

Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2020

Über diesen Bericht

Der Lagebericht der Nemetschek SE und der Konzernlagebericht für das Jahr 2020 wurden zusammengefasst. Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 161 AktG wurde auf der Internetseite der Nemetschek SE unter ir.Nemetschek.com/de/corporate-governance veröffentlicht. Die Erklärung zur Unternehmensführung ist auch im Kapitel [«An unsere Aktionäre»](#) zu finden. Der zum 31. Dezember 2020 von Nemetschek erstellte Konzernabschluss erfüllt die am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) und ergänzend die deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in Verbindung mit dem deutschen Rechnungslegungsstandard.

1 Grundlagen des Konzerns

1.1 Geschäftsmodell des Konzerns

Organisation

Die Nemetschek Group, 1963 von Prof. Georg Nemetschek gegründet und bestehend aus der Nemetschek SE und ihren operativen Tochtergesellschaften, bietet Softwarelösungen für einen durchgängigen Workflow entlang des gesamten Baulebenszyklus.

Die Nemetschek SE mit Sitz in München ist eine strategische Holdinggesellschaft mit vier Segmenten und 15 Marken. Als Marken werden Tochtergesellschaften der Nemetschek SE verstanden. Die Nemetschek SE übernimmt 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.

Die Berichtsstruktur umfasst die vier Segmente Design, Build, Manage und Media & Entertainment. Um eine Fokussierung auf die Segmente nachhaltig zu stärken ist seit Anfang 2019 jedes der vier Segmente einem Vorstand bzw. Segmentverantwortlichen zugeordnet, der eng mit den einzelnen Marken des Segments zusammenarbeitet. Dadurch wird dem strategischen Ziel Rechnung getragen, die Kompetenzen der Markengesellschaften noch stärker in den kundenorientierten Segmenten zu bündeln, Synergien zu heben und Segmentstrategien für die jeweiligen Kundengruppen sowie übergreifende Vorhaben zu entwickeln.

Die Marken treten in ihren jeweiligen Segmenten weiterhin als eigenständig geführte Firmen am Markt auf. Gleichzeitig bewegen sich die Marken in einem mit der Holding und dem Segmentverantwortlichen abgestimmten strategischen Korridor. Zusätzlich ermöglichen die Holding und die Segmentverantwortlichen den Austausch zwischen den Marken und initiieren strategische

Projekte, die mehrere Marken einschließen und zum Teil auch segmentübergreifend sind. Auf diese Weise werden Synergien im Portfolio geschaffen. Eine hohe Steuerungseffizienz wird durch ein kontinuierliches Reporting an die Holding und einen stetigen Dialog gewährleistet.

Die rechtliche Unternehmensstruktur ist im Konzern-Anhang auf Seite 124 dargestellt.

Geschäftstätigkeit

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

Zentrale Arbeitsweise im Planungs-, Bau- und Verwaltungsprozess von Gebäuden ist das sogenannte Building Information Modeling (BIM), ein Begriff, der für die Digitalisierung in der Bauindustrie steht. Mittels BIM werden gestalterische, qualitative, zeitliche und wirtschaftliche Vorgaben und Daten digital erfasst und vernetzt. Auf diese Weise entsteht ein virtuelles, dreidimensionales, semantisches Gebäudemodell. Bereits in der Simulation kommen Zeit- und Kostenplanung als vierte und fünfte Dimension hinzu. BIM ermöglicht eine effiziente und transparente Zusammenarbeit und einen verbesserten Workflow aller Projektbeteiligten über den gesamten Prozess des Planens, Bauens und Nutzens einer Immobilie oder eines Infrastrukturprojekts hinweg. Mit BIM wird zunächst virtuell gebaut, um bereits vor dem eigentlichen Bauprozess Planungsfehler identifizieren und korrigieren zu können. Die umfangreichen Daten, die über BIM erfasst werden, bilden eine sehr gute Basis für Digital Twins. Ein digitaler Zwilling ist ein 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 sollte die digital-physikalische Verbindung bidirektional sein, was 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, leistungsfähigere Gebäude zu entwickeln und zu betreiben. Diese Anhäufung von Daten auch in Verbindung mit künstlicher Intelligenz (KI) nennt man Building Lifecycle Intelligence (BLI).

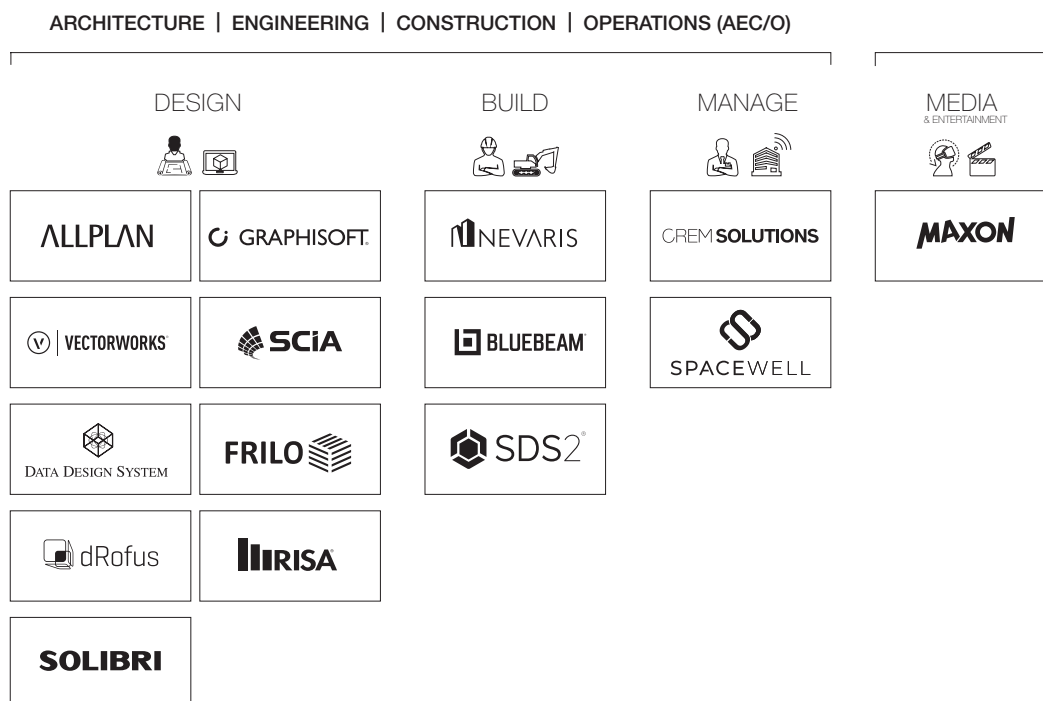
Die Nemetschek Group verfolgt diesen ganzheitlichen BIM-Denkansatz bereits seit mehr als 30 Jahren. Nemetschek steht dabei für einen offenen Standard (Open BIM), der ermöglicht, dass Softwarelösungen aus der Nemetschek Group mit anderen Softwarelösungen, auch von Wettbewerbern, über offene Daten- und Kommunikationsschnittstellen kommunizieren können. Dadurch wird ein nahtloser Übergang aller gebäuderelevanten Informationen, Daten und digitalen Modelle, über den gesamten Entstehungs- und Betriebszyklus des Gebäudes hinweg, ermöglicht und dokumentiert.

Zugleich leistet die Nemetschek Group mit Open BIM einen Beitrag zur weiteren Etablierung der digitalen Arbeitsweise als Standard in der Branche. Mit ihren Open-BIM-Softwarelösungen erhöht Nemetschek die Qualität im Bauprozess und verbessert die Arbeitsabläufe und die Zusammenarbeit der am Bauprozess Beteiligten. Die Projektarbeit wird so effizienter gestaltet und erreicht eine hohe Kosten- und Terminalsicherheit.

Auch der Nachhaltigkeit wird durch eine genaue Planung und den effizienten Einsatz von Ressourcen Rechnung getragen. Damit legen die Lösungen der Nemetschek Group den Grundstein für eine integrierte Planung, Realisierung und Verwaltung in der AEC/O-Industrie (Architecture, Engineering, Construction and Operation). Zudem kann ein Bauwerk auch Jahre später effizient umgebaut werden, weil es in seinen Einzelheiten genau dokumentiert ist. Das Ergebnis ist eine, teilweise deutliche, Qualitäts- und Effizienzsteigerung in Bau-, Verwaltungs- und Renovierungsprozessen.

Segmente

Die operative Umsetzung des Geschäftsmodells der Nemetschek Group erfolgt über die vier Segmente Design, Build, Manage und Media & Entertainment. Über diese Segmente, in denen die 15 Marken der Nemetschek Group integriert sind, erfolgt die Steuerung des operativen Geschäfts. Ende 2020 haben die Marken Precast und Allplan aus dem Design Segment ihre Kräfte unter dem Dach der Allplan für ein integriertes Angebot im Bereich Ingenieur- und Bauwesen gebündelt.



Segment Design

Mit den Lösungen aus dem Segment Design können Kunden von der Planungs- und Entwurfsphase bis 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 Planungs- und Datenmanagement-

Tools sowie Lösungen zur Qualitätssicherung und -kontrolle und zur Vermeidung von Fehlern und Kollisionen während der Planungs- und Bauphase.

Zu den Kunden zählen unter anderem Architekten, Designer, Ingenieure aller Fachrichtungen, Tragwerksplaner, Fach- und Landschaftsplaner sowie Bauherren und Generalunternehmer.

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 für das baubetriebliche Rechnungswesen. Hinzu kommen PDF-basierte Workflowlösungen für digitale Arbeitsprozesse, Kollaboration und Dokumentation sowie BIM-Lösungen für Stahlkonstruktionen.

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

Segment Manage

Das Segment Manage bietet Lösungen für die Gesamtheit aller kaufmännischen Prozesse der Immobilienverwaltung. Hinzu kommen modulare und integrierte Softwarelösungen für das Immobilien-, Facility- und Arbeitsplatzmanagement (IWMS, Integrated Workplace Management System). Darüber hinaus stellt Nemetschek eine intelligente Smart-Building-Plattform zur Verfügung, die Internet-of-Things(IoT)-Sensoren und Big-Data-Analysen nutzt, um die Produktivität und Effizienz für Gebäudeverwalter zu verbessern.

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

Segment Media & Entertainment

Im Segment Media & Entertainment bietet die Nemetschek Group Lösungen für die Erstellung digitaler Inhalte in 2D und 3D. Dazu zählen visuelle Darstellungen eines Modells (Rendering), 3D-Modellierungen, Animationen oder visuelle Effekte. Die Softwarelösungen werden weltweit bei der Visualisierung von Architektur sowie in zahlreichen Produktionen aus den Bereichen Film, Fernsehen, Werbung, Videospiele, in der Medizin, im Produktdesign oder bei Infografiken eingesetzt.

Zu den Kunden zählt neben Architekten und Designern insbesondere die internationale Medien- und Unterhaltungsindustrie.

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 15 Marken der Nemetschek Group vertreiben ihre Lösungen weltweit von insgesamt 78 Standorten aus.

NEMETSCHKEK STANDORTE WELTWEIT



Treiber, Markt und Wettbewerb

Wachstumstreiber

Die Baubranche ist geprägt durch die wachsende Weltbevölkerung, die zunehmende Urbanisierung und die damit verbundene steigende Nachfrage nach Wohnraum. Das weltweit wachsende Bauvolumen der vergangenen Jahre sowie die Tatsache, dass rund 36 % des jährlichen weltweiten Energieverbrauchs in Gebäuden erfolgt, zeigen die Wichtigkeit dieser Branche. Allerdings liegt das Bauwesen in Bezug auf die Digitalisierung weit hinter anderen Schlüsselbranchen wie der Automobilindustrie. Studien zeigen, dass die Bauindustrie in Europa nur einen Digitalisierungsgrad von 7 % aufweist. Angesichts der wachsenden Anforderungen an Effizienz, Qualität und Nachhaltigkeit in der Bauwirtschaft ergeben sich Aufholnotwendigkeiten und damit Entwicklungspotenziale. Für Nemetschek bedeutet dies ein großes Marktpotenzial. So wird erwartet, dass die IT-Ausgaben in der Baubranche in den nächsten Jahren um rund 13 % 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 insgesamt 36 % des jährlichen Energieverbrauchs sowie 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 zum nachhaltigeren und ressourcenschonenderen 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 werden.

Quelle: 2019 Global Status Report for Building and Construction, DESI Report 2018.

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 2020 auf rund 11 Mrd. EUR. Schätzungen gehen davon aus, dass der Markt bis 2023 jährlich um durchschnittlich 10 % wachsen wird.

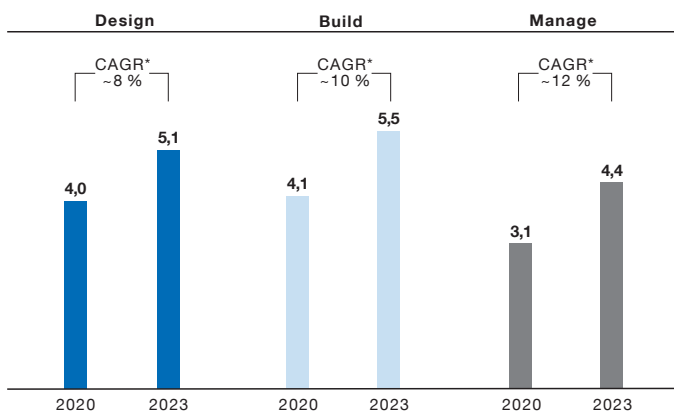
Das Marktsegment Design weist einen historisch bedingten höheren Reifegrad auf, da die Digitalisierung in diesem Bereich schon früher als in den anderen Marktsegmenten startete. Hier ist eine durchschnittliche Wachstumsrate von rund 8 % für den Zeitraum 2020–2023 zu erwarten.

Mit rund 37 % nimmt das Marktsegment Build den größten Anteil des Gesamtmarkts ein. Dieses wird von 4,1 Mrd. EUR im Jahr 2020 voraussichtlich auf 5,5 Mrd. EUR im Jahr 2023 anwachsen, was einer durchschnittlichen Wachstumsrate von jährlich rund 10 % entspricht.

Das Marktsegment Manage weist mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von rund 12 % jährlich bis 2023 die höchste Dynamik auf. 2020 belief sich das Marktvolumen in diesem Segment auf rund 3,1 Mrd. EUR und laut Schätzungen soll es bis 2023 auf 4,4 Mrd. EUR 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 hat sich in den vergangenen Jahrzehnten zunehmend konsolidiert. Auch die Nemetschek Group treibt diesen Prozess durch Akquisitionen aktiv voran. Heute gibt es nur wenige global aufgestellte Anbieter, denen eine Vielzahl kleiner, lokal agierender Unternehmen gegenübersteht. Je nach Segment und Region steht die Nemetschek Group daher mit unterschiedlichen Unternehmen im Wettbewerb.

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.
- #2:** Die Konzernstruktur mit vier Marktsegmenten unter dem Dach einer strategischen Holding ermöglicht der Nemetschek Group, die Kompetenzen der 15 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 Gruppenebene von Synergien in Bezug auf Internationalisierung, Austausch und Teilen von Best Practices, Cross- und Co-Selling sowie Entwicklungsaktivitäten.

Um eine möglichst breite Kundenbasis adressieren zu können, wird dieser Ansatz durch ein kundenorientiertes Go-to-Market-Modell ergänzt. Neben den bisherigen kleinen und mittelständischen Kunden beabsichtigt die Nemetschek Group zunehmend auch große und international agierende Unternehmen als Kunden zu gewinnen. Dies soll vor allem durch die Bündelung von Lösungen und die Nutzung eines Key Account Managements erfolgen. Gleichzeitig steht eine Reduzierung der Komplexität, die sich aufgrund der Markenvielfalt ergibt, im Fokus. Zum einen werden interne Prozesse gestrafft und vereinfacht. 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 substanziell erweitert. Gleichzeitig setzt Nemetschek auf Zukunftsthemen, die die Bauindustrie prägen und verändern werden. Hierzu zählen Themen wie maschinelles Lernen, Künstliche Intelligenz (KI) oder die Nutzung von Internet-of-Things (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 durch Akquisitionen zu verstärken.

Internationalisierung

Bei der Umsetzung ihrer Wachstumsstrategie fokussiert sich Nemetschek auf die drei großen Regionen Europa, Nordamerika und Asien. In den vergangenen Jahren hat Nemetschek seine Marktposition außerhalb von Deutschland kontinuierlich ausgebaut und zugleich die Stellung in den Zielabsatzmärkten deutlich gestärkt. Im Jahr 2020 wurden bereits rund 76 % des Konzern-

umsatzes außerhalb Deutschlands erwirtschaftet (Vorjahr: 75 %). Die USA sind weltweit der größte Einzelmarkt für AEC/O-Software und auch für die Nemetschek Group ein wichtiger Absatzmarkt. Nemetschek hat sich in diesem wettbewerbsintensiven und wachsenden Markt in den vergangenen Jahren überdurchschnittlich entwickelt und erwirtschaftet dort 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 Nemetschek 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 [«<< Prognosebericht >>»](#) dargestellt. Dabei geht die Nemetschek Group auf die unterschiedlichen Bedürfnisse von Kundengruppen, je nach Disziplin und Region, ein.

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

Innovative Lösungen

Rund ein Viertel des Konzernumsatzes fließt jährlich 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

Markenebenen 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.

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. Ziel ist die Bereitstellung von Workflowlösungen für eine höhere Qualität und Effizienz im Planungs- und Bauprozess, die Vermeidung von Kollisionen durch Beseitigung von Redundanzen sowie die Reduzierung von Kosten und Zeit für Koordination und Qualitätsprüfung.

Akquisitionen

Neben organischem Wachstum ist es das Ziel der Nemetschek Group, auch anorganisch über Akquisitionen zu wachsen. Die Identifizierung geeigneter Zielunternehmen in den jeweiligen Segmenten erfolgt zum einen intern auf Holdingebene 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. 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. Bezogen auf die Segmente liegen die Schwerpunkte insbesondere bei den Segmenten Build und Manage, da die Nemetschek Group hier im Vergleich zum Segment Design noch unterrepräsentiert ist und die Märkte aufgrund des niedrigeren Digitalisierungsgrades ein höheres Potenzial aufweisen.

Zukünftig wird sich die Nemetschek Group neben den bereits am Markt etablierten Unternehmen auch auf kleinere, noch junge Unternehmen, sogenannte Start-up-Unternehmen, fokussieren. Dabei sollen neue und innovative Technologien mit hohen Wachstumspotenzialen von Anfang an begleitet werden.

Nach einer erfolgten Übernahme lässt die Nemetschek SE die akquirierten Unternehmen mit ihren am Markt etablierten Marken- und Produktnamen bestehen oder integriert sie in bestehende Marken. Gleichzeitig erhalten die zugekauften Unternehmen in ihrem jeweiligen Segment klare finanzielle und strategische Zielvorgaben durch den Segmentverantwortlichen. Dieser stellt auch Kontakte zu anderen Marken im Segment her, um so den Austausch insbesondere bei Forschung und Entwicklung sowie bei Vertrieb und Marketing zu fördern. Zusätzlich begleitet die Holding die Marken bei der Eingliederung in die Segmente und integriert die neuen Marken in das unternehmensweite Berichterstattungssystem.

Die Nemetschek Group, als strategischer Käufer, hat aufgrund ihres Track-Records und der etablierten Markenstruktur eine hohe Attraktivität für potenzielle Unternehmen. Nach dem Verkauf ihres Unternehmens an die Nemetschek Group bleiben die ehemaligen Eigentümer, zumeist auch die Unternehmensgründer, im Unternehmen und vermitteln den Mitarbeitern dadurch ein hohes Maß an Sicherheit. Gleichzeitig sind sie ein wichtiger Teil einer finanzstarken internationalen Gruppe geworden und profitieren so von möglichen Synergien.

Neben den Akquisitionen auf Holdingebene 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.

Auch wenn Akquisitionen für die Nemetschek Group eine wichtige Wachstumsoption darstellen, hat sie durch ihre sehr breite Kompetenz entlang des gesamten Baulebenszyklus immer die Alternative neue Geschäftsfelder auch organisch zu erschließen bzw. bestehende zu erweitern. Eine „Make or buy“-Abwägung findet im Rahmen der Umsetzung unserer Wachstumsstrategie permanent statt. So steht Nemetschek nicht unter Druck, bei Akquisitionen Preise zu bieten, die wirtschaftlich nicht zu rechtfertigen sind.

Zielgrößen, Zielerreichung, Zielvereinbarung

Für jedes der beschriebenen strategischen Ziele werden in einem Strategieplan die wesentlichen Meilensteine sowie der zeitliche Rahmen festgehalten. Der Stand und der Grad der Zielerreichung werden in regelmäßigen Vorstands- und Managementsitzungen diskutiert und festgehalten. Bei möglichen Zielabweichungen werden Gegenmaßnahmen besprochen und, falls erforderlich, die Ziele entsprechend adjustiert. Im Geschäftsjahr 2020 wurden die wesentlichen Kernelemente der Strategie nicht verändert. Auch kam es zu keiner Zielerreichung.

