

(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.

Quellen: McKinsey – Rise of the platform era, Oktober 2020; McKinsey – Reinventing construction through a productivity revolution, 17. Februar 2017; IFS – Understanding construction and engineering spending on digital transformation, Oktober 2020; BIM World – Der BIM-Stufenplan – wie Deutschland sich vernetzt, 13. Oktober 2020; NBS – National BIM Report 2020, BMVI – Stufenplan Digitales Bauen.

## 3.2 Geschäftsverlauf 2020 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse

### Covid-19-Pandemie

Die Covid-19-Pandemie hat die Welt in Aufruhr versetzt und im Jahr 2020 zu einer globalen Rezession geführt. Auch unsere regionalen und branchenspezifischen Absatzmärkte waren und sind von den Auswirkungen der Pandemie betroffen [<< 3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen >>](#). Für die Nemetschek Group hat die Gesundheit und Sicherheit der Mitarbeiter und Geschäftspartner höchste Priorität. Unmittelbar nach dem die Weltgesundheitsorganisation (WHO) im März 2020, die durch das neuartige Coronavirus (SARS-CoV-2) hervorgerufene Krankheit Covid-19 zu einer weltweiten Pandemie erklärt hatte, installierte das Nemetschek Management ein Krisen-Management-Team unter der Leitung des Vorstandssprechers und Chief Financial & Operations Officer (CFOO). Wesentliche Ziele des Teams waren und sind der Schutz der Gesundheit und der Sicherheit der eigenen Mitarbeiter und Geschäftspartner, die Aufrechterhaltung der operativen Geschäftstätigkeit und die Sicherung der finanziellen Situation der Nemetschek Group. So wurden beispielweise Hygienekonzepte für die Mitarbeiter entwickelt und vermehrt Möglichkeiten geschaffen, außerhalb der Geschäftsräume zu arbeiten. Die etablierten digitalen Kommunikationswege zu Geschäftspartnern wurden weiter ausgebaut und intensiv genutzt. Die meisten Marken initiierten spezielle Programme und Aktivitäten, um ihre Kunden und auch weitere Teile der Gesellschaft in dieser außergewöhnlichen Phase zu unterstützen. Dazu zählten virtuelle Betreuungs- und Schulungstätigkeiten. Auch wurden kritische Prozessschritte der operativen Geschäftstätigkeit identifiziert und Maßnahmen zur kontinuierlichen Sicherstellung des Geschäftsbetriebs ergriffen. Darüber hinaus wurden zunächst auch geplante Investitionen und Neueinstellungen teilweise zeitlich zurückgestellt, umso die finanzielle Position des Unternehmens beibehalten zu können. Nach wie vor wird der Verlauf der Pandemie vom Management kontinuierlich beobachtet, mögliche Auswirkungen bewertet und falls notwendig Maßnahmen ergriffen oder bestehende Maßnahmen angepasst.

### Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns

In einem anspruchsvollen makroökonomischen Umfeld, das durch die Covid-19-Pandemie geprägt war, konnte die Nemetschek Group ein Umsatzwachstum von 7,2 % (währungsbereinigt: 8,3 %) und eine EBITDA-Marge in Höhe von 28,9 % erzielen. Somit konnte der Weg des profitablen Wachstums auch im Krisenjahr 2020 fortgesetzt werden. Das Umsatzwachstum setzte sich aus einem soliden organischen Wachstum von 4,5 % (währungsbereinigt: 5,6 %) und dem Umsatzbeitrag der Red-Giant-Akquisition im Segment Media & Entertainment zusammen, die seit Anfang Januar 2020 konsolidiert wird und in die Marke Maxon integriert wird.

Die im März 2020 kommunizierten Ziele des Konzerns für Wachstum und EBITDA-Marge, die die Covid-19 bedingten Unsicherheiten bereits berücksichtigten, konnten übertroffen und die im dritten Quartal angehobenen Ziele des Konzerns für Wachstum und EBITDA-Marge erreicht werden. Damit setzte die Nemetschek Group ihren seit Jahren anhaltenden Wachstumskurs auch in dem von der weltweiten Coronapandemie geprägten unsicheren Umfeld fort.

Die Covid-19-Pandemie hatte unmittelbaren Einfluss auf den Geschäftsverlauf. Bedingt durch die großen Unsicherheiten, die sich am Anfang des Geschäftsjahres durch Beginn der Pandemie ergaben, intensivierte das Management der Nemetschek Group das Kostenmanagement und verhielt sich, insbesondere im ersten Halbjahr, zurückhaltend bei Investitionen und Neueinstellungen. Darüber hinaus wurden – bedingt durch den teilweise eingeschränkten Geschäftsbetrieb – auch einmalig Kosten wie Reise- und Marketingaufwendungen eingespart. Durch diese Maßnahmen und Effekte konnte die bestehende finanzielle Position im Krisenverlauf abgesichert werden. Die positive Umsatzentwicklung der Nemetschek Group wurde durch die bestehende stabile Kundenbasis und auch durch die frühzeitige Reaktion 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, der starken Diversifizierung bei Zielbranchen und Regionen sowie den steigenden Anteil wiederkehrender Umsätze auszeichnet, während der fortlaufenden Krise als resilient. Neben dem aktiven Umgang mit der Krise hat Nemetschek im Geschäftsjahr 2020 die angestoßenen strategischen Initiativen weiter vorangetrieben. Dabei bildeten die weitere Internationalisierung, der Ausbau von Software-Mietmodellen sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Lösungen und die Gewinnung von neuen Kunden die Schwerpunkte unserer Arbeit.

### Akquisitionen/Verkäufe

#### Holdingebeane

Auf Holdingebene wurden im Jahr 2020 keine Akquisitionen vorgenommen.

