





# Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2019

## Über diesen Bericht

Der Lagebericht der Nemetschek SE und der Konzernlagebericht für das Jahr 2019 wurden zusammengefasst. Weitere Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts sind der Vergütungsbericht und die Erklärung zur Unternehmensführung. Der zum 31. Dezember 2019 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 Bau-Lebenszyklus.

Die Nemetschek SE mit Sitz in München ist eine strategische Holdinggesellschaft mit vier Segmenten und 16 Marken. Als Marken werden Tochtergesellschaften der Nemetschek SE verstanden, an denen ein Anteil von zumeist 100 % gehalten wird. Die Nemetschek SE übernimmt die zentralen Funktionen für Corporate Finance & 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 den Segmentfokus zu stärken, wurde Anfang 2019 eine neue Vorstands- und Führungsstruktur etabliert. Damit gibt es erstmals für jedes der vier Segmente einen zugeordneten Vorstand bzw. Segmentverantwortlichen, der eng mit den 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 oder 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 komplette Übersicht der rechtlichen Unternehmensstruktur ist im Anhang auf Seite 98 aufgelistet.

#### 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 erst 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.

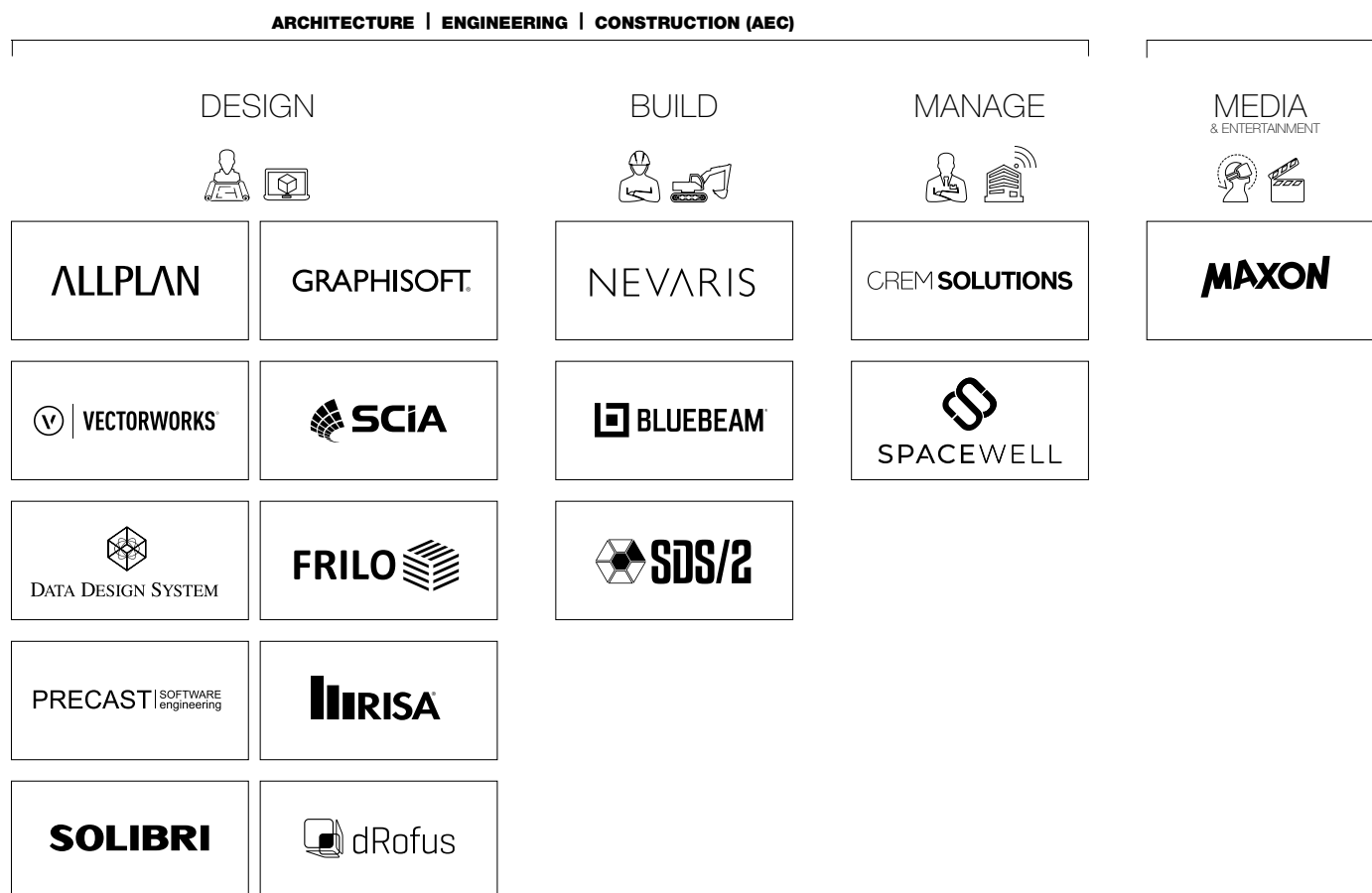
Die Nemetschek Group verfolgt diesen ganzheitlichen BIM-Denkansatz bereits seit mehr als 30 Jahren. Nemetschek steht dabei für einen offenen Standard (Open BIM), der ermöglicht, dass Softwarelösungen aus der Nemetschek Group mit anderen Softwarelösungen, auch von Wettbewerbern, über offene Daten- und Kommunikationsschnittstellen kommunizieren können. Dadurch wird der nahtlose Übergang aller gebäuderelevanten Informationen, Daten und digitalen Modelle durch alle Instanzen der Entstehung und des Betriebs von Bauwerken ermöglicht und dokumentiert.