Die Unternehmensziele und deren Erreichung sind Bestandteil der kurz- und langfristigen variablen Vergütung von Vorstand und Management. Die Vergütung wird zu Beginn jedes Geschäftsjahres konkretisiert und festgehalten. Das Feststellen der Zielerreichung und die Auszahlung der variablen strategischen Vergütungsbestandteile erfolgen im März des Folgejahres. Der Vergütungsbericht ist unter Punkt [<< 7.3 Vergütungsbericht >>](#) zu finden.

1.3 Unternehmenssteuerung und -führung

Grundlegende Informationen

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Struktur der Nemetschek Group als Holding mit kundenorientierten Segmenten und Markengesellschaften liegt in der Verbindung aus Gruppenzugehörigkeit und Synergien auf der einen Seite und Flexibilität und unternehmerischer Eigenständigkeit der Marken auf der anderen Seite.

Die strategische und operative Unternehmensführung erfolgt durch den Vorstand bzw. durch die Segmentverantwortlichen der Nemetschek SE. Sie umfasst die strategische Positionierung der Nemetschek Group auf den weltweiten Absatzmärkten sowie ihre mittelfristige Umsatz- und Ertragsplanung. Dabei orientiert sie sich auch am Wettbewerbs- und Marktumfeld.

Die Unternehmenssteuerung erfolgt auf der Ebene der vier Segmente. Aus den strategischen Zielen leiten sich die Vorgaben und Jahresziele für die Segmente und die jeweiligen Markengesellschaften ab. Die Vorgaben und Jahresziele werden im jährlichen Planungsprozess auf Profitcenter-Ebene mit den Markengesellschaften abgestimmt, von ihnen konkretisiert und mit quantitativen und qualitativen Teilzielen für Marketing, Vertrieb und Entwicklung hinterlegt. Die Abstimmung der Jahresplanung, der Teilziele und der mittelfristigen Planung erfolgt zwischen den Geschäftsführern der jeweiligen Marken 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 der Key-Performance-Indikatoren zu Umsatz, Wachstum, Ertrag und Risiken. Diese Indikatoren werden mit Vorjahres- und Plandaten verglichen. Planabweichungen werden auf Monatsbasis zwischen den jeweiligen Geschäftsführern der Marken und den Segmentverantwortlichen 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 Umsatzerlöse, Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr sowie

operatives Ergebnis (EBITDA). Das EBITDA gibt Auskunft über die Profitabilität und enthält alle Bestandteile der Gewinn- und Verlust-Rechnung, die sich auf die operative Leistung beziehen. Aufgrund ihrer Bedeutung für den finanziellen Geschäftserfolg sind die Kernsteuerungsgrößen Umsatz und EBITDA auch ein wesentlicher Bestandteil des Performance-Managementsystems.

Die detaillierte Entwicklung der Nemetschek Group und ihrer Segmente im Geschäftsjahr 2020 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 ein Viertel des Konzernumsatzes fließt daher regelmäßig in Forschung und Entwicklung und damit in Neu- und Weiterentwicklungen des Lösungsportfolios.

Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten haben zum Ziel, die Innovationskraft der Nemetschek Group im AEC/O-Markt weiter auszubauen und technologische Trends frühzeitig zu erkennen und zu adressieren. 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-Initiative, 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 Schnitt-

stellen 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 zur Marktreife geführt. Dazu zählen die integrierten Workflow-Lösungen 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. 87% der Aufwendungen sind internen F&E-Mitarbeitern zuzurechnen und 13% externem Personal.

Die Tatsache, dass regelmäßig rund ein Viertel des Konzernumsatzes in Produkt- und Prozessinnovationen einfließt und darüber hinaus rund 38% (Vorjahr: 40%) der Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung tätig sind, unterstreicht den hohen Stellenwert dieses Bereichs für die Nemetschek Group.

Im Geschäftsjahr 2020 wurden 142,0 Mio. EUR (Vorjahr: 133,3 Mio. EUR) in Forschung und Entwicklung investiert. Dies entspricht einer unverändert hohen FuE-Intensität (Anteil am Konzernumsatz) in Höhe von 23,8% (Vorjahr: 23,9%).

2 Nicht finanzielle Erklärung

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

2.1 Grundlagen

Das vorliegende Kapitel enthält die nicht finanzielle Konzernklärung der Nemetschek Group auf der Grundlage des am 1. Januar 2017 in Kraft getretenen CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes (CSR-RUG). Zu den inhaltlichen Anforderungen nach §§ 315c i. V. m. 289c bis 289e HGB gehört, dass das Unternehmen seine wesentlichen nicht finanziellen Aktivitäten mindestens hinsichtlich der fünf vorgegebenen Aspekte „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 nicht finanziellen Konzernklärung kein externes Rahmenwerk und nutzt stattdessen, wie bereits in den Vorjahren, bestehende Strukturen ihres Berichtswesens. Das Geschäftsmodell der Nemetschek Group wird unter [<< 1.1 Geschäftsmodell des Konzerns >>](#) beschrieben.

2.2 Corporate Social Responsibility (CSR) bei der Nemetschek Group

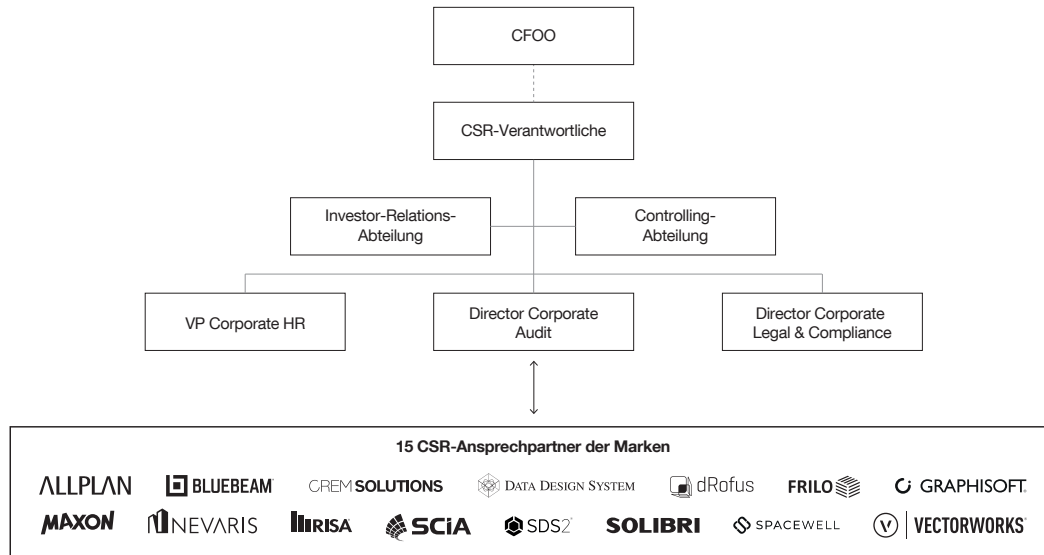
Gute Unternehmensführung sowie die Übernahme von Verantwortung für soziale und ökologische Aspekte sind für die Nemetschek Group von zentraler Bedeutung. Die Unternehmensgruppe stellt an sich selbst den Anspruch, die Effizienz und Produktivität entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Baugewerbes durch ihre Softwarelösungen zu erhöhen. Diese Lösungen bilden den kompletten Workflow im Lebenszyklus eines Bau- oder Infrastrukturprojekts ab – von der ersten Skizze der Architekten über die Errichtung bis hin zum Gebäudemanagement und dem Betrieb der Immobilie. Architekten, Ingenieure aller 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, Standards für das Verhalten im täglichen Umgang festgelegt. Konkret führt dieser aus: *„Das Erscheinungsbild der Nemetschek Group in der Öffentlichkeit wird wesentlich geprägt durch das Auftreten, Handeln und Verhalten jedes Einzelnen von uns. Jeder von uns ist mitverantwortlich dafür, dass wir als Konzern weltweit unserer gesellschaftlichen Verantwortung gerecht werden.“*

Zu den einzeln benannten Pflichten aller Mitarbeiter gehören unter anderem der Schutz natürlicher Ressourcen, Korruptionsbekämpfung sowie die Pflicht, jegliche Art von Diskriminierung zu unterlassen. Nachhaltig ausgerichtet ist auch der Umgang mit den Mitarbeitern der Unternehmensgruppe. Mitarbeiterverantwortung spielt in der Nemetschek Group entsprechend eine bedeutende Rolle.

Seit 2017 wurden im Rahmen der CSR-Aktivitäten für nicht finanzielle Themen ausgewählte grundlegende und gruppenweite Standards eingeführt. Das Ziel ist es, Nachhaltigkeit in allen Geschäftspraktiken der Nemetschek Group zu verankern. Für die Umsetzung dieser Ziele wurde in der Holding eine CSR-Verantwortliche benannt. Gemeinsam mit einem abteilungsübergreifenden CSR-Kernteam identifiziert sie relevante Themen und steuert die Umsetzung der entsprechenden Maßnahmen. Dabei steht die CSR-Verantwortliche im engen Austausch mit dem Vorstand. So gibt es einmal im Quartal Treffen der CSR-Verantwortlichen mit dem Sprecher des Vorstands zur Abstimmung aktueller CSR-Maßnahmen. Ebenfalls quartalsweise werden Gesamtvorstand und Aufsichtsrat mit einem Bericht der CSR-Verantwortlichen über die laufenden Nachhaltigkeitsaktivitäten informiert.

DIE CSR-STRUKTUR IM KONZERN

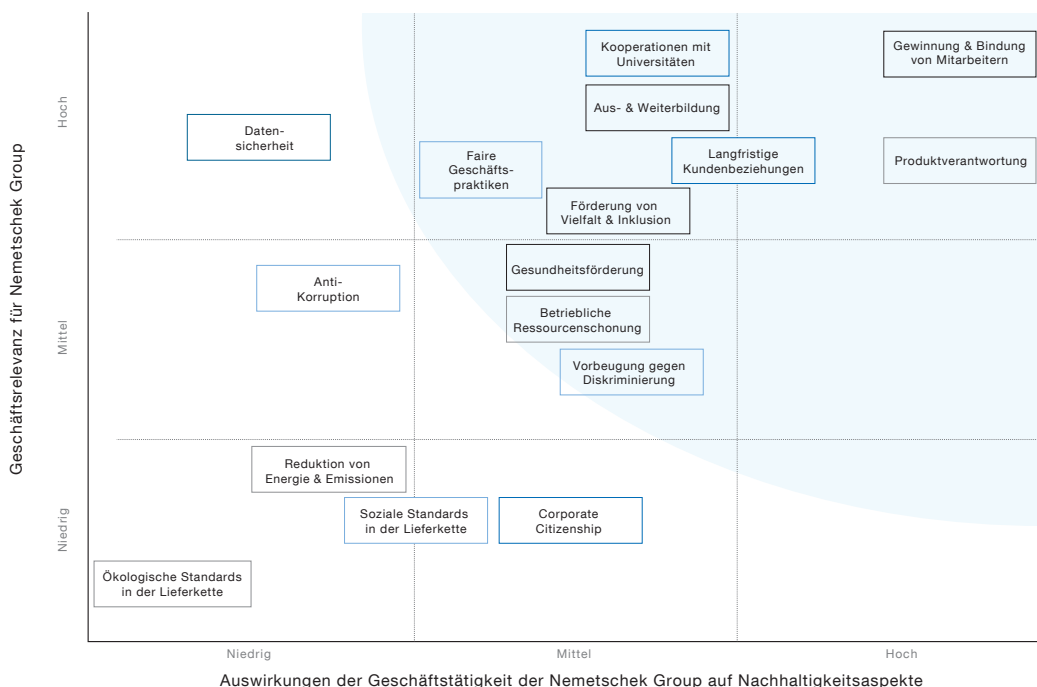


Da die Nemetschek Group aus 15 weitgehend eigenständigen Marken besteht, werden viele der nicht finanziellen Themen nach wie vor von den einzelnen Marken eigenständig gesteuert. Dafür wurden in jeder Marke einzelne Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner benannt – die sogenannten CSR-Representatives. Ihre Aufgabe ist es zum einen alle Themen im Zusammenhang der Corporate Social Responsibility voranzutreiben und zum anderen den diesbezüglichen Informationsaustausch mit der Holding und den Kolleginnen und Kollegen innerhalb der eigenen Marke zu übernehmen.

2.3 Wesentliche nicht finanzielle Themen

Eine wichtige Basis für das nachhaltige Wirtschaften in der Nemetschek Group ist die Wesentlichkeitsanalyse aus dem Jahr 2019. Mit ihr wurden anhand verschiedener externer Rahmenwerke Themen identifiziert und deren Geschäftsrelevanz sowie Auswirkungen auf Umwelt, Mitarbeiter und Gesellschaft analysiert. Die Ergebnisse der Analyse des Jahres 2019 hatten auch 2020 uneingeschränkt Bestand.

WESENTLICHKEITSMATRIX DER NEMETSCHKEK GROUP



Die Grafik zeigt die als wesentlich ermittelten Themen der Nemetschek Group. Die Themen oberhalb der blau dargestellten Kurve wurden als hoch in Bezug auf die Geschäftsrelevanz und die Auswirkungen der Geschäftstätigkeit auf die jeweiligen Nachhaltigkeitsaspekte kategorisiert. Entsprechend den Kriterien des CSR-RUG sind sie Gegenstand dieser nicht finanziellen Konzern-erklärung.

Die ermittelten Themen wurden den nachfolgenden vier Handlungsfeldern zugeordnet:

Handlungsfeld (Belang gem. CSR-RUG)	Wesentliche Themen der Nemetschek Group
Integrität und Compliance (Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption)	<ul style="list-style-type: none"> » Faire Geschäftspraktiken » Vorbeugung von Diskriminierung
Umwelt (Umwelt)	<ul style="list-style-type: none"> » Produktverantwortung » Betriebliche Ressourcenschonung
Kunde und Gesellschaft (Soziales)	<ul style="list-style-type: none"> » Langfristige Kundenbeziehungen » Kooperationen mit Universitäten
Mitarbeiterverantwortung (Arbeitnehmer)	<ul style="list-style-type: none"> » Gewinnung & Bindung von Mitarbeitern » Aus- und Weiterbildung » Gesundheitsförderung » Förderung von Vielfalt & Inklusion

2.4 Die wesentlichen Risiken

Die Nemetschek Group betrachtet für die nicht finanzielle Konzern-erklärung neben den wesentlichen Risiken für die Geschäftstätigkeit auch Risiken, die wesentliche negative Auswirkungen auf die im Rahmen der nicht finanziellen Berichterstattung definierten Belange haben können (§§ 315c i. V. m. 289c Abs. 3 Nr. 3 und 4 HGB). Die Risikobetrachtung beinhaltet die Erfassung der Brutto-risikowerte für Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit sowie die nach risikomindernden Maßnahmen verbleibenden Nettorisikopositionen.

Für die im Rahmen der nicht finanziellen Berichterstattung definierten Themengebiete ergeben sich für 2020 – wie im Jahr zuvor –, keine wesentlichen Risiken mit sehr wahrscheinlich schwerwiegenden negativen Auswirkungen. Somit ergaben sich für 2020 keine Risiken, die auf Nettobasis die Wesentlichkeitskriterien gemäß §289c Abs. 3 Nr. 3 und 4 HGB erfüllen.

2.5 Die wesentlichen CSR-Themen

Integrität und Compliance

Nemetschek bekennt sich zu einer strikten Vermeidung von Korruption und Bestechung sowie zu fairem Wettbewerbsverhalten. Dies begründet sich aus der Überzeugung, dass langfristiger Geschäftserfolg nur durch rechtskonformes und verantwortungsvolles Handeln zu erreichen ist. Eine offene Unternehmenskultur 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 das erste Ziel, Compliance-Vorfälle grundsätzlich zu vermeiden. Dazu verfolgt die Nemetschek Group einen präventiven Compliance-Ansatz und lebt eine Unternehmenskultur, in der alle Mitarbeiter für das Thema sensibilisiert sind und entsprechend weitergebildet werden.

Übergeordneter Managementansatz

Um vertrauensvolle und langfristige Geschäftsbeziehungen zu fördern, setzt die Nemetschek Group auf die transparente und rechtmäßige Abwicklung aller Geschäfte. Darüber hinaus wird von Mitarbeitern ein fairer und respektvoller Umgang in den Unternehmen sowie gegenüber Dritten erwartet. Hierfür wurden die wichtigsten Grundsätze und Vorschriften im Code of Conduct der Nemetschek Group zusammengefasst und auf der Unternehmenswebseite auf Deutsch und Englisch bereitgestellt. Er wurde unternehmensweit bekannt gemacht und ist für alle Mitarbeiter – ungeachtet ihrer Position – bindend.

Im Jahr 2020 hat die Covid-19-Pandemie auch im Bereich Compliance die Umsetzung geplanter Projekte beeinträchtigt. Das gilt beispielsweise für die Durchführung der konzernweiten Compliance-Risikoanalyse. Trotz Einschränkungen konnten alle wesentlichen internen Prozesse und Vorgaben auch während der Pandemie bestmöglich eingehalten werden.

Compliance

Die Grundlage des präventiven Compliance Ansatzes ist das Compliance-Managementsystem. Die praktische Umsetzung dieses Compliance Managementsystems in den Tochtergesellschaften erfolgt durch die Compliance-Verantwortlichen (Koordinatoren) der einzelnen Marken der Nemetschek Group sowie durch das im Jahr 2020 implementierte gruppenweite Compliance Netzwerk. Vierteljährliche Befragungen aller Marken werden durch den Bereich Corporate Legal & Compliance konsolidiert, überprüft und direkt an den Vorstandssprecher und Chief Financial and Operating Officer (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 Gruppenrichtlinien zu unterschiedlichen Themen. 2020 wurde eine Anti-Geldwäsche-Richtlinie für die Nemetschek Group erarbeitet und ausgerollt. Darüber hinaus bestehen Gruppenrichtlinien zum Datenschutz, Risikomanagement und zur internen Kontrolle. Ergänzt werden diese Gruppenrichtlinien im Alltag durch aktuelle Compliance-Communication-Papers (über das Compliance-Netzwerk) zu verschiedenen Sachverhalten, wie Anti-Korruption, Cyberkriminalität, Anti-Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung, Whistleblowing, Hausdurchsuchungen (Dawn Raids) oder Datenschutz.

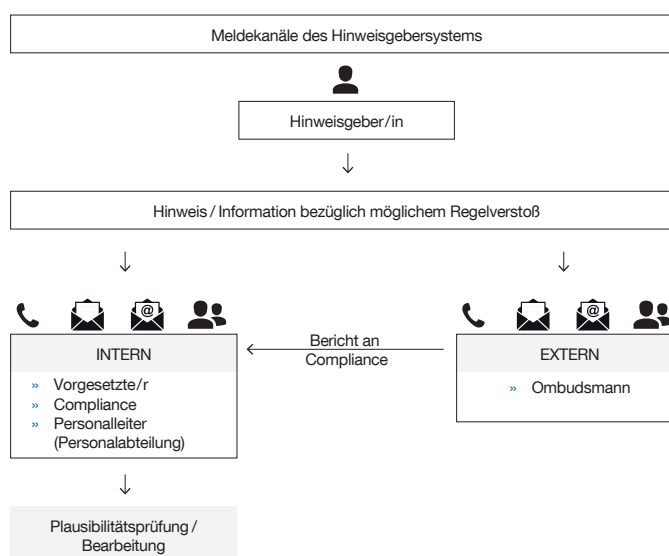
Um die jeweils aktuellen Compliance-Regeln im Bewusstsein der Mitarbeiter zu halten, bedarf es einer regelmäßigen Mitarbeiterinformation. Schulungen sowie individuelle Auffrischungen zu Compliance-Themen sorgen dafür, dass die entsprechenden Regeln ein fester Bestandteil des Arbeitsalltags sind.

Im Jahr 2020 hat die gesamte Belegschaft der Holding an entsprechenden Maßnahmen teilgenommen. Dazu wurde ein Trainingsprozess erarbeitet, der zukünftig regelmäßige Auffrischungen vorsieht, und: Im Jahr 2020 wurden das erste Mal flächendeckende Präsenzs Schulungen in den Bereichen Anti-Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung sowie Hausdurchsuchungen (Dawn Raids) – stets unter Berücksichtigung der lokal geltenden Covid-19-Vorgaben – durchgeführt. Der erarbeitete Präsenz-Trainingsplan sieht ferner weitere wichtige Themen, wie Antikorruption, Interessenkonflikte oder Haftung vor.

Weiter gilt, was auch schon 2019 galt: Die einzelnen Marken sind dazu angehalten, die Weitergabe von Informationen, die individuelle Umsetzung und Implementierung von Konzernrichtlinien sowie die markeninterne Durchführung von Schulungen zu Compliance-Themen eigenverantwortlich vorzunehmen. Jeder neue Mitarbeiter hat eine initiale Compliance-Schulung zu absolvieren.

Die Nemetschek Group ermutigt ihre Mitarbeiter, Verhaltensweisen zu melden, die möglicherweise gegen den Code of Conduct verstoßen. Dazu können sie sich in deutscher oder englischer Sprache direkt an Vorgesetzte, zuständige Personalleiter oder den Compliance-Bereich wenden. Zudem können Verstöße anonym an eine beauftragte internationale Anwaltskanzlei, die als Ombudsmann fungiert, außerhalb des Unternehmens übermittelt werden. Sämtliche Hinweise werden zunächst intern mit höchster Vertraulichkeit auf Plausibilität geprüft. Je nach Veranlassung werden weitere Untersuchungen und Schritte eingeleitet. Sofern im Einzelfall notwendig, werden weitere Unternehmensbereiche oder externe Berater hinzugezogen. Der Bereich Corporate Legal & Compliance prüft den Hinweisgeberprozess regelmäßig hinsichtlich seiner Wirksamkeit und passt ihn bei Bedarf an.

HINWEISGEBERPROZESS



Im Berichtszeitraum wurden keine substanziellen Compliance-Verstöße gemeldet. Bei einzelnen gemeldeten Ereignissen ergab die Nachprüfung keinen Handlungsbedarf. Entsprechend wurden auch keine rechtlichen Schritte eingeleitet.

Faire Geschäftspraktiken

Aspekte des Themas „Faire Geschäftspraktiken“ werden im Code of Conduct berücksichtigt, und: Im Code of Conduct ist unmissverständlich formuliert, dass in der Nemetschek Group Korruption, Bestechung, Bestechlichkeit oder andere Formen der rechtswidrigen Vorteilsgewährung 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 Kartellrechts. Alle im Konzern Beschäftigten haben in Übereinstimmung mit dem jeweils geltenden Wettbewerbsrecht zu handeln. So wird auch ausgeführt, welche Erwartungen die Nemetschek Group hinsichtlich der Trennung von Privat- und Konzerninteressen oder an den Umgang mit Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen hat.

Vorbeugung von Diskriminierung

Zum Thema Diskriminierung ist im Code of Conduct klar formuliert: „Jede Art von Diskriminierung ist zu unterlassen. Nemetschek duldet im Konzern vor allem 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 Diskriminierung oder unangemessenem Verhalten ausgesetzt sehen oder solches beobachten, sind aufgerufen, dies über die beschriebenen Berichtskanäle zu melden. Alle gemeldeten Fälle möglicher Diskriminierung wurden im Berichtszeitraum überprüft. Im Ergebnis gab es keine Vorfälle, die Schritte – disziplinarischer oder rechtlicher Natur – erforderlich gemacht hätten.

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 und entsprechend ist die Baubranche gefordert, effizienter mit Rohstoffen und Energie umzugehen, um auf diese Weise nachhaltiger zu bauen und zu verwalten. Als Partner für Architekten, Ingenieure, Gebäudemanager und das Bauwesen 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 aktive 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 ökologische Aspekte zu berücksichtigen.

Ziel der Nemetschek Group ist es, mit ihren Produkten die Baubranche in die Lage zu versetzen, nachhaltiger zu wirtschaften. Die Steuerung der in diesem Zusammenhang relevanten Aspekte wie Forschung und Entwicklung verantworten die einzelnen Marken. In diesem Zusammenhang beteiligt sich die Nemetschek Group am Innovationswettbewerb Deutschland 4.0, bei dem Studenten und Start-ups den konkreten nachhaltigen Nutzen und die Einsparpotenziale von Ressourcen mithilfe digitaler Lösungen aufzeigen.

Produktverantwortung

Nachhaltige Produktverantwortung steht bei der Nemetschek Group auf zwei Beinen: Zum einen sind Nachhaltigkeitsaspekte bei der Entwicklung von Software wichtig und zum anderen ihr Nutzen im Lebenszyklus eines Bauwerks.

Die Grundpfeiler der Softwareentwicklung der Nemetschek Group sind die digitale Arbeitsmethode BIM – kurz für Building Information Modeling – sowie offene Standards, die auch als OPEN BIM bezeichnet werden. Die Nemetschek Group zeichnet sich dadurch aus, dass sie sich auf die AEC/O-Branche (Architekten, Ingenieure, Bauwesen und Gebäudemanagement) fokussiert und alle Abläufe im Lebenszyklus eines Bau- oder Infrastrukturprojekts abbilden kann.

Laut 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. Die Produktivität der Bauindustrie ist in den letzten 20 Jahren nur um 1% jährlich gestiegen. Architekten, Ingenieure aller Fachrichtungen, Bauunternehmer, Immobilienverwalter und Gebäudemanager können mit den Lösungen der Nemetschek Group vorausschauender planen, Informationen effizienter aus-

tauschen und produktiver zusammenarbeiten. Durch diese Art des Arbeitens können der Energie- und Ressourcenverbrauch (Rohstoffe wie z. B. Beton, Stahl und Sand) während des gesamten Bauprozesses und der anschließenden Nutzungsphase eingespart werden.

Bereits in der Planungsphase können mit Lösungen der Nemetschek Marke Solibri konkrete Nachhaltigkeitsanalysen durchgeführt werden. Die Kosten und Emissionsfaktoren werden mittels Farben so auf dem Modell dargestellt, dass sich eine sehr aussagekräftige 3D-Heatmap bildet. Planer und Bauherr erhalten ein genaues Bild, welche Aspekte des Designs unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit überarbeitet werden müssen. Die Lösung ist in der Planungssoftware integriert und kann daher beim Architekturplanungsprozess früher und häufiger verwendet werden als bei einem konventionellen Arbeitsablauf, bei dem die Energieanalyse nur ein oder zwei Mal in der Ausführungsplanung vorgenommen wird.

Durch exakte Planung werden die zu erstellenden Gebäude bereits in der Planungsphase optimiert. So können beispielsweise Sonnenstand und Einfallswinkel der Sonne mit digitalen Lösungen der Nemetschek Group simuliert und beispielsweise Fenster optimal geplant werden.

Durch die Optimierung der Planung und die Verbesserung von Stahlverbindungen im Projekt können Planer große Mengen an Verbindungsmaterialien einsparen. Auch die Vorfertigung von Betonkonstruktionen kann den Materialeinsatz in der Produktion minimieren und Ausschuss reduzieren oder diesen direkt in der Produktionsstätte recyceln. Auf der Baustelle selbst können durch den Einsatz digitaler Lösungen bis zu 90% Papier eingespart werden.

80% der Kosten eines Gebäudes fallen während der Nutzungsphase an, ein großer Teil dieser Kosten entfällt dabei auf den Energieverbrauch. Integrierte Arbeitsplatz-Managementsysteme ermöglichen eine optimale Steuerung von Heizung, Lüftung und Beleuchtung. Sie können auch dazu verwendet werden, den Bedarf an Büroraum besser messbar zu machen. So wird sichergestellt, dass nur der tatsächlich benötigte Raum gestaltet wird – ein weiterer wichtiger Hebel für Nachhaltigkeit.

Darüber hinaus ermöglicht die lückenlose virtuelle Dokumentation einfache und gezielte Veränderungen an Gebäuden oder Infrastrukturbauten, auch Jahre nach ihrer Errichtung. Noch ist es Alltag, dass Häuser nach Jahrzehnten um- oder zurückgebaut werden und nicht bekannt ist, welche Materialien verbaut worden sind. Die daraus entstehende Unsicherheit kostet Zeit, Geld und Ressourcen. Durch exakte Erfassung, Dokumentation und Archivierung mit Softwareprodukten der Nemetschek Group gestalten sich Modernisierungsvorhaben wesentlich besser kalkulier- und planbar. Dadurch, dass die verwendeten Baumaterialien bereits vor Beginn von Rückbaumaßnahmen bekannt sind, können Rückbaumaßnahmen auch gezielt zur Rohstoffgewinnung durch Recycling genutzt werden.

Betriebliche Ressourcenschonung

Die „Betriebliche Ressourcenschonung“ wurde im Rahmen der Wesentlichkeitsanalyse als wesentlich bestimmt und ist ebenfalls im Code of Conduct der Nemetschek Group verankert. Da Kennzahlen bisher nicht zentral erfasst oder zur Steuerung herangezogen werden, setzt die Nemetschek Group gegenwärtig die dafür notwendigen Maßnahmen um. Dazu wurde im Jahr 2020 eine erste konzernweite Bestandsaufnahme der umfangreichen und komplexen Datenlage durchgeführt.

Für das Geschäftsjahr 2021 ist geplant, die Datenerfassung weiter zu optimieren, um so über alle Standorte hinweg eine valide Datenbasis zu erhalten. Zudem wurde gemeinsam mit einem externen Partner ein Pilotprojekt zur automatisierten Berechnung des unternehmenseigenen CO₂-Fußabdrucks einer Marke der Nemetschek Group initiiert. Beginnend mit dem Jahr 2020 hat die Nemetschek Group so die Voraussetzungen für eine eigene Climate Journey mit Einzelzielen und entsprechenden Maßnahmen geschaffen. Hierfür wurden auch die Aktivitäten und Zielsetzungen des Wettbewerbs analysiert und bewertet.

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 2020 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 eine Vielzahl von Werkzeugen angeboten: Dazu gehörten zum Beispiel kostenlose Online-Trainings, freie Lizenzen und andere kostenlose Services. Die Marke Spacewell hat zusammen mit Partnern sogar eine Online-Plattform – www.B2Building.help – ins Leben gerufen, die als digitale Anlaufstelle Unternehmen und Institutionen mit systemrelevanten Aufgaben schnell und unbürokratisch mit Dienstleistern und Lieferanten verbindet. Damit sollen zum Beispiel Krankenhäuser oder Einzelhandelsketten entlastet werden. Ein anderes Beispiel ist die Marke Graphisoft. Sie hat kostenlose Notfalllizenzen eingeführt, um so Benutzern zu helfen, die möglicherweise im Homeoffice Schwierigkeiten hatten, auf die im Firmennetz liegenden ARCHICAD-Lizenzen zuzugreifen. Darüber hinaus hat die Nemetschek Group ihren betroffenen Kunden einen kostenlosen 60-Tage-Zugriff auf ihren BIMcloud-Kollaborationsdienst zur Verfügung gestellt.

Langfristige Kundenbeziehungen

Zufriedenheit ist ein wichtiger Faktor für langfristige Kundenbeziehungen. 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“ (Churn Rate), der „Net Promoter Score“

(NPS) und der „Customer Satisfaction Score“ (CSAT). Zu diesem Zwecke werden Kundenbefragungen eingesetzt. Die Kunden bewerten dabei sowohl die Funktionalitäten des Produktes als auch die von der Marke erbrachten Serviceleistungen. Kundenstimmen werden über Online-Befragungen, per E-Mail, in direktem Kundenkontakt oder telefonisch eingeholt. Um bereits von Beginn an eine hohe Kundenzufriedenheit zu erreichen, bezieht die 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 Kundenumfragen kommen zum Einsatz.

Kooperationen mit Universitäten

Die Nemetschek Group hat ihre Wurzeln im universitären Umfeld. Vor diesem Hintergrund ist die Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen ein besonderes Anliegen. 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. Die Marken engagieren sich über Netzwerkaktivitäten für Studenten und Kunden, z. B. über eigens bereitgestellte Jobplattformen, verschiedene Schulungsformate, Gast-Vorlesungen, auf Jobmessen an Universitäten oder über Kooperationen mit Studentenvereinigungen sowie akademischen Fakultäten. Zudem vergaben fast alle Marken Studenten- und Schülerlizenzen, insgesamt mehr als 330.000 im Geschäftsjahr 2020. Bei zwölf Marken hatte die Covid-19-Pandemie Einfluss auf die geplanten Aktivitäten. Wettbewerbe, Hackathons, Praktika, Campus-Besuche und Vor-Ort-Präsentationen konnten nicht wie geplant stattfinden und wurden daher entweder verschoben oder virtuell durchgeführt.

Mitarbeiterverantwortung

Hochqualifizierte, hochmotivierte Mitarbeiter zu gewinnen und dauerhaft zu binden, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die gesamte Softwarebranche. Dabei war und ist der Fachkräftemangel Alltag. Das gilt insbesondere für Unternehmen wie die Nemetschek Group. Zum einen ist der AEC/O-Markt (Architekten, Ingenieure, Bauwesen und Gebäudemanagement) von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit geprägt ist und zum anderen kommt erschwerend hinzu, dass alle Nemetschek Marken auf dem Arbeitsmarkt mit großen Softwareunternehmen konkurrieren. Die Nemetschek Group, die jährlich rund ein Viertel des Konzernumsatzes in Forschung und Entwicklung investiert, ist als innovative und finanzstarke Unternehmensgruppe ein attraktiver Arbeitgeber.

Übergeordneter Managementansatz

Um schnell und agil in den jeweiligen Märkten und Regionen agieren zu können, steuern die einzelnen Marken Personalthemen in Eigenverantwortung. Der Bereich Human Resources der Nemetschek Holding unterstützt und berät dazu die Personalabteilungen der Marken. Die Vice President Human Resources verantwortet den Bereich Personal innerhalb der Holding und berichtet an den Vorstandssprecher und CFOO. Darüber hinaus steht sie in regelmäßigem, engem Austausch mit den Personalverantwortlichen innerhalb der Nemetschek Group. Ergänzend werden bedarfsabhängig verschiedene Experten- und Projektgremien einberufen, die sich spezifisch um Einzelthemen kümmern. Speziell im Berichtsjahr wurde die gruppenweite Zusammenarbeit noch einmal intensiviert. So gibt es seit dem Frühjahr 2020 alle vier bis acht Wochen eine weltweite Videokonferenz der Personalabteilungen der Marken. Im Jahr 2020 waren die Konferenzen vor allem vom Umgang mit der Covid-19-Pandemie und dem E-Learning geprägt. Zudem wurde die interne Kommunikation mit den Mitarbeitern über das gruppenweite Intranet verstärkt genutzt.

Mit dem neuen „Letter of Commitment People“ der anstelle der ursprünglich geplanten HR-Richtlinie seit Beginn des Jahres 2020 gilt, definiert die Unternehmensgruppe grundlegende Standards und Mindestanforderungen zu grundsätzlichen Arbeitnehmerthemen sowie zu zentralen Instrumenten der Personalgewinnung, zu Jahresgesprächen und Angeboten der Gesundheitsförderung.

Andere wichtige Bereiche, wie „Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern“, „Gesundheitsförderung“ und „Aus- und Weiterbildung“ werden aber weiterhin dezentral von den Marken gesteuert. Den Marken wird es zudem weiterhin freistehen, markenspezifische Standards festzulegen und eigene HR-Richtlinien zu entwickeln, die über die Mindestanforderungen im Letter of Commitment hinausgehen oder weitere Themen regeln.

Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern

Die Suche nach Fachkräften und Talenten bleibt eine große Herausforderung für die Unternehmensgruppe. Insbesondere Softwareentwickler und IT-Experten sind weltweit rar.

Hinzu kommt, dass die Nemetschek Group als mittelständische Unternehmensgruppe im Wettbewerb mit großen Arbeitgebern aus der Softwarebranche wie beispielsweise Microsoft, Apple und Google steht. Attraktive Arbeitsbedingungen und ein positives Arbeitsumfeld sollen dazu beitragen, die besten Talente für die Nemetschek Group zu gewinnen und an das Unternehmen zu binden. Den Erfolg ihrer Maßnahmen misst die Nemetschek Group derzeit noch an der Entwicklung der Mitarbeiterzahl. Im Berichtsjahr wurde ein HR Reporting eingeführt, mit dem die Ziele über Kennzahlen wie Fluktuation besser abgebildet werden können.

Zur Gewinnung von Mitarbeitern bieten die Marken unter anderem flexible Arbeitsmodelle. Als weitere Maßnahmen der Mitarbeitergewinnung nutzen die Marken der Nemetschek Group Social-Media-Plattformen wie Xing und LinkedIn sowie Kontaktnetze und Empfehlungen der eigenen Mitarbeiter. 13 Marken belohnen erfolgreiche Empfehlungen mit einem Bonus.

Um Fachkräfte zu gewinnen und dann langfristig an das Unternehmen zu binden, arbeitet die Nemetschek Group stetig an der Stärkung ihrer Attraktivität als Arbeitgeber. Einen Beitrag dazu leisten flexible Arbeitszeitmodelle, die als Standard im Letter of Commitment festgelegt sind. Die Marken haben hier auch eigene Regeln entwickelt. Übergreifend kann aber festgestellt werden, dass alle Marken beispielsweise die Arbeit im Homeoffice stark unterstützen und ihre Mitarbeiter entsprechend ausstatten – gerade im Pandemiejahr 2020. Die Struktur der einzelnen Arbeitszeitmodelle hängt 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 bei allen Marken Einfluss auf das Angebot. Die Marken reagierten entsprechend und boten Online-Sportkurse und virtuelle Teamevents. Eine Marke organisierte sogar ein kontaktloses Drive-through-event. Für Graphisoft bot die Umstellung auf virtuelle Veranstaltungen auch Chancen: Erstmals konnte das gesamte weltweite Team an einer Veranstaltung teilnehmen, das war bisher nicht möglich gewesen.

Im Jahr 2020 stieg die Mitarbeiterzahl der Nemetschek Group – Unternehmenszukäufe eingerechnet – um 199 Personen oder 6,9% gegenüber dem Vorjahr. Ohne die Einbeziehung der Unternehmenszukäufe lag der Anstieg bei 162 Mitarbeitern (+5,6%). Zum 31. Dezember 2020 arbeiteten 3.074 Mitarbeiter bei der Nemetschek Group (Vorjahr: 2.875).

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 auch jungen Menschen eine langfristig gute Perspektive. Ein besonderes Beispiel im Geschäftsjahr 2020 war ein Pilotprojekt im Rahmen von LinkedIn Learning. Knapp 2.000 Mitarbeiter konnten sich im Rahmen des Projekts ihre Trainings individuell auswählen. Das Pilotprojekt läuft noch bis Mitte 2021 und soll dann – wenn gewünscht – von einem fortlaufenden Programm für alle Mitarbeiter abgelöst werden.

Der Schulungsbedarf und entsprechende Maßnahmen werden in den jeweiligen Marken gesteuert. Grundlage dafür sind bei allen Marken regelmäßig stattfindende Mitarbeiterentwicklungsgespräche, in denen dem Mitarbeiter Feedback gegeben wird sowie ein individueller Ausblick und konkrete Ziele besprochen werden.

Diese Gespräche mussten 2020 aufgrund der Covid-19-Pandemie teilweise virtuell durchgeführt werden. Dieser Mitarbeiterdialog und die definierten Mindestanforderungen für die Aus- und Weiterbildung sind Gegenstand des oben genannten Letter of Commitment. Die Aus- und Weiterbildungsanforderungen werden in den jährlich stattfindenden Entwicklungsgesprächen definiert. Im Jahr 2020 fanden diese Entwicklungsgespräche bei allen Marken statt, bei manchen Tochterunternehmen sogar mehrmals im Jahr.

Gesundheitsförderung

Damit alle Mitarbeiter der Nemetschek Group kreativ und effizient arbeiten können, ist ein aktives Gesundheitsmanagement wichtig. Für die Nemetschek Group ist es eine Verpflichtung 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 prägend für den Umgang mit den Mitarbeitern. Das galt auch, wenn die Mitarbeitenden in besonders betroffenen Regionen schnell durch die Schließung von Büros geschützt werden mussten.

Im 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 elf der 15 Marken ihren Mitarbeitern gesundheitsbezogene Maßnahmen an. Neben Wellnessprogrammen gehörten dazu Sport- und Fitnessaktivitäten im Unternehmen oder eine finanzielle Unterstützung für Programme externer Anbieter.

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, also zum Beispiel ergonomische Büromöbel, zur Verfügung gestellt.

Gripeschutzimpfungen, Covid-19-Tests und Covid-19-Antikörpertests gehörten ebenfalls zu den Angeboten im Jahr 2020. Im Zusammenhang mit der Covid-19-Pandemie ist zu erwähnen, dass die Holding und einige Marken bereits im Frühjahr 2020, unmittelbar nach dem Ausbruch der Pandemie, passende Hygiene- und Schutzkonzepte ausgearbeitet hatten.

Förderung von Vielfalt und Inklusion

Als Teil der Unternehmenskultur wird auch das Thema „Vielfalt“ im Unternehmen gelebt. Die Kulturen innerhalb der Nemetschek Group sind sehr unterschiedlich. Diese ausgeprägte Individualität ist ein wichtiger Treiber für die Innovationskraft des Unternehmens und soll daher gezielt gefördert werden. Im Geschäftsjahr 2020 wurde dazu eine unternehmensweite Abfrage durchgeführt. Diese zeigte, dass 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 Unternehmensgruppe vielfältig und breit aufgestellt, das zeigte bereits eine Abfrage im Jahr 2020: In der Nemetschek Group arbeiteten zu diesem Zeitpunkt Mitarbeiter aus 53 verschiedene Nationalitäten.

3 Wirtschaftsbericht

3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Weltwirtschaft und Covid-19-Pandemie

Die Entwicklung der Weltwirtschaft war 2020 von der Covid-19-Pandemie und ihren Auswirkungen bestimmt. Sie führte zu einer der schwersten Rezessionen der Nachkriegszeit. Auf Basis des am 11. November 2020 veröffentlichten Jahresgutachten des Sachverständigenrats soll das weltweite Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2020 voraussichtlich um 4 % sinken, der Internationale Währungsfonds (IWF) geht in seinem im Januar 2021 veröffentlichten World Economic Outlook Update von einem Rückgang von 3,5 % aus. Im Jahr 2019 lag das Wachstum des globalen BIP laut Schätzung des Sachverständigenrat noch bei 2,7 % und laut IWF bei 2,8 %.

Bereits im Jahr 2019 verlor die globale Konjunkturentwicklung an Dynamik. Zum einen wirkten sich bestehende Handelskonflikte zunehmend negativ aus und zum anderen führten auch Belastungen aus der Bewältigung des Strukturwandels einzelner Wirtschaftsbereiche wie beispielweise der Automobilindustrie zur Eintrübung des makroökonomischen Umfelds.

Kurz nachdem sich Anfang 2020 die Konjunkturdaten infolge der Beruhigung des Handelskonflikts zwischen den USA und China zu verbessern begannen, trat das neuartige Coronavirus auf und begann sich, von China aus, weltweit auszubreiten. Am 11. März 2020 erklärte die Weltgesundheitsorganisation (World Health Organization, WHO) die durch das Coronavirus (SARS-CoV-2) hervorgerufene Krankheit Covid-19 zur Pandemie. Die in Folge getroffenen, freiwilligen und von einzelnen Regierungen verordneten, Maßnahmen zur Eindämmung des Ausbruchs beeinträchtigten die Konjunktur erheblich. In einigen Branchen kamen die Aktivitäten vollständig zum Erliegen. In vielen anderen Branchen waren die Versorgungsketten unterbrochen oder es kam aufgrund von Nachfragerückgängen zu Produktionsunterbrechungen.

Um den negativen wirtschaftlichen Auswirkungen – historischer Einbruch der Weltwirtschaft im zweiten Quartal 2020 – entgegenzuwirken, reagierten Regierungen und Zentralbanken mit vielseitigen Maßnahmen. Durch diese Maßnahmen sollte zunächst kurzfristig die Existenz von Unternehmen und Haushalten gesichert und in Folge die Konjunktur wieder angekurbelt werden. Die beispiellosen Programme sowie die teilweise Aufhebung der verhängten Maßnahmen zur Eindämmung des Virus zeigten ihre Wirkung und so kam es im Sommer zu einer starken Belebung der Wirtschaft. Nach den Sommermonaten kam es aufgrund des zunehmenden Infektionsgeschehens wieder zu zunehmenden Einschränkungen, die sich unterschiedlich auf Branchen und Regionen auswirkten.

Global betrachtet wird in allen großen Volkswirtschaften – mit Ausnahme von China – von einem Rückgang des BIP im Jahr 2020 ausgegangen.

Euro-Raum

Auch im Euro-Raum hat die Covid-19-Pandemie und die damit verbundenen Eindämmungsmaßnahmen die Wirtschaft im ersten Halbjahr 2020 in eine Rezession abgleiten lassen. Der Rückgang von 11,8 % fiel dabei im 2. Quartal gegenüber dem Vorquartal besonders groß aus. Die Entwicklung des BIP fiel in den einzelnen Mitgliedstaaten sehr heterogen aus. Die unterschiedliche Betroffenheit der Länder war insbesondere vom regionalen Infektionsgeschehen geprägt. Daneben spielte es aber auch eine Rolle, welche Bedeutung die stark von der Pandemie betroffenen Wirtschaftsbereiche für die einzelnen Volkswirtschaften haben und wie stark die Wirtschaft der einzelnen Länder von internationalen Versorgungsketten abhängig ist.

Um den wirtschaftlichen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie entgegenzuwirken wurden durch die einzelnen Mitgliedstaaten aber auch auf Ebene der Europäischen Union (EU) weitreichende fiskalische Maßnahmen getroffen und Hilfsprogramme ins Leben gerufen. Darüber hinaus traf auch die Europäische Zentralbank (EZB) weitreichende Maßnahmen mit dem Ziel die Finanzmärkte zu stabilisieren und die wirtschaftliche Erholung zu unterstützen.

Auf dem Arbeitsmarkt steht dem bisher moderaten Anstieg der Erwerbslosenquote ein starker Rückgang des Arbeitsvolumens – der insgesamt geleisteten Arbeitsstunden aller Erwerbstätigen – gegenüber. Neben dem Rückgang der Anzahl der Erwerbstätigen spielt hier der Einsatz von Kurzarbeit eine wichtige Rolle.

Insgesamt erwartet der Sachverständigenrat in seinem Jahresgutachten 2020/21 für das Jahr 2020 einen Rückgang des BIP um 7,0 % im Euro-Raum, der IWF geht von einem Rückgang von 7,2 % aus. Besonders stark wird dabei der Rückgang der Wirtschaftsleistung in Frankreich, Italien und Spanien erwartet. Im Vorjahr wuchs das Bruttoinlandsprodukt noch um 1,3 %.

USA

Die konjunkturelle Entwicklung in den USA war in 2020 ebenfalls maßgeblich durch die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie beeinflusst. Im 2. Quartal ging das BIP saisonbereinigt im Vergleich zum Vorquartal um 9,0 % zurück. Anders als in den großen europäischen Volkswirtschaften – in denen das Instrument der Kurzarbeit eingesetzt wurde – kam es in den USA zu einem starken Anstieg der Arbeitslosenquote. Während diese vor dem Ausbruch der Pandemie bei 3,5 % lag, wurde im April 2020 mit 14,7 % der bisherige Höchststand im Verlauf der Pandemie erreicht. Auch in den USA wurden zahlreiche geld- und steuerpolitischen Maßnahmen verabschiedet, um die Auswirkungen der Pandemie abzuschwächen. Im Jahresverlauf konnte sich die konjunkturelle Entwicklung auch in den USA wieder erholen.

Anfang 2020 konnte im Handelskonflikt zwischen den USA und China mit dem sogenannten „Phase-One-Deal“ eine erste Eini-

gung erzielt werden. Dabei verpflichtete sich China, die Importe bestimmter US-amerikanischer Produkte auszudehnen und die USA senkten teilweise die im Verlauf des Konflikts eingeführten Strafzölle bzw. setzten die Einführung neuer Zölle aus. Trotz des Abkommens soll sich das Handelsdefizit der USA im Verlauf des Jahres ausgeweitet haben.

Für das Jahr 2020 geht der Sachverständigenrat von einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts von 3,7 % aus. Im Vorjahr soll das Wachstum noch bei 2,2 % gelegen haben. Der IWF geht für 2020 von einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts von 3,4 % aus, nachdem das Wachstum für 2019 bei ebenfalls bei 2,2 % gelegen haben soll.

Asien (Japan)

In Japan, der relevante und umsatzstärkste Markt für die Nemetschek Group in Asien, fiel der BIP-Einbruch im 2. Quartal mit 7,9 % im Vergleich zu anderen Ländern gering aus. Die durch die Covid-19-Pandemie hervorgerufenen Infektionen waren im Frühjahr 2020 ebenfalls vergleichsweise gering, sodass die von der japanischen Regierung verhängten Eindämmungsmaßnahmen im internationalen Vergleich relativ moderat ausfielen. Der Produktionseinbruch erfolgte zu anderen führenden Volkswirtschaften etwas später, sodass auch die Erholungstendenzen mit leichter Verzögerungen einsetzten. Die Arbeitslosigkeit in Japan stieg von 2,4 % im Februar 2020 auf 3,0 % im August 2020.

Insgesamt geht der Sachverständigenrat davon aus, dass das japanische Bruttoinlandsprodukt 2020 um 5,4 % zurückgehen soll – im Vorjahr lag die geschätzte Wachstumsrate bei 0,7 %. Der Internationale Währungsfonds sieht für 2020 einen Rückgang von 5,1 %. Das Wachstum im Vorjahr wird mit 0,3 % beziffert.

Schwellenländer (China)

Auch die Schwellenländer sind von der Covid-19-Pandemie vielschichtig betroffen. Obwohl aufgrund der tendenziell jüngeren Bevölkerung möglicherweise schwere Covid-19-Verläufe seltener auftreten, wird davon ausgegangen, dass es im Jahr 2020 ebenfalls zu einem deutlichen Rückgang der wirtschaftlichen Aktivitäten gekommen ist.

Eine Sonderrolle in der Covid-19-Pandemie nimmt China ein. Das Land war als erstes Land von der Pandemie betroffen und es wurden seitens der Regierung sehr schnell strikte Maßnahmen zur Eindämmung getroffen. In Folge dieser Maßnahmen kam es im 1. Quartal zu einem deutlichen Rückgang des BIP um 10 % gegenüber dem Vorquartal. Vor dem Hintergrund niedriger Infektionszahlen konnten die getroffenen Eindämmungsmaßnahmen gelockert werden. Der Sachverständigenrat geht in seinem Jahresgutachten 2020/21 davon aus, dass das chinesische Bruttoinlandsprodukt 2020 um 1,8 % wachsen soll. Im Vorjahr nahm es um 6,1 % zu. Der Internationale Währungsfonds sieht für 2020 eine Zunahme des Bruttoinlandsprodukts um 2,3 % (Vorjahr: 6,0 %).

In den anderen Schwellenländern stellt sich die Situation anders dar. Die ölexportierenden Schwellenländer leiden unter dem deutlichen Rückgang des Rohölpreises in Folge der Pandemie. Andere Länder, die stark von der Tourismusbranche abhängig sind erfahren derzeit einen deutlichen Rückgang des Bruttoinlandsprodukts aufgrund der stark rückläufigen Zahl der Reisenden. Darüber hinaus haben einige der Schwellenländer nur eingeschränkte Möglichkeiten fiskalpolitische Maßnahmen zur Bekämpfung der Pandemiefolgen zu ergreifen.

So wird in Summe für 2020 auch für die Schwellenländer ein Rückgang des Bruttoinlandsprodukts erwartet. Der Sachverständigenrat geht von einem Rückgang von 1,8 % aus, der Internationale Währungsfonds erwarte sogar einen Rückgang von 2,4 %. Im Vorjahr lag hier noch ein Wachstum von 4,5 % (Sachverständigenrat) bzw. 3,6 % (IWF) vor. Insbesondere für die besonders von der Pandemie betroffenen Länder Indien und Südafrika werden für 2020 deutliche Rückgänge des Bruttoinlandsprodukts erwartet.

Quellen: Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2020/21 (November 2020) und Internationaler Währungsfonds, World Economic Outlook Update (Januar 2021), <https://www.euro.who.int/de/health-topics/health-emergencies/coronavirus-covid-19/novel-coronavirus-2019-ncov>.

Entwicklung der Bauwirtschaft

Europa

Die Entwicklung der Bauwirtschaft war 2020 von den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie geprägt. Nach Jahren des Aufschwungs brach die europäische Bauleistung 2020 um 7,5 % im Vergleich zum Vorjahr ein. Der Rückgang ist damit vergleichbar mit dem Einbruch im Jahr 2009 aufgrund der Folgen der weltweiten Finanzkrise.

Mit –19,5 % im Vergleich zu 2019 in Großbritannien, –16,0 % in Irland und –15,8 % in Frankreich waren die genannten Länder am stärksten vom Rückgang der Bauleistung betroffen. Auch Spanien wies mit –12,5 % einen überdurchschnittlichen Rückgang auf. In Finnland (1,3 % im Vergleich zum Vorjahr), Norwegen (0,1 %) und Portugal (0,1 %) entwickelte sich die Bauwirtschaft hingegen leicht positiv bzw. stagnierte. In Deutschland gehen die Experten von einem moderaten Rückgang von –1,6 % aus. Gleiches gilt für die Niederlande mit –2,2 %. Während in Osteuropa in den vergangenen drei Jahren Wachstumsraten von 6 bis 13 % verzeichnet wurden, brach die Bauwirtschaft auch hier im Jahr 2020 ein. Insgesamt belief sich der Rückgang auf –4,5 % im Vergleich zum Vorjahr. Am härtesten getroffen wurde die Slowakei mit –9,5 % gefolgt von Ungarn (–8,3 %) und Tschechien (–3,9 %).

Die verschiedenen Segmente der Bauwirtschaft waren 2020 im unterschiedlichen Maße vom Rückgang der Bauaktivitäten betroffen: Während der Hochbau mit 8,6 % deutlich zurückging, verzeichnete der Infrastrukturbau einen Rückgang von vergleichsweise niedrigen 3,8 %. Der geringere Rückgang ist auch auf die zahlreichen von den Regierungen initiierten Investitionsprogramme in Infrastrukturmaßnahmen zurückzuführen.

USA

Trotz der negativen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie, konnte die US-amerikanische Bauwirtschaft das Investitionsniveau von 2019 im Jahr 2020 halten (+0 %). Im Vorjahr konnte die Industrie noch ein Wachstum von 2 % verzeichnen. Mit einem Zuwachs von 3 % im Jahr 2020 im Vergleich zum Vorjahr trug der Wohnungsneubau wesentlich zu der Stabilisierung bei. Der Bau von gewerblichen Immobilien verzeichnete hingegen einen Rückgang von 4 %, während der Infrastrukturbau stagnierte.

Die Bauwirtschaft in Kanada entwickelte sich 2020 deutlich schlechter. Mit -12 % wies der Wohnungsbau den höchsten Rückgang der Bauleistung im Jahr 2020 auf, gefolgt vom Nicht-Wohnbau und Infrastruktursektor mit jeweils -5 %. Insgesamt belief sich der Rückgang der kanadischen Bauwirtschaft auf -8 %.

Asien (Japan)

Gemäß dem Research Institute of Construction and Economy (RICE) gingen die Bauinvestitionen in Japan im Jahr 2020 erstmals nach mehreren Jahren des kontinuierlichen Wachstums zurück (-2,3 % im Vergleich zum Vorjahr). Der Rückgang geht dabei vor allem auf die Segmente privater Wirtschaftsbau (-5,4 %) und privater Wohnungsbau (-7,5 %) sowie die negative Entwicklung im Renovierungsmarkt (-9,0 %) zurück. Gestützt wurde die Bauwirtschaft im Jahr 2020 hingegen durch die Investitionen des öffentlichen Sektors, der im Vergleich zum Vorjahr um 4,1 % anstieg.

Schwel­len­län­der (China)

Auch in den Schwellenländern zeigte die Bauindustrie im Jahr 2020 eine negative Entwicklung. Je nach Umfang der staatlichen Stabilisierungsmaßnahmen, insbesondere im Infrastruktursektor, konnten die negativen Auswirkungen durch die Covid-19-Pandemie teilweise abgefedert werden.

Eine Ausnahme stellte hierbei China dar: Trotz der Covid-19-Pandemie verzeichnet Chinas Baubranche im Jahr 2020 ein Wachstum. Der Hochbau profitierte weiterhin von einer hohen inländischen Nachfrage und den mangelnden Alternativen zur Geldanlage sowie der anhaltenden Urbanisierung. Im ersten Halbjahr 2020 stiegen hier die Investitionen im Vergleich zum Vorjahr um 3,4 % an. Laut dem Staatlichen Amt für Statistik der Volksrepublik China (National Bureau of Statistics of China) sind die Investitionen in den Infrastrukturbau im ersten Halbjahr 2020 um 0,9 % gewachsen. Haupttreiber hierfür waren vor allem Investitionen in den Ausbau von Pipelines (+13,8 %) und das Eisenbahnnetz (+5,7 %).

Die Bauwirtschaft in Indien verzeichnete im Pandemiejahr einen Rückgang von -14,9 %. Für 2019/20 und 2020/21 waren ursprünglich Ausgaben für Infrastrukturmaßnahmen in Höhe von 420 Milliarden Euro geplant. Nach Schätzung der Ratingagentur ICRA wurden bisher jedoch nur Projekte mit einem Investitionsvolumen von knapp 300 Milliarden Euro fertiggestellt bzw. begonnen.

Die russische Bauwirtschaft entwickelte sich 2020 ebenfalls rückläufig. Im Vergleich zum Vorjahr brach der Wohnungsbau um rund 10 % ein. Als Reaktion hat die russische Regierung umfangreiche Hilfsmaßnahmen ergriffen sowie Gelder in Milliardenhöhe für Infrastrukturprojekte zur Stützung der Baubranche zugesagt.

Quellen: Euroconstruct – Summary Report, Winter 2020; FMI – North American's Engineering and Construction Outlook, Q3 2020; GTAI – Branchen, Bau, USA, 29. Oktober 2020; GTAI – Branchen, USA, Machtwechsel in Washington, 15. Januar 2021; RICE – Quarterly Outlook of Construction and Marco Economy, October 2020; GTAI – Branchencheck, Bauwirtschaft, Japan, 28. Dezember 2020; GTAI – Branchenanalyse, Bauwirtschaft, China, 12. Dezember 2020; Global Data – Press Release, India's construction industry, 9. September 2020; GTAI – Branchencheck, Indien, 11. Dezember 2020; GTAI – Branchen, Tiefbau, Indien, 13. Juli 2020; GTAI – Branche kompakt, Bau, Russland, 23. Juni 2020.

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. Laut einer Studie aus dem Frühjahr 2020 planen 75 % der Bauunternehmen ihre Ausgaben für digitale Lösungen zu erhöhen.

Building Information Modeling (BIM) gilt als einer der am stärksten wachsenden disruptiven Technologietrends 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 hatte 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. Aufgrund der nachweislichen Vorteile durch den Einsatz von BIM Software plant die dortige Regierung weitere Investitionen in den 2020er 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.

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

Holdingebeene

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.

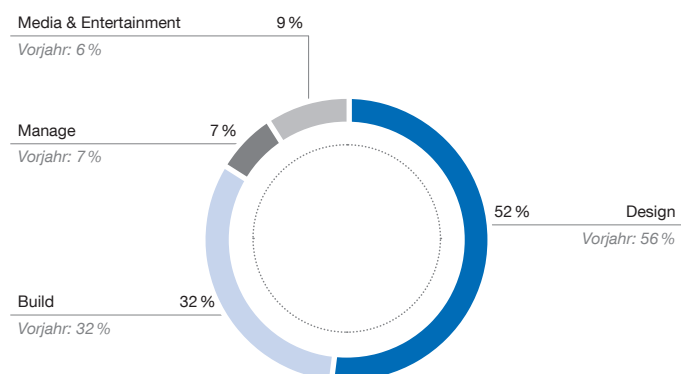
In einem anspruchsvollen Geschäftsjahr konnte die Nemetschek Group über alle vier Quartale hinweg wachsen und ihren nachhaltigen Wachstumspfad fortsetzen. Im Vergleich zu den Vorjahren war die Wachstumsdynamik – auch bedingt durch die Covid-19-Pandemie – jedoch rückläufig. Die Umsatzentwicklung im Geschäftsjahr 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.

UMSATZENTWICKLUNG UND UMSATZWACHSTUM

In Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2020	GJ 2019	Δ nominal	Δ währungs- bereinigt	Δ organisch	Δ vergleichbar ¹⁾
Gesamtjahr	596,9	556,9	7,2 %	8,3 %	4,5 %	5,6 %
Q1	146,6	129,9	12,8 %	11,4 %	9,9 %	8,5 %
Q2	141,6	137,8	2,7 %	2,0 %	0,0 %	-0,7 %
Q3	148,6	138,3	7,5 %	10,3 %	4,5 %	7,1 %
Q4	160,1	150,8	6,1 %	9,7 %	4,2 %	7,5 %

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

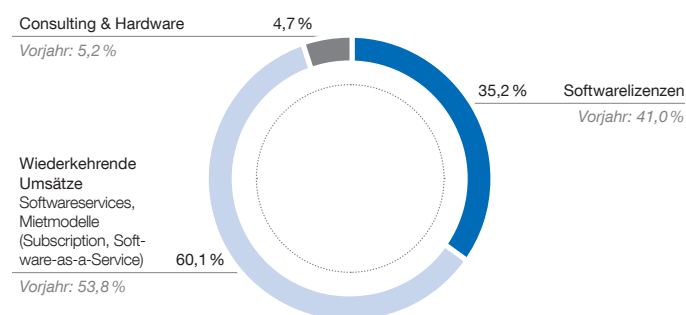
Umsatz nach Segmenten



Die Umsatzverteilung nach Segmenten hat sich im Geschäftsjahr 2020 gegenüber dem Vorjahr leicht verändert. Das Segment Media & Entertainment wuchs insbesondere durch die Akquisition von Red Giant mit 63 % am stärksten und konnte damit seinen Anteil am Gesamtumsatz auf 9 % im Geschäftsjahr 2020 (Vorjahr: 6 %) erhöhen. Das umsatzstärkste Segment Design, mit dem geschäftlichen Schwerpunkt in Europa, konnte nach einem Umsatzrückgang im ersten Halbjahr noch einen Umsatz auf Vorjahresniveau erreichen. Dadurch reduzierte sich der Umsatzanteil von 56 % im Geschäftsjahr 2019 auf 52 % im Geschäftsjahr 2020. Die Umsatzanteile der Segmente Build und Manage am Gesamtumsatz blieben gegenüber dem Vorjahr unverändert.

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 Softwareservice-Verträgen und Mietmodellen, Softwarelizenzen sowie Consulting & Hardware.

Dabei verteilen sich die reinen „Softwareumsätze“ auf Softwaremietmodelle, Softwareservices 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 Rechnungslegung-Standards IFRS 15, über die vereinbarte Vertragslaufzeit. Vergleichbar dazu werden auch die Umsätze aus Softwareservice-Verträgen gleichmäßig über die gesamte Vertragslaufzeit verrechnet.

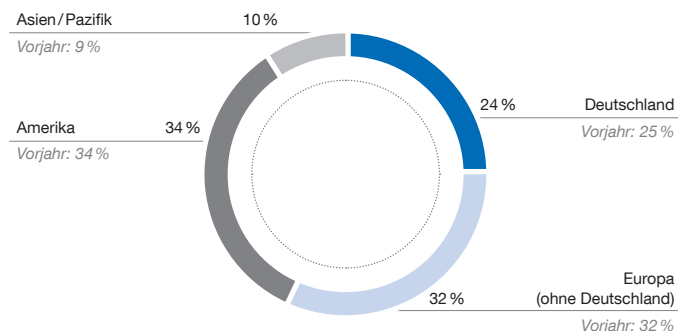
Im Gegensatz zu Softwaremietmodellen wird bei Softwarelizenzen der gesamte Umsatz zum Zeitpunkt des Verkaufs (d.h. beim Eigentumsübergang an den Kunden) verbucht. Unser strategisches Ziel ist es, den Anteil wiederkehrender Umsätze sukzessive zu erhöhen. Dieses Ziel soll durch ein verstärktes Angebot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

Im Geschäftsjahr 2020 konnte die Nemetschek Group **die wiederkehrenden Umsätze aus Serviceverträgen und Mietmodellen** um 19,9 % (währungsbereinigt: 21,1 %) auf 359,0 Mio. EUR (Vorjahr: 299,5 Mio. EUR) steigern und somit den Anteil am Gesamtumsatz auf 60,1 % (Vorjahr: 53,8 %) deutlich steigern. Dieser erneut überproportionale Anstieg spiegelt die nachhaltige Umsetzung des strategischen Wandels des Geschäftsmodells wider, neben dem klassischen Lizenzmodell auch verstärkt Mietmodelle anzubieten. Mit dem höheren Anteil planbarer und wiederkehrender Umsätze erhöht die Nemetschek Group ihre Robustheit auch in Krisenzeiten.

Der Umsatz aus Mietmodellen (Subskription und SaaS) erhöhte sich deutlich überproportional zum Konzernwachstum um 79,6 % (währungsbereinigt: 82,2 %) auf 90,4 Mio. EUR (Vorjahr: 50,3 Mio. EUR). Das erneut hohe Wachstum ist zum einen auf das Segment Media & Entertainment zurückzuführen, das seit dem dritten Quartal 2019 sein Geschäftsmodell stark auf Mietmodelle umstellt. Hinzu kommt der anorganische Effekt aus der Red Giant-Akquisition in diesem Segment. In den anderen Segmenten kam es auch zu einer deutlich höheren Nachfrage nach Mietmodellen, da Kunden insbesondere in Krisenzeiten flexibler agieren können. Daher war auch das rein organische Wachstum der Subskription-Umsätze hoch und betrug 58,9 % (währungsbereinigt: 61,0 %). Der Anteil an Mietmodellen vom Gesamtumsatz stieg von 9,0 % im Vorjahr auf 15,1 % zum Ende des Geschäftsjahres 2020. Die Erhöhung der Umsätze aus Mietmodellen erhöht die Visibilität und Planbarkeit und wird daher auch zukünftig weiter vorangetrieben. Der Umsatz aus Serviceverträgen stieg um 7,8 % (währungsbereinigt: 8,7 %) von 249,2 Mio. EUR auf 268,6 Mio. EUR.

Die Erlöse mit **Softwarelizenzen** gingen um 8,0 % (währungsbereinigt: 6,9 %) auf 210,0 Mio. EUR (Vorjahr: 228,2 Mio. EUR) zurück. Der Anteil der Softwarelizenzen am Gesamtumsatz sank dementsprechend auf 35,2 % (Vorjahr: 41,0 %).

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 weitere Fortschritte bei der Internationalisierung erreicht werden.

Insgesamt stiegen die Auslandsumsätze auch im Geschäftsjahr 2020 stärker als die Umsätze in Deutschland, wo die Nemetschek Group bereits eine sehr starke Marktposition besitzt. Die in Deutschland erzielten Umsätze nahmen 2020 um rund 4 % zu, während die Auslandsumsätze um gut 8 % zunahmen. Somit konnte der Anteil der im Ausland erzielten Umsätze leicht von 75 % im Vorjahr auf 76 % ausgebaut werden.

Auch im, durch die Covid-19-Pandemie beeinträchtigten, Geschäftsjahr 2020 konnten alle Fokusregionen – Europa, Amerika und Asien – ein Umsatzwachstum erzielen.

Die größten Auswirkungen der Pandemie waren in Europa zu verspüren. Insbesondere das zweite Quartal des Geschäftsjahres war durch Nachfragerückgang und zurückhaltendem Investitionsverhalten geprägt. Durch eine Erholung in der zweiten Jahreshälfte konnte im Gesamtjahr dennoch ein Wachstum von rund 8 % erzielt werden. Der Anteil am Gesamtumsatz lag wie im Vorjahr bei rund 32 %.

Auch die Region Amerika war im abgelaufenen Jahr von der Pandemie betroffen. Hier zeigten sich die Auswirkungen im dritten Quartal 2020 am deutlichsten. Über das Gesamtjahr hinweg konnte der Umsatz dennoch um rund 7 % (Vorjahr: 25 %) gesteigert werden was dem Wachstumsniveau der Nemetschek Group entspricht. Mit einem gegenüber dem Vorjahr unveränderten Umsatzanteil von rund 34 % bleibt die Region Amerika die umsatzstärkste Einzelregion des Konzerns.

Die Region Asien/Pazifik konnte ihren Wachstumstrend fortsetzen und war im Geschäftsjahr 2020 mit einem Umsatzanstieg von rund 14 % (Vorjahr: 16 %) die am stärksten wachsende Region des Konzerns. Durch das überproportionale Wachstum konnte die Region ihren Anteil am Gesamtumsatz von rund 9 % auf rund 10 % in 2020 leicht ausbauen. In dieser Region waren die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie nur kurzzeitig, zu Beginn der Krise, im März und Anfang des zweiten Quartals 2020 zu spüren. Danach setzte eine deutliche Erholung ein.

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 [«< 1.1 Geschäftsmodell des Konzerns >>](#). Zur Steuerung der Segmente werden insbesondere die finanziellen Leistungsindikatoren Umsatz, Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr und das EBITDA als operative Ergebnisgröße herangezogen.

Segment Design

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2020	GJ 2019	Δ nominal	Δ währungs- bereinigt	Δ organisch	Δ vergleichbar ¹⁾
Umsatz	314,9	314,7	0,1 %	0,9 %	–	0,9 %
EBITDA	95,9	98,0	–2,2 %	–3,0 %	–	–3,0 %
EBITDA-Marge	30,4 %	31,1 %	–0,7pp	–1,2pp	–	–

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

Im **Segment Design** konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2020 ein Umsatz in Höhe von 314,9 Mio. (Vorjahr: 314,6) erzielt werden. Das Wachstum lag somit bei 0,1 %, bereinigt um negative Währungseffekte wäre die Wachstumsrate bei 0,9 % gelegen. Es kam im Geschäftsjahr 2020 zu keinen Portfolioeffekten durch Akquisitionen oder Desinvestitionen. Der regionale Schwerpunkt des Segments liegt in Europa und so waren die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie bereits zu einem frühen Zeitpunkt im Geschäftsjahr wahrnehmbar. Der im Wesentlichen pandemiebedingte Nachfragerückgang unserer Kunden führte so zu einem Umsatzrückgang im ersten Halbjahr, der jedoch im Verlauf der zweiten Jahreshälfte ausgeglichen werden konnte. Vor allem die nach wie vor gute Nachfragesituation von 3D-Lösungen im Bereich Architektur und Ingenieurbauwesen waren hier die Haupttreiber.

Das Segment-EBITDA ging von 98,0 Mio. EUR im Vorjahr auf 95,9 Mio. EUR zurück. Der nominale Ergebnismrückgang betrug 2,2 %. Bereinigt um Währungseffekte und somit vergleichbar zum Vorjahr hätte der Rückgang 3,0 % betragen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wirkte sich die Covid-19-Pandemie auf die Profitabilität des Segments aus. Einerseits standen bereits getätigten Investitionen in Wachstum, beispielsweise durch Mitarbeiteraufbau, Umsatzrückgänge in der ersten Geschäftsjahreshälfte gegenüber. Dieser negative EBITDA-Effekt konnte jedoch im Wesentlichen durch das zu Krisenbeginn initiierte und stringente Kostenmanagement und die durch die Krise hervorgerufenen Einsparungen durch ausbleibende Reise- und Marketingkosten kompensiert werden. Trotz der durch die Covid-19-Pandemie hervorgerufenen Krise wurde auch im abgelaufenen Geschäftsjahr in die zukünftige Entwicklung des Segments investiert.

Segment Build

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2020	GJ 2019	Δ nominal	Δ währungs- bereinigt	Δ organisch	Δ vergleichbar ¹⁾
Umsatz	193,0	177,7	8,7 %	10,3 %	–	10,3 %
EBITDA	70,1	61,6	13,7 %	16,5 %	–	16,5 %
EBITDA-Marge	36,3 %	34,7 %	1,6pp	1,6pp	–	–

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

Das **Segment Build** konnte sein gutes organisches Wachstum fortsetzen. Der Umsatz erhöhte sich im Geschäftsjahr 2020 auf 193,0 Mio. EUR (Vorjahr: 177,7 Mio. EUR). Das Wachstum lag bei 8,7 %, bereinigt um im Geschäftsjahr entstandene negative Währungseffekte wäre das Wachstum bei 10,3 % gelegen. 2020 kam es zu keinen Portfolioeffekten durch Akquisitionen oder Desinvestitionen. Die Nemetschek Group profitierte im Segment Build von einem weiterhin niedrigen Digitalisierungsgrad im Bausektor. Die US-amerikanische Bluebeam – die derzeit umsatzstärkste Marke innerhalb der Nemetschek Group – war auch in diesem Jahr, mit ihren innovativen Technologielösungen für die Planungs- und Baubranche, wesentlicher Treiber des Umsatzwachstums im Segment Build. Durch den regionalen Schwerpunkt des Segments in den USA wurden die negativen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie, wie erwartet, erst zeitversetzt in der zweiten Jahreshälfte spürbar, was zur Folge hatte, dass sich die Wachstumsdynamik verlangsamte.

Das EBITDA stieg auch in diesem Jahr überproportional im Vergleich zum Umsatzwachstum an. Mit einem Plus von 13,7 % (währungsbereinigt: 16,5 %) erhöhte sich das EBITDA auf 70,1 Mio. EUR (Vorjahr: 61,6 Mio. EUR), was einer EBITDA-Marge von 36,3 % (Vorjahr: 34,7 %) entspricht. Zum einen ist die überproportionale Margenentwicklung auf die weiterhin gute operative Entwicklung zurückzuführen. Andererseits führte das stringente Kostenmanagement aufgrund der Covid-19-Pandemie und der teilweise auch eingeschränkte Geschäftsbetrieb zu Einsparungseffekten, insbesondere im Bereich der Reise- und Marketingkosten. Auch im Geschäftsjahr 2020 wurde im Segment Build – wenn auch zurückhaltender im Vergleich zu den Vorjahren – in zukünftiges Wachstum sowie die Weiterentwicklung des Portfolios investiert.

Segment Manage

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2020	GJ 2019	Δ nominal	Δ währungs- bereinigt	Δ organisch	Δ vergleichbar ¹⁾
Umsatz	40,9	38,5	6,2%	6,3%	–	6,3%
EBITDA	3,7	7,9	–53,4%	–51,8%	–	–51,8%
EBITDA-Marge	9,0%	20,5%	–11,5pp	–11,2pp	–	–

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 40,9 Mio. EUR (Vorjahr: 38,5 Mio. EUR). Das Wachstum betrug 6,2% (währungsbereinigt: 6,3%) und enthielt im Geschäftsjahr 2020 keine Portfolioeffekte durch Akquisitionen oder Desinvestitionen. Im Verlauf des Geschäftsjahres wurden die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auch in diesem Segment sichtbar und es wird erwartet, dass sie aufgrund der zurückhaltenden Investitionen der wichtigen Kundengruppe Gebäudeverwalter im Gewerbebau auch weiter anhalten könnten. Gleichzeitig

ist der Digitalisierungsgrad in diesem Segment weiterhin niedrig, so dass es zu Aufholeffekten kommen kann.

Das Segment-EBITDA ging von 7,9 Mio. EUR im Vorjahr um 53,4% auf 3,7 Mio. EUR zurück. Dies hatte zur Folge, dass die EBITDA-Marge im Geschäftsjahr auf 9,0% (Vorjahr: 20,5%) zurückging. Das Segment um die neue, im Geschäftsjahr 2018 akquirierte, Dachmarke Spacewell hat auch im abgelaufenen Geschäftsjahr insbesondere in neue Lösungen und die weitere Internationalisierung investiert.

Segment Media & Entertainment

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2020	GJ 2019	Δ nominal	Δ währungs- bereinigt	Δ organisch	Δ vergleichbar ¹⁾
Umsatz	55,2	33,9	62,8%	65,0%	19,4%	20,6%
EBITDA	15,5	9,4	65,0%	72,0%	37,1%	43,6%
EBITDA-Marge	28,1%	27,8%	0,3pp	1,2pp	–	–

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

Das **Segment Media & Entertainment** wurde deutlich durch die Akquisition von Red Giant gestärkt. Die Integration des seit Januar 2020 konsolidierten Unternehmens läuft nach Plan. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2020 stieg von 33,9 Mio. EUR auf 55,2 Mio. EUR an. Das Wachstum von 62,8% (währungsbereinigt: 65,0%) wurde zum einen durch die beschriebene Akquisition positiv beeinflusst. Zum anderen trug auch ein starkes organisches Wachstum von 19,4% zur Wachstumsdynamik bei. Gleichzeitig migrierte das Segment verstärkt in Mietmodelle. Der

erwartete Druck auf das Umsatzwachstum konnte vermieden werden, da Maxon durch ihr gebündeltes Lösungsangebot viele neue Kunden adressieren und ihre Kompetenz und Marktpräsenz erweitern konnte.

Das EBITDA des Segments wuchs leicht überproportional zum Umsatz auf 15,5 Mio. EUR (Vorjahr: 9,4 Mio. EUR). Trotz Integrations- und Umstellungskosten auf Subskriptionsmodelle konnte die EBITDA-Marge leicht von 27,8% auf 28,1% gesteigert werden.

Ergebnisentwicklung

KONZERN-KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

In Mio. EUR	GJ 2020	GJ 2019	Δ nominal in %
Umsatz	596,9	556,9	+7,2 %
EBITDA	172,3	165,7	+4,0 %
EBITDA-Marge	28,9%	29,7%	–
EBIT	122,5	123,6	–0,9%
EBIT-Marge	20,5%	22,2%	–
Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens)	96,9	127,2	–23,8%
Ergebnis je Aktie in EUR	0,84	1,10	–23,8%
Jahresüberschuss (Anteile des Mutterunternehmens) bereinigt um DocuWare-Effekt	96,9	97,7	–0,7%
Ergebnis je Aktie in EUR bereinigt um DocuWare-Effekt	0,84	0,85	–0,7%
Jahresüberschuss vor Abschreibungen aus PPA	115,2	140,3	–17,8%
Ergebnis je Aktie vor Abschreibungen aus PPA in EUR	1,00	1,21	–17,8%
Jahresüberschuss vor Abschreibungen aus PPA und bereinigt um DocuWare-Effekt	115,2	110,8	4,0%
Ergebnis je Aktie vor Abschreibungen aus PPA und bereinigt um DocuWare-Effekt in EUR	1,00	0,96	4,0%

Das **EBITDA** (operatives Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) stieg, leicht unterproportional zur Umsatzentwicklung, um 4,0% (währungsbereinigt: 4,9%) auf 172,3 Mio. EUR (Vorjahr: 165,7 Mio. EUR). Dadurch verringerte sich die EBITDA-Marge leicht auf 28,9% (Vorjahr: 29,7%), lag damit über der im März 2020 veröffentlichten Prognose und am oberen Ende des im Oktober 2020 angehobenen Prognosekorridors von 28% bis 29% [« 4. Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns »](#). Zur stabilen EBITDA-Entwicklung in einem außergewöhnlichen Geschäftsjahr trugen insbesondere die Segmente Build und Media & Entertainment bei [« Entwicklung der Segmente »](#).

Die stabile Gewinn- und Renditesituation im durch die Covid-19-Pandemie geprägten Geschäftsjahr 2020 ist vor allem einer nachhaltigen und soliden Kundenbasis und dem unmittelbar initiierten und stringenten Krisenmanagement zu verdanken [« Geschäftsverlauf 2020 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse – Covid-19-Pandemie »](#). Auch die Kosten standen im Fokus. So wurden geplante Einstellungen ab Mitte März 2020 zunächst weitestgehend vermieden. Mit wachsender Zuversicht wurde im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres der Personalbestand weiter aufgebaut. Trotz der Herausforderungen der Pandemie und der starken Finanzlage der Nemetschek Group konnten auch während des bisherigen Krisenverlaufs in strategische Wachstumsprojekte wie die weitere Internationalisierung, die Weiterentwicklung des Lösungsportfolios sowie in markenübergreifende strategische Initiativen investiert werden. Diese Investitionen sollen den nachhaltigen Wachstumspfad der Nemetschek Group sicherstellen und die Rückkehr zu einem prozentual zweistelligen Wachstum ermöglichen.

Die betrieblichen Aufwendungen nahmen insgesamt um 10,3% auf 484,6 Mio. EUR (Vorjahr: 439,5 Mio. EUR) zu. Wesentliche Treiber waren der erhöhte Personalaufwand (Anstieg: 27,6 Mio. EUR) sowie die gestiegenen Abschreibungen (Anstieg: 7,7 Mio. EUR). Der Personalaufwand stieg leicht überproportional zum Umsatz um 11,5% auf 267,1 Mio. EUR (Vorjahr: 239,4 Mio. EUR), im Wesentlichen aufgrund der im Jahresdurchschnitt um 8,7% höheren Beschäftigtenzahl. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen unterproportional zum Umsatz um 4,6% auf 144,0 Mio. EUR (Vorjahr: 137,8 Mio. EUR). In dieser Position spiegeln sich Investitionen in EDV-Systeme, Aufwendungen für externes Personal sowie Rechts- und Beratungskosten, die vor allem im Zusammenhang mit den M&A-Aktivitäten standen, wider.

Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen erhöhten sich von 42,1 Mio. EUR auf 49,8 Mio. EUR im Berichtsjahr. Diese Steigerung ist im Wesentlichen auf die gestiegenen Abschreibungen aus Kaufpreisallokation zurückzuführen. Die Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation stiegen von 17,1 Mio. EUR auf 24,5 Mio. EUR, im Wesentlichen bedingt durch im Geschäftsjahr 2020 abgeschlossene Akquisitionen. Die Abschreibungen auf Leasingvermögen gemäß IFRS 16 erhöhten sich geringfügig um 0,7 Mio. EUR auf 15,5 Mio. EUR. Ohne Berücksichtigung der Abschreibungen nahmen die betrieblichen Aufwendungen um 9,4% auf 434,8 Mio. EUR zu (Vorjahr: 397,4 Mio. EUR).

Das Finanzergebnis im Geschäftsjahr 2020 war durch Zinsaufwendungen für Akquisitionsdarlehen und Leasingverbindlichkeiten nach IFRS 16 geprägt. Insgesamt belief sich das Finanzergebnis auf –2,8 Mio. EUR (Vorjahr: –0,4 Mio. EUR). Im Finanzergebnis des Vorjahres waren Auflösungen von bedingten

Kaufpreiszahlungen in Höhe von 1,9 Mio. EUR enthalten. Die das Finanzergebnis beeinflussenden Zinsaufwendungen sind im Geschäftsjahr 2020 leicht gesunken, von 3,2 Mio. EUR im Vorjahr auf 3,0 Mio. EUR. Dies ist im Wesentlichen auf die fortgesetzten Kredittilgungen im Jahr 2020 zurückzuführen. Dem standen Bereitstellungszinsen für die im Geschäftsjahr neu abgeschlossenen Kreditlinien von über 200 Mio. EUR gegenüber.

Das Ergebnis aus dem Abgang von Anteilen an assoziierten Unternehmen war im Vorjahr insbesondere durch den einmaligen Ertrag in Höhe von 29,9 Mio. EUR aus dem Verkauf der nicht strategischen Beteiligung an DocuWare geprägt.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) verringerte sich auf 122,5 Mio. EUR und lag damit leicht unter dem Vorjahreswert von 123,6 Mio. EUR.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag reduzierten sich von 26,4 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2019 auf 22,3 Mio. EUR in 2020. Die Konzernsteuerquote lag mit 18,6% über dem Niveau des Vorjahres von 17,2%. Beide Geschäftsjahre, 2020 sowie 2019, waren durch signifikante Effekte gekennzeichnet. Eine wesentliche Auswirkung im Geschäftsjahr 2020 ergibt sich aus Änderung der Ermittlung der State Tax (bundesstaatliche Steuern) für den US-Bundesstaat Kalifornien. Durch Auslegung der Gesetzeslage war es möglich, einen Teil der bisher in Kalifornien zu versteuernden Gewinne steuerfrei zu stellen. Dies betrifft mit 2,2 Mio. EUR Steuern aus Vorjahren. Korrigiert um diesen Effekt, würde die bereinigte Steuerquote 20,4 % betragen. Die Steuerquote des Vorjahres wurde wesentlich durch den fast steuerfreien DocuWare-Verkauf geprägt. Weitere Einmaleffekte wirkten im Vorjahr mit 2,7 Mio. EUR so dass die um die vorgenannten Effekte bereinigte Steuerquote 23,1 % betragen hätte.

Das Periodenergebnis (Konzernergebnis nach Steuern) verringerte sich von 127,3 Mio. EUR um 23,2% auf 97,7 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2020. Ursächlich hierfür ist der positive Einmaleffekt im Vorjahr aus dem Verkauf von DocuWare. Bereinigt um diesen Effekt lag der Jahresüberschuss auf Vorjahresniveau. Hierbei stehen der leicht gestiegen operativen Performance 7,4 Mio. EUR höhere Abschreibungen auf Kaufpreisallokation entgegen. Der Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) verringerte sich von 127,2 Mio. EUR auf 96,9 Mio. EUR. Bereinigt um die Effekte des DocuWare-Verkaufs betrug der Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) im Vorjahr 97,7 Mio. EUR.

Das Ergebnis je Aktie betrug 0,84 EUR und lag damit 23,8% unter dem Vorjahreswert von 1,10 EUR. Bereinigt um den bereits erwähnten Einmalsertrag aus dem DocuWare-Verkauf im Vorjahr lag der Rückgang bei 1,3%. Das um den DocuWare-Verkauf bereinigte Ergebnis je Aktie betrug im Geschäftsjahr 2019 0,85 EUR. Das um Abschreibungen auf Kaufpreisallokation und DocuWare-Verkaufseffekte bereinigte EPS erhöhte sich um 4,0% von 0,96 EUR im Geschäftsjahr 2019 auf 1,00 EUR im Jahr 2020.

Finanzlage

Grundzüge und Ziele des Finanzmanagements

Das vorrangige Ziel des Finanzmanagements ist es, die finanzielle Stabilität und Flexibilität sowie die Liquidität der Nemetschek Group nachhaltig zu sichern. Dies wird durch ein ausgewogenes Verhältnis von Eigen- zu Fremdkapital erreicht. Im Geschäftsjahr 2020 kam es zu einer Stärkung der Finanzierungspolitik bzw. des Finanzmanagements indem sich die Nemetschek Group Kreditlinien von 200 Mio. EUR sichern konnte. Durch diese Finanzierungslinien wird weitere Flexibilität für die Fortsetzung des Wachstumskurses bereitgestellt. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten wurden durch Tilgungen im Konzern zum 31. Dezember 2020 um 57,8 Mio. EUR auf 130,3 Mio. EUR reduziert. Die Bilanzstruktur des Konzerns zeigte zum Stichtag 31. Dezember 2020 eine Eigenkapitalquote von 46,9% (Vorjahresstichtag: 40,7%).

Liquiditätsanalyse

Nettoliiquidität / Nettofinanzschulden in Mio. EUR

	31. Dezember 2020	31. Dezember 2019
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristig fällige Anteile langfristiger Finanzschulden	59,6	58,6
+ langfristige Finanzschulden	70,7	129,5
Summe Finanzschulden	130,3	188,1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	139,3	209,1
Summe Liquidität	139,3	209,1
Nettoliiquidität/ Nettofinanzschulden (-)	9,0	21,0

Zum 31. Dezember 2020 verfügte der Konzern über liquide Mittel in Höhe von 139,3 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 209,1 Mio. EUR). Der Rückgang um 69,8 Mio. EUR oder 33,4% gegenüber dem Vorjahr wurde durch Rückführungen von Akquisitionsdarlehen über 56,3 Mio. EUR, der 2020 erfolgten Dividendenauszahlung in Höhe von 32,3 Mio. EUR sowie insbesondere Zahlungen von innenfinanzierten Unternehmenserwerben in Höhe von 101,7 Mio. EUR geprägt, denen keine neu aufgenommenen Darlehen gegenüberstanden. Der Konzern besitzt damit weiter erhebliche Liquiditätsreserven, um weiter organisch und anorganisch wachsen zu können. Diese Reserven wurden durch im Geschäftsjahr 2020 abgeschlossene Kreditlinien von 200 Mio. EUR deutlich erweitert.

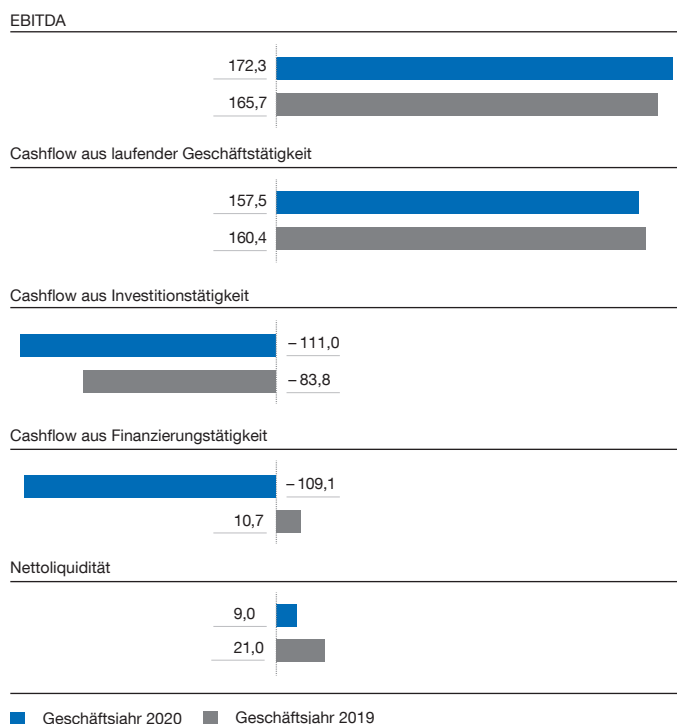
In Bezug auf Dividendenzahlungen verfolgt der Vorstand eine nachhaltige Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung von rund 25% des operativen Cashflows vorsieht. Die Dividendenausüttung steht dabei immer unter der Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft.

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.

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2020 bestanden Darlehen in Höhe von 130,3 Mio. EUR, die fast ausschließlich zur Finanzierung von Unternehmenserwerben dienen. Die Verzinsung der Darlehen liegt zwischen 0,42 % p. a. und 0,77 % p. a. Die Nettoliquidität des Konzerns zum Stichtag 31. Dezember 2020 sank auf 9,0 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: Nettoliquidität von 21,0 Mio. EUR).

Zur Sicherstellung eines effizienten Cash- und Liquiditätsmanagements nimmt die Nemetschek SE als Mutterunternehmen ein Cash-Pooling mit ausgewählten Tochtergesellschaften vor. Weitere liquide Mittel fließen der Nemetschek SE, als oberster Konzerngesellschaft, über die jährlichen Ausschüttungen der Tochtergesellschaften oder als gewährte Darlehen von Konzerngesellschaften, sogenannten Intercompany-Darlehen zu.

Entwicklung des Cashflows



Der Perioden-Cashflow des Konzerns erhöhte sich 2020 um 7,5 % auf 177,5 Mio. EUR (Vorjahr: 165,1 Mio. EUR), im Wesentlichen bedingt durch das höhere EBITDA und somit im Einklang mit der wirtschaftlichen Entwicklung des Konzerns im Geschäftsjahr 2020.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ging in 2020 um 1,8 % auf 157,5 Mio. EUR (Vorjahr: 160,4 Mio. EUR) zurück. Ein wesentlicher Einfluss auf den Cashflow ergibt sich im Trade Working Capital aus den Softwareservice- und den Softwaremietverträgen mit den entsprechenden wiederkehrenden Umsätzen. Hierbei handelt es sich um Vorauszahlungsmodelle. Im Vergleich zum Vorjahr flachte die Wirkung des positiven Zahlungsmittelbeitrags hieraus ab. Dies ist insbesondere durch das starke Wachstum von Softwareserviceverträgen im Vorjahr begründet. Im Geschäftsjahr 2020 erhöhten sich die Ertragssteuerzahlungen (netto) von 26,5 Mio. EUR im Jahr 2019 um 9,8 Mio. EUR auf 36,3 Mio. EUR. Der deutliche Anstieg war zum einen durch in 2020 gezahlte Quellensteuern in Höhe von 4,3 Mio. EUR geprägt, die nicht im Geschäftsjahr 2020 zurückerstattet wurden. Darüber hinaus kam es im Vergleich zum Vorjahr in 2020 zu höheren Ertragssteuervorauszahlungen in Höhe von 3,3 Mio. EUR. Diese geleisteten Zahlungen enthielten auch Effekte im Zusammenhang mit in Vorperioden geleisteten Zahlungen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2020 -111,0 Mio. EUR (Vorjahr: -83,8 Mio. EUR). Im Geschäftsjahr 2020 wirkten insbesondere die Auszahlungen für die Erwerbe von Red Giant über 79,0 Mio. EUR, von ADAPT über 4,2 Mio. EUR sowie von DEXMA über 18,5 Mio. EUR, jeweils abzüglich erworbener Finanzmittel. Im Vorjahr konnte durch die Veräußerung der Beteiligung an der DocuWare GmbH ein Zahlungsmittelzufluss von 33,3 Mio. EUR realisiert werden. Darüber hinaus sind Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in das Anlagevermögen in Höhe von 9,1 Mio. EUR (Vorjahr: 19,3 Mio. EUR) enthalten. Das Vorjahr war insbesondere durch eine außerordentliche Infrastrukturerweiterung in Höhe von 8,5 Mio. EUR beeinflusst.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag bei -109,1 Mio. EUR (Vorjahr: 10,7 Mio. EUR). Diese Zahlungen resultieren im Wesentlichen aus der Tilgung von Akquisitionsdarlehen in Höhe von 56,3 Mio. EUR und der Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2019 von 32,3 Mio. EUR. Im Vergleich zum Vorjahr wurden keine Akquisitionsdarlehen in Anspruch genommen, welche den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit im Vorjahr um 130,0 Mio. EUR erhöhten. Zudem sind Zins- und Tilgungsleistungen für Leasingverbindlichkeiten enthalten, wobei der überwiegende Teil mit 13,2 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2020 auf 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 2020 noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von insgesamt 224,5 Mio. EUR (Vorjahr: 24,5 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. 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 in 2020 wurden durch konzernerogene Mittel finanziert. Die Finanzierung der weiteren Investitionen erfolgt aus dem operativen Cashflow.

Die Dividendenausschüttung orientiert sich ebenfalls am operativen Cashflow.

Insgesamt investierte die Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2020 162,6 Mio. EUR (Vorjahr: 140,6 Mio. EUR), davon 6,2 Mio. EUR in Sachanlagen (Vorjahr 17,5 Mio. EUR) und 156,4 Mio. EUR in immaterielle Vermögenswerte (Vorjahr 123,1 Mio. EUR). Die wesentlichen Investitionen waren hierbei die Unternehmenserwerbe, deren Kaufpreise sich wie folgt darstellen:

Unternehmen	Segment	2020	2019
Red Giant	Multimedia & Entertainment	132,2 ¹⁾	
ADAPT	Design	4,2	
DEXMA	Manage	19,2	
Axxerion	Manage		76,8
Redshift	Multimedia & Entertainment		33,1
Summe		155,6	109,9

1) davon 79,0 Mio. Euro Auszahlung.

Darüber hinaus wurden im Wesentlichen Erweiterungs- und Erhaltungsinvestitionen getätigt.

Vermögenslage

In Mio. EUR	31.12.2020	31.12.2019	Δ nominal in %
AKTIVA			
Kurzfristige Vermögenswerte	236,4	295,5	-20,0 %
Langfristige Vermögenswerte	653,3	561,7	16,3 %
Summe Aktiva	889,7	857,2	3,8 %
PASSIVA			
Kurzfristige Schulden	295,8	271,6	8,9 %
Langfristige Schulden	176,6	236,9	-25,5 %
Eigenkapital, gesamt	417,3	348,6	19,7 %
Summe Passiva	889,7	857,2	3,8 %

Die Konzern-Bilanzsumme zum 31. Dezember 2020 stieg um 32,5 Mio. EUR bzw. 3,8 % auf 889,7 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 857,2 Mio. EUR).

Auf der Aktivseite der Konzernbilanz verminderten sich die kurzfristigen Vermögenswerte von 295,5 Mio. EUR um 59,1 Mio. EUR auf 236,4 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2020, was einem Rückgang von 20,0 % entspricht. Ursächlich waren im Wesentlichen die um 69,8 Mio. EUR geringeren liquiden Mittel.

Die Steuerforderungen veränderten sich zum Stichtag 31. Dezember 2020 im Vergleich zum Vorjahr nur unwesentlich von 3,9 Mio. EUR auf 6,0 Mio. EUR.

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 91,6 Mio. EUR bzw. 16,3 % auf 653,3 Mio. EUR. Dabei nahm der Geschäfts- oder Firmenwert von 325,0 Mio. EUR auf 416,7 Mio. EUR zu was einem Anstieg von 28,2 % entspricht. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf die im Geschäftsjahr 2020 erfolgten Akquisitionen der Red Giant mit 91,0 Mio. EUR und der DEXMA mit vorläufig 20,6 Mio. EUR zurückzuführen. Da wesentliche Teile des Goodwills nicht in Euro gehalten werden, ergaben sich Fremdwährungseffekte von -22,8 Mio. EUR. Die immateriellen Vermögenswerte erhöhten sich ebenfalls, im Wesentlichen akquisitionsbedingt, um 10,5 Mio. EUR auf 138,2 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 127,7 Mio. EUR). Der Rückgang des Sachanlagevermögens um 6,0 Mio. EUR auf 21,6 Mio. EUR resultierte aus planmäßigen Abschreibungen, denen Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen gegenüberstanden.

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 24,2 Mio. EUR bzw. 8,9 % auf 295,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 271,6 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 59,6 Mio. EUR den in den kommenden zwölf Monaten fälligen Rückzahlungsbeitrag der langfristigen Akquisitionsdarlehen.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gingen im Vergleich zum Vorjahresstichtag geringfügig auf 11,2 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 12,4 Mio. EUR) zurück. Der Anstieg der sonstigen Rückstellungen auf 56,3 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 44,0 Mio. EUR) ist durch gestiegene Personalkosten, auch durch Einmaleffekte, geprägt. Weiterhin haben sich, primär bedingt durch die Ausweitung des Geschäftsvolumens, die Rückstellungen sowie die Umsatzabgrenzungen von 118,5 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2019 auf 129,5 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2020 erhöht. Gegenläufig wirken Fremdwährungseffekte mit 10,4 Mio. EUR auf das in Fremdwährung gehaltene Working Capital.

Die langfristigen Schulden verminderten sich, hauptsächlich aufgrund der Umgliederung von lang- in kurzfristige Darlehen (58,8 Mio. EUR), um 60,4 Mio. EUR bzw. 25,5 % auf 176,6 Mio. EUR. Die passiven latenten Steuern nahmen, ebenfalls im Wesentlichen akquisitionsbedingt, um 1,9 Mio. EUR auf 25,2 Mio. EUR zu. Ausschlaggebend für den Anstieg waren hier Wirkungen aus dem Erwerb von Red Giant in Höhe von 8,3 Mio. EUR denen Effekte aus der Auflösung von latenten Steuern gegenüberstanden. Die sonstigen langfristigen finanziellen Verpflichtungen stiegen um 1,6 Mio. EUR auf 8,7 Mio. EUR. In dieser Position sind im Wesentlichen die nachträglichen Kaufpreisverpflichtungen aus den Akquisitionen von Redshift in Höhe von 6,6 Mio. EUR und DEXMA in Höhe von 2,9 Mio. EUR enthalten.

Das Eigenkapital wurde durch den Jahresüberschuss von 97,7 Mio. EUR sowie Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilseignern um 68,7 Mio. EUR bzw. 19,7 % erhöht. Gegenläufig wirkten die Ausschüttung der Dividenden (32,2 Mio. EUR) sowie Fremdwährungsverluste von 30,9 Mio. EUR. Im Rahmen des Erwerbs der Red Giant wurden den Verkäufern Anteile an der Maxon Computer GmbH in Höhe von 16 % gewährt. Diese Hingabe von Anteilen führte zu einer Aufdeckung von stillen Reserven in Höhe von 19,9 Mio. EUR, die als Erhöhung der Kapitalrücklagen erfasst wurden. Darüber hinaus partizipierten die Verkäufer mit 16 % an dem Buchwert der Maxon Gruppe in Höhe von 13,3 Mio. EUR.

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich zum Ende des Geschäftsjahres 2020 auf 46,9 % (Vorjahresstichtag: 40,7 %). Die kurzfristige Fremdkapitalquote lag bei 33,3 % der Bilanzsumme (Vorjahresstichtag: 31,6 %) und die langfristige Fremdkapitalquote bei 19,8 % (Vorjahresstichtag: 27,6 %).

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 8,29 % bis 10,24 % (Vorjahr: 12,92 % bis 13,50 %). Ein wesentlicher Treiber für die Verminderung des WACC liegt im geringeren Beta-Faktor begründet. Hierin reflektieren sich die Covid-19 bedingten Auswirkungen auf die Kapitalmarktperformance des Konzerns und seiner Vergleichsunternehmen. Bezogen auf die Marktkapitalisierung zum 31. Dezember 2020 und den Planungserwartungen liegt der interne Zinsfuß nach Steuern bei rund 4,5 %.

KENNZAHLEN DER BILANZ

In Mio. EUR	GJ 2020	GJ 2019	Δ in %
Liquide Mittel	139,3	209,1	-33,4 %
Geschäfts- oder Firmenwert	416,7	325,0	+28,2 %
Eigenkapital	417,3	348,6	+19,7 %
Bilanzsumme	889,7	857,2	+3,8 %
Eigenkapitalquote in %	46,9 %	40,7 %	

Bilanzkennzahlen zu den Segmenten sind dem Anhang zu entnehmen.

Mitarbeiter der Nemetschek Group

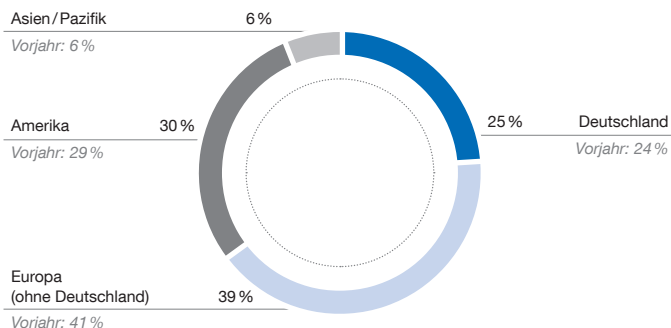
Um in den jeweiligen Märkten und Regionen agieren zu können, steuern die einzelnen Marken Personalthemen eigenständig. Der Bereich Human Resources der Nemetschek SE unterstützt und berät dazu die einzelnen Personalabteilungen.

Weitergehende Informationen zu den Themen „Mitarbeiterverantwortung“ und „Human Resources“ finden Sie in der nicht finanziellen Erklärung [<< 2.5 Die wesentlichen CSR-Themen der Nemetschek Group – Mitarbeiterverantwortung >>](#).

Die Nemetschek Group beschäftigte zum 31. Dezember 2020 weltweit 3.074 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 2.875). Das ist ein Zuwachs von 199 Personen bzw. 6,9 %. Mitarbeiter in Elternzeit, freie Mitarbeiter und Langzeitkranke sind bei dieser Betrachtung nicht berücksichtigt. Die Mitarbeiterzahl zum Jahresende 2020 beinhaltet 37 Beschäftigte, die durch die Akquisition von Red Giant zu Beginn des Jahres hinzukamen. Bereinigt um diesen Effekt errechnet sich eine Steigerung der Mitarbeiterzahl im Stichtagsvergleich um 162 Personen bzw. 5,6 %.

Mit 75 % (Vorjahresstichtag: 76 %) war die Mehrzahl der Mitarbeiter der Nemetschek Group zum Jahresende 2020, wie schon im Vorjahr, außerhalb Deutschlands beschäftigt.

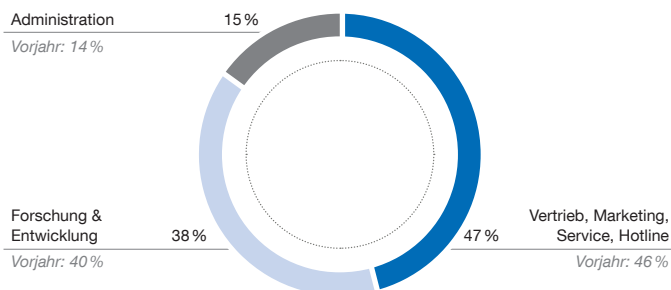
Mitarbeiter nach Regionen



Im Jahresdurchschnitt 2020 beschäftigte die Nemetschek Group weltweit 3.008 Personen, ein Anstieg von 8,7% zum Vorjahr (2.767). Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Bereich Forschung und Entwicklung lag bei 1.158 (Vorjahr: 1.103), was 38,5% der Gesamtbelegschaft entspricht (Vorjahr: 39,9%)

In den Bereichen Vertrieb, Marketing und Hotline arbeiteten im Durchschnitt 1.403 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 1.280). Hinzu kamen 446 Mitarbeiter (Vorjahr: 383) in der Administration (inklusive 12 Auszubildenden nach 15 im Vorjahr). Auszubildende werden primär in den kaufmännischen Abteilungen sowie in den Bereichen IT und Entwicklung ausgebildet.

Mitarbeiter nach Funktionen



Der Personalaufwand stieg im Jahr 2020 um 11,5% auf 267,1 Mio. EUR (Vorjahr: 239,4 Mio. EUR), was zu einer Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz) von 44,7% führte (Vorjahr: 43,0%).

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 gesonderte nicht finanzielle Konzernbericht (Nicht finanzielle Erklärung) ist mit der nichtfinanziellen Erklärung des Mutterunternehmens zusammengefasst << [2. Nicht finanzielle Erklärung](#) >>.

Umsatzentwicklung und Ertragslage

Der Umsatz der Nemetschek SE in Höhe von 7,2 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2020 (Vorjahr: 6,3 Mio. EUR) resultierte im Wesentlichen aus Einnahmen aus der Lizenzierung der Dachmarke „A Nemetschek Company“.

Die sonstigen betrieblichen Erträge blieben mit 2,5 Mio. EUR fast auf dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 2,7 Mio. EUR). Sie beinhalteten im abgelaufenen Geschäftsjahr unter anderem Erträge aus Weiterberechnungen an Tochtergesellschaften in Höhe von 1,2 Mio. EUR (0,5 Mio. EUR). Die betrieblichen Aufwendungen von 17,7 Mio. EUR (Vorjahr: 15,8 Mio. EUR) beinhalten Personalkosten, Beratungskosten und sonstige betriebliche Aufwendungen.

Die Erträge aus Beteiligungen in Höhe von 60,3 Mio. EUR (Vorjahr: 128,6 Mio. EUR) betrafen mit 60,3 Mio. EUR Ausschüttungen der Tochtergesellschaften. Das Vorjahr beinhaltet außerordentliche Dividenden von Tochtergesellschaften zur Finanzierung des Erwerbs von Red Giant. Weiterhin wurde im Vorjahr hierunter der Veräußerungserlös der Anteile an der Docuware GmbH mit 33,3 Mio. EUR erfasst. Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen in Höhe von 29,4 Mio. EUR (Vorjahr: 40,0 Mio. EUR) resultieren aus den Gewinnabführungen der Allplan GmbH, der Frilo Software GmbH sowie der Nevaris Bausoftware GmbH. Im Vorjahr waren darüber hinaus Erträge aus Gewinnabführungen der Maxon Computer GmbH von 10,2 Mio. EUR enthalten. Der Jahresüberschuss beträgt 74,0 Mio. EUR (Vorjahr: 150,6 Mio. EUR).

Vermögenslage

Die Bilanz der Nemetschek SE ist im Wesentlichen geprägt durch Finanzanlagen in Höhe von 612,6 Mio. EUR (Vorjahr: 586,9 Mio. EUR). Der weitaus größte Anteil mit 568,1 Mio. EUR (Vorjahr: 568,1 Mio. EUR) entfiel dabei auf Anteile an verbundenen Unternehmen. Die Ausleihungen an verbundene Unternehmen stiegen auf 44,4 Mio. EUR (Vorjahr: 18,8 Mio. EUR). Im Geschäftsjahr wurden Ausleihungen in Höhe von 2,8 Mio. EUR zurückgezahlt sowie zwei neue langfristige Darlehen an Konzerngesellschaften in Höhe von 28,4 Mio. EUR ausgereicht.

Beim Umlaufvermögens bestanden zum Bilanzstichtag Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen sowie Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von 47,1 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 40,4 Mio. EUR).

Die liquiden Mittel beliefen sich Ende 2020 auf 8,5 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 17,0 Mio. EUR).

Die Passivseite der Gesellschaft ist geprägt durch die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Bedingt durch planmäßige Tilgungen sanken diese auf 129,5 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 185,8 Mio. EUR). Das Eigenkapital erhöhte sich um 41,7 Mio. EUR auf 430,9 Mio. EUR. Dem Jahresergebnis 2020 in Höhe von 74,0 Mio. EUR stand die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2019 (32,3 Mio. EUR) gegenüber. Die Eigenkapitalquote der Nemetschek SE betrug zum Stichtag 64,2% (Vorjahr: 60,2%).

Die Rückstellungen sanken um 5,2 Mio. EUR auf 5,0 Mio. EUR, vor allem wegen der Minderung der Steuerrückstellungen.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus dem Cash-Pooling (70,1 Mio. EUR, Vorjahresstichtag: 56,6 Mio. EUR) und der Aufnahme von kurzfristigen Intercompany-Darlehen (32,0 Mio. EUR).

Im Geschäftsjahr 2020 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 56,3 Mio. EUR (Vorjahr: 72,5 Mio. EUR) sowie die Dividendenzahlung in Höhe von 32,3 Mio. EUR (Vorjahr: 31,2 Mio. EUR). Im Juli 2020 hat die Nemetschek SE durch zusätzliche bilaterale Kreditlinien in Höhe von 200 Mio. EUR ihren finanziellen Spielraum erhöht. Diese Kreditlinien wurden mit einer Laufzeit von zwei Jahren gewährt.

Im Geschäftsjahr 2020 wurden Zinszahlungen für aufgenommene Kreditverbindlichkeiten und Kreditlinien in Höhe von 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 2020 beschäftigte die Nemetschek SE 51 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 47).

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 2021 einen Anstieg des Beteiligungsergebnisses. Die Nemetschek SE geht dementsprechend von einer weiterhin positiv verlaufenden Ertragsentwicklung und für 2021 von einem über dem abgelaufenen Geschäftsjahr liegenden Jahresergebnis aus. Die Gesellschaft plant, auch zukünftig rund 25% des operativen Konzern-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

Zum Zeitpunkt der ursprünglichen Prognose, im März 2020, waren die direkten und indirekten Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf die Geschäftstätigkeit der Nemetschek Group nicht verlässlich einzuschätzen und das wirtschaftliche Umfeld war von hohen Unsicherheiten geprägt. Dennoch blickte der Vorstand aufgrund der langfristig intakten Wachstumstrends in den relevanten Märkten und der sehr soliden Finanzstruktur des Unternehmens grundsätzlich positiv in die Zukunft, ging jedoch – bedingt durch die großen Unsicherheiten – bei der Einschätzung des Geschäftsverlauf für das Jahr 2020 vorsichtig vor. So wurde ein im Vergleich zum Vorjahr stabiler bis leicht steigender Umsatz und eine EBITDA-Marge von größer als 26 % für das Geschäftsjahr 2020 prognostiziert.

Aufgrund der besser als erwarteten Entwicklung in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2020, dem weiter angestie-

genen Anteil planbarer Umsätze sowie der breiten regionalen und marktseitigen Risikodiversifizierung erhöhte der Vorstand, trotz eines nach wie vor unsicheren Umfelds, im Oktober 2020 die Prognose für das Geschäftsjahr 2020. Der Vorstand erwartete nun ein Wachstum des Konzernumsatzes im mittleren einstelligen Prozentbereich und eine EBITDA-Marge zwischen 28 % und 29 %.

Das Geschäftsjahr 2020 konnte mit einem Anstieg des Konzernumsatzes um 7,2 % auf 596,9 Mio. EUR abgeschlossen werden. Damit lag der Umsatz im Bereich der im Oktober angehebenen Prognose. Währungsbereinigt lag das Wachstum sogar bei 8,3 %. Bereinigt um Portfolioeffekte konnte ein organisches Wachstum von 4,5 % (währungsbereinigt: 5,6 %) erzielt werden.

Die Nemetschek Group konnte im Geschäftsjahr 2020 ein EBITDA (Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) in Höhe von 172,3 Mio. EUR (Vorjahr: 165,7 Mio. EUR) erwirtschaften. Dies führte zu einer EBITDA-Marge von 28,9 % (Vorjahr: 29,7 %), die damit am oberen Ende des im Oktober 2020 erhöhten Prognosekorridors von 28 % bis 29 % liegt.

VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF - ÜBERSICHT

	Geschäftsjahr 2019 Ist	Geschäftsjahr 2020 Prognose März 2020	Geschäftsjahr 2020 Prognose Oktober 2020	Geschäftsjahr 2020 Ist	Δ nominal	Δ währungs- bereinigt	Δ organisch	Δ vergleichbar ¹⁾
		Stabil bis leicht steigend	Wachstum im mittleren einsteiligen Prozent- bereich					
Umsatz	556,9 Mio. EUR			596,9 Mio. EUR	7,2 %	8,3 %	4,5 %	5,6 %
EBITDA-Marge	29,7 %	>26 %	28 % bis 29 %	28,9 %				

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. 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 Riskmanager 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.

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

Gleichzeitig 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 Konzern-

abschluss 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 2020 vom 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

Marktrisiken

Ökonomische Chancen/ Risiken (politische und regulatorische Risiken, soziale Konflikte, Instabilitäten, Naturkatastrophen 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 herrschen derzeit große Unsicherheiten hinsichtlich der globalen Konjunkturaussichten. Nach einem historischen Rückgang der weltweiten Wirtschaftsleistung im Jahr 2020 soll die globale Wirtschaft in 2021 wieder wachsen. Dieses Wachstum ist jedoch auch mit unterschiedlichen Risiken verbunden. Vor allem eine erneute Verschärfung der Covid-19-Pandemie mit einem langanhaltenden und Regionen übergreifenden Lockdown würde die eingesetzte Erholung abbremsen und könnte zu einer erneuten Rezession führen. Da einzelne Staaten bereits umfangreiche Hilfsprogramme sowie fiskalische und geldpolitische Maßnahmen ergriffen haben, könnten die wirtschaftlichen Folgen einer erneuten Pandemie-Verschärfung schwerwiegender sein als die im Geschäftsjahr 2020.

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 Maßnahmen generell negative Auswirkungen auf das globale Wirtschaftswachstum haben und auch die Investitionstätigkeit negativ beeinflussen kann.

Des Weiteren können sich aus dem zum 31. Januar 2021 vertraglich vollzogenen Austritt Großbritanniens aus der Zollunion negative Auswirkungen ergeben. Es bestehen 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, Nordame-

rika 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 von rund 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 gerade in Schwächephasen für Immobilienverwalter von Bedeutung sind.

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 weiterhin stabilen Baukonjunktur, die jedoch in einigen Regionen und Segmenten bedingt durch die Covid-19-Pandemie rückläufig ist, und Investitionen in Bau- und Infrastrukturprojekte. Insbesondere die von zahlreichen Regierungen angekündigten staatlichen Investitionen in die Infrastruktur bieten weiteres Wachstumspotenzial für die Segmente Design und Build. Bei der Verwaltung von Immobilien ist die Nutzung von Softwarelösungen für Effizienzsteigerungen nach wie vor schwach ausgeprägt, was zu Nachholeffekten führen dürfte.

Die zunehmende Bedeutung der Digitalisierung 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 einherge-

hen, bisher nicht wesentlich auf die Ertragslage der SE und des Konzerns ausgewirkt. Nemetschek hat als ein führendes 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 junge innovative Unternehmen auch als potenzielle M&A-Ziele, die das Portfolio der Nemetschek Group ergänzen und erweitern können.

Nemetschek schätzt Risiken aus dem Wettbewerbsumfeld daher als niedrig ein, was die Eintrittswahrscheinlichkeit und das Ausmaß betreffen. 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 weitestgehend branchenunabhängig ist 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 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	sehr hoch
Branchenrisiken	mittel	mittel
Risiko aus Wettbewerbsumfeld	niedrig	niedrig
Chancenategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Ökonomische Risiken	sehr niedrig	niedrig
Branchenrisiken	mittel	mittel
Risiko aus Wettbewerbsumfeld	mittel	mittel

Operative Chancen/Risiken

Die Covid-19-Pandemie aber auch nicht auszuschließende zukünftige Pandemien beeinflussen das Chancen- und Risikoprofil im operativen Bereich. Im Herbst und Winter 2020 hat sich die Verbreitung von Covid-19 wieder verschärft und Regierungen und lokale Behörden haben unterschiedliche Gegenmaßnahmen zur Eindämmung der Pandemie ergriffen. Kurzfristig festgelegte und langanhaltende Einschränkung von sozialen Kontakten, umfangreiche Mindeststandards im Hygienebereich aber auch Öffnungsbeschränkungen für spezielle Wirtschaftszweige können sich negativ auf die nachfolgenden Bereiche der Nemetschek Group auswirken. 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 [<< 3.2 Geschäftsverlauf 2020 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse – Covid-19-Pandemie >>](#).

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, fokussiert sich Nemetschek nun vermehrt auch auf den Markt des Gebäudemanagements, 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.

Durch die seit dem Geschäftsjahr 2019 erfolgreich etablierte neue Vorstands- und Führungsstruktur 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. So wird beispielweise derzeit ein markenübergreifendes CRM- und Key-Account- Management etabliert, um so Chancen, die sich im Bereich des Kundenmanagements ergeben, noch effektiver umsetzen 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.

Sollte der erwartete Marktbedarf nach BIM-Lösungen 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 Segment-Strategien auf aktuelle Marktbedingungen Rechnung. Nemetschek ist jedoch 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 AEC/O-Softwaremarkt weltweit, sowie auf den asiatischen Märkten, insbesondere Japan.

Die verschiedenen Vertriebsmodelle der Gruppe basieren auf dem Einsatz von fachkundigen Vertriebspartnern, Wiederverkäufern und qualifizierten Mitarbeitern mit Spezialwissen. Sie tragen zur optimalen Bearbeitung der Kundensegmente bei, sichern eine hohe Kundenzufriedenheit und gewährleisten die Nachhaltigkeit der Ertragssituation.

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 Unstimmigkeiten 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 Marktkennern diskutiert.

Seit der Implementierung der neuen Führungsstruktur mit Segmentverantwortlichen wird auch dem Thema Co- und Cross-Selling ein größerer Stellenwert eingeräumt, was wiederum die Chance mit sich bringt, bestehende Kunden noch intensiver zu bearbeiten. Bei der Umsetzung dieser Chance kommt auch das bereits im Zusammenhang mit Unternehmensstrategie genannte Key-Account-Management eine bedeutende Rolle zu.

In der Baubranche zeichnet sich eine steigende Akzeptanz von Mietmodellen über Software-as-a-Service (SaaS) oder Subskription ab, auch wenn regionale Unterschiede bestehen. 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, beide Möglichkeiten 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. Insbesondere in den Segmenten Manage und Media & Entertainment und ab der zweiten Jahreshälfte 2020 auch im Segment Build stellt die Nemetschek Group ihr Angebot verstärkt um.

Risiken entstehen, wenn notwendige Technologien für neue Vertriebsformen wie z. B. Mietmodelle schneller nachgefragt werden als erwartet und die passenden Lösungen noch nicht den Grad der Marktreife haben, den die Kunden erwarten. Nemetschek begegnet dem durch eine schnelle Anpassung und Intensivierung der Entwicklungsaktivitäten. Insbesondere das Angebot von Subskription wird von Nemetschek SEhr sorgfältig evaluiert. 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 grundsätzliche Risiko, dass Wettbewerber einen Innovationsvorsprung erlangen und Kunden von Nemetschek gewinnen. 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 15 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. Aufgrund ihrer Kundennähe und innovativen Lösungen sieht Nemetschek gute Chancen für künftiges profitables Wachstum.

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

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

wendungen 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 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 der Gruppe 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.

Auch die Nutzung von Lizenzen seitens Drittanbietern bei den Marken, die nicht compliancekonform genutzt werden, könnte zu Konsequenzen führen.

Des Weiteren könnte es in den jeweiligen Marken zu Cyberattacken oder Cyberangriffen kommen, also zu gezielten Angriffen auf spezifische Infrastrukturen von wichtigen Rechnernetzen. Folglich könnten vertrauliche geschäftliche oder personenbezogene Daten bzw. Informationen nach außen dringen; schlimmstenfalls könnten ganze Systeme ausfallen. Die Nemetschek Group hat entsprechende Maßnahmen zur Abwehr, zur Datensicherheit und zum Schutz von personenbezogenen Daten implementiert.

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 Fachkräftemangel weltweit für die Nemetschek Group eine große 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 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 auf der Agenda, um Zugang zu innovativen Technologien zu erlangen.

Um Akquisitionschancen bestmöglich nutzen zu können, durchleuchtet die Nemetschek Group mit Mitarbeitern aus dem Bereich M&A und Business-Intelligence 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.

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 werden jährlich einem Werthaltigkeitstest, einem sogenannten Impairment-Test unterzogen. Abschreibungsbedarf bestand im Geschäftsjahr 2020 nicht. Allerdings können künftige Wertminderungen – auch aufgrund 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	mittel	niedrig
Personal	mittel	mittel
Akquisition und Integration	niedrig	mittel

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

Rechtliche, Steuer- und Compliance-Risiken

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.

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 modernes Schulungs-Tool eingesetzt, damit Mitarbeiter potenziell kritische Situationen erkennen und darauf richtig reagieren können.

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.

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

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

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 2020 hatte die Nemetschek Group Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von rund 130 Mio. EUR (Vorjahr: rund 188 Mio. EUR). Der Konzern generierte auch im Geschäftsjahr 2020 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.

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 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 2020 führte die Entwicklung des US-Dollars gegenüber dem Euro zu negativen Währungseffekten bei Umsatz und EBITDA, insbesondere im zweiten Halbjahr.

Aufgrund bestehender Unsicherheiten im Zusammenhang mit dem Austritt Großbritanniens aus der EU und der Zollunion könnten auch hier Währungsschwankungen des britischen Pfunds die Folge sein.

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 verändern und somit das Ausfallrisiko ansteigen kann. Dieser Sachverhalt wird im Konzern fortlaufend beobachtet und falls notwendig entsprechende Maßnahmen ergriffen und, falls erforderlich, Vorsorgen gebildet.

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

Zinsrisiko

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

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

Zusammenfassende Beurteilung der Chancen- und Risikosituation des Konzerns

Gegenüber dem Vorjahr ergaben sich 2020, mit Ausnahme der Covid-19-Pandemie, keine wesentlichen Veränderungen bei der Gesamtrisikoposition und den beschriebenen Einzelrisiken. Wir sehen das Covid-19-Risiko mit Auswirkungen auf unterschiedliche Bereiche des unternehmerischen Handelns, als große Herausforderung an. 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 2021

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

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

Die Weltwirtschaft wird sich im Jahr 2021 voraussichtlich von der letztjährigen, durch die Covid-19-Pandemie hervorgerufenen Rezession erholen. Der Sachverständigenrat geht in seinem Jahresgutachten 2020/21 für das Jahr 2021 von einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 5,1% aus, der Internationale Währungsfonds (IWF) erwartet in seinem im Januar 2021 veröffentlichten World Economic Outlook Update sogar ein Wachstum von 5,5% im gleichen Zeitraum.

Für die für die Nemetschek Group wesentlichen Regionen werden folgende Entwicklungen prognostiziert. Das BIP im **Euro-Raum** soll um 4,9% (Sachverständigenrat) bzw. 4,2% (IWF) wachsen. Das BIP in Deutschland soll in 2021 laut Sachverständigenrat wieder um 3,7% zunehmen, der IWF sieht die Zunahme in Deutschland bei 3,5%. Für die **USA** geht der Sachverständigenrat in 2021 von einem Wachstum in Höhe von 3,8% aus, der IWF erwartet hier ein Wachstum von 5,1%. Für **Asien** prognostiziert der Sachverständigenrat ein Anstieg des BIP um 6,8%. Dabei soll **China** mit einem prognostizierten Wachstum von 8,9% einmal mehr die treibende Kraft im asiatischen Wirtschaftsraum sein.

Insgesamt sind die mit den genannten Prognosen verbundenen Unsicherheiten groß und vor allem vom weiteren Pandemieverlauf abhängig. Die Schätzungen basieren auf der Annahme, dass das sogenannte „Social distancing“ (Abstandhalten) auch während des Jahres 2021 erhalten bleibt, aber im Laufe der Zeit durch verbesserte Therapiemöglichkeiten und Impfstoffverfügbarkeiten und erfolgreiche Impfstrategien gelockert werden kann. Auch wird in den Prognosen unterstellt, dass mögliche Lockdowns nicht das Ausmaß derer des Frühjahrs 2020 erreichen werden. Rund um den Virusausbruch gibt es eine Vielzahl von Entwicklungen, die den Konjunkturverlauf erheblich beeinflussen können. Einerseits können beispielsweise Wellen neuer Infektionen, mögliche Mutationen und damit einhergehende Lockdowns insbesondere kontaktintensive Branchen aber auch die gesamte Wirtschaft negativ beeinflussen. Andererseits können weitere und schnellere Fortschritte bei der medizinischen Behandlung und eine umfassende Verfügbarkeit und Akzeptanz von Impfstoffen positive Auswirkungen hervorrufen. In Europa wurde seit November 2020 die wirtschaftliche Erholung durch eine neue Infektionswelle, auf die die einzelnen Länder mit unterschiedlichen Maßnahmen reagiert haben, unterbrochen. Insgesamt dürften die Auswirkungen jedoch weniger einschneidend sein als im Frühjahr 2020, da die weltweite Erholung, getrieben insbesondere durch die Entwicklung in Asien, noch intakt ist und bis zum derzeitigen

Zeitpunkt keine wesentlichen Unterbrechungen in Versorgungsketten aufgetreten sind.

Über die Pandemie hinaus bestehen weiterhin hohe Unsicherheiten hinsichtlich wichtiger politischer Entwicklungen und deren mögliche Auswirkungen auf die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung. Hier sind beispielsweise die Handelsbeziehungen zwischen den USA und China zu nennen. Aber auch die praktische Umsetzung des Austritts des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union (EU), sowie der Regierungswechsel in den USA können Auswirkungen auf die globale Wirtschaft haben.

Quellen: Jahresgutachten 2020/21 des Sachverständigenrats und World Economic Outlook Update (Januar 2021) des Internationalen Währungsfonds.

Branchenspezifische Entwicklung

Bauwirtschaft

Auch im Jahr 2021 wird die Unsicherheit hinsichtlich der Entwicklung der Covid-19-Pandemie und deren Auswirkungen auf die Bauwirtschaft weiterhin anhalten. Nichtsdestotrotz gehen die Experten von Euroconstruct davon aus, dass sich die europäische Baukonjunktur mit einem Wachstum von rund 4 % in 2021 erholen wird. Dieser positive Trend wird sich voraussichtlich auch 2022 (3,5 %) und 2023 (2,4 %) fortsetzen. Damit ist für Europa zu erwarten, dass das Vorkrisenniveau von rd. 1.700 Mrd. EUR Gesamtleistung in 2019, im Jahr 2023 wieder erreicht sein wird. Mit Blick auf die großen Volkswirtschaften zeigt sich jedoch ein differenzierteres Bild: Obwohl Deutschland mit –1,6 % im Jahr 2020 den niedrigsten Rückgang der Bauproduktion verzeichnete, erwarten Experten auch in 2021 einen leichten Rückgang von –0,2 % sowie ein geringes Wachstum von 0,4 % und 0,2 % in den darauffolgenden Jahren. Demnach wird das deutsche Investitionsniveau im Jahr 2023 das von 2019 nicht überschreiten. Dies gilt auch für Spanien, während Frankreich, Italien und Großbritannien bis 2023 ein höheres Investitionsniveau aufweisen sollten als noch 2019. Die höchsten Wachstumsraten in Europa für das Jahr 2021 werden in Frankreich (13,6 %), Großbritannien (12,6 %), Belgien (8,7 %) und Irland (8,1 %) erwartet. Im Mittel ist ein Wachstum der europäischen Bauwirtschaft für 2021 von 4,1 % prognostiziert.

In den USA ist für das Jahr 2021 ein Rückgang der Bauleistung um –9 % prognostiziert, für das Folgejahr um –7 %. Erst ab 2023 soll die Bauwirtschaft wieder wachsen. Diese Prognose ist von vielen Einzelfaktoren abhängig, wie beispielsweise die Entscheidung über weitere Hilfs- und Konjunkturpakete, die Entwicklung des Handelskonflikts mit China und eventuellen wirtschaftspolitischen Korrekturen durch den neuen Präsidenten.

In Japan hat die Regierung den Bausektor im Jahr 2020 mit öffentlichen Aufträgen noch gestützt. Dies soll 2021 jedoch nicht anhalten, sodass nach aktuellen Prognosen mit einem Rückgang der Bauwirtschaft um –8,9 % zu rechnen ist.

Auch in den kommenden Jahren soll die Urbanisierung in Chinas Städten weiter anhalten. Der neue Fünfjahresplan für 2021–2025 fokussiert sich auf die Entwicklung von Metropolregionen und City-Clustern. Im Infrastrukturbereich sind weitere Großprojekte für den Ausbau der Luftfrachtlogistik geplant. Aber auch Investitionen in unter anderem Big Data, 5G und künstliche Intelligenz sollen forciert werden.

Nach dem Einbruch der Bauwirtschaft in Indien im Jahr 2020 wird erwartet, dass die Branche einen starken Aufschwung verzeichnen wird und 2021 um 11,6 % wächst. Getrieben ist dieses Wachstum unter anderem durch ein Infrastrukturprogramm mit geplanten Investitionen i.H.v. 1,3 Billionen Euro bis 2025 sowie Investitionen in den sozialen Wohnungsbau.

Quellen: Euroconstruct – Summary Report, Winter 2020; FMI – North American's Engineering and Construction Outlook, Q3 2020; GTAI – Branchen, Bau, USA, 29. Oktober 2020; GTAI – Branchen, USA, Machtwechsel in Washington, 15. Januar 2021; RICE – Quarterly Outlook of Construction and Marco Economy, October 2020; GTAI – Branchencheck, Bauwirtschaft, Japan, 28. Dezember 2020; GTAI – Branchenanalyse, Bauwirtschaft, China, 12. Dezember 2020; Global Data – Press Release, India's construction industry, 9. September 2020; GTAI – Branchencheck, Indien, 11. Dezember 2020; GTAI – Branchen, Tiefbau, Indien, 13. Juli 2020.

Digitalisierung am Bau

Die Digitalisierung in der Bauindustrie ist weniger weit vorangeschritten als in anderen Branchen. Gründe hierfür sind die hohe Fragmentierung und geringe Margen im Bausektor. Es gibt jedoch Hinweise darauf, dass eine neue Phase der Digitalisierung eingesetzt hat. Die Covid-19-Pandemie kann nun zu einem Umbruch in der gesamten Branche führen und bestehende Trends wie die Digitalisierung mittel- bis langfristig weiter beschleunigen. Die Nemetschek Group bewegt sich demnach in einem 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: Vertandix – Market Overview: AEC Software, Dezember 2020; McKinsey – The next normal in construction, Juni 2020; McKinsey – Reinventing construction through a productivity revolution, 17. Februar 2017; IFS – Understanding construction and engineering spending on digital transformation, Oktober 2020; www.buildingsmart.org.

Unternehmenserwartung

Die Nemetschek Group strebt an, trotz der nach wie vor andauernden Covid-19-Pandemie und den damit verbundenen Unsicherheiten, ihre auf nachhaltiges und profitables Wachstum ausgerichtete Geschäftspolitik 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 derzeitigen 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, darunter beispielsweise Japan, 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.

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

Vernetzung, Vertriebsansatz und Lösungen der neuen Generation

Mit der Einführung der aktuellen Vorstands- und Führungsstruktur 2019 wurde der Fokus auf die bestehenden vier Segmente gestärkt. Für jedes der vier Segmente gibt es seitdem einen zugeordneten Vorstand bzw. Segmentverantwortlichen, der eng mit den Marken des Segments zusammenarbeitet. Er stärkt auch die Zusammenarbeit und Vernetzung der Marken weiterentwickelt, um die Komplexität, die sich aufgrund der Markenvielfalt ergibt, zu reduzieren. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde erstmalig ein konzernweiter Rahmenvertrag für ein Customer-Relationship-Management-System verhandelt. Damit sollen die globalen Kundenbeziehungen erfasst und so allen Marken und Konzerngesellschaften zugänglich gemacht werden. Darüber hinaus soll durch ein übergreifendes Key Account-Management die marken- und segmentübergreifende Kundenbetreuung gestärkt werden. Durch diese Weiterentwicklung des Vertriebs trägt Nemetschek dem strategischen Ziel Rechnung, die Kompetenzen der Markengesellschaften noch stärker in den kundenorientierten Segmenten zu bündeln, um auch größere Kunden zu adressieren.

Wir streben zudem an, mit 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 der Gruppe zu teilen. Im Geschäftsjahr 2020 wurden beispielsweise zwei markenübergreifende Entwicklungsprojekte im Segment Design umgesetzt und die entwickelten Lösungen erfolgreich am Markt eingeführt. Diese interne Zusammenarbeit soll 2021 fortgesetzt werden. Gleichzeitig setzt Nemetschek auf Zukunftsthemen, die die Bauindustrie prägen und verändern werden. Hierzu zählen Themen wie maschinelles Lernen, Künstliche Intelligenz (KI) oder die Nutzung von Internet-of-Things(IoT)-Geräten und Sensoren.

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.

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

Die Marken der Nemetschek Group werden ihren Kunden weiterhin eine hohe 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 Software zeitlich flexibel und ohne einmalige Lizenzgebühr wollen. In den vier Segmenten der Gruppe sind Angebot und Umsetzung von Mietmodellen unterschiedlich fortgeschritten. Dabei geht die Nemetschek Group auf die unterschiedlichen Bedürfnisse von Kundengruppen, je nach Disziplin und Region, ein.

Im Design Segment erwirtschaften Marken wie dRofus oder RISA bereits einen wesentlichen Teil ihrer Umsätze mit Mietmodellen. Der Großteil der Erlöse stammt allerdings nach wie vor aus Lizenzmodellen und Softwareserviceverträgen. Dies ist auch auf den regionalen Schwerpunkt in Europa und der Zurückhaltung der dortigen Kunden in Bezug auf Mietmodelle zurückzuführen. Zukünftig ist im Design Segment geplant weiterhin Mietmodelle als Alternative anzubieten, insbesondere 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, verstärkt im zweiten Halbjahr 2021 auf Mietmodelle migrieren. Um das Angebot an Mietmodellen möglichst attraktiv zu gestalten, wird die Marke mit neuen Features ihren Kunden Mehrwerte bieten.

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 Mietmodelle gestartet. Mittlerweile erwirtschaftet sie mehr als 50 % des Umsatzes mit Mietmodellen, wozu auch die akquirierten und bereits integrierten Marken Redshift und Red Giant beigetragen haben.

Strategisches 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 zu erhöhen.

Wachstum – organisch und anorganisch

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

Aktuell liegen die Schwerpunkte der Akquisitionsaktivitäten in den Segmenten Build und Manage, da die Nemetschek Group in diesen Segmenten noch nicht alle Kompetenzen und Zielregionen abdeckt und der Stand der Digitalisierung im Vergleich zum Design Segment niedriger ist.

Investitionen und Liquidität

Wie in den Vorjahren soll auch 2021 der operative Cashflow die Konzernliquidität erhöhen 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 2021 gezielt und weltweit zusätzliche Experten rekrutieren und geht daher von einem weiterhin moderaten Anstieg der Personalaufwendungen aus. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten Vertriebsaufwendungen und werden angesichts der geplanten weiteren internationalen Expansion auch 2021 tendenziell steigen. Die Investitionsplanung 2021 ist dabei aufgrund des weiterhin unsicheren wirtschaftlichen Umfelds im Einzelfall nochmals zu prüfen und zu bewerten.

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 Coronajahr 2020 gezeigt, dass sie über ein robustes und krisenresistentes Geschäftsmodell verfügt. Durch den deutlich steigenden Anteil wiederkehrender Umsätze aus Serviceverträgen und Mietmodellen wie beispielsweise Subskription, die mittlerweile rund 60 % des Konzernumsatzes ausmachen, hat Nemetschek eine zunehmende Planungssicherheit. Zudem bieten die internationale Aufstellung des Konzerns und die Adressierung unterschiedlicher Kundengruppen über die vier Segmente hinweg eine breitere Risikodiversifizierung als in der Vergangenheit. Hinzu kommt die sehr solide Finanzstruktur der Nemetschek Group mit einer Eigenkapitalquote von rund 47 % und einer hohen Cash-Generierung.

Bei der Prognose für das Geschäft unterstellen wir, dass die globale Wirtschaft – wie beispielsweise vom Sachverständigenrat und dem IWF prognostiziert – im Jahr 2021 um einen mittleren einstelligen Prozentbereich wachsen wird. Unterstellt wird dabei, dass durch wirksame Impfstoffe und weitere medizinische Fortschritte bei der Bekämpfung der Krankheit die zu Beginn des Geschäftsjahres 2021 noch bestehenden Einschränkungen im Verlauf des Jahres abnehmen, so dass es zu keinen weiteren wesentlichen Einschränkungen in den globalen Lieferketten kommen wird.

In Bezug auf die Entwicklung der Baubranche allgemein sehen wir das Jahr 2021 als herausfordernd an. Für einzelne wichtige regionale Teilmärkte wie beispielweise Amerika, Teile des asiatischen Wirtschaftsraumes und auch den Heimatmarkt Deutschland wird in mehreren Quellen inzwischen ein Marktrückgang der Baubranche prognostiziert. Diese könnte sich negativ auf die Investitionsbereitschaft der Marktteilnehmer und somit unserer Kunden auswirken. Wir gehen in unserer Prognose jedoch davon aus, dass diese Entwicklung von einem weiter wachsenden Bedarf an Digitalisierung in der Baubranche überlagert wird. Beim Konzernumsatz streben wir an, den Anteil der wiederkehrenden Umsätze weiter zu erhöhen.

Generell ist bei der Prognose zu berücksichtigen, dass die Entwicklung der für die Nemetschek Group wichtigen Wechselkurse die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns beeinflusst und in der Folge auch Einfluss auf die Erreichung der Prognose haben könnte. Für den Konzern wichtige Fremdwährungen sind insbesondere der US-Dollar und der ungarische Forint. Die Prognose für 2021 wurde auf der Basis von konstanten Wechselkursen aufgestellt.

Unter Berücksichtigung der skizzierten gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen ist der Vorstand vorsichtig optimistisch für das Geschäftsjahr 2021. Er geht auf Basis konstanter Währungskurse und des aktuellen Markenportfolios von einem Umsatzwachstum im höheren einstelligen Prozentbereich aus. Die EBITDA-Marge wird dabei in einem Korridor von 27 % – 29 % 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, nicht signifikant gegenüber der den Planungen zugrundeliegenden 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, Vergütungsbericht

7.1 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 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 2020 im Kapitel [« An unsere Aktionäre »](#) zu finden.

7.2 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-VÖ enthalten.

(1) Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das Grundkapital der Nemetschek SE beläuft sich am 31. Dezember 2020 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

Satzungsmäßig 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 drei 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

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 angebotene 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.

7.3 Vergütungsbericht

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat erhält eine fixe Vergütung. Die Aufsichtsratsvergütungen stellen sich wie folgt dar:

AUFSICHTSRATSVERGÜTUNGEN

2020	Angaben in Tausend €	2020	2019
Kurt Dobitsch		250	250
Prof. Georg Nemetschek		225	225
Rüdiger Herzog		200	200
Bill Krouch		200	200
		875	875

Vorstand

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

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

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

Die Teilnahme des Vorstands am LTIP setzt eine entsprechende Nominierung durch den Aufsichtsrat auf der jährlichen Bilanzsitzung des Aufsichtsrats voraus. Im Geschäftsjahr 2020 wurden langfristige variable Komponenten in Höhe von insgesamt TEUR 941 (Vorjahr: TEUR 859) ausgezahlt. Davon sind TEUR 390 auf den zum Ende 2019 ausgeschiedenen Vorstand Patrick Heider entfallen.

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

VORSTANDSVERGÜTUNG - WERT DER GEWÄHRTEN ZUWENDUNGEN

Angaben in Tausend €	Dr. Axel Kaufmann				Patrik Heider			
	2019	2020		2020	2019	2020		2020
	Ausgangswert	Ausgangs- wert	Minimum	Maximum	Ausgangswert	Ausgangs- wert	Minimum	Maximum
Festvergütung	0	408	408	408	250	0	0	0
Nebenleistungen	0	105	105	105	16	0	0	0
Summe	0	513	513	513	266	0	0	0
Einjährige variable Vergütung	0	286	286	600	450	0	0	0
Mehrfährige variable Vergütung								
LTIP 2017 – 2019	0	0	0	0	209	0	0	0
LTIP 2018 – 2020	0	0	0	0	0	0	0	0
LTIP 2019 – 2021	0	0	0	0	0	0	0	0
LTIP 2020 – 2022	0	300	200	342	0	0	0	0
Abgeltung bisheriger LTIP-Ansprüche	0	0	0	0	0	0	0	0
Summe	0	1.099	999	1.455	925	0	0	0

VORSTANDSVERGÜTUNG - WERT DER GEWÄHRTEN ZUWENDUNGEN

Angaben in Tausend €	Viktor Várkonyi				Jon Elliott			
	2019	2020		2020	2019	2020		2020
	Ausgangswert	Ausgangs- wert	Minimum	Maximum	Ausgangswert	Ausgangs- wert	Minimum	Maximum
Festvergütung	102	100	100	100	92	100	100	100
Nebenleistungen	0	0	0	0	0	0	0	0
Summe	102	100	100	100	92	100	100	100
Einjährige variable Vergütung	303	142	0	600	92	216	0	450
Mehrfährige variable Vergütung								
LTIP 2017 – 2019	209	0	0	0	0	0	0	0
LTIP 2018 – 2020	225	86	0	312	0	0	0	0
LTIP 2019 – 2021	246	136	0	460	163	87	0	295
LTIP 2020 – 2022	0	67	0	361	0	45	0	260
Abgeltung bisheriger LTIP-Ansprüche	0	0	0	0	0	0	0	0
Summe	1.085	531	100	1.833	347	448	100	1.105

VORSTANDSVERGÜTUNG - ZUFLUSSBETRACHTUNG

	Dr. Axel Kaufmann		Patrik Heider	
	2020	2019	2020	2019
	Ausgangswert	Ausgangswert	Ausgangswert	Ausgangswert
Angaben in Tausend €				
Festvergütung	408	0	0	250
Nebenleistungen	105	0	0	16
Summe	513	0	0	266
Einjährige variable Vergütung		0	330	101
Vorauszahlung einjährige variable Vergütung	286	0	0	120
Vorauszahlung mehrjährige variable Vergütung	300	0	0	0
Mehrjährige variable Vergütung				
LTIP 2016 – 2018	0	0	0	286
LTIP 2017 – 2019	0	0	390	0
Summe	1.099	0	720	773

VORSTANDSVERGÜTUNG - ZUFLUSSBETRACHTUNG

	Viktor Várkonyi		Jon Elliott	
	2020	2019	2020	2019
	Ausgangswert	Ausgangswert	Ausgangswert	Ausgangswert
Angaben in Tausend €				
Festvergütung	100	102	100	92
Nebenleistungen	0	0	0	0
Summe	100	102	100	92
Einjährige variable Vergütung		136	153	0
Vorauszahlung einjährige variable Vergütung	283	0	0	0
Mehrjährige variable Vergütung				
LTIP 2016 – 2018	0	573	0	0
LTIP 2017 – 2019	551	0	0	0
Summe	934	811	253	92

Die von der Nemetschek SE gezahlte Gesamtvergütung für den Vorstand betrug für das Geschäftsjahr 2020 TEUR 3.006 (Vorjahr: TEUR 1.676).

Neben den von der Nemetschek SE gezahlten Vergütungen erhielt Viktor Várkonyi von der Graphisoft SE als Fixum TEUR 280

(Vorjahr: TEUR 265) brutto und als Nebenleistung TEUR 14 (Vorjahr: TEUR 14) brutto. Jon Elliott erhielt von der Bluebeam, Inc., ein Fixum von TEUR 277 (Vorjahr: TEUR 304) brutto und als Nebenleistungen TEUR 42 (Vorjahr TEUR 50) brutto. Darüber hinaus wurde ihm eine mehrjährige variable Vergütung von TEUR 326 (Vorjahr: TEUR 119) gewährt.

München, 15. März 2021



Dr. Axel Kaufmann



Viktor Várkonyi



Jon Elliott