### Segmentebene

Nachdem die Maxon Computer GmbH (Maxon), Friedrichsdorf, Deutschland, im **Segment Media & Entertainment** bereits im Jahr 2019 100 % der Anteile an der Redshift Rendering Technologies, Inc., Newport Beach, USA, übernommen hat, kam es zu einer weiteren Kompetenzerweiterung zum Jahresbeginn 2020.

Im Rahmen dieser Transaktion erwarb Maxon das US-Unternehmen Red Giant LLC, Portland, USA (Red Giant) durch die Kombination einer Barzahlung in Höhe von 79,6 Mio. EUR sowie zum Fair Value von 52,7 Mio. EUR mit der Gewährung von Anteilen an Maxon. Nach dem Abschluss der Transaktion hält Nemetschek rund 84 % der Anteile an Maxon und die ehemaligen Eigentümer von Red Giant rund 16 %. Die Finanzierung erfolgte durch eigene liquide Mittel und über die Aufnahme eines Darlehens im Vorjahr. Red Giant bietet ein umfassendes Produktportfolio aus Motion-Design und innovativen Softwarelösungen für visuelle Effekte an und ergänzt das bestehende Lösungsangebot von Maxon deutlich. Es wird erwartet, dass der Zusammenschluss zu Wachstums- und Technologiesynergien durch einen besseren Markt- und Kundenzugang sowie die Nutzung des weltweiten Vertriebs- und Reseller-Teams führen wird. Mit dem gemeinsamen Produktportfolio wird Maxon zudem das Geschäft mit Mietmodellen deutlich stärken.

Im **Segment Design** hat die RISA Tech, Inc., Foothill Ranch, USA (RISA) mit Kaufvertrag vom 14. April 2020 im Rahmen eines Asset-Deals das Geschäft der ADAPT Corporation, Carmichael, USA (ADAPT) erworben. Die Beherrschung wurde am 1. Mai 2020 erlangt. Der Kaufpreis belief sich auf 4,2 Mio. EUR. Damit stärkt die Nemetschek Group ihre Position im Markt für Baustatik und Tragwerksplanung in den USA. RISA, die in den USA marktführend in der Planung von Stahlkonstruktionen sind, hat durch die Übernahme von ADAPT, ein führender Anbieter für die Planung von Betonkonstruktionen, ihre Marktposition ausgebaut und kann nun eine Komplettlösung für die Planung unterschiedlicher Materialien von Tragwerksstrukturen anbieten.

Des Weiteren wurde im **Segment Manage** die DEXMA Sensors S.L., Barcelona, Spanien (DEXMA) übernommen. Mit Kaufvertrag vom 11. Dezember 2020 wurden 100 % der Anteile an der DEXMA Sensors S.L. übernommen. Die Gesellschaft wird in die Marke Spacewell integriert. Das Unternehmen ist ein Anbieter von innovativen SaaS-Lösungen mit künstlicher Intelligenz und maschinellen Lernfähigkeiten für das Energiedatenmanagement. Damit wird das bestehende Portfolios für Gebäudemanagement, Immobilienbewirtschaftung und Smart Building um das Thema Energiemanagement ergänzt. Der Kaufpreis belief sich auf rund 19,3 Mio. EUR Zahlungsmittel und einer Earn-Out-Komponente von rund 4 Mio. EUR.

### Verkäufe

Im Geschäftsjahr 2020 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. Partnerschaften bestehen sowohl innerhalb der Gruppe unter den Markengesellschaften als auch zwischen Markengesellschaften und externen Adressen.

## 3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns

### Ertragslage

#### Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2020 stieg der Konzernumsatz um 7,2 % auf 596,9 Mio. EUR (Vorjahr: 556,9 Mio. EUR). Damit lag der erzielte Konzernumsatz im Bereich der im Oktober 2020 angepassten Prognose und über den im März 2020 kommunizierten Erwartungen des Vorstands [<< 4. Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzern >>.](#)

Das Wachstum in Höhe von 7,2 % setzte sich aus einem organischen Wachstum von 4,5 % (Vorjahr: 15,8 %) und dem Umsatzbeitrag der neu akquirierten Red Giant zusammen, die seit Januar 2020 im Segment Media & Entertainment konsolidiert und integriert wird. Währungsbereinigt, d.h. auf der Basis von im Vergleich zum Vorjahr konstanten Umrechnungskursen ergäbe sich ein Umsatzwachstum von 8,3 % bzw. rein organisch von 5,6 %. Im Verlauf der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres wirkte sich insbesondere der US-Dollar nachteilig aus.

In einem anspruchsvollen Geschäftsjahr konnte die Nemetschek Group über alle vier Quartale hinweg wachsen und ihren nachhaltigen Wachstumspfad fortsetzen. Im Vergleich zu den Vorjahren war die Wachstumsdynamik – auch bedingt durch die Covid-19-Pandemie – jedoch rückläufig. Die Umsatzentwicklung im Geschäftsjahr verlief bis Februar 2020 ohne nennenswerte Einflüsse der Covid-19-Pandemie. Im März 2020 trübten sich jedoch die Rahmenbedingungen in Folge der weltweit auftretenden Covid-19-Pandemie ein, was auch einen Rückgang der Wachstumsdynamik zur Folge hatte. Im zweiten Quartal war insbesondere das europäische Geschäft sowie das Lizenzgeschäft stark durch die pandemiebedingten Eindämmungsmaßnahmen beeinflusst und das Wachstum ging von 12,8 % im ersten Quartal auf 2,7 % zurück. Insbesondere im dritten Quartal erholte sich das Umsatzwachstum wieder, so dass im Oktober die ursprüngliche Wachstumsprognose für das Geschäftsjahr nach oben korrigiert werden konnte.