Zugleich leistet die Nemetschek Group mit Open BIM einen Beitrag zur weiteren Etablierung der digitalen Arbeitsweise als Standard der Branche. Denn mit ihren Open-BIM-Softwarelösungen erhöht Nemetschek die Qualität im Bauprozess und verbessert den Workflow und die Zusammenarbeit aller am Bauprozess Beteiligten. Die Projektarbeit wird in der Konsequenz effizienter und hat eine hohe Kosten- und Terminalsicherheit. Auch dem Thema Nachhaltigkeit wird Rechnung getragen durch eine genaue Planung und den effizienten Einsatz von Ressourcen. Damit legen die Lösungen der Nemetschek Group den Grundstein für eine

integrierte Planung, Realisierung und Verwaltung in der AEC-Industrie. Die Konsequenz sind – teilweise deutliche – Qualitäts- und Effizienzsteigerungen im Bauprozess.

### Segmente

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



### 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 visuelle Darstellung 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.

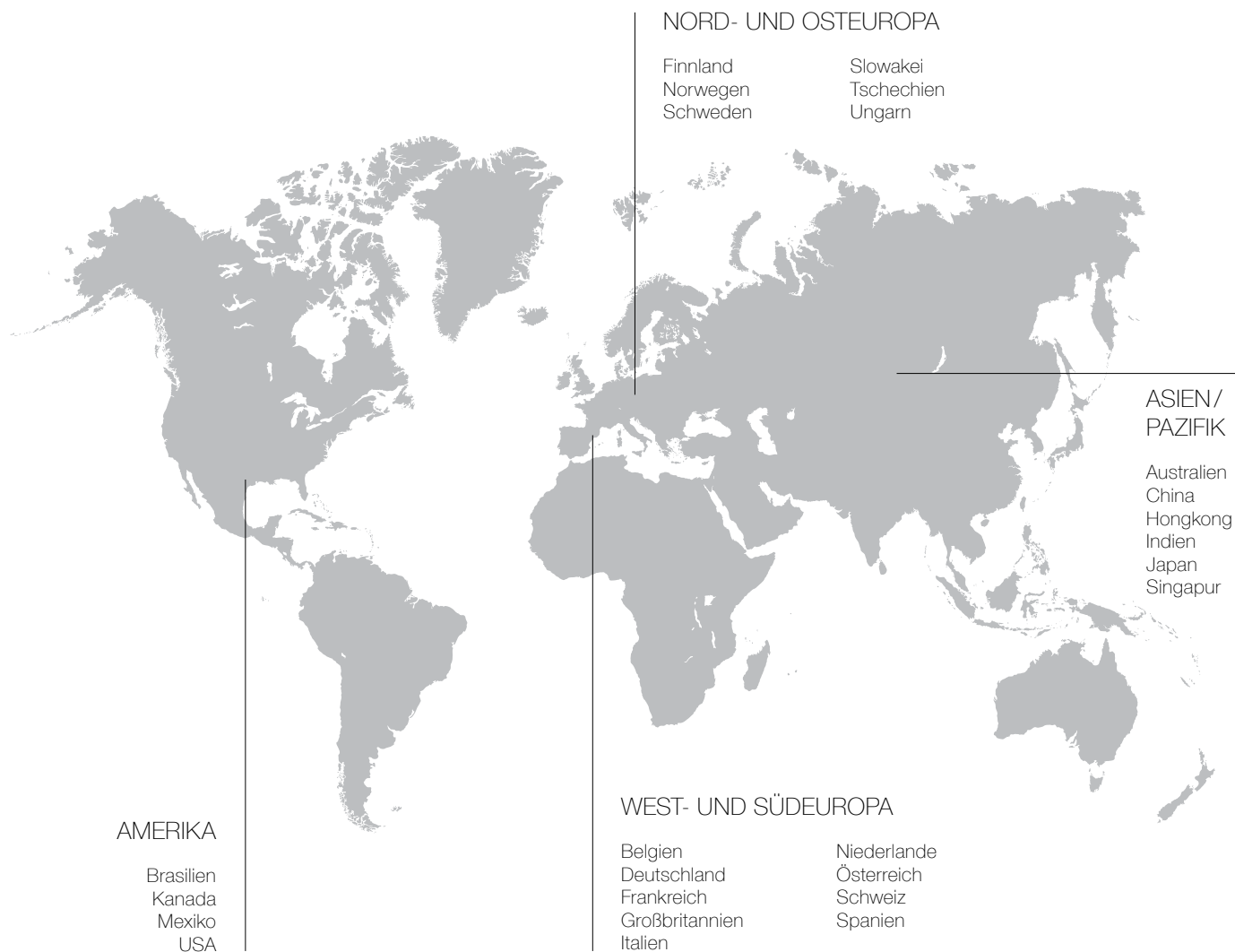
Zu den Kunden zählt neben Architekten und Designern insbesondere die internationale Medien- und Unterhaltungsindustrie.

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

### Standorte

Die Nemetschek SE hat ihren Hauptsitz in München. Die 16 Marken des Konzerns 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 mehr als 40 % des 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. Mit rund 1,5 % des Umsatzes sind die IT-Ausgaben in der Bauindustrie im Vergleich zu anderen Branchen, die im Durchschnitt 3,3 % ihrer Umsätze investieren, nach wie vor gering. Angesichts der wachsenden Anforderungen an Effizienz, Qualität und Ökologie 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 deutlich steigen werden.

Ein optimiertes Zusammenspiel aller Prozesse durch konsequente Digitalisierung bietet der Branche perspektivisch mehr als 20 % Potenzial in puncto Effizienz durch Bauzeitverkürzungen, Qualitätsverbesserungen und Kosteneinsparungen. Dabei kann man 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-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 von Gebäuden.

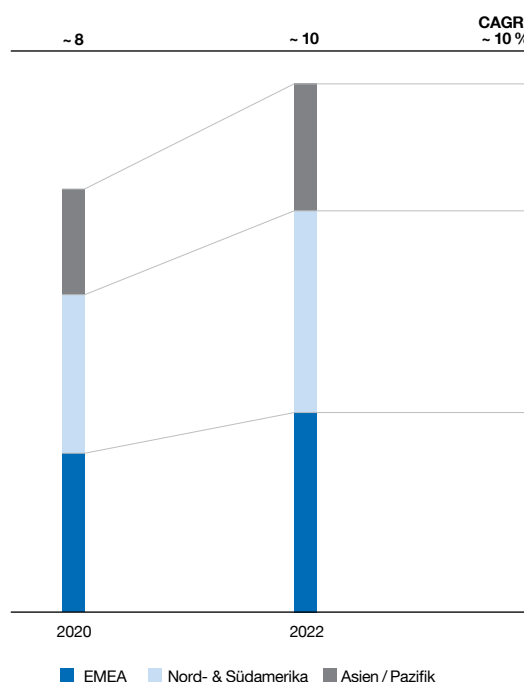
Insgesamt wird die digitale Transformation im AEC-Markt auch weiterhin zu einer höheren Nachfrage nach Lösungen führen, die einen digitalen Workflow in den verschiedenen Disziplinen der Segmente Design, Build und Manage sicherstellen. Diese Marktgegebenheiten bieten der Nemetschek Group einen geeigneten 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: Accenture Strategy – Digitalisierung entzaubern; IT Spending: From Value Preservation to Value Creation.

### Markt und Wettbewerb

Der weltweite AEC-Markt dürfte, gemessen an Endnutzerausgaben, dem britischen Marktforschungsinstitut Cambashi BIM Design Observatory und eigenen Recherchen zufolge von rund 8 Mrd. EUR (2020) auf rund 10 Mrd. EUR im Jahr 2022 wachsen, was ein durchschnittliches jährliches Wachstum (CAGR) von rund 10 % bedeutet. Dabei profitierten alle Regionen weltweit, wobei Amerika und EMEA den Marktstudien zufolge ein stärkeres Wachstum aufweisen dürften als die asiatischen Märkte. Mit einem Marktanteil von rund 10 % zählt die Nemetschek Group im weltweiten AEC-Markt zu den global führenden Anbietern.

#### AEC-SOFTWAREMARKT: ENDNUTZERAUSGABEN IN MRD. EUR



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

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

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

## 1.2 Ziele und Strategie

Die strategische Positionierung der Nemetschek Group erfolgt wie im Vorjahr 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- bis zur Betriebsphase. Der strategisch ganzheitliche Ansatz ermöglicht es, Investitionen und Kompetenzen in den vier kundenorientierten Segmenten zu bündeln und zu fokussieren und (anders als viele Mitbewerber) unterschiedliche Industrien zu bedienen.

**#2:** Die Konzernstruktur mit vier Segmenten und 16 Marken unter dem Dach einer strategischen Holding ermöglicht den Marken ein hohes Maß an Eigenständigkeit. Die Marken sind „Experten“ für ihr spezifisches Kundensegment und haben daher auch eine hohe Kompetenz in ihrem jeweiligen Marktsegment. 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. Der Segment- und Markenansatz sorgt dafür, dass Marktveränderungen schnell erfasst, analysiert und bewertet werden können und auf Kundenwünsche zeitnah reagiert werden kann.

**#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.

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 und Vertriebsansatz

Bei ihrer Wachstumsstrategie fokussiert sich Nemetschek auf die drei großen Regionen Europa, Nordamerika und Asien. In den vergangenen Jahren hat der Konzern seine Marktposition außer-

halb von Deutschland kontinuierlich ausgebaut und zugleich die Stellung in den Zielabsatzmärkten deutlich gestärkt. Im Jahr 2019 wurden bereits rund 75 % des Konzernumsatzes außerhalb Deutschlands erwirtschaftet (nach 73 % im Vorjahr). Die USA sind weltweit der größte Einzelmarkt für AEC-Software und auch für die Nemetschek Group ein wichtiger Absatzmarkt. Der Konzern hat sich in diesem wettbewerbsintensiven und wachsenden Markt in den vergangenen Jahren überdurchschnittlich entwickelt und erwirtschaftet dort mittlerweile 34 % des Umsatzes (Vorjahr: 32 %). 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 Großbritannien, den skandinavischen Ländern oder in Japan. Diese Länder bieten Nemetschek somit sehr gute Rahmenbedingungen.

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

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

Der Konzern setzt zudem auf eine stärkere Zusammenarbeit der Vertriebsteams der jeweiligen Marken, beispielsweise durch die Nutzung gemeinsamer Vertriebskanäle (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 jeweiligen Marken eine Roadmap für die kommenden drei Jahre im Rahmen des Budgetprozesses, in der die strategischen Produktentwicklungen festgehalten und in regelmäßigen Reviewgesprächen mit den jeweiligen Segmentführern vorgestellt und verifiziert werden.

Die Marken haben eigene Entwicklungsabteilungen. Zudem gibt es markenübergreifende Entwicklungszentren, z. B. in Indien, auf die die Marken zugreifen können.



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

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, z. B. durch die Markengesellschaften selbst, zum anderen über externe Partner und Berater.

Die Zielunternehmen sollen die Technologiekompetenz im Workflow von Bauprozessen erweitern bzw. abrunden. Ein weiteres Ziel sind komplementäre Marktanteile in internationalen Märkten. Dabei sind ein starkes Management und ein etabliertes Geschäftsmodell wesentliche Parameter bei der Bewertung von potenziellen Akquisitionsunternehmen. Fokusregionen sind Europa und der nordamerikanische Markt. Bei den Segmenten stehen insbesondere das Segment Build und Manage auf der Agenda, da die Nemetschek Group hier noch im Vergleich zum Segment Design unterrepräsentiert ist und die Märkte aufgrund des niedrigeren Digitalisierungsgrades ein höheres Potenzial aufweisen.

Nach einer erfolgreichen Übernahme lässt die Nemetschek SE die akquirierten Unternehmen mit ihren am Markt etablierten Marken- und Produktnamen bestehen. Gleichzeitig erhalten die Marken in ihrem jeweiligen Segment klare finanzielle und strategische Zielvorgaben durch den Segmentverantwortlichen. Dieser stellt auch den Kontakt zu anderen Marken im Segment her, um 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 Reportingsystem.

Die Nemetschek Group hat dank ihrer Markenstruktur als strategischer Käufer für potenzielle Unternehmen eine hohe Attraktivität:

Nach einem Verkauf ihrer Gesellschaft an die Nemetschek Group können die Unternehmensgründer zumeist das Unternehmen weiterführen und dadurch den Mitarbeitern ein hohes Maß an Sicherheit vermitteln. Gleichzeitig gehören die neuen Marken zu einer finanzstarken internationalen Gruppe und profitieren von möglichen Synergien.

Neben der Akquisition auf Holdingebene sind auch Akquisitionen auf Markenebene möglich und gewünscht. Die Marken können geeignete Zielunternehmen auch direkt identifizieren und mit Unterstützung der Holding akquirieren, sofern die wesentlichen Kriterien wie Erweiterung der Technologie, regionaler Ausbau, Vertriebsstruktur und finanzielle Solidität erfüllt sind.

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

### Zielgrößen, Zielerreichung, Zielvereinbarung

Für jedes der beschriebenen strategischen Ziele der Nemetschek Group 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, je nach Bedarf, die Ziele entsprechend adjustiert. Im Geschäftsjahr 2019 wurden die wesentlichen Kernelemente der Strategie nicht verändert. Auch kam es zu keiner Zielanpassung.

Die Unternehmensziele und deren Zielerreichung sind Bestandteil der kurz- und langfristigen variablen Vergütung von Vorstand und Management. Die Vergütung wird zu Beginn jedes Kalenderjahres 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 zu finden.

## 1.3 Unternehmenssteuerung und -führung

### Grundlegende Informationen

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Struktur der Nemetschek Group aus Holding, 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 Segmentführer 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/Manager. In allen 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 Segmentführern diskutiert und eventuelle Maßnahmen abgeleitet.

### Finanzielle Leistungsindikatoren

Die wichtigen finanziellen Leistungsindikatoren (Kernsteuerungsgrößen) der Nemetschek Group haben sich zum Vorjahr nicht geändert. 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.

Erstmals zu berücksichtigen war ab dem 1. Januar 2019 der neue Rechnungslegungsstandard **IFRS 16**, demzufolge Leasingverhältnisse jedweder Art grundsätzlich bilanzwirksam darzustellen sind. Um die Vergleichbarkeit zum Vorjahr besser abzubilden, wurde das EBITDA auch bereinigt um IFRS 16 dargestellt.

### FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN NACH SEGMENTEN

In Mio. EUR	GJ 2019	GJ 2018	Δ in %	Δ in % währungsbereinigt	Δ in % organisch	Δ in % organisch + währungsbereinigt
<b>Konzernumsatz</b>	<b>556,9</b>	<b>461,3</b>	<b>20,7 %</b>	<b>18,0 %</b>	<b>15,8 %</b>	<b>13,1 %</b>
Design	314,6	285,4	10,2 %	8,6 %	–	–
Build	177,7	141,5	25,6 %	20,7 %	–	–
Manage	38,5	13,8	178,8 %	178,5 %	14,0 %	14,0 %
Media & Entertainment	33,9	27,5	23,2 %	20,1 %	–	–
<b>EBITDA</b>	<b>165,7</b>	<b>121,3</b>	<b>36,6 %</b>	<b>32,8 %</b>	<b>33,0 %</b>	<b>29,1 %</b>
Design	102,0	82,7	23,3 %	21,3 %	–	–
Build	61,6	41,8	47,3 %	40,3 %	–	–
Manage	7,9	2,9	171,8 %	173,6 %	29,3 %	29,3 %
Media & Entertainment	9,4	11,9	–20,5 %	–22,1 %	–	–
<b>EBITDA vor IFRS 16</b>	<b>150,5</b>	<b>121,3</b>	<b>24,1 %</b>	<b>20,3 %</b>	<b>21,4 %</b>	<b>17,5 %</b>
Design	94,5	82,7	14,2 %	12,2 %	–	–
Build	56,2	41,8	34,3 %	27,4 %	–	–
Manage	6,5	2,9	123,8 %	125,6 %	–	–
Media & Entertainment	9,0	11,9	–23,9 %	–25,5 %	–	–

Eine genaue Erläuterung der Entwicklung der Segmente im Jahr 2019 im Vergleich zum Jahr davor ist unter Punkt 3.3 zu finden. Zudem findet sich ein Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf unter Punkt 4.

## 1.4 Forschung und Entwicklung

Nemetschek räumt Forschung und Entwicklung einen hohen Stellenwert ein. 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 des Konzerns im AEC-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-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 Schnittstellen für den nahtlosen Austausch mit anderen Open-BIM-Lösungen zu verbessern und zu zertifizieren. Darüber hinaus arbeiten die Markenunternehmen an der Entwicklung kollaborativer Zusatzfunktionen, beispielsweise um nachzuvollziehen, welcher Projektbeteiligte wann welche Detailinformation bekommen, gelesen, möglicherweise geändert oder bereits freigegeben hat.

### Innovationsschwerpunkte

Alle Marken entwickeln ihre Lösungen kontinuierlich weiter. In den jeweiligen Segmenten arbeiteten die Marken beispielsweise an der Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit ihrer Lösungen, an Prozessoptimierungen sowie 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.

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

Die Tatsache, dass rund ein Viertel des Konzernumsatzes regelmäßig in Produkt- und Prozessinnovationen einfließt, unterstreicht den hohen Stellenwert von Forschung und Entwicklung für die Nemetschek Group ebenso wie der Umstand, dass in diesem Bereich rund 40 % (Vorjahr: 41 %) der konzernweiten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter tätig sind.

Im Geschäftsjahr 2019 wurden konzernweit 133,3 Mio. EUR (Vorjahr: 110,5 Mio. EUR) in Forschung und Entwicklung investiert. Dies entspricht einer Steigerung um gut ein Fünftel und einer unverändert hohen FuE-Quote (Anteil am Konzernumsatz) in Höhe von 23,9 % (Vorjahr: 23,9 %).

## 2 Nichtfinanzielle Erklärung

Nach §§ 315b ff. HGB unterliegt die nichtfinanzielle Erklärung nicht der gesetzlichen Abschlussprüfung. Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat die nichtfinanzielle Konzernklärung der Nemetschek Group einer Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit unterzogen.

### 2.1 Grundlagen

Das vorliegende Kapitel enthält die nichtfinanzielle 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 nichtfinanziellen Aktivitäten mindestens hinsichtlich der fünf vorgegebenen Aspekte „Menschenrechte“, „Bekämpfung von Korruption“, „Arbeitnehmer“, „Umwelt“ und „Soziales“ detailliert und transparent beschreibt. Die Nemetschek Group verwendet für die Erstellung der nichtfinanziellen Konzernklärung kein externes Rahmenwerk und nutzt stattdessen, wie bereits im Vorjahr, bestehende Strukturen ihres Berichtswesens.

Das Geschäftsmodell der Nemetschek Group wird im Kapitel 1 „Grundlagen des Konzerns“ dargestellt.

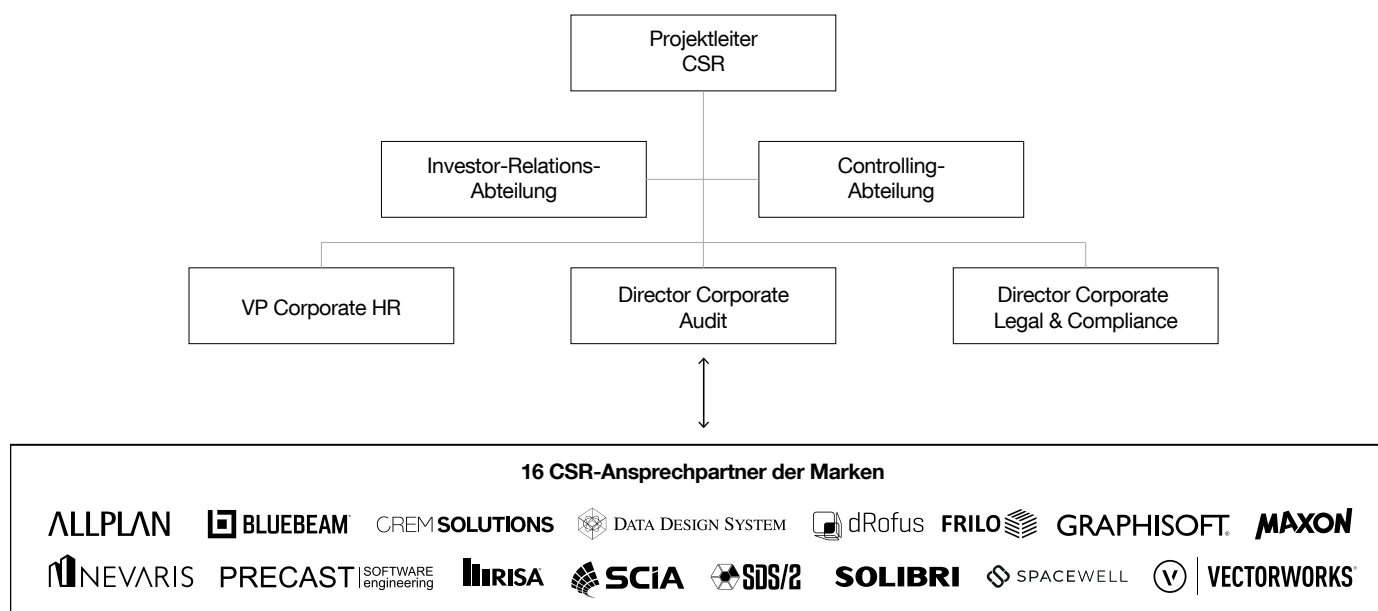
### 2.2 Corporate Social Responsibility (CSR) bei der Nemetschek Group

Gute Unternehmensführung sowie die Übernahme von Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt ist für die Nemetschek Group von zentraler Bedeutung. Die Nemetschek Group hat den Anspruch, die Effizienz und Produktivität entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Baugewerbes durch ihre Softwarelösungen zu erhöhen. Die Gruppe bildet den kompletten Workflow im Lebenszyklus eines Bau- oder Infrastrukturprojekts ab – von der ersten Skizze der Architekten über den Bau bis hin zum Gebäudemanagement und dem Betrieb der Immobilie. Architekten, Ingenieure aller Fachrichtungen, Bauunternehmer, Bau-träger, Generalverwalter und Gebäudemanager können so digital und damit ressourcenschonend planen und bauen sowie, nach erfolgtem Bau, Gebäude verwalten.

Um eine nachhaltige Entwicklung über Softwarelösungen hinaus zu fördern, hat die Nemetschek Group in ihrem Verhaltenskodex, dem Code of Conduct, Standards für die Art und Weise des Tagesgeschäfts 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. Auf Nachhaltigkeit ausgerichtet ist auch der Umgang mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Unternehmensgruppe. Das Thema Mitarbeiterverantwortung spielt in der Nemetschek Group eine wichtige Rolle.

Für die Umsetzung der CSR-Aktivitäten wurde in der Holding eine CSR-Verantwortliche benannt, die gemeinsam mit einem abteilungsübergreifenden CSR-Kernteam relevante Themen erarbeitet und die Umsetzung von Maßnahmen koordiniert. Da die Nemetschek Group mit 16 weitgehend eigenständigen Marken aktiv ist, werden nichtfinanzielle Themen in den Marken dezentral gesteuert. Seit 2017 wurden im Rahmen der CSR-Aktivitäten einige grundlegende und gruppenweite Standards mit Bezug auf wesentliche nichtfinanzielle Themen eingeführt. Das Ziel dabei ist, Nachhaltigkeit in allen Geschäftspraktiken der Nemetschek Group zu verankern.

## CSR-ORGANISATION DER NEMETSCHKE GROUP



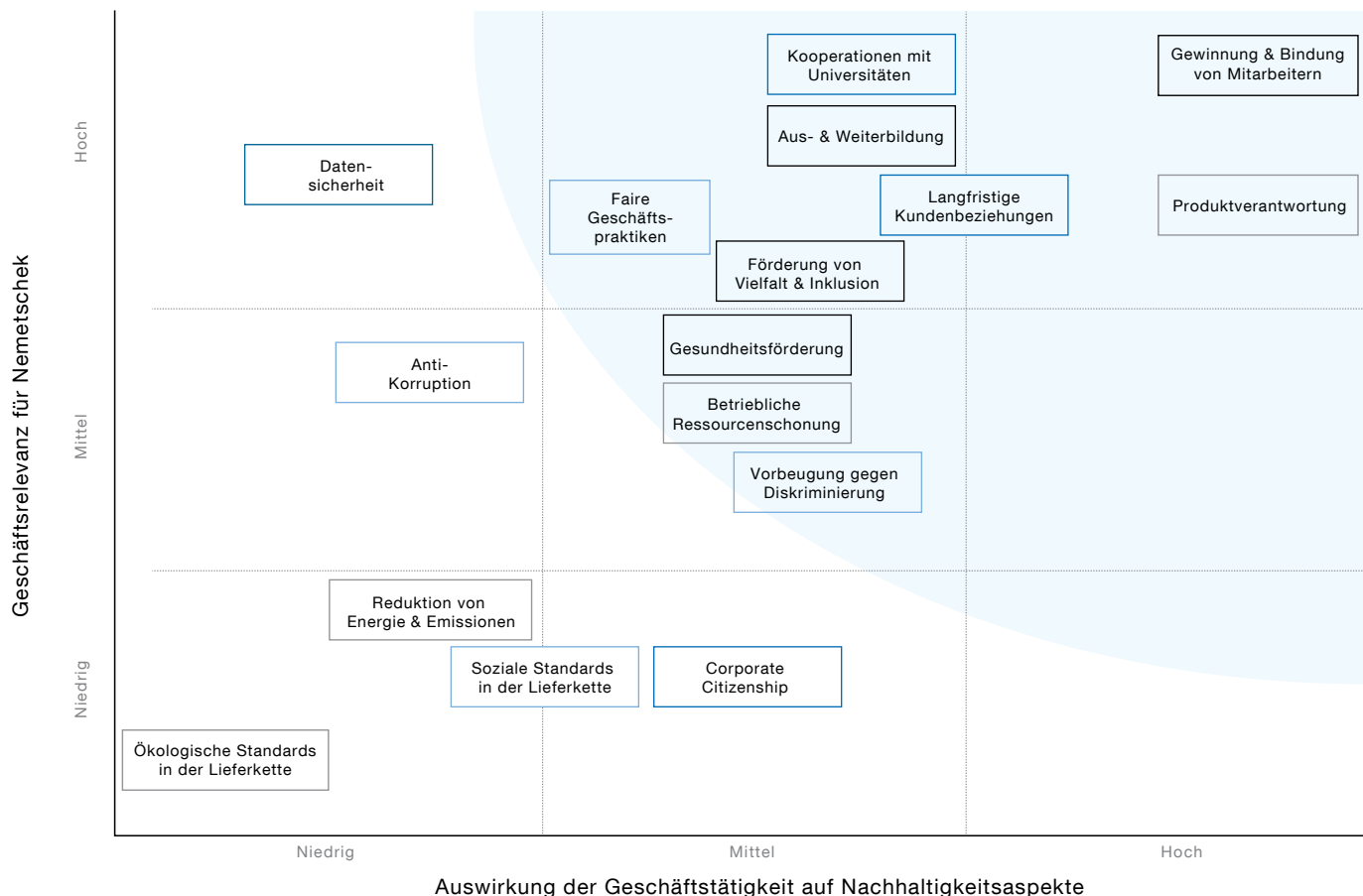
## 2.3 Wesentliche nichtfinanzielle Themen

Um die Aktualität der wesentlichen nichtfinanziellen Themen abzusichern, wurde 2019 erneut eine Wesentlichkeitsanalyse durchgeführt. Als Grundlage diente die Themenliste der vorhergehenden Analyse aus dem Jahr 2017. Anhand verschiedener externer Rahmenwerke wurden weitere Themen identifiziert und deren Geschäftsrelevanz und Auswirkungen auf Umwelt, Mitarbeiter und Gesellschaft analysiert. Zudem wurde geprüft, ob Themen entfallen sind, neu aufgenommen oder mit anderen zusammengeführt werden sollten. Die überarbeitete Liste wurde durch das CSR-Kernteam validiert. Zur Bewertung der Geschäftsrelevanz der Themen wurden vertiefende Interviews mit dem Vorstand bzw. den Leitern der vier Segmente und mit einem Vertreter des Betriebsrats der Nemetschek SE geführt. In einem anschließenden Workshop arbeitete das CSR-Kernteam Auswirkungen der Themen heraus. Alle Ergebnisse hinsichtlich Geschäftsrelevanz und Auswirkungen wurden dann in einer Matrix abgetragen und durch das CSR-Kernteam sowie den für CSR verantwortlichen Vorstand verabschiedet.

## 2.4 Wesentliche Risiken

Für die nichtfinanzielle Berichterstattung betrachtet die Nemetschek Group neben den wesentlichen Risiken für die Geschäftstätigkeit auch Risiken, die wesentliche negative Auswirkungen auf die im Rahmen der nichtfinanziellen Berichterstattung definierten Belange haben können (§§ 315c i. V. m. 289c Abs. 3 Nr. 3 und 4 HGB). Die Risikobetrachtung beinhaltet die Erfassung der Bruttoisikowerte für Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit sowie die nach risikomindernden Maßnahmen verbleibenden Nettoisikopositionen. Hierbei wurden für die im Rahmen der nichtfinanziellen Berichterstattung definierten Themengebiete keine wesentlichen Risiken identifiziert, die sehr wahrscheinlich schwerwiegende negative Auswirkungen haben könnten. Somit ergaben sich für das Jahr 2019 keine Risiken, die auf Nettobasis die Wesentlichkeitskriterien gemäß § 289c Abs. 3 Nr. 3 und 4 HGB erfüllen.

## WESENTLICHKEITSMATRIX DER NEMETSCHEK 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 priorisiert. Entsprechend den Kriterien des CSR-RUG sind sie Gegenstand dieser nichtfinanziellen Konzern-erklärung.

Die ermittelten Themen wurden den nachfolgenden vier Handlungsfeldern zugeordnet:

Handlungsfeld (Belang gem. CSR-RUG)	Wesentliche Themen von Nemetschek
Integrität und Compliance (Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption)	» Faire Geschäftspraktiken » Vorbeugung von Diskriminierung
Umwelt (Umwelt)	» Produktverantwortung » Betriebliche