Group negativ beeinflussen, da solche Maßnah-

men generell negative Auswirkungen auf das globale Wirtschaftswachstum haben und auch die Investitionstätigkeit negativ beeinflussen können. Auch könnten sich aus neuen oder sich verschärfenden politischen Konflikten, wie beispielsweise der Situation in der Ukraine, negative Folgen ergeben, die auch deutliche Auswirkungen auf die wirtschaftliche Lage hätten. Der Konflikt zwischen Russland und der Ukraine, der Ende Februar 2022 in einem Angriff von Russland gegen die Ukraine mündete sowie die damit verbundenen wirtschaftlichen Sanktionen gegen Russland werden die Entwicklung der Weltwirtschaft beeinflussen. Das Geschäft (Umsätze) in der Ukraine und Russland ist für Nemetschek nicht wesentlich mit weniger als 0,5 % der Gesamtumsätze des Konzerns. Das Management beobachtet die Entwicklung in der Ukraine und deren mögliche Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns und wird, falls notwendig, Maßnahmen ergreifen.

Des Weiteren können sich aus dem zum 31. Januar 2021 vertraglich vollzogenen Austritt Großbritanniens aus der Zollunion negative Auswirkungen ergeben. Trotz des am 1. Mai 2021 förmlich in Kraft getretenen Handels- und Kooperationsabkommens zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU bestehen weiterhin Unsicherheiten, wie sich der Austritt auf die Handelsbeziehungen zwischen Großbritannien und den Mitgliedsstaaten der EU auswirken und wie sich die Wirtschaftskraft Großbritanniens im neuen Rahmen entwickeln wird. Auch wenn der Umsatzanteil der Nemetschek Group in Großbritannien bei unter 5 % liegt, ist der Markt insbesondere mit Blick auf den BIM-Standard von zunehmender Bedeutung.

Nemetschek verfolgt laufend die Entwicklung in wichtigen Volkswirtschaften und deren Baubranchen mit allgemein verfügbaren Frühwarnindikatoren wie dem Indikator des Marktinstituts Euroconstruct oder dem sogenannten Construction Confidence Indicator (CCI) und einer Analyse der eigenen Vermarktungssituation. Insbesondere die stark adressierten Märkte in Europa, Nordamerika und Asien werden fortlaufend analysiert. Dank der internationalen Vertriebsausrichtung hat das Unternehmen die Möglichkeit einer breiten Risikostreuung. 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 mit mehr als 60 % am Gesamtumsatz stellt einen risikominimierenden Faktor dar.

Im Fall einer gesamtwirtschaftlichen Schwächephase steht das Segment Design mit mehr als 50 % der Umsatzerlöse der Nemetschek Group am Anfang des Lebenszyklus von Bauwerken und würde die wirtschaftliche Schwäche zuerst spüren. Erst nachgelagert wäre auch das Segment Build betroffen. Die Segmente Manage und Media & Entertainment adressieren wiederum andere Endkunden, was die Risikostreuung erhöht. Zudem ist das Segment Manage nicht unmittelbar vom Bauprozess abhängig,

da in diesem Segment vielmehr Effizienzsteigerungen bei der Verwaltung von Immobilien im Fokus stehen.

Die Nemetschek Group plant ihre Investitionen und Unternehmensentscheidungen mittel- bis langfristig, sodass kurzfristige Abweichungen nicht das langfristige Gesamtbild entscheidend beeinflussen dürften. Gegebenenfalls werden Konzern- oder Segmentstrategien angepasst. Grundsätzlich wirkt bereits die breite Diversifizierung des Portfolios auf unterschiedliche Endkunden und Branchen zyklischen Entwicklungen entgegen.

Branchenchancen/ -risiken

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

Die Auftragslage und die Finanzkraft der Bauwirtschaft haben Einfluss auf die Investitionen dieser Branche in Softwarelösungen, und damit auf die Geschäftsentwicklung des Konzerns. Marktseitig profitiert das Unternehmen von einer wieder positiven und auf Wachstum ausgerichteten Baukonjunktur, die jedoch in einigen Regionen und Segmenten zu Beginn der Covid-19-Pandemie im Jahr 2020 rückläufig war, und von Investitionen in Bau- und Infrastrukturprojekte. Insbesondere die von zahlreichen Regierungen angestoßenen staatlichen Investitionen in die Infrastruktur bieten weiteres Wachstumspotenzial für die Segmente Design und Build. Bei der Verwaltung von Immobilien, die vom Segment Manage adressiert wird, ist die Nutzung von Softwarelösungen für Effizienzsteigerungen nach wie vor gering ausgeprägt. Aktuell besteht im Gewerbebau aufgrund der Covid-19-Pandemie noch immer Unsicherheit, die sich in einer zurückhaltenden Investitionsbereitschaft im Segment Manage noch länger widerspiegeln könnte. Derzeit besteht zunehmend auch das Risiko, dass die aktuelle Knappheit an Rohstoffen und die globale Logistiksituation dazu führen könnte, dass die Baubranche ihr Wachstumspotenzial nicht vollumfänglich umsetzen kann und sich dies negativ auf die Investitionsbereitschaft der Unternehmen auswirkt.

Die zunehmende Bedeutung der Digitalisierung, die durch die physischen Arbeitseinschränkungen während der Pandemie einen zusätzlichen Impuls bekommen hat, nimmt im gesamten Lebenszyklus von Bauprojekten somit stetig zu und beschert der Nemetschek Group in allen Segmenten ein stabiles Umfeld. Daher haben sich die potenziellen Branchenrisiken, die mit einer Zurückhaltung der Kunden bei Softwareinvestitionen einhergehen, bisher nicht wesentlich auf die Ertragslage der SE und des Konzerns ausgewirkt. Nemetschek hat als ein großes Unternehmen der AEC/O-Branche aufgrund seiner Größe und Kompetenz gute Chancen, bestehende Marktanteile weiter auszubauen und von technologischen Trends sowie der fortschreitenden Digitalisierung zu profitieren.

Chancen und Risiken aus Wettbewerbsumfeld

Die Nemetschek Group agiert in einem sehr wettbewerbsintensiven und technologisch schnelllebigen Markt, der zudem sehr

fragmentiert ist. Risiken könnten durch schnellen technologischen Wandel, Innovationen von Wettbewerbern oder durch das Auftreten neuer Marktteilnehmer wie etwa Cloud-Anbieter entstehen. Um diesem Risiko zu begegnen, analysiert die Nemetschek Group den Markt sehr genau und sieht innovative Unternehmen auch als potenzielle M&A-Ziele, die das Portfolio der Nemetschek Group ergänzen und erweitern können. Um noch stärker von neuen technologischen Entwicklungen in der AEC/O-Industrie profitieren zu können, hat die Nemetschek Group zusätzlich zum bewährten M&A-Bereich auch eine Venture-&-Start-up-Strategie definiert. Im Rahmen dieser investiert die Nemetschek Group gezielt in junge Unternehmen, um sich einen frühen Zugang zu den vielversprechenden Ressourcen und Technologien zu sichern.

Nemetschek schätzt Risiken aus dem Wettbewerbsumfeld daher weiterhin als niedrig ein, was die Eintrittswahrscheinlichkeit und das Ausmaß betrifft. Das Unternehmen investiert in hohem Umfang in Forschung und Entwicklung, um das Lösungsportfolio weiterzuentwickeln und Innovationen hervorzubringen, um Kunden einen Mehrwert zu liefern und an sich zu binden. Mit ihren Segmenten Design, Build und Manage deckt die Nemetschek Group den gesamten Lebenszyklus von Bauwerken ab. Hinzu kommt der Bereich Media & Entertainment, der zum Großteil die Medienindustrie adressiert und sich in den vergangenen Jahren kontinuierlich positiv entwickelt hat. Aufgrund dieser strategischen Positionierung sieht sich Nemetschek geringeren Risiken ausgesetzt als andere Marktteilnehmer. Die Chancen des Konzerns beim Ausbau seiner Marktposition als führender Anbieter von Softwarelösungen für einen durchgängigen Workflow im gesamten Lebenszyklus von Bauwerken sowie in der Medienindustrie bestehen in der weiteren Internationalisierung sowie im systematischen Ausschöpfen der Potenziale bestehender Märkte – unterstützt durch den konsequenten Einsatz neuer Technologien.

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

Chancenategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Ökonomische Chancen	mittel	mittel
Branchenchancen	mittel	hoch
Chancen aus Wettbewerbsumfeld	mittel	mittel

Operative Chancen/ Risiken

Die weiter andauernde Covid-19-Pandemie hat in den letzten beiden Jahren gezeigt, wie sich eine Pandemie auf die operativen

Aktivitäten auswirkt und das Chancen- und Risikenprofil beeinflusst. Es ist nicht auszuschließen, dass auch in Zukunft Pandemien auftreten und so die Geschäftsaktivitäten beeinflussen. Das Management der Nemetschek Group hat bereits unmittelbar nach Beginn der Pandemie im Frühjahr 2020 ein Krisen-Management-Team unter der Leitung des Vorstandssprechers und CFOO etabliert, welches über alle Unternehmensfunktionen hinweg die Auswirkungen der Krise auf das Unternehmen fortlaufend beobachtet, bewertet und entsprechende Maßnahmen definiert und umsetzt. Die Covid-19-Pandemie hat gezeigt, dass das Geschäftsmodell, die Struktur und Prozesse der Nemetschek Group und das Leistungsvermögen der Organisation robust sind. Darüber hinaus werden die in der Krise gemachten Erfahrungen im Krisenmanagement helfen, mögliche zukünftige Krisen adäquat zu managen, wie im Kapitel [« 3.2 Geschäftsverlauf 2021 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse – Covid-19-Pandemie »>](#) beschrieben.

Unternehmensstrategie

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

Die Wurzeln der Nemetschek Group liegen im Segment Design. Sukzessive hat sich Nemetschek auf weitere wachstumsstarke Märkte entlang des Baulebenszyklus fokussiert. Nachdem das Segment Build in den letzten Jahren deutlich ausgebaut wurde, hat sich Nemetschek auch im Markt des Gebäudemanagements positioniert, den sie mit dem Segment Manage adressiert. Die Segmente Build und Manage weisen aufgrund des vorhandenen Marktpotenzials und des noch geringen Digitalisierungsgrades ein hohes Wachstumspotenzial auf. Im Segment Media & Entertainment profitiert die Nemetschek Group von der steigenden Nachfrage nach digitalen Inhalten vielfältigster Art.

Durch die stärkere Zusammenarbeit der Marken und der Segmente ergeben sich neue Chancen und Potenziale, Synergien zwischen den Marken zu heben und gleichzeitig den Kunden noch fokussierter zu adressieren. Hier ist die Nemetschek Group im letzten Geschäftsjahr weiter vorangegangen und schöpft mit der Fusion von Marken im Design-Segment weitere Potenziale aus, um integrierten, multidisziplinären Kundengruppen ein auf deren ganzheitliche Bedürfnisse ausgerichtetes Produktportfolio anbieten zu können.

Die Nemetschek Group versteht sich als Treiber für Building Information Modeling (BIM) und hat in allen AEC/O-Segmenten eine starke Stellung mit Blick auf diese Arbeitsmethode inne. BIM-Regulierungen in verschiedenen Ländern helfen, dass BIM-Technologien in der Baubranche an Bedeutung gewinnen. Diese Mandate treiben auch die BIM-Standards in anderen Ländern voran und führen zu einer größeren Akzeptanz dieser Arbeitsmethode.

Ein weiterer wesentlicher Wachstumstreiber ist die digitale Transformation der Bauindustrie, die weit weniger vorangeschritten ist

als in anderen Schlüsselbranchen wie der Automobilindustrie. Insgesamt wird die digitale Transformation im AEC/O-Markt, mit einem erwarteten Marktvolumen von rund 20 Mrd. Euro im Jahr 2024, zu einer deutlich höheren Nachfrage nach Lösungen führen.

Neue Technologien wie künstliche Intelligenz (KI), digitale Zwillinge, Robotik oder Virtual Reality werden das Marktpotenzial weiter vergrößern. Die Nemetschek Group wird auch bei diesen Entwicklungen Vorreiter und Schrittgeber sein und vom Marktpotenzial profitieren.

Sollte der erwartete Marktbedarf nach BIM-Lösungen und neuen technologischen Entwicklungen schwächer als erwartet sein oder sollten sich ganz andere Technologien und Arbeitsweisen durchsetzen, so könnten die getätigten Investitionen nicht zu den erwarteten Umsätzen führen. Nemetschek trägt diesem Risiko durch eine kontinuierliche Technologie-Evaluierung, die laufende Aktualisierung der Markteinschätzung sowie durch die Ausrichtung der jeweiligen Segmentstrategien auf aktuelle Marktbedingungen Rechnung. Nemetschek ist davon überzeugt, dass sich im Zuge des Trends zu BIM und der fortschreitenden Digitalisierung neue Geschäftschancen ergeben werden.

Vertrieb und Marketing

Die weitere Internationalisierung der Nemetschek Geschäfte ist ein strategischer Schwerpunkt, um in verschiedenen Regionen bestehende Marktanteile auszubauen oder aber in neue Märkte einzutreten. Dabei sind die Absatzmärkte im Fokus, die das größte Marktpotenzial und -wachstum bieten. Ein wesentlicher Fokus liegt neben Europa auf dem US-Markt, dem größten regionalen AEC/O-Softwaremarkt weltweit, sowie auf den asiatischen Märkten, insbesondere Japan und zunehmend auch Australien.

Die verschiedenen Vertriebsmodelle des Konzerns 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. Neben den klassischen Vertriebskanälen setzt die Nemetschek Group verstärkt auf E-Commerce-Angebote, um ihre Kundenbasis noch besser zu adressieren.

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 Rechnung, auch mithilfe von Anreiz- und Leistungssystemen. 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 Unstim-

migkeiten mit dem bisherigen Vertriebspartner oder zu negativen Kundenreaktionen kommen. Solche Szenarien werden aber vor der Umsetzung genau analysiert und sowohl intern als auch mit externen Marktexperten diskutiert.

Mit der fortschreitenden Integration kann auch das sogenannte Solution Selling zielgerichteter umgesetzt werden. Mit der Fusion der Marken Graphisoft und Data Design System auf der einen Seite sowie der Marken Precast Software Engineering, SDS/2 und Allplan auf der anderen Seite kann den jeweiligen multidisziplinären Kundensegmenten ein auf deren gesamtheitliche Bedürfnisse ausgerichteter BIM-Produktportfolio angeboten werden. Dies eröffnet nicht nur neue Chancen zur Gewinnung von Neukunden, sondern ermöglicht auch ein noch intensiveres Bearbeiten von bestehenden Kunden.

In der Baubranche zeichnet sich eine steigende Akzeptanz von Mietmodellen über Software-as-a-Service (SaaS) oder Subskription ab. Diesem zusätzlichen Vermarktungsmodell wird in der Nemetschek Group Rechnung getragen, indem Kunden zusätzlich zum klassischen Lizenzmodell mit oder ohne Wartungsvertrag Software auch mieten können. Die Nemetschek Group geht bewusst den Weg, verstärkt Mietmodelle anzubieten, um den Kunden größtmögliche Flexibilität zu bieten. Dieses Geschäftsmodell erschließt neue Kunden und Märkte und bietet demnach langfristige Wachstumschancen. Die stärkere Ausrichtung hin zu Subskription bietet auch die Möglichkeit, mehr Umsatz pro Nutzer zu generieren.

Risiken entstehen bei der Umstellung des Produktportfolios zu neuen Vertriebsformen wie z. B. Mietmodellen, wenn die passenden Lösungen bei Markteinführung 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 Subskription evaluiert Nemetschek in jedem der vier Segmente sehr sorgfältig. Dabei werden finanzielle Modelle zur Simulation von Was-wäre-wenn-Szenarien herangezogen, die die Entscheidungsfindung unter Berücksichtigung verschiedenster Einflussfaktoren simulieren.

Produkt und Technologie

Es besteht das Risiko, dass Wettbewerber einen Innovationsvorsprung erlangen und so bestehende Kunden der Nemetschek Group gewinnen könnten. Daher hängt der künftige Geschäftserfolg vor allem von der Fähigkeit ab, innovative Produkte anzubieten, die auf die jeweiligen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Durch ihre Organisationsstruktur der vier Segmente mit ihren 13 unternehmerisch geführten Marken ist die Nemetschek Group kunden- und marktnah aufgestellt. Dies ermöglicht es, Veränderungen und Trends frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und umzusetzen. Flache Hierarchien, eine starke Vernetzung der Entscheidungsträger im Unternehmen und funktionsübergreifende Teams erleichtern, dass Chancen zeitnah und zutreffend eingeschätzt werden können. Nicht zuletzt, um die Digitalisierung

weiter voranzutreiben, fließt rund ein Viertel des Konzernumsatzes regelmäßig in Forschung und Entwicklung. Im Design-Segment beispielsweise bildet Allplan erstmalig einen nahtlosen und integrierten BIM-Workflow von der Planung bis zur Fertigung und Bauausführung ab. Die plattformbasierte BIM-Lösung berücksichtigt dabei von Anfang an die sogenannte „Baubarkeit“ (Buildability), um auch beim Übergang von der Planungsphase zur Bauphase durchgängige BIM-Workflows sicherzustellen.

Im Build-Segment wurde Project Rover von Bluebeam am Markt eingeführt. Mit der von Bluebeam Cloud unterstützten intuitiven, benutzerfreundlichen Lösung für Projekt- und Baustellenmanagement, können alle Beteiligten am Bauprozess auch von unterwegs aus Mängelhebungen, Informationsanfragen und Angebotsabgaben verwalten.

Mit der Arbeitsplatz-App von Spacewell im Segment Manage, ist ein persönlicher Assistent entwickelt worden, der durch Echtzeit-Sensordaten den Arbeitsalltag von Büroangestellten erleichtert und Reservierungen, Arbeitsplatzbuchungen oder Serviceanfragen abwickelt.

Maxon im Segment Media & Entertainment hat ihr Produktbundle Maxon ONE im Jahr 2021 erneut deutlich erweitert und neben den Kompetenzen aus den Akquisitionen Redshift und Red Giant auch die mobile App Forger für Sculpting-Workflows integriert. Mit dem Portfolio, das durch das Ende 2021 erworbene Painting- und Sculpting-Tool ZBrush erneut erweitert wurde, beabsichtigt Maxon auch im aufstrebenden Metaverse-Markt eine wichtige Rolle zu spielen.

Mögliche Risiken bestehen in der Entwicklung von Softwareprodukten, die die Bedürfnisse von Kunden oder interne Qualitätsstandards unzureichend erfüllen. Die Strategie der Nemetschek Group zielt darauf ab, ihren engen Kundenkontakt und die Fokussierung auf Kundenbedürfnisse zu nutzen, um Innovationen zeitnah zu präsentieren.

In die Softwareprodukte der Markengesellschaften wird teilweise die Technologie von Dritten eingebunden. Bei deren Verlust oder mangelnder Qualität der Technologie könnte 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.

Prozessrisiken

Die Kernprozesse Softwareentwicklung, Vermarktung und Organisation der Nemetschek Group unterliegen einer ständigen Überprüfung und Verbesserung durch das Management der jeweiligen Segmente. 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 unzureichender Ressourcen oder veränderter Rahmenbedingungen – wie

beispielsweise auch die andauernde Covid-19-Pandemie und ihre Auswirkungen auf die Geschäftsprozesse – 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 des Konzerns stattfände. In solchen Fällen achtet die Nemetschek Group darauf, dass die Kommunikation zwischen den Marken gestärkt wird und den Kunden durch eine umfassende Kommunikation die Vorteile der Migration erläutert werden.

Personal

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. Darüber hinaus stellt auch der allgemeine weiter zunehmende Fachkräftemangel weltweit für die Nemetschek Group eine weiter zunehmende Herausforderung dar. Die jeweiligen Marken stehen in Konkurrenz zu großen Softwareplayern, sodass es in den letzten Jahren immer anspruchsvoller geworden ist, qualifiziertes Personal zu gewinnen. Um Mitarbeiter zu gewinnen und zu binden, 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.

Akquisition und Integration

Akquisitionen sind ein bedeutender und fester Bestandteil der Unternehmensstrategie. Durch Zukäufe erweitert die Nemetschek Group ihr Lösungsportfolio, verschafft sich Zugang zu neuen Technologien und/oder regionalen Märkten und schließt somit Lücken in ihrer Wertschöpfungskette. Darüber hinaus können neue Kundengruppen erreicht und Marktanteile gewonnen werden, die als relevant und zukunftssträftig eingeschätzt werden. Auch Investitionen in Start-ups stehen verstärkt im Fokus, um so Zugang zu innovativen Technologien zu erlangen und die Durchsetzung der neuen Technologien am Markt zu fördern.

Um Akquisitionschancen bestmöglich nutzen zu können, durchleuchtet die Nemetschek Group mit Mitarbeitern aus den Bereichen M&A und Corporate Development & Operations die Märkte kontinuierlich auf passende Kandidaten. Gleichzeitig arbeitet sie auch mit M&A-Beratern zusammen. Des Weiteren bringen die Marken selbst ihr Wissen und ihre Marktbeobachtung in einen professionellen M&A-Prozess ein. Akquisitionen werden vor Vertragsunterzeichnung sorgfältig und systematisch geprüft

und geplant. Ein standardisierter Prozess für M&A mit besonderem Augenmerk auf Due Diligence und Post-Merger-Integration ist etabliert. Darüber hinaus sollen Chancen, die sich durch Investitionen in und Beteiligungen an Start-up-Unternehmen ergeben können, gezielter bearbeitet werden. Dazu wurde auf Holdingebene die Funktion Start-up and Venture Investments etabliert, die solche Beteiligungen an jungen Unternehmen koordiniert und begleitet.

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 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 akquirieren zu können. 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 deshalb zügig in das Berichtswesen, Controlling und Risikomanagementsystem der Nemetschek Group eingebunden.

Geschäfts- und Firmenwerte, die im Rahmen von Unternehmenskäufen entstehen können, werden jährlich einem Werthaltigkeitstest, einem sogenannten Impairment-Test unterzogen. Abschreibungsbedarf bestand im Geschäftsjahr 2021 nicht. Allerdings können künftige Wertminderungen – auch aufgrund der veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen – nicht ausgeschlossen werden. Zusammenfassend bedeutet dies:

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Unternehmensstrategie	mittel	niedrig
Vertrieb und Marketing	niedrig	niedrig
Produkt und Technologie	niedrig	mittel
Prozessrisiken	niedrig	niedrig
Personal	hoch	mittel
Akquisition und Integration	niedrig	mittel

Chancenkatgorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Unternehmensstrategie	mittel	mittel
Vertrieb und Marketing	mittel	mittel
Produkt und Technologie	mittel	mittel
Prozessrisiken	niedrig	niedrig
Personal	niedrig	mittel
Akquisition und Integration	hoch	hoch

Rechtliche, Steuer- und Compliance-Risiken sowie Cyber-Security-Risiken

Rechtliche Risiken

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

In der Softwarebranche werden vermehrt Entwicklungen durch Patente geschützt. Die Patentaktivitäten 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 des Unternehmens haben.

Die Nemetschek Group arbeitet im Vertrieb nicht nur mit eigenen Außendienstorganen, sondern auch mit externen Händlern und Kooperationspartnern zusammen. Das Gleiche gilt für externe Marketingagenturen. Vertriebs- und Marketingpartner könnten ihre Verträge mit Nemetschek entweder gar nicht oder zu nicht akzeptablen Bedingungen erfüllen oder auch nicht erneuern. Vertriebs- oder Marketingvereinbarungen könnten auch gekündigt werden, was Rechtsstreitigkeiten nach sich ziehen und sich somit negativ auf die Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage auswirken könnte.

Rechtliche Risiken können auch im Arbeits- und Mietrecht entstehen, wenn beispielsweise Mitarbeiter entlassen werden oder Marken Mietverträge beenden, verlängern oder neu eingehen.

Zur Mitigation vorgenannter Risiken ist die Rechtsabteilung grundsätzlich bei allen wichtigen Vorgängen und wesentlichen Verträgen involviert, berät bei komplexen juristischen Sachverhalten und sorgt für standardisierte Arbeitsabläufe und juristisch notwendige Vorlagen.

Steuerrisiken

Mit ihren Niederlassungen weltweit unterliegt die Nemetschek Group den lokalen steuerlichen Gesetzen und Regelungen. Änderungen dieser Vorschriften könnten zu einem höheren steuerlichen Aufwand und damit verbunden zu Mittelabflüssen führen. Des Weiteren würden sich Änderungen auf die gebildeten aktiven und passiven latenten Steuern auswirken. 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 und im Geschäftsjahr 2020 von einer veränderten Ermittlungsmethode von Steuerzahlungen im US-Bundesstaat Kalifornien. Bestehende Unsicher-

heiten im Zusammenhang mit der weiteren Entwicklung der US-Steuerreform und das zunehmende US-Geschäft sowie länderübergreifende Regulierungen erhöhen das Risiko, dass sich die Steuerlast des Unternehmens zukünftig erhöhen könnte.

Compliance- und Governance-Risiken

Das regulatorische Umfeld der im deutschen MDAX und 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 Bauwesen 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 Antikorruptionsprogramm 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 Schulungs-Tool eingesetzt, damit Mitarbeiter potenziell kritische Situationen erkennen und darauf richtig reagieren können.

Kontinuierliche Maßnahmen, wie z.B. die Aktualisierung des „Code of Conduct“, die Erstauflage eines optional verwendbaren „Supplier Code of Conduct“, konzernweite Kartellrichtlinien sowie passgenaue Compliance-Kommunikationsmaßnahmen dienen der stetigen Sensibilisierung und führen somit zur Vermeidung potenzieller Risiken.

In Bezug auf Compliance, Datenaufbewahrung und -sicherheit sowie dem Schutz von personenbezogenen Daten werden die Anforderungen immer höher, was mit steigenden Kosten bei der Produktentwicklung einhergeht und bei nicht zeitnaher Erfüllung auch das Umsatzwachstum verlangsamen könnte. Die Nemetschek Group nimmt sich dieses Themas an und berät auf Holdingebene die jeweiligen Markengesellschaften kontinuierlich. Verstöße gegen die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) können gemäß Art. 83 der DSGVO abhängig von der Art der Verstöße gegen Bestimmungen der DSGVO Geldbußen bis zu 20 Mio. Euro oder im Fall eines Unternehmens bis zu 4% des gesamten weltweit erzielten Jahresumsatzes im vorangegangenen Geschäftsjahr, je nachdem, welcher Wert der höhere ist, nach sich ziehen. Zudem können lokale Datenschutzbehörden nach Art. 83 DSGVO auch andere Sanktionen gegen den Verantwortlichen verhängen. Die Nemetschek Group hat ihre Prozesse

grundsätzlich datenschutzkonform ausgestaltet und zudem unterstützt ein externer Datenschutzbeauftragter die Einhaltung der Datenschutzvorschriften.

Cyber-Security-Risiken

Aufgrund der zunehmenden Gefahr aus Cyberattacken oder Cyberangriffen wird dieses Risiko separat erläutert

Die Nemetschek Group ist Vorreiter bei der digitalen Transformation in der AEC/O-Industrie und deckt den kompletten Lebenszyklus von Bau- und Infrastrukturprojekten ab.

Die Informationen und Entwicklungsleistungen, die Sicherheit der eigenen Softwareprodukte sowie das Anbieten und Betreiben von IT-Systemen sind hierbei kritische und wichtige Vermögensgegenstände der Nemetschek Group.

Mit zunehmender Digitalisierung, der fortschreitenden Verbreitung von verteilten, ortsunabhängigen Arbeitsabläufen (Stichwort „Homeoffice“) sowie der zunehmenden Professionalisierung cyberkrimineller Banden nimmt die Gefahr durch Cyberattacken weltweit stetig zu. So beobachtete das BSI (Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik) von Juni 2020 bis Mai 2021 allein rund 400.000 neue Malware-Varianten¹.

Die Nemetschek Group sieht sich – wie auch eine Vielzahl weiterer Technologie-Unternehmen weltweit - mit einer wachsenden Bedrohung durch Cyberisiken konfrontiert.

Die Nemetschek Group begegnet diesen Risiken aktiv und hat entsprechende Maßnahmen zur Aufrechterhaltung und Verbesserung des Schutzniveaus implementiert. Diese zielen darauf ab, dass Informationen und IT-Systeme angemessen vor verschiedenen Bedrohungen geschützt sind. Durch stetige Professionalisierung und Verbesserungen der Informationssicherheit und durch geeignete organisatorische und technische Maßnahmen, sowohl auf Konzernebene als auch auf der Ebene der Marken, wird, unserer Ansicht nach, ein angemessenes Schutzniveau gewährleistet.

Die übergreifenden Sicherheitsstandards und Sicherheitsmaßnahmen werden durch den Corporate Information Security Officer gemäß einem Information-Security-Management-System (ISMS), das in der Group Information Security Guideline beschrieben ist und auf den international anerkannten Information Security Standards ISO 27001 basiert, festgelegt und überwacht.

Daneben erfolgen zur Sensibilisierung der Mitarbeiter regelmäßig zentral gesteuerte Awareness-Kampagnen sowie Schulungen zum Thema Cybersecurity.

Aufgrund der dezentralen Organisation der Nemetschek Group in weitestgehend eigenständig operierenden Marken werden die IT-Systeme und Infrastrukturen überwiegend unabhängig voneinander in den Marken betrieben. Hierdurch ist eine natürliche Risikostreuung gegeben.

Zur weiteren Absicherung wurde bereits in 2017 eine gruppenweite Cybersecurity-Versicherung abgeschlossen, die alle Konzerngesellschaften umfasst.

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

1) Die Lage der IT-Sicherheit in Deutschland 2021, German Federal Office for Information Security (BSI) <https://www.bsi.bund.de/SharedDocs/Downloads/DE/BSI/Publikationen/Lageberichte/Lagebericht2021.pdf>, page 11.)

Finanzrisiken

Grundsätzlich ist die Nemetschek Group als international agierender Konzern den nachfolgend beschriebenen Finanzrisiken ausgesetzt. Ziel ist es diese Risiken aktiv zu steuern und dadurch zu reduzieren. Die Zielsetzungen und Methoden beim Umgang mit Finanzrisiken werden auch im Konzernanhang unter [<< Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements >>](#) detailliert beschrieben.

Liquiditätsrisiko

Bei hohen Finanzverbindlichkeiten besteht grundsätzlich ein Liquiditätsrisiko bei verschlechterter Ertragssituation. Ende 2021 hatte die Nemetschek Group Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von rund 129 Mio. EUR (Vorjahr: rund 130 Mio. EUR). Der Konzern generierte auch im Geschäftsjahr 2021 einen positiven Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit, der die Möglichkeit bietet, weiterhin in organisches Wachstum und Akquisitionen zu investieren. Die Verfügbarkeit von dezentralen Finanzmitteln wird über ein zentrales Cash-Pooling durch die Nemetschek SE sichergestellt. Grundsätzlich verfolgt der Konzern konservative und risikovermeidende Finanzierungsstrategien. Die Treasury-Funktion auf Holdingebene wurde deutlich gestärkt und die Themen wie Kernbanken, Liquiditäts- und Risikomanagement auch durch die Etablierung von Governance-Strukturen, Überarbeitung von Prozessen und Systemen professionalisiert.

Währungsrisiken

Die Nemetschek Group ist als international agierendes Unternehmen Währungskursschwankungen ausgesetzt, vor allem in den Vereinigten Staaten, Japan, Großbritannien, Norwegen, Schweden, Ungarn und der Schweiz. Durch die angestrebte weitere Internationalisierung der Konzernaktivitäten wird die Bedeutung von Währungsschwankungen für die Geschäftstätigkeit der Gruppe zunehmen. Die Währungsschwankungen wirken sich auf

Konzernebene nur bedingt aus, da bei den operativen Tochtergesellschaften außerhalb des Euroraums sowohl Umsätze als auch Kosten und Aufwendungen im Wesentlichen in den jeweiligen Landeswährungen anfallen (Natural Hedging). 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 2021 führte die Entwicklung des US-Dollars gegenüber dem Euro insgesamt zu negativen Währungseffekten bei Umsatz und EBITDA, wobei sich der Trend im zweiten Halbjahr umkehrte und es hier zu positiven Währungseffekten aus dem US-Dollar kam. Angesichts der Unsicherheiten in Bezug auf die weitere Entwicklung der Inflation und Zinssätze können sich die Währungen weiterhin volatil entwickeln und entsprechend auf das Unternehmen auswirken.

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. Im Zusammenhang mit den Folgen der Covid-19-Pandemie ist es nicht auszuschließen, dass sich die Bonität einzelner Kunden verändert und somit das Ausfallrisiko ansteigen kann. Dieser Sachverhalt wird im Konzern fortlaufend beobachtet, falls notwendig, werden entsprechende Maßnahmen ergriffen und Vorsorge getroffen.

Auch aufgrund der derzeitigen Entwicklung in Bezug auf Rohstoffversorgung und Lieferkettenunterbrechungen kann es zu Projektverzögerungen und Refinanzierungsschwierigkeiten kommen. Hier sieht die Nemetschek Group ein gestiegenes systemisches Risiko, das kontinuierlich beobachtet wird, damit nötigenfalls entsprechende Gegenmaßnahmen ergriffen werden können.

In der Nemetschek Group besteht aus heutiger Sicht neben dem genannten systemischen Risiko 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 Vermögenswerte.

Zinsrisiko

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

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

Zusammenfassende Beurteilung der Chancen- und Risikosituation des Konzerns

Gegenüber dem Vorjahr ergaben sich leichte Veränderungen im Gesamtrisikoprofil des Unternehmens und bei einzelnen der beschriebenen Einzelrisiken sowie auch Chancen. Zudem wurden im Vergleich zum Vorjahr das Cyberisiko sowie das Liquiditätsrisiko aufgenommen. Das leicht angepasste Risikoprofil basiert im Wesentlichen auf den zugenommenen geopolitischen Unsicherheiten und deren möglichen Auswirkungen. Nach wie vor wird die Entwicklung der Covid-19-Pandemie genau beobachtet, insgesamt wird hier aber ein abnehmendes Risiko im Vergleich zum Vorjahr gesehen. Aufgrund der zunehmenden Bedeutung für das Unternehmen ist das Risiko, das durch mögliche Cyberattacken entstehen könnte, als Einzelrisiko (Cybersecurity-Risiko) ausgewiesen und beschrieben. Insgesamt haben die identifizierten Risiken für die Nemetschek Group weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter. Diese Einschätzung wird durch die Bilanzstruktur, die Liquiditätsausstattung und die Finanzierungsstruktur gestützt.

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 2022

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Als global tätiges Unternehmen wird die Nemetschek Group von der weltweiten Konjunktorentwicklung und branchenspezifischen Trends beeinflusst. Diese Entwicklungen haben auch Einfluss auf die zukünftige Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns.

Die Entwicklung der Weltwirtschaft wird derzeit von vielen Faktoren beeinflusst, deren Auswirkungen mit Unsicherheiten verknüpft sind. In weiten Teilen der Welt hat die Covid-19-Pandemie durch die Ausweitung der Omikron-Variante zu erneuten und umfangreichen Einschränkungen geführt. Einerseits geschieht dies durch die von einzelnen Regierungen festgelegten Eindämmungsmaßnahmen, andererseits kann es aber auch durch die hohe Zahl an Infizierten und in Quarantäne befindlichen Menschen zu Einschränkungen im öffentlichen und wirtschaftlichen Leben kommen, was entsprechende Auswirkungen haben kann. Darüber hinaus dämpfen die im Verlauf der Pandemie gestiegenen Energie-, Rohstoff- und Logistikpreise, kombiniert mit anhaltenden Versorgungsengpässen, die wirtschaftliche Entwicklung unterschiedlicher Branchen.

Über die Pandemie hinaus bestehen weiterhin hohe Unsicherheiten hinsichtlich politischer Konflikte und deren möglichen Auswirkungen auf die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung. Hier sind beispielsweise die Beziehungen zwischen Russland und der Ukraine und die Handelsbeziehungen zwischen den USA und China zu nennen. Solange der Krieg isoliert zwischen Russland und Ukraine herrscht, sieht die Nemetschek Group aktuell insbesondere allgemeine konjunkturelle und inflationäre Entwicklungen als Hauptrisiken. Darüber hinaus können sich auch Verschiebungen in volkswirtschaftlichen Investitionen (von Infrastruktur/Nachhaltigkeit in Verteidigung) negativ auf das Geschäft auswirken. Das tatsächliche Geschäft (Umsätze) in der Ukraine und Russland ist für Nemetschek nicht wesentlich. Bei einer Ausdehnung der kriegerischen Auseinandersetzung können weitere Risiken hinzukommen.

Aber auch die weiterhin bestehenden Unwägbarkeiten bei der Umsetzung des Austritts des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union (EU) haben Auswirkungen auf die globale Wirtschaft. Auch können die zunehmenden Transformationsbemühungen und -aktivitäten einzelner Wirtschaftsräume (z. B. „European Green Deal“ in der Europäischen Union) hin zu einer nachhaltigeren Wirtschaft zu großen Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen führen.

Grundsätzlich geht der Sachverständigenrat in seinem am 10. November 2021 veröffentlichten Jahresgutachten 21/22 für das Jahr 2022 jedoch von einem Anstieg des globalen Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 4,4 % aus. Der am 25. Januar 2022 vom Internationalen Währungsfonds (IWF) veröffentlichte World Economic Outlook Update geht ebenfalls von einem Weltwirtschaftswachstum in Höhe von 4,4 % für das Jahr 2022 aus. Im Oktober 2021 hatte der IWF noch ein Wachstum von 4,9 % in Aussicht gestellt. Die im Januar 2022 veröffentlichte Prognose des IWF berücksichtigt aktuellere Erkenntnisse insbesondere zur Entwicklung der Covid-19-Pandemie und den geopolitischen Entwicklungen.

Für die wesentlichen Regionen für die Nemetschek Group werden die folgenden Entwicklungen prognostiziert: Das BIP im **Euro-Raum** soll im Jahr 2022 um 4,3 % (Sachverständigenrat) bzw. 3,9 % (IWF) wachsen. Das BIP in Deutschland soll im Jahr 2022 laut Sachverständigenrat um 4,6 % zunehmen, der IWF sieht die Zunahme in Deutschland bei 3,8 %. Für die **USA** geht der Sachverständigenrat im Jahr 2022 von einem Wachstum in Höhe von 4,4 % aus, der IWF erwartet hier ein Wachstum von 4,0 %. Für **Asien** prognostiziert der Sachverständigenrat einen Anstieg des BIP um 4,8 %. Dabei soll China um 5,0 % wachsen. Der IWF sieht das Wirtschaftswachstum für China in seiner neuesten im Januar 2022 veröffentlichten Prognose bei 4,8 % und gibt hier insbesondere die Auswirkungen der „Null-Toleranz“-Politik bei der Bekämpfung der Covid-19-Pandemie und die wirtschaftlichen Folgen der Finanzprobleme bei Immobilienentwicklern als Begründung an.

Insgesamt sind die mit den genannten Prognosen verbundenen Unsicherheiten groß und vor allem vom weiteren Pandemieverlauf und der weiteren Entwicklung von politischen und wirtschaftlichen Konflikten, Krisen und Rahmenbedingungen abhängig. Eintretende oder sich erhöhende Risiken oder eine Verschlechterung von Rahmenbedingungen können sich negativ auf die Entwicklung der Weltwirtschaft auswirken. Ebenso kann es durch ein schnelleres Pandemieende oder die Lösung von Konflikten und Verbesserung von Rahmenbedingungen auch zu positiven Impulsen für die Weltwirtschaft kommen, die auch für die für die Nemetschek Group relevanten Branchen und Regionen von Bedeutung sind.

Quellen: Jahresgutachten 21/22 des Sachverständigenrats vom 10. November 2021 und World Economic Outlook Update des Internationalen Währungsfonds vom 25. Januar 2022.

Branchenspezifische Entwicklung

Bauwirtschaft

Die Covid-19-Pandemie hat gezeigt, dass die Bauwirtschaft insgesamt eine hohe Resilienz aufweist. Bereits im Jahr 2021 hat sich die **europäische** Bauwirtschaft erholt und wider Erwarten das Umsatzniveau von 2019 erreicht. Auch für das Jahr 2022 gehen die Experten von Euroconstruct von einem Wachstum in Höhe von +3,6% aus. Etwas verhaltener sind die Prognosen für die Jahre 2023 und 2024, für die die Experten ein Wachstum von höchstens +1,5% erwarten. Getrübt werden die positiven Ausichten von Unsicherheiten bezüglich der Lieferketten, Rohstoffpreise und des Fachkräftemangels.

Die **deutsche** Bauwirtschaft soll 2022 zwar anders als im Vorjahr wieder wachsen, bleibt mit +1,1% aber unter dem Durchschnitt der Euroconstruct-Länder. Gleiches gilt für andere, kleinere Märkte in **Europa**, darunter Schweiz (+0,7%), Norwegen (+2,5%) und Österreich (+2,6%). Die höchsten Wachstumsraten in **Europa** für das Jahr 2022 werden in Irland (+8,4%), Spanien (+8,0%), Ungarn (+7,2%), Großbritannien (+5,9%) und Italien (+5,6%) erwartet.

In den **USA** ist für die Jahre 2022 und 2023 ein Wachstum der Bauleistung um jeweils +3% prognostiziert. In den Jahren darauf soll das Wachstum, insbesondere durch den Infrastrukturbau, auf +6% steigen. Hintergrund ist das 2021 verabschiedete Infrastrukturpaket im Umfang von 1,2 Billionen USD, das den Tiefbau mittelfristig zum Wachstumstreiber der US-Bauwirtschaft macht.

Quellen: ifo (November 2021) – 92nd Euroconstruct Summary Report; FMI (Oktober 2021) – 2021 North American Engineering and Construction Outlook Fourth Quarter Edition; GTAI (13.11.2021) – „Tiefbau erfüllt in den USA die Erwartungen“; GTAI (01.07.2021) – „In China wird 2021 kräftig weitergebaut“; GTAI (27.09.2021) – „Indien stockt Investitionen im Infrastruktursektor auf“; GTAI (28.09.2021) – „Indiens Baubranche erwartet weitere Erholung für 2022“; GTAI (18.10.2021) – „China will Infrastruktur weiter kräftig ausbauen“; GTAI (30.07.2021) – „Japans Bauwirtschaft hofft auf neue konjunkturelle Impulse, um die Auftragsbücher füllen zu können“; GTAI (14.09.2021) – „Smart Cities sind langfristige Investitionsprojekte“; RICE (Dezember 2021) – Quarterly Outlook of Construction and Macro Economy; IBEF (Dezember 2021) – Indian Infrastructure Industry Analysis.

Digitalisierung am Bau

Die Digitalisierung in der Bauindustrie ist weniger weit vorangeschritten als in anderen Branchen. Gründe hierfür sind der hohe Fragmentierungsgrad und geringe Margen im Bausektor. Ein großer Teil der Akteure der Bauindustrie sieht die digitale Transformation dennoch als einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil und strategische Priorität an. Die Covid-19-Pandemie kann bestehende Trends wie die Digitalisierung mittel- bis langfristig weiter beschleunigen. Die Nemetschek Group bewegt sich demnach in einem anhaltenden, dynamischen Markt mit großen Wachstumspotenzialen in den kommenden Jahren. Besonders positiv wirkt sich dabei die zunehmende Etablierung eines offenen Standards für den Datenaustausch aus, der die Kompatibilität zwischen unterschiedlichen Softwarelösungen schafft und damit die zunehmende Etablierung von BIM fördert. Treiber hinter dieser Entwicklung ist die internationale Non-Profit-Organisation buildingSMART zur Förderung der Digitalisierung im Bauwesen.

Quellen: www.buildingsmart.org; IFS (Oktober 2020) – Understanding construction and engineering spending on digital transformation; InEight (Juli 2021) – Global Capital Projects Outlook – Optimism and Digitization; McKinsey (Juni 2020) – The next normal in construction; McKinsey (17.2.2017) – Reinventing construction through a productivity revolution; Verdantix (Dezember 2020) – Market Overview: AEC Software.

Unternehmenserwartung

Die Nemetschek Group strebt an, trotz der nach wie vor andauernden Covid-19-Pandemie und den bestehenden geopolitischen Konflikten und den damit verbundenen Unsicherheiten ihre auf nachhaltiges und profitables Wachstum ausgerichtete Geschäfts politik fortzusetzen und in die weitere Internationalisierung sowie in die Entwicklung von Lösungen der neuen Generation zu investieren. Des Weiteren wird sie ihre strategischen Initiativen innerhalb der vier Segmente weiter vorantreiben. Der Vorstand beobachtet die weitere Entwicklung der derzeit unsicheren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sorgfältig, um so adäquate Entscheidungen im Rahmen der Wachstumsstrategie treffen zu können.

Internationalisierung

Als ein weltweit tätiges Unternehmen in der AEC/O-Industrie fokussiert sich die Nemetschek Group auf jene Märkte, die derzeit das größte Potenzial aufzeigen und bereits heute BIM verpflichtend vorschreiben oder dabei sind, BIM-Standards zu etablieren. Neben den Märkten in Europa fokussiert sich die Nemetschek Group auf Regionen in Asien/Pazifik, darunter beispielsweise Japan und Australien, sowie auf die USA. Die USA sind weltweit der größte Einzelmarkt für AEC/O-Software und für die Nemetschek Group ein bedeutender und zugleich wettbewerbsintensiver Absatzmarkt, in dem sich das Unternehmen überdurchschnittlich gut entwickelt hat. Der US-Markt wird daher auch zukünftig eine wichtige Rolle bei der Umsetzung der Wachstumsstrategie einnehmen.

Gleiches gilt für das Segment Media & Entertainment. Auch hier sind die wesentlichen Regionen Europa, Asien und die USA.

Die weitere Internationalisierung ist für die Nemetschek Group auch deshalb ein bedeutender Wachstumstreiber, weil sich die Marken in den USA und Europa bei ihrer Expansion gegenseitig befruchten.

Vernetzung, Vertriebsansatz und Lösungen der neuen Generation

Die Konzernstruktur besteht aus einer strategischen Holding und dem operativen Geschäft. Die Umsetzung des operativen Geschäfts erfolgt über vier Segmente mit insgesamt 13 Marken. Für jedes der vier Segmente gibt es einen zugeordneten Vorstand bzw. Segmentverantwortlichen, der eng mit den Marken des Segments zusammenarbeitet. Er stärkt auch die Zusammenarbeit und Vernetzung der Marken, um die Komplexität, die sich aufgrund der Markenvielfalt ergibt, zu reduzieren. Mit der Fusion der Marken Graphisoft und DDS auf der einen Seite sowie Precast Software Engineering, SDS/2 und Allplan auf der anderen Seite kann den jeweiligen multidisziplinären Kundensegmenten ein auf deren gesamtheitliche Bedürfnisse ausgerichtetes BIM-Produktportfolio angeboten werden. Die plattformbasierte BIM-Lösung von Allplan berücksichtigt dabei von Anfang an die sogenannte „Baubarkeit“ (Buildability), um auch beim Übergang von der Planungsphase zur Bauphase durchgängige BIM-Workflows sicherzustellen.

Im Rahmen des Zusammenschlusses von DDS und Graphisoft wurde die Kompetenz von DDS für die technische Gebäudeausrüstung mit der Technologieplattform und der globalen Marktposition von Graphisoft gebündelt. So können die - sich ergänzenden - Kompetenzen und Stärken beider Marken genutzt und das Wachstum weiter vorangetrieben werden.

So profitieren nicht nur die „kleineren“ Marken von der Präsenz und Vertriebsstärke der international ausgerichteten Marken Graphisoft und Allplan. Vor allem das ganzheitliche Angebotsportfolio erlaubt es nun, die Bedürfnisse von integrierten, multidisziplinären Kundengruppen noch zielgerichteter zu adressieren.

Die Nemetschek Group setzt weiter darauf, mit ihren innovativen Lösungen den Workflow im Bauprozess effizienter zu gestalten, neue Kundensegmente zu adressieren, die Zusammenarbeit der Markengesellschaften bei ihren internationalen Wachstumsstrategien zu unterstützen sowie Best Practices innerhalb des Konzerns zu teilen.

Bereits vor der Covid-19-Pandemie war erkennbar, dass die Investitionen im öffentlichen Sektor und insbesondere in Infrastrukturmaßnahmen zunehmen. Diese Entwicklung hat sich durch die Pandemie – auch aufgrund von unterschiedlichen Hilfs- und Konjunkturprogrammen einzelner Regierungen – noch einmal verstärkt. Die Nemetschek Group möchte ihre Aktivitäten in diesem Segment weiter ausbauen und sich dabei insbesondere auf technisch komplexe Lösungen wie den Brücken- und Tunnelbau fokussieren.

Gleichzeitig setzt Nemetschek auf Zukunftsthemen, die die Bauindustrie und Medienbranche prägen und verändern werden. Neue Technologien wie künstliche Intelligenz (KI), digitale Zwillinge, Robotik, Automation oder die Nutzung von Internet-of-Things-Sensoren werden in Zukunft die AEC/O-Märkte weiter verändern und gleichzeitig das Marktpotenzial vergrößern. Die Nemetschek Group hat diese Themen erkannt und sowohl mit eigenen Entwicklungen als auch mit Investitionen in Start-ups besetzt. Augmented und Virtual Reality werden zudem nicht nur die AEC/O-Industrie verändern, sondern auch den Media- und Entertainment-Markt. Im Segment Media & Entertainment hat sich die Nemetschek Group in den letzten Jahren deutlich verstärkt, auch durch die Akquisitionen von Redshift, Red Giant und den Erwerb des Pixologic Geschäftsbetriebs. Das umfassende Lösungsangebot deckt mittlerweile alle fünf wesentlichen Anwendungsbereiche von Modeling, über Animation, Rendering, Painting und Sculpting ab. Dadurch hat Nemetschek ihren Kundenkreis deutlich erweitert. Mit dem erweiterten Portfolio hat sich Maxon bereits heute eine gute Positionierung in dem riesigen 3D-Animations- sowie aufstrebenden Metaverse-Markt erarbeitet.

Subskription/Software-as-a-Service, kurz SaaS und Vertriebsansatz

Die Marken der Nemetschek Group werden ihren Kunden weiterhin eine gewisse Flexibilität beim Bezug der Software anbieten. Kunden können hierbei zwischen dem klassischen Lizenzmodell inklusive der Option eines Servicevertrags und flexiblen Mietmodellen (Subskription oder Software-as-a-Service) wählen. Insbesondere die Mietmodelle ermöglichen es Nemetschek, neue Kundengruppen zu erschließen, da viele Kunden die Software zeitlich flexibel und ohne einmalige Lizenzgebühr nutzen möchten. In den vier Segmenten sind Angebot und Umsetzung von Mietmodellen unterschiedlich fortgeschritten. Dabei geht die Nemetschek Group auf die unterschiedlichen Bedürfnisse von Kundengruppen je nach Anwendungsbereich und Region ein.

Im Design-Segment erwirtschaften Marken wie RISA bereits einen wesentlichen Teil ihrer Umsätze mit Mietmodellen. Der Großteil der Erlöse bei den Marken stammt nach wie vor aus Lizenzmodellen und Softwareserviceverträgen. Zukünftig ist im Design-Segment geplant, das Angebot an Mietmodellen weiter auszubauen, auch, um neue Kunden zu adressieren und ihnen eine hohe Flexibilität zu bieten.

Im Build-Segment wird die umsatzstärkste Marke Bluebeam, die nach wie vor den Großteil ihrer Umsätze in den USA erwirtschaftet, aber im Laufe des Jahres 2021 deutlich auch außerhalb der USA gewachsen ist, im zweiten Halbjahr 2022 verstärkt auf Mietmodelle migrieren. Um das Angebot an Mietmodellen möglichst attraktiv zu gestalten, wird die Marke mit neuen Features ihren Kunden Mehrwerte anbieten. Ausgehend von dem starken Wachstum an neuen Nutzern im Jahr 2021 wird Bluebeam, von einer deutlich höheren Nutzerbasis aus, im Jahr 2022 die Subskriptionsumstellung starten. Gleichzeitig hat Bluebeam 2021 bereits begonnen, die neuen Subskriptionslösungen mit ausgewählten Kunden zu testen, um fundiertes Feedback und Erkenntnisse zu gewinnen. Nemetschek ist überzeugt, dadurch den Kundennutzen sowie das Wachstum zu beschleunigen und die Umstellung von einer noch höheren Nutzerbasis aus im Jahr 2022 erfolgreich zu starten.

Im Manage-Segment bietet die Marke Spacewell bereits Mietmodelle an. Dieser Weg wird auch zukünftig weiterverfolgt.

Im Segment Media & Entertainment hat die Marke Maxon bereits im dritten Quartal 2019 die Migration auf Subskription gestartet. Die Produktsuite Maxon ONE bündelt alle Features in einem attraktiven Angebot für die kreativen Nutzer. Mittlerweile erwirtschaftet Maxon rund 70 % des Umsatzes mit Subskription, wozu auch die akquirierten und bereits integrierten Marken Redshift und Red Giant beigetragen haben. Die erfolgreiche Umstellung zeigt sich in dem starken Wachstum der Marke sowie der deutlichen Verbreiterung der Kundenbasis.

Das strategische Ziel ist, mit dem sukzessiven Anstieg der wiederkehrenden Umsätze aus Mietmodellen die Visibilität und Planbarkeit zu erhöhen sowie den engen Kundenkontakt zu halten und die Kundenzufriedenheit durch eine schnellere Innovationsgeschwindigkeit zu erhöhen.

Wachstum – organisch und anorganisch sowie Investments in Start-Ups

Die nachhaltige organische Entwicklung der Nemetschek Group soll auch weiterhin durch wertsteigernde Akquisitionen ergänzt werden, um Lücken im Konzernportfolio zu schließen und somit die Technologiekompetenz im Workflow von Bauprozessen zu erweitern bzw. abzurunden. Ein weiteres Ziel bei Akquisitionen ist, die Marktanteile der Nemetschek Group in den internationalen Märkten weiter zu erhöhen.

Dank des hohen Cashflows sowie der stabilen Bilanzstruktur verfügt die Nemetschek Group über die finanziellen Mittel, das geplante künftige Wachstum durch Übernahmen, Kooperationen und Partnerschaften zu finanzieren. Die bevorzugte Finanzierungsform von Akquisitionen kann wie bisher auch durch den laufenden Cashflow, die vorhandenen Liquiditätsbestände sowie durch die Aufnahme von Fremdkapital dargestellt werden.

Im Geschäftsjahr 2021 hat Nemetschek ihr Segment Media & Entertainment weiter ausgebaut und mit dem Erwerb des Geschäftsbetriebs der in Los Angeles ansässigen US-Firma Pixologic, einem Spezialisten für digitales 3D-Sculpting und -Painting, ihre Positionierung im stark wachsenden Metaverse-Markt deutlich gestärkt.

Zudem hat sich Nemetschek an Startup-Unternehmen beteiligt, um die Innovationskraft weiter zu erhöhen. So hat sich Nemetschek im vergangenen Jahr im Rahmen von Finanzierungsrunden an drei jungen und innovativen Unternehmen aus Deutschland, den USA und Norwegen mit Minderheitsanteilen beteiligt. Diese Start-up-Investments werden wir auch zukünftig fortsetzen, denn Produktexzellenz und Innovationskraft sind der Schlüssel dafür, dass wir Architekten, Ingenieuren und Facility-Managern auch künftig echte technologische Mehrwerte bieten können.

Schwerpunkte und Ziele der Akquisitionsaktivitäten der Nemetschek Group sind ausführlich unter [<< 1.2 Ziele und Strategie – Akquisitionen >>](#) beschrieben. Darüber hinaus werden die im Geschäftsjahr 2021 durchgeführten Aktivitäten im Zusammenhang mit Akquisitionen und Desinvestitionen unter [<< 3.2 Geschäftsverlauf 2021 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse – Akquisitionen/Verkäufe >>](#) sowie im Konzernanhang unter [<< Erwerb von Tochterunternehmen >>](#) detailliert erläutert.

Investitionen und Liquidität

Wie in den Vorjahren soll auch 2022 der operative Cashflow zur Erhöhung der Konzernliquidität beitragen sowie genügend Spielraum für geplante Investitionen der einzelnen Segmente in Entwicklung, Vertrieb und Marketing bieten.

Wichtige Kostenpositionen bei der Nemetschek Group sind Personalaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen. Die Nemetschek Group wird auch 2022 gezielt und weltweit zusätzliche Experten rekrutieren sowie bestehende Mitarbeiter an sich binden und geht daher von einem moderaten Anstieg der Personalaufwendungen aus. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten Vertriebsaufwendungen und werden angesichts der geplanten weiteren internationalen Expansion auch 2022 tendenziell steigen. Wesentliche Elemente der Investitionsplanung für 2022 sind dabei, auch aufgrund des weiterhin unsicheren wirtschaftlichen Umfelds, im Einzelfall nochmals zu prüfen und unter den sich möglicherweise ändernden Rahmenbedingungen zu bewerten. Grundsätzlich setzt die Nemetschek Group ihre Investitionspolitik zur Umsetzung der auf profitables Wachstum angelegten Unternehmensstrategie fort.

Dividende

Die auf Kontinuität ausgerichtete, aktionärsfreundliche Dividendenpolitik der Nemetschek SE soll in den nächsten Jahren fortgesetzt werden. Unter Berücksichtigung der jeweiligen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft plant der Vorstand, weiterhin rund 25 % des operativen Cashflows als Dividende an die Aktionäre auszuschütten und diese somit angemessen am wirtschaftlichen Erfolg des Konzerns teilhaben zu lassen.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

Prognose für den Nemetschek Konzern

Die Nemetschek Group hat im Verlauf der seit über zwei Jahren andauernden Covid-19-Pandemie bewiesen, dass sie über ein krisenresistentes Geschäftsmodell verfügt. Darüber hinaus konnte die strategische Zielsetzung von profitabilem Wachstum im Geschäftsjahr 2021 mit großer Dynamik fortgesetzt werden. Durch den mittlerweile rund 61 % hohen Anteil wiederkehrender Umsätze aus Serviceverträgen und Subskription verfügt die Nemetschek Group über hohe Planungssicherheit. Zudem bieten die internationale Aufstellung des Konzerns und die Adressierung unterschiedlicher Kundengruppen über die vier Segmente hinweg eine breite Risikodiversifizierung. Hinzu kommt die Finanzstruktur der Nemetschek Group mit einer Eigenkapitalquote von rund 51 % und einer hohen Cash-Generierung.

Bei der Prognose für die Geschäftsentwicklung unterstellen wir, dass die globale Wirtschaft – wie beispielsweise vom Sachverständigenrat und dem IWF prognostiziert – im Jahr 2022 um rund 4 % wachsen wird.

Abzuwarten bleiben die weiteren Konsequenzen des Konflikts zwischen Russland und der Ukraine, der Ende Februar 2022 in einem Angriff von Russland gegen die Ukraine mündete. Die damit verbundenen wirtschaftlichen Sanktionen gegen Russland können die Entwicklung der Weltwirtschaft beeinflussen. Das Nemetschek Management beobachtet die Entwicklung in der Ukraine sorgfältig, deren mögliche Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns und wird, falls notwendig, Maßnahmen ergreifen.

Darüber hinaus gehen wir in unserer Prognose auch für das Jahr 2022 von einer insgesamt positiven Entwicklung der Baubranche aus. Den Bedarf an Digitalisierung in der Baubranche sehen wir als zusätzlichen und entscheidenden Wachstumstreiber für unser Geschäft. Hinzu kommen immer höhere Anforderungen an Nachhaltigkeit in der Planung, im Bau und der Verwaltung von Gebäuden. Die Entwicklung der Baubranche hat gezeigt, dass die Bauwirtschaft trotz einer kurzfristigen Wachstumsdelle eine hohe Resilienz in Bezug auf die Covid-19-Pandemie aufweist. So hat die Bauleistung im Jahr 2021 in vielen wichtigen Märkten bereits wieder das Vorkrisenniveau von 2019 erreicht.

Die Medien- und Unterhaltungsindustrie wiederum profitiert von einer kontinuierlich steigenden Nachfrage nach hochwertigen Inhalten und Animation durch Kreative und die zunehmende Verwendung von visuellen Effekten (VFX) in Filmen und Videos. Hinzu kommt der Trend rund um das Thema Metaverse und der Schaffung einer künstlichen Umgebung. Nemetschek sieht ein großes Marktpotenzial und hat durch ihre Marke Maxon eine gute Positionierung, um am zukünftigen Wachstum des Marktes zu profitieren.

Generell ist bei der Prognose zu berücksichtigen, dass die Entwicklung der für die Nemetschek Group wichtigen Wechselkurse die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns beeinflussen und in der Folge auch Einfluss auf die Erreichung der Prognose haben könnten. Für den Konzern wichtige Fremdwährungen sind insbesondere der US-Dollar und der ungarische Forint. Die Prognose für 2022 wurde analog zu den Vorjahren auf der Basis von konstanten Wechselkursen aufgestellt.

Unter Berücksichtigung der skizzierten gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen blickt der Vorstand positiv in das Geschäftsjahr 2022. Er geht auf Basis konstanter Währungskurse und des aktuellen Markenportfolios von einem Umsatzwachstum in einer Bandbreite von 12 % – 14 % aus. Dabei soll sich das Wachstum der wiederkehrenden Umsätze überproportional entwickeln und somit der Anteil am Gesamtumsatz weiter ausgebaut werden. Die EBITDA-Marge wird dabei in einem Korridor von 32 % – 33 % erwartet.

Diese Prognosen stehen unter dem ausdrücklichen Vorbehalt, dass sich die weltwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen, vor allem auch hinsichtlich des weiteren Verlaufs der Covid-19-Pandemie sowie einer Ausweitung des Ukraine Konflikts, nicht signifikant gegenüber der den Planungen zugrunde liegenden Annahmen verschlechtern.

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

Erklärung zur Unternehmensführung

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach §289f und §315d HGB ist Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts. Sie wurde auf der Internetseite der Nemetschek SE unter [ir.Nemetschek.com/de/corporate-governance](https://www.nemetschek.com/de/corporate-governance) veröffentlicht. Gemäß § 317 Abs. 2 Satz 6 HGB ist die Prüfung der Angaben nach § 289f und § 315d HGB durch den Abschlussprüfer darauf zu beschränken, ob die Angaben gemacht wurden. Die Erklärung zur Unternehmensführung ist zudem im Geschäftsbericht 2021 im Kapitel [« An unsere Aktionäre »](#) zu finden.

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

In diesem Kapitel sind die Angaben nach §§ 289a Abs. 1, 315a Abs. 1 HGB nebst dem erläuternden Bericht des Vorstands nach § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG i. V. m. Art. 9 Abs. 1 lit. C (ii) SE-VO enthalten.

(1) Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das Grundkapital der Nemetschek SE beläuft sich am 31. Dezember 2021 auf 115.500.000,00 EUR und ist eingeteilt in 115.500.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien.

Verschiedene Aktiengattungen bestehen nicht. Mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden. Jede Aktie gewährt eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn.

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

Satzungsmäßige Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, bestehen nicht. Beschränkungen von Stimmrechten können aufgrund von Vorschriften des Aktiengesetzes, etwa gemäß § 136 AktG, sowie aufgrund kapitalmarktrechtlicher Vorschriften, insbesondere gemäß §§ 33 ff. WpHG, bestehen.

(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 Art. 9 Abs. 1, Art. 39 Abs. 2 und Art. 46 SE-Verordnung, §§ 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. Nach § 8 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Anzahl der Personen wird vom Aufsichtsrat bestimmt. Der Vorstand der Nemetschek SE besteht derzeit aus vier Personen.

Bei Vorliegen eines wichtigen Grundes kann der Aufsichtsrat die Bestellung des Vorstandsmitglieds widerrufen, Art. 9 Abs. 1, Art. 39 Abs. 2 SE-Verordnung und § 84 Abs. 3 Sätze 1 und 2 AktG.

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

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 11. Mai 2026 (einschließlich) durch Ausgabe von bis zu 11.550.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt EUR 11.550.000 zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2021). Den Aktionären ist grundsätzlich das gesetzliche Bezugsrecht auf die neuen Aktien zu gewähren. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre nach näherer Maßgabe des Beschlusses zu Tagesordnungspunkt 8 der Hauptversammlung vom 12. Mai 2021 ganz oder teilweise, einmalig oder mehrmals auszuschließen.

Das Grundkapital der Gesellschaft ist um bis zu EUR 11.550.000,00 durch Ausgabe von bis zu 11.550.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2021). Das Bedingte Kapital 2021 dient der Ausgabe von Aktien an die Gläubiger von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrecht und/oder Wandlungs- oder Optionspflicht (bzw. einer Kombination dieser Instrumente), die gemäß der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 12. Mai 2021 unter Tagesordnungspunkt 9 bis zum 11. Mai 2026 von der Nemetschek SE oder in- oder ausländischen Unternehmen, an denen die Nemetschek SE unmittelbar oder mittelbar mit der Mehrheit der Stimmen und des Kapitals beteiligt ist, ausgegeben werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 12. Mai 2021 unter Tagesordnungspunkt 9 jeweils festzulegenden Wandlungs- oder Optionspreis. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie die Inhaber von Wandlungs- oder Optionsrechten aus den genannten Schuldverschreibungen ihre Wandlungs- oder Optionsrechte ausüben oder Wandlungs- oder Optionspflichten aus solchen Schuldverschreibungen erfüllt werden und soweit die Wandlungs- oder Optionsrechte bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten nicht durch eigene Aktien, durch Aktien aus genehmigtem Kapital oder durch andere Leistungen bedient werden. Die neuen Aktien nehmen von Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch Ausübung von Wandlungs-/Optionsrechten oder durch Erfüllung von Wandlungs-/Optionspflichten entstehen, am Gewinn teil. Soweit rechtlich zulässig, kann der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats die Gewinnbeteiligung neuer Aktien abweichend von § 60 Abs. 2 Aktiengesetz, auch für ein bereits abgelaufenes Geschäftsjahr, festlegen. Der Vorstand ist ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen.

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 28. Mai 2019 wurde ein Ermächtigungsbeschluss vorgeschlagen und entsprechend von den Aktionären beschlossen.

Laut Beschluss gemäß Tagesordnungspunkt 7 der ordentlichen Hauptversammlung vom 28. Mai 2019 gilt die Ermächtigung wie folgt:

„7.1 Die Gesellschaft wird ermächtigt, bis zum 28. Mai 2024 einmalig oder mehrmals bis zu 11.550.000 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, die die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder die 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 2015 zu Tagesordnungspunkt 7 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 5. Juni 2019 eingetreten und der Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 28. Mai 2019 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.

München, 17. März 2022



Yves Padrines



Dr. Axel Kaufmann



Viktor Várkonyi



Jon Elliott

Bilanz Nemetschek SE

zum 31. Dezember 2021 und zum 31. Dezember 2020 (Einzelabschluss HGB)

AKTIVA	Angaben in €	31.12.2021	31.12.2020
A. ANLAGEVERMÖGEN			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		88.503,93	475.917,92
		88.503,93	475.917,92
II. Sachanlagen			
1. Mietereinbauten		32.767,62	40.631,94
2. Andere Anlagen, Betriebs- u. Geschäftsausstattung		259.236,03	302.131,52
		292.003,65	342.763,46
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen		568.267.260,82	568.127.260,82
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen		39.055.984,74	44.361.969,47
3. Beteiligungen		2.012.222,33	60.225,84
		609.335.467,89	612.549.456,13
GESAMT ANLAGEVERMÖGEN		609.715.975,47	613.368.137,51
B. UMLAUFVERMÖGEN			
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		0,00	2.309,03
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen – davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen EUR 1.635.488,81 (Vorjahr: EUR 592.276,3)		160.790.134,32	47.140.034,37
3. Sonstige Vermögensgegenstände		1.622.865,73	295.380,85
		162.413.000,05	47.437.724,25
II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		1.614.961,85	8.490.679,20
GESAMT UMLAUFVERMÖGEN		164.027.961,90	55.928.403,45
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		2.964.439,80	2.136.472,38
D. AKTIVE LATENTE STEUERN		1.433.731,76	77.782,04
		778.142.108,93	671.510.795,38

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

Passiva	Angaben in €	31.12.2021	31.12.2020
A. EIGENKAPITAL			
I. Gezeichnetes Kapital		115.500.000,00	115.500.000,00
II. Kapitalrücklage		20.529.856,90	20.529.856,90
III. Gewinnrücklage		28.585.721,39	28.585.721,39
IV. Bilanzgewinn		312.660.214,06	266.270.277,12
GESAMT EIGENKAPITAL		477.275.792,35	430.885.855,41
B. RÜCKSTELLUNGEN			
1. Steuerrückstellungen		381.773,00	684.497,71
2. Sonstige Rückstellungen		8.217.060,33	4.358.932,65
GESAMT RÜCKSTELLUNGEN		8.598.833,33	5.043.430,36
C. VERBINDLICHKEITEN			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		118.200.016,00	129.500.000,00
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		1.703.087,59	1.064.788,69
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		167.597.635,30	101.055.106,06
4. Sonstige Verbindlichkeiten – davon aus Steuern EUR 1.607.620,16 (Vorjahr: EUR 1.175.284,19) – davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 5.330,61 (Vorjahr: EUR 3.408,33)		1.662.172,90	1.222.925,42
GESAMT VERBINDLICHKEITEN		289.162.911,79	232.842.820,17
D. Rechnungsabgrenzungsposten		2.076.861,72	1.640.308,43
E. Passive latente Steuern		1.027.709,74	1.098.381,01
		778.142.108,93	671.510.795,38

Gewinn-und-Verlust-Rechnung Nemetschek SE

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2021 und 2020 (Einzelabschluss HGB)

Angaben in €	31.12.2021	31.12.2020
1. Umsatzerlöse	7.559.917,46	7.229.019,49
2. Sonstige betriebliche Erträge - davon Erträge aus der Währungsumrechnung: EUR 124.587,37 (Vorjahr: EUR 480.953,25)	5.867.505,01	2.492.966,73
Betriebliche Erträge	13.427.422,47	9.721.986,22
3. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-11.274.489,82	-6.532.745,74
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung - davon für Altersversorgung: EUR 126.533,84 (Vorjahr: EUR 119.467,52)	-954.344,53	-840.113,37
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-498.832,92	-501.418,86
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung: EUR 61.990,30 (Vorjahr: EUR 327.952,57)	-14.625.689,01	-9.817.180,60
Betriebliche Aufwendungen	-27.353.356,28	-17.691.458,57
Betriebsergebnis	-13.925.933,81	-7.969.472,35
6. Erträge aus Beteiligungen - davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 67.281.327,65 (Vorjahr: EUR 60.255.066,04)	67.378.708,90	60.286.131,74
7. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	34.748.878,05	29.385.547,20
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge - davon von verbundenen Unternehmen: EUR 2.026.996,26 (Vorjahr: EUR 1.258.230,59)	2.066.461,01	1.256.593,83
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen - davon an verbundenen Unternehmen: EUR 98.069,13 (Vorjahr: TEUR 6.059,49)	-2.445.155,35	-1.119.792,75
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	87.822.958,80	81.839.007,67
10. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag - davon Aufwand aus der Veränderung bilanzierter latenter Steuern: EUR 1.426.620,99 (Vorjahr: EUR -397.478,85)	-6.781.578,86	-7.855.461,41
11. Ergebnis nach Steuern	81.041.379,94	73.983.546,26
12. Sonstige Steuern	-1.443,00	-856,00
13. Jahresüberschuss	81.039.936,94	73.982.690,26
14. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	231.620.277,12	192.287.586,86
15. Bilanzgewinn	312.660.214,06	266.270.277,12

Anhang Nemetschek SE

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2021 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 2021 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: Büroausstattung 3 bis 5 Jahre, Mieterbauten 5–10 Jahre.

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 Vermögensgegenständen, 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.

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

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

Währungsumrechnung

Soweit der Jahresabschluss auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Schulden enthält, erfolgt die Umrechnung in Euro auf Basis des Kurses zum Transaktionszeitpunkt. Zum Abschlussstichtag werden die auf fremde Währung lautenden Vermögensgegenstände und Schulden mit dem Devisenkassamittelkurs bewertet. Die in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen davon-Vermerke zur Währungsumrechnung enthalten sowohl realisierte als auch nicht realisierte Währungskursdifferenzen.

Umsatzerlöse werden ausgewiesen für Dachmarkenlizenzen sowie Umlagen an Tochtergesellschaften für erbrachte Dienstleistungen. Die Dachmarkenlizenzen stellen einen Leistungsaustausch für die Nutzung der Dachmarke „A NEMETSCHKEK COMPANY“ dar.

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

Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Beteiligungen der

Nemetschek SE sind aktuell keine ersichtlich. Die weiterhin positive Geschäftsentwicklung der Tochtergesellschaften unterstreicht die Werthaltigkeit des Anteilsbesitzes.

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 31.12.2021	Jahresergebnis 2021
Geschäftsfeld Design			
Allplan Česko s.r.o., Prag, Tschechien	100,00	893	84
Allplan Deutschland GmbH, München*/**, Deutschland	100,00	3.221	20.023
Allplan France S.A.R.L., Paris, Frankreich	100,00	1.390	986
Allplan GmbH, München*/**, Deutschland	100,00	8.620	11.649
Allplan Inc., West Chester, Pennsylvania, USA	100,00	-622	-1.448
Allplan Italia S.r.l., Trient, Italien	100,00	678	267
Allplan Österreich GmbH, Wals-Siezenheim, Österreich	100,00	793	697
Allplan Schweiz AG, Wallisellen, Schweiz	93,33	2.218	1.405
Allplan Software Engineering GmbH, Graz, Österreich	100,00	3.353	2.867
Allplan Software Singapore Pte. Ltd., Singapur	100,00	-788	-270
Allplan Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakei	100,00	1.028	374
Allplan Systems España S.A., Madrid, Spanien	100,00	-556	-146
Allplan UK Ltd., Salford, Großbritannien	100,00	-396	-18
Dacoda GmbH, Rottenburg, Deutschland	100,00	748	345
Data Design System AS, Klepp Stasjon, Norwegen	100,00	6.725	1.642
Data Design System GmbH, Ascheberg, Deutschland	100,00	11.147	1.561
Data Design System UK Ltd., Wiltshire, Großbritannien	100,00	-132	0
DDS Building Innovation AS, Klepp Stasjon, Norwegen	100,00	718	53
dRofus AB, Stockholm, Schweden	100,00	469	100
dRofus AS, Oslo, Norwegen	100,00	1.332	-66
dRofus Inc., Lincoln, Nebraska, USA	100,00	441	189
dRofus Pty Ltd, North Sydney, Australien	100,00	456	190
Friilo Software GmbH, Stuttgart*/**, Deutschland	100,00	196	2.540
Graphisoft Asia Ltd., Hongkong, China	100,00	1.454	14
Graphisoft Brasil Serviços de Tecnologia da Informação Ltda, São Paulo, Brasilien	100,00	-914	-474
Graphisoft Deutschland GmbH, München*, Deutschland	100,00	4.929	1.752
Graphisoft Italia S.R.L., Spinea, Italien	100,00	1.077	60
Graphisoft Japan Co., Tokio, Japan	100,00	1.907	469
Graphisoft México S.A. de C.V., Mexico D.F., Mexiko	100,00	224	4
Graphisoft North America, Inc., Waltham, Massachusetts, USA	100,00	-1.566	293
Graphisoft SE, Budapest, Ungarn	100,00	80.029	31.821
Graphisoft UK Ltd., Uxbridge, Großbritannien	100,00	1.521	269
Nemetschek Austria Beteiligungen GmbH, Mondsee, Österreich	100,00	12.794	-37
Precast Software Engineering Co. Ltd., Shanghai, China	100,00	7	851
RISA Tech, Inc., Foothill Ranch, Kalifornien, USA	100,00	19.592	1.996
Scia CZ s.r.o., Prag, Tschechien	100,00	704	282
Scia France S.A.R.L., Lille, Frankreich	100,00	54	-19

Fortsetzung:

Scia Group International nv, Hasselt, Belgien	100,00	1.983	-3
Scia Nederland B.V., Arnheim, Niederlande	100,00	913	780
Scia nv,Hasselt, Belgien	100,00	2.596	1.680
Scia SK s.r.o., Zilina, Slowakei	100,00	141	75
Scia GmbH, Dortmund, Deutschland (seit 01.11.2021 im Konsolidierungskreis)	100,00	17	-8
Solibri DACH GmbH, Hamburg, Deutschland	100,00	143	47
Solibri LLC, Scottsdale, Arizona, USA	100,00	-188	-100
Solibri Oy, Helsinki, Finnland	100,00	660	-364
Solibri UK Ltd., Leeds, Großbritannien	100,00	-524	-13
Solibri Benelux B.V., Hoofddorp, Niederlande (seit 01.11.2021 im Konsolidierungskreis)	100,00	-37	-37
Vectorworks Canada, Inc., Vancouver, Britisch-Kolumbien, Kanada	100,00	434	85
Vectorworks UK, Ltd., Newbury, Großbritannien	100,00	2.462	1.490
Vectorworks, Inc., Columbia, Maryland, USA	100,00	30.706	16.497
Vectorworks Australia Pty Ltd., Rosebery, New South Wales, Australien (seit 14.07.2021 im Konsolidierungskreis)	100,00	76	133
Geschäftsfeld Build			
123erfasst.de GmbH, Lohne , Deutschland	100,00	4.399	1.821
Bluebeam AB, Kista, Schweden	100,00	2.893	150
Bluebeam Holding, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,00	92.860	40.546
Bluebeam GmbH, München, Deutschland	100,00	-1.373	-885
Bluebeam, Inc., Pasadena, Kalifornien, USA	100,00	23.719	54.884
Bluebeam Limited UK, Ltd., London, Großbritannien	100,00	4.998	3.083
Bluebeam Australia PTY, Ltd., Sydney, Australien	100,00	4.518	3.593
Design Data Corporation, Lincoln, Nebraska, USA	100,00	-8	1.958
NEVARIS Bausoftware GmbH, Bremen***, Deutschland	100,00	17.605	746
NEVARIS Bausoftware GmbH, Elixhausen, Österreich	100,00	4.546	1.022
Geschäftsfeld Manage			
Crem Solutions GmbH & Co. KG, Ratingen*, Deutschland	100,00	7.480	2.316
Crem Solutions Verwaltungs GmbH, München, Deutschland	100,00	74	1
Spacewell International NV, Antwerpen, Belgien	100,00	80.007	-641
FASEAS NV, Antwerpen, Belgien	100,00	-1.890	-923
MCS Americas Single Member LLC, New York City, New York, USA	100,00	-2.933	-537
MCS NV, Antwerpen, Belgien	100,00	1.799	-1.780
MCS Solutions Private Ltd., Hyderabad, Indien	100,00	1.754	620
myMCS AB, Knivsta, Schweden	100,00	-221	-374
Axxerion Group B.V., Heteren, Niederlande	100,00	-11.463	1.403
Axxerion B.V., Heteren, Niederlande	100,00	1.970	893
Plandatis B.V., Apeldoorn, Niederlande	100,00	5.439	1.610
Dexma Sensors S.L., Barcelona, Spanien	100,00	1.568	-1.080
Geschäftsfeld Media & Entertainment			
Maxon Computer Canada, Inc., Montreal, Québec, Kanada	83,55	814	11
Maxon Computer GmbH, Friedrichsdorf, Deutschland	83,55	135.913	10.413
Maxon Computer, Inc., Thousand Oaks, Kalifornien, USA	83,55	3.857	8.332
Maxon Computer Ltd., Bedford, Großbritannien	83,55	1.009	824
Maxon Computer Japan KK, Tokio, Japan (seit 19.01.2021 im Konsolidierungskreis)	83,55	454	411
Übrige			
Nemetschek, Inc., Washington, District of Columbia, USA	100,00	64.070	4.090

* Unter Berücksichtigung des §264 (3) HGB machen die Gesellschaften von den Erleichterungsvorschriften für das Geschäftsjahr 2021 wie folgt Gebrauch:

- Verzicht auf die Aufstellung eines Anhangs (Frilo Software GmbH, Allplan Deutschland GmbH, Graphisoft Deutschland GmbH und NEVARIS Bausoftware GmbH);
- Verzicht auf die Aufstellung eines Lageberichts (Allplan GmbH, Allplan Deutschland GmbH, Graphisoft Deutschland GmbH, NEVARIS Bausoftware GmbH und Crem Solutions GmbH & Co. KG);
- Verzicht auf die Offenlegung des Jahresabschlusses (Frilo Software GmbH, Allplan GmbH, Allplan Deutschland GmbH und NEVARIS Bausoftware GmbH);
- Verzicht auf die Prüfung des Jahresabschlusses (Allplan GmbH, Allplan Deutschland GmbH, NEVARIS Bausoftware GmbH und Crem Solutions GmbH & Co. KG).

** Die Jahresergebnisse der Allplan GmbH, Frilo Software GmbH und Nevaris Bausoftware 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.

Die Nemetschek SE hält zum Bilanzstichtag unmittelbare Minderheitsbeteiligungen an der Nemetschek OOD, Sofia, Bulgarien, in Höhe von 20 % (Eigenkapital zum 31.12.2021: TEUR 8.152; Jahresergebnis 2021: TEUR 1.927), an der Planen Bauen 4.0 GmbH, Berlin, in Höhe von 6,29 % (Eigenkapital zum 31.12.2020:

TEUR 1,300; Jahresergebnis 2020: TEUR 740) und an der Imeraso AS in Höhe von 18,03 %. Als mittelbare Minderheitsbeteiligung hält die Nemetschek SE über die Allplan GmbH einen Anteil von 22,14 % an der Sablono GmbH, Berlin (Eigenkapital zum 31.12.2021 TEUR 2.180, Jahresergebnis 2021: TEUR –588).

Ausleihungen an verbundene Unternehmen

Gesellschaft	Ausgabejahr	Betrag in TEUR	Stand am 31.12.2020	Tilgung in 2021 in TEUR	Stand am 31.12.2021 in TEUR	Fälligkeit
MCS NV	2018	500	500	–500	0	31.12.2021
Spacewell International NV	2019	18.250	18.250		18.250	31.12.2028
Maxon Computer GmbH	2020	8.418	5.612	–2.806	2.806	28.12.2022
Spacewell International NV	2020	20.000	20.000	–2.000	18.000	31.12.2030
		47.168	44.362	–5.306	39.056	

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Innerhalb der sonstigen Vermögensgegenstände in Höhe von TEUR 1.623 (Vorjahr: TEUR 295) sind im Wesentlichen Forderungen für Körperschaftsteuererstattungen für die Geschäftsjahre 2020 und 2021 mit einer Restlaufzeit von kleiner einem Jahr in Höhe von TEUR 1.417 (Vorjahr: TEUR 114), Vorsteuer im Folgemonat abziehbar in Höhe von TEUR 84 (Vorjahr: TEUR 79) und geleistete Anzahlungen in Höhe von TEUR 69 (Vorjahr: TEUR 85) enthalten.

rungskursdifferenzen in Höhe von TEUR 1.317 (Vorjahr: TEUR 0), die mit einem Steuersatz von 32,35 % angesetzt werden.

Forderungen gegen verbundene Unternehmen

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

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Nemetschek SE beträgt unverändert TEUR 115.500. Es ist eingeteilt in 115.500.000 nennbetragslose, auf den Inhaber lautende Stückaktien.

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

Rechnungsabgrenzungsposten

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten resultieren im Wesentlichen aus der Bündelung des Einkaufes innerhalb der Nemetschek Group. Entsprechend gegenläufige Posten werden im Bereich der passiven Rechnungsabgrenzungsposten für die Weiterberechnung an Tochtergesellschaften ausgewiesen.

Kapitalrücklage

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

Aktive Latente Steuern

Die aktiven latenten Steuern bestehen aufgrund von unterschiedlicher Bewertung von Finanzanlagen, Rückstellungen und Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen in der Handels- und Steuerbilanz zum 31. Dezember 2021 in Höhe von TEUR 1.434 (Vorjahr: TEUR 78). Der zugrundeliegende Steuersatz beträgt 32,35 % (Vorjahr: 32,37 %). Der Hauptgrund für den Anstieg im Vergleich zum Vorjahr ist die unterschiedliche Bewertung bei dem Beteiligungsansatz an einer Personengesellschaft in Höhe von TEUR 5.753 (Vorjahr: TEUR 0), die mit einem Steuersatz von 15,825 % angesetzt werden und den unrealisierten Wäh-

Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn hat sich wie folgt entwickelt:

	Angaben in EUR
Stand 31. Dezember 2020	266.270.277,12
abzgl. Dividende	34.650.000,00
zzgl. Jahresüberschuss 2021	81.039.936,94
Stand 31. Dezember 2021	312.660.214,06

Die aktiven latenten Steuern übersteigen die passiven latenten Steuern um TEUR 406. Gewinne dürfen insofern nur ausgeschüttet werden, wenn die nach der Ausschüttung verbleibenden frei verfügbaren Rücklagen zuzüglich eines Gewinnvortrags und abzüglich eines Verlustvortrags mindestens den insgesamt angesetzten Beträgen entsprechen.

Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand schlägt dem Aufsichtsrat vor, für das Geschäftsjahr 2021 eine Dividende in Höhe von EUR 45.045.000,00 auszusütten. Dies entspricht EUR 0,39 pro Aktie.

Rückstellungen

Die Steuerrückstellungen enthalten Rückstellungen für die Geschäftsjahre 2016 bis 2019. Diese betreffen erwartete Steuernachzahlungen aufgrund angepasster und bereits eingereicher Steuererklärungen für die Jahre 2016 bis 2019 auf Basis der Feststellungen der Betriebsprüfung für die Jahre 2012 bis 2015. Die Betriebsprüfung für die Jahre 2016 bis 2019 hat Ende des Jahres 2021 begonnen. Bisher haben sich hieraus keine Feststellungen ergeben.

Die sonstigen Rückstellungen enthalten folgende Beträge:

Angaben in Tausend €	Stand 1.1.2021	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	Umbuchung	Stand 31.12.2021
Ausstehende Rechnungen	1.758	1.419	137	1.786	-6	1.982
Mitarbeitervergütungen	2.088	1.272	8	4.913		5.721
Rechts- und Beratungskosten	395	339	24	373	6	411
Übrige	119	95	7	86		103
Gesamt	4.360	3.125	176	7.158	0	8.217

Verbindlichkeiten

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

Angaben in TEUR	Gesamtbetrag	bis 1 Jahr	1-5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	118.200	83.900	34.300
31.12.2020	129.500	59.500	70.000
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.703	1.703	0
31.12.2020	1.065	1.065	0
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	167.598	167.598	0
31.12.2020	101.055	101.055	0
Verbindlichkeiten aus Steuern	1.608	1.608	0
31.12.2020	1.175	1.175	0
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	54	54	0
31.12.2020	48	48	0
31.12.2021	289.163	254.863	34.300
31.12.2020	232.843	162.843	70.000

Ausgewiesene Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beruhen auf Darlehen für Akquisitionen. Die Verzinsung liegt zwischen 0,23 % und 0,58 %. Die mit den Kreditgebern vereinbarten einzuhaltenden Finanzkennzahlen „Debt Covenants“ wurden zum 31. Dezember 2021 eingehalten. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen im Wesentlichen aus Darlehensverbindlichkeiten sowie aus Verbindlichkeiten aus Cash-Pooling. Die Verbindlichkeiten aus Darlehen gegenüber verbundenen Unternehmen (TEUR 89.000) sind zu einem großen Teil in USD fällig (TEUR 63.000, TUSD 71.000). Gegenläufig dazu gibt es Forderungen aus Darlehen die ebenfalls in USD fällig sind (TEUR

103.000, TUSD 117.000) sowie eine Absicherung durch ein Devisentermingeschäfts in Höhe von TUSD 36.700 was einer Absicherung vom 80 % des verbleibenden USD-Währungsrisikos entspricht. Die Laufzeit aller betroffenen Verträge liegt unter einem Jahr. Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren bestehen nicht.

Devisentermingeschäft

Zur Absicherung des USD-Währungsrisikos wurde ein Devisentermingeschäft (Forward) in Höhe von TUSD 36.700 abgeschlossen

sen. Der Abschluss erfolgte am 29. Dezember 2021 mit einer Valuta Mitte Juli 2022. Das Devisentermingeschäft wurde erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei die USD-/Euro-Kursentwicklung der wesentliche Bewertungsparameter ist.

Rechnungsabgrenzungsposten

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten resultieren aus der Weiterberechnung von Kosten aufgrund der Bündelung des Einkaufes innerhalb der Nemetschek Group. Entsprechend gegenläufige Posten werden im Bereich der aktiven Rechnungsabgrenzungsposten für die Eingangsrechnungen ausgewiesen.

Passive Latente Steuern

Im Geschäftsjahr 2021 wurden passive latente Steuern in Höhe von TEUR 1.028 (Vorjahr: TEUR 1.098) ausgewiesen. Ursächlich hierfür sind im Wesentlichen Differenzen zwischen dem handels- und steuerlichen Wertansatz bei den Finanzanlagen in Höhe von TEUR 6.494 (Vorjahr: TEUR 6.494), die mit einem Steuersatz von 15,825 % angesetzt wurden.

Erläuterungen zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Die Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 7.560 (Vorjahr: TEUR 7.229) beinhalten vor allem Dachmarkenlizenzvergütungen mit verbundenen Unternehmen, TEUR 7.079 (Vorjahr: TEUR 6.188). Davon wurden TEUR 2.174 (Vorjahr: TEUR 1.804) mit verbundenen Unternehmen im Inland realisiert.

Im Geschäftsjahr 2021 betragen die sonstigen betrieblichen Erträge TEUR 5.868 (Vorjahr: TEUR 2.493). Diese beinhalten unter anderem Erträge aus Weiterverrechnungen mit verbundenen Unternehmen TEUR 5.567 (Vorjahr: TEUR 1.247) und periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von TEUR 176 (Vorjahr: TEUR 406). Ursachen für den starken Anstieg der Weiterberechnungen mit verbundenen Unternehmen sind unter anderem die Bündelung des Einkaufes und eine Nachberechnung für die Geschäftsjahre 2016 bis 2021.

Der Anstieg der Personalkosten im Geschäftsjahr 2021 resultiert aus der Ausweitung der Geschäftsbereiche der Nemetschek SE

und dem damit einhergehenden Anstieg der Mitarbeiterzahl sowie der guten Unternehmensperformance welche zu entsprechend hohen Kosten im Bereich der variablen Gehälter, TEUR 4.613 (Vorjahr: TEUR 1.048), führt.

Der starke Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen resultiert unter anderem aus den Beratungskosten TEUR 4.319 (Vorjahr: TEUR 2.431) sowie den EDV-Softwarekosten TEUR 3.057 (Vorjahr: TEUR 805). Ursachen sind ein Anstieg der Kosten aufgrund der Ausweitung der Geschäftsbereiche der Nemetschek SE sowie die Bündelung des Einkaufes innerhalb der Nemetschek Group. Entsprechend gegenläufige Posten finden sich für einzelne Kosten in den sonstigen betrieblichen Erträgen aufgrund von Weiterberechnungen an verbundene Unternehmen.

Andere Angaben

Haftungsverhältnisse

Angaben in Tausend €	31.12.2021	31.12.2020
Avalbürgschaften	171	356

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 auch im Geschäftsjahr 2021 für die Graphisoft Deutschland GmbH eine bis zum nächsten Abschlussstichtag (31. Dezember 2022) befristete Patronatserklärung abgegeben. Die Einstandspflicht der Nemetschek SE beinhaltet alle am Abschlussstichtag (31. Dezember 2021) 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.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Angaben in TEUR	Gesamt	bis 1 Jahr	1 – 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Mietverträge	4.230	470	1.880	1.880
Leasingverträge	123	60	63	0
Gesamt finanzielle Verpflichtungen 31.12.2021	4.353	530	1.943	1.880
Mietverträge	4.701	470	1.880	2.351
Leasingverträge	50	33	17	0
Gesamt finanzielle Verpflichtungen 31.12.2020	4.751	503	1.897	2.351

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

- » Frilo Software GmbH, Stuttgart
- » Allplan GmbH, München
- » NEVARIS Bausoftware GmbH, Bremen

Zwischen der Allplan GmbH, München, und deren Tochtergesellschaft Allplan Deutschland GmbH, München, bestehen ebenfalls ein Ergebnisabführungsvertrag und ein Beherrschungsvertrag.

Außerbilanzielle Geschäfte

Im Juli 2020 und im September 2021 hat die Nemetschek SE durch zusätzliche bilaterale Kreditlinien in Höhe von TEUR 207.000 ihren finanziellen Spielraum erhöht. Diese Kreditlinien wurden mit einer Laufzeit von bis zu 2 Jahren gewährt. Ende 2021 hat die Nemetschek SE TEUR 10.000 aus diesen Kreditlinien gezogen und entsprechend als Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in der Bilanz ausgewiesen.

Personal

Die Nemetschek SE beschäftigte im Jahresdurchschnitt 57 Mitarbeiter (Vorjahr: 51), die in der Verwaltung beschäftigt sind. Davon werden 6 Mitarbeiter (Vorjahr: 6) als Leitende Angestellte, 37 Mitarbeiter (Vorjahr: 30) als Angestellte und 14 Mitarbeiter (Vorjahr: 12) als Teilzeitbeschäftigte geführt.

Angaben zum Deutschen „Corporate Governance Kodex“

Die Entsprechenserklärung wurde am 17. Dezember 2021 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 2021 TEUR 4.900 (Vorjahr: TEUR 2.075). Die Gesamtvergütung aus Tochtergesellschaften für Herrn Várkonyi und Herrn Elliot betrug TEUR 1.014 (Vorjahr: TEUR 940). Die detaillierte Aufstellung und Erläuterung der Vorstandsbezüge ist im Vergütungsbericht der Nemetschek SE ersichtlich.

Aufsichtsratsvergütung

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats der Nemetschek SE wurden für das Geschäftsjahr 2021 eine Festvergütung von insgesamt TEUR 875 (Vorjahr: TEUR 875) vergütet. Die detaillierte Aufstellung der Aufsichtsratsvergütungen ist im Vergütungsbericht der Nemetschek SE ersichtlich.

Vergütung der Abschlussprüfer

VERGÜTUNG ABSCHLUSSPRÜFER

Angaben in Tausend €	2021	2020
Abschlussprüfungsleistungen	322	353
Andere Bestätigungsleistungen	40	35
Sonstige Leistungen	0	0
Gesamt	362	388

Eigene Aktien

Die Hauptversammlung am 28. Mai 2019 hat die Gesellschaft ermächtigt bis zum 28. Mai 2024 einmalig oder mehrmals bis zu 11.500.000 eigene Aktien zu erwerben. Der Vorstand wurde ermächtigt die erworbenen Aktien zu allen gesetzlich zulässigen Zwecken zu verwenden. Im Jahr 2021 gab es diesbezüglich keine Veränderung.

Genehmigtes Kapital

Die Hauptversammlung am 12. Mai 2021 hat den Vorstand ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 26. Mai 2026 gegen Bar- und/oder Sacheinlage einmal oder mehrmals um insgesamt 11.500.000 zu erhöhen, wobei das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen werden kann (Genehmigtes Kapital 2021/1).

Nachtragsbericht

Im Dezember 2021 hat der Aufsichtsrat die Einrichtung eines Prüfungsausschusses mit Wirkung vom 1. Januar 2022 beschlossen. Den Vorsitz hat Herr Rüdiger Herzog. Weitere Mitglieder sind Herr Kurt Dobitsch und Herr Prof. Georg Nemetschek.

Am 24. Februar 2022 eskalierte der politische Konflikt zwischen Russland und der Ukraine und Russland startete einen Überfall auf das Nachbarland. Der Krieg und auch die damit verbundenen wirtschaftlichen Sanktionen gegen Russland werden die Entwicklung der Weltwirtschaft beeinflussen. Das Nemetschek Management beobachtet die Entwicklung in der Ukraine, deren möglichen Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns und wird, falls notwendig, Maßnahmen ergreifen.

Mit Wirkung zum 1. März 2022 hat der Aufsichtsrat der Nemetschek SE hat Yves Padrines einstimmig zum Vorstandsvorsitzenden bestellt. Die neue Vorstandsstruktur besteht aus Yves Padrines (CEO) sowie den drei bestehenden Mitgliedern Viktor Várkonyi (CDO Planning & Design Division), Jon Elliott (CDO Build & Construct Division) sowie Dr. Axel Kaufmann (CFOO).

Angabepflichtige Mitteilungen nach § 33 Abs. 1 WPHG

Die direkten und indirekten Stimmrechtsanteile der folgenden Personen / Institutionen an der Nemetschek SE betragen zum 31. Dezember 2021 wie folgt:

» Prof. Georg Nemetschek, München: 46,13 % (Vorjahr: 51,58 %)

N-Integral GmbH, Grünwald: 46,13 % (Vorjahr: 0%)

Nemetschek Stiftung, Grünwald: 46,13 % (Vorjahr: 0%)

Nemetschek Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG, Grünwald: 0 % (Vorjahr: 51,58%)

» Nemetschek Verwaltungs GmbH, Grünwald: 0 % (Vorjahr: 51,58%)

» Allianz Global Investors GmbH, Frankfurt: 4,99 % (Vorjahr: 4,99 %)

» The Capital Group Companies, Inc., Vereinigte Staaten von America: 3,14 % (Vorjahr: 0 %)

» EuroPacific Growth Fund, Vereinigte Staaten von America: 3,03 % (Vorjahr 0 %)

» BlackRock, Inc., Wilmington, Vereinigte Staaten von Amerika: 3,26 % (Vorjahr: 3,32 %)

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	Unterschriftene (-) bzw. überschrittene (+) Schwellenwerte	Neuer Stimmrechtsanteil	Anzahl Stimmrechte in Stückaktien	davon im Eigenbesitz	davon zuzurechnen
		in %	in %		in %	in %
Prof. Georg Nemetschek, Deutschland	28.12.2021	30, 25, 20, 15, 10, 5, 3 (+)	46,13	53.280.784	3,20	42,93
Dr. Ralf Nemetschek, Deutschland	28.12.2021	3 (-)	2,72	3.146.850	0,00	2,72
Alexander Nemetschek, Deutschland	28.12.2021	3 (-)	2,72	3.146.850	0,00	2,72
BlackRock, Inc., Vereinigte Staaten von America	16.12.2021	3 (+)	3,26	3.765.696	0,00	3,26
EuroPacific Growth Fund, Vereinigte Staaten von America	11.10.2021	3 (+)	3,03	3.502.034	3,03	0,00
The Capital Group Companies, Inc, Vereinigte Staaten von America	07.10.2021	3 (+)	3,14	3.627.055	0,00	3,14
Allianz Global Investors GmbH, Deutschland	13.05.2020	3 (+)	4,99	5.758.550	0,00	4,99

Aufsichtsrat

Kurt Dobitsch, Unternehmer

Vorsitzender

Jahrgang 1954, Nationalität: österreichisch

erstmals gewählt 1998

gewählt bis 2022

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten

» Nemetschek SE (börsennotiert), München, Deutschland,
Vorsitzender

Damit konzernverbundene Mandate:

– Graphisoft SE, Budapest, Ungarn (bis 31. Mai 2021)

– Vectorworks, Inc., Columbia, USA (bis 31. Mai 2021)

» Bechtle AG (börsennotiert), Gaildorf, Deutschland

» Singhammer IT Consulting AG (nicht börsennotiert),
München, Deutschland

» United Internet AG (börsennotiert), Montabaur, Deutschland,
Vorsitzender (bis 27. Mai 2021)

» 1 & 1 AG (börsennotiert), Maintal, Deutschland, Vorsitzender
Damit konzernverbundene Mandate:

– 1 & 1 Mail & Media Applications SE, Montabaur,
Deutschland, Vorsitzender

– IONOS Holding SE, Montabaur, Deutschland

Prof. Georg Nemetschek, Unternehmer

Stellvertretender Vorsitzender

Jahrgang 1934, Nationalität: deutsch

erstmals gewählt 2001

gewählt bis 2022

Rüdiger Herzog, Rechtsanwalt

Jahrgang 1950, Nationalität: deutsch

erstmals gewählt 2003

gewählt bis 2022

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

» DF Deutsche Finance Holding AG, (nicht börsennotiert),
München, Deutschland, Vorsitzender

» DF Deutsche Finance Investment GmbH,
München, Deutschland, Vorsitzender

» DBC Finance GmbH, München, Deutschland, Vorsitzender

Bill Krouch, Unternehmer

Jahrgang 1959, Nationalität: US-amerikanisch

erstmals gewählt 2018

gewählt bis 2022

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

» INVESTCORP (nicht börsennotiert), New York, USA

Ausschüsse des Aufsichtsrates

Prüfungsausschuss (seit 1. Januar 2022)

Rüdiger Herzog, Vorsitzender

Kurt Dobitsch

Prof. Georg Nemetschek

Vorstand

Yves Padrines

(Master of Business Administration, MBA)
Chief Executive Officer (seit 1. März 2022)
Jahrgang 1976, Nationalität: französisch

Dr. Axel Kaufmann

(Dipl.-Kfm.)
Chief Financial & Operations Officer
Jahrgang 1969, Nationalität: deutsch

Weiteres konzerninternes Mandat:

- » Geschäftsführer der Nemetschek Austria Beteiligungen GmbH

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten konzernverbundener Unternehmen:

- » Bluebeam Holding, Inc., USA
- » Bluebeam Inc., USA
- » Maxon Computer GmbH, Deutschland
- » Nemetschek Inc., USA
- » Spacewell International NV, Belgien (seit 12. Januar 2022)

Viktor Várkonyi

(Master in Informatik, MBA)
Chief Division Officer, Planning & Design Division
Jahrgang 1967, Nationalität: ungarisch

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten konzernverbundener Unternehmen:

- » Data Design System AS, Norwegen
- » dRofus AS, Norwegen
- » Graphisoft SE, Ungarn
- » RISA Tech. Inc., USA
- » SCIA Group International NV, Belgien
- » SCIA NV, Belgien
- » Solibri Oy, Finnland
- » Vectorworks, Inc., USA

Jon Elliott

(Master in Business Administration, MBA)
Chief Division Officer, Build & Construct Division
Jahrgang 1976, Nationalität: US-amerikanisch

Weitere konzerninterne Mandate:

- » CEO Bluebeam Holding, Inc., USA
- » CEO Bluebeam, Inc., USA
- » Director Bluebeam Ltd., UK
- » CEO Nemetschek Inc., USA

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten konzernverbundener Unternehmen:

- » Design Data Corp., USA (bis 31. Dezember 2021)
- » Nemetschek Inc., USA (seit 1 März 2021)

München, 17. März 2022

Nemetschek SE



Yves Padrines



Dr. Axel Kaufmann



Viktor Várkonyi



Jon Elliott

Entwicklung des Anlagevermögens der Nemetschek SE

vom 31. Dezember 2020 bis zum 31. Dezember 2021

		Entwicklung der Anschaffungs-/Herstellungskosten				
2021	Angaben in €	Stand 01.01.2021	Zugänge	Umbuchung	Abgänge	Stand 31.12.2021
I. Immaterielle Vermögensgegenstände						
1.	Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.965.521,25	4.820,00	0,00	0,00	1.970.341,25
		1.965.521,25	4.820,00	0,00	0,00	1.970.341,25
II. Sachanlagen						
1.	Mietereinbauten	495.561,53	0,00	0,00	0,00	495.561,53
2.	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.447.679,52	55.839,12	0,00	27.194,33	1.476.324,31
		1.943.241,05	55.839,12	0,00	27.194,33	1.971.885,84
III. Finanzanlagen						
1.	Anteile an verbundenen Unternehmen	568.127.260,82	140.000,00	0,00	0,00	568.267.260,82
2.	Ausleihungen an verbundene Unternehmen	44.361.969,47	0,00	0,00	5.305.984,73	39.055.984,74
3.	Beteiligungen	60.225,84	1.951.996,49	0,00	0,00	2.012.222,33
		612.549.456,13	2.091.996,49	0,00	5.305.984,73	609.335.467,89
	Gesamt Anlagevermögen	616.458.218,43	2.152.655,61	0,00	5.333.179,06	613.277.694,98

Entwicklung der aufgelaufenen Abschreibungen					Restbuchwerte	
Stand 01.01.2021	Zugänge	Zuschreibungen	Abgänge	Stand 31.12.21	Stand 31.12.21	Stand 31.12.2020
1.489.603,33	392.233,99	0,00	0,00	1.881.837,32	88.503,93	475.917,92
1.489.603,33	392.233,99	0,00	0,00	1.881.837,32	88.503,93	475.917,92
454.929,59	7.864,32	0,00	0,00	462.793,91	32.767,62	40.631,94
1.145.548,00	98.734,61	0,00	27.194,33	1.217.088,28	259.236,03	302.131,52
1.600.477,59	106.598,93	0,00	27.194,33	1.679.882,19	292.003,65	342.763,46
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	568.267.260,82	568.127.260,82
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	39.055.984,74	44.361.969,47
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.012.222,33	60.225,84
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	609.335.467,89	612.549.456,13
3.090.080,92	498.832,92	0,00	27.194,33	3.561.719,51	609.715.975,47	613.368.137,51

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 sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.“

München, 17. März 2022



Yves Padrines



Dr. Axel Kaufmann



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 2021 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021 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 2021 bis zum 31. Dezember 2021 geprüft. Die Informationen des Unternehmens außerhalb des Geschäftsberichts, auf die durch Querverweise im Abschnitt 1.3 des zusammengefassten Lageberichts verwiesen wird, haben wir nicht inhaltlich geprüft. Die in Kapitel 2 des zusammengefassten Lageberichts enthaltene nichtfinanzielle Erklärung und die auf der im zusammengefassten Lagebericht angegebenen Internetseite veröffentlichte Erklärung zur Unternehmensführung, die Bestandteil des Lageberichts ist, 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 2021 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021 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 die oben genannte nichtfinanzielle Erklärung sowie nicht auf den Inhalt der oben genannten 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 bedeutendsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021 waren. Dieser Sachverhalt wurde im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesem Sachverhalt ab.

Nachfolgend beschreiben wir den aus unserer Sicht besonders wichtigen Prüfungssachverhalt:

Werthaltigkeit von Anteilen an verbundenen Unternehmen

Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt:

Die Überprüfung der Werthaltigkeit von Anteilen an verbundenen Unternehmen war ein besonders wichtiger Prüfungssachverhalt, da aufgrund deren Wesentlichkeit sowie der Ermessensabhängigkeit der Beurteilung, ob objektive Hinweise auf einen niedrigeren beizulegenden Wert und länger anhaltende Wertminderung hindeuten, aus unserer Sicht ein bedeutsames Risiko einer fehlerhaften Bilanzierung besteht. Zudem sind die Bewertungen der Anteile an verbundenen Unternehmen in hohem Maße von der Einschätzung der künftigen Zahlungsmittelzuflüsse, insbesondere auch vor dem Hintergrund der Auswirkungen der Covid-19-Pandemie, sowie dem verwendeten Diskontierungszinssatz abhängig.

Prüferisches Vorgehen:

Hinsichtlich der Überprüfung der Werthaltigkeit von Anteilen an verbundenen Unternehmen durch die gesetzlichen Vertreter haben wir uns mit den zugrunde liegenden Prozessen zur Identifizierung von Anteilen an verbundenen Unternehmen mit möglichen Wertminderungen, der Ermittlung der beizulegenden Werte

sowie der Einschätzung einer Wertminderung als voraussichtlich dauerhaft befasst. Der Fokus lag dabei auf dem Prozess zur Planung künftiger Zahlungsströme.

Unter Einbezug von internen Bewertungsspezialisten wurden die zugrunde liegenden Bewertungsmodelle für die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte sowohl methodisch als auch arithmetisch nachvollzogen. Ferner haben wir die Erläuterungen der gesetzlichen Vertreter zu den wesentlichen Werttreibern der Planung, einschließlich etwaiger Auswirkungen der Covid-19-Pandemie, 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 Veränderungen 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 Anteilen an verbundenen Unternehmen ergeben.

Verweis auf zugehörige Angaben:

Zu den angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen bezüglich der Anteile an verbundenen Unternehmen verweisen wir auf die Angaben im Anhang zum Jahresabschluss in den Kapiteln Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze, Erläuterungen zur Bilanz Anteilsbesitz der Nemetschek SE.

Sonstige Informationen

Der Aufsichtsrat ist für den Bericht des Aufsichtsrats über das Geschäftsjahr 2021 der Nemetschek SE verantwortlich.

Für die auf der im Konzern-Lagebericht angegebenen Internetseite veröffentlichte Erklärung nach § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex, die Bestandteil der Erklärung zur Unternehmensführung ist, sind die gesetzlichen Vertreter und der Aufsichtsrat verantwortlich. Im Übrigen sind die gesetzlichen Vertreter für die sonstigen Informationen verantwortlich.

Die sonstigen Informationen umfassen die oben genannte Erklärung zur Unternehmensführung sowie die oben genannte nicht-finanzielle Erklärung. Ferner umfassen die sonstigen Informationen weitere für den Geschäftsbericht vorgesehene Bestandteile, von denen wir eine Fassung bis zur Erteilung des Bestätigungsvermerks erlangt haben:

- » „Shape the world“,
- » Das Kapitel „An unsere Aktionäre“:
 - „Kennzahlen auf einen Blick“,
 - „Aktionärsbrief“,
 - „Der Vorstand“,
 - „Bericht des Aufsichtsrats“,
 - „Erklärung zur Unternehmensführung“,
 - „Nemetschek am Kapitalmarkt“,
- » Versicherung der Mitglieder des vertretungsberechtigten Organs nach § 264 Abs. 2 Satz 3 und § 289 Abs. 1 Satz 5 HGB,
- » Referenzprojekte und
- » „Sonstige Informationen“ (Finanzkalender 2022, Impressum),
aber nicht den Jahresabschluss, nicht die in die inhaltliche Prüfung einbezogenen Lageberichtsangaben und nicht unseren dazugehörigen Bestätigungsvermerk.

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 Jahres-

abschluss 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

Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts nach § 317 Abs. 3a HGB

Prüfungsurteil

Wir haben gemäß § 317 Abs. 3a HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der Datei „Nemetschek_JA+LB_ESEF_2021-12-31.zip“ (SHA-256-Prüf-

summe: [9012953e44870164ec62860764b236bf51d49b6268ec9eeebbf56ac40ae97172]) enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Jahresabschlusses und des Lageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden „Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Jahresabschluss und zum beigefügten Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2021 bis zum 31. Dezember 2021 hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten Datei enthaltenen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 3a HGB unter Beachtung des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach § 317 Abs. 3a HGB (IDW PS 410 (10.2021)) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen“ weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen an das Qualitätssicherungssystem des IDW Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1) angewendet.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für die ESEF-Unterlagen

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB.

Ferner sind die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten –

Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Prozesses der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. 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 – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, 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;
- » gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben;
- » beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d.h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt;
- » beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Jahresabschlusses und des geprüften Lageberichts ermöglichen.

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 12. Mai 2021 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 26. November 2021 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 zusammengefassten Lagebericht angegeben wurden, zusätzlich zur Abschlussprüfung für das geprüfte Unternehmen

beziehungsweise für die von diesem beherrschten Unternehmen erbracht:

Zusätzlich zur gesetzlichen Prüfung des Jahresabschlusses und des Konzernabschlusses der Nemetschek SE haben wir Prüfungen von Abschlüssen von Tochterunternehmen vorgenommen.

Andere Bestätigungsleistungen umfassten Bestätigungsleistungen bezüglich der Nichtfinanziellen Erklärung und des aktienrechtlichen Vergütungsberichts. Darüber hinaus wurden von uns Untersuchungshandlungen im Hinblick auf die Berechnung der Einhaltung der Auflagen aus den Kreditverträgen mit Kreditinstituten durchgeführt.

Sonstiger Sachverhalt – Verwendung des Bestätigungsvermerks

Unser Bestätigungsvermerk ist stets im Zusammenhang mit dem geprüften Jahresabschluss und dem geprüften Lagebericht sowie den geprüften ESEF-Unterlagen zu lesen. Der in das ESEF-Format überführte Jahresabschluss und Lagebericht – auch die im Bundesanzeiger bekanntzumachenden Fassungen – sind lediglich elektronische Wiedergaben des geprüften Jahresabschlusses und des geprüften Lageberichts und treten nicht an deren Stelle. Insbesondere ist der ESEF-Vermerk und unser darin enthaltenes Prüfungsurteil nur in Verbindung mit den in elektronischer Form bereitgestellten geprüften ESEF-Unterlagen verwendbar.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Die für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüferin ist Sonja Bauer.

München, den 21. März 2022

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bauer	Hinderer
Wirtschaftsprüferin	Wirtschaftsprüfer

Impressum

Copyright 2022
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@nemetschek.com
www.nemetschek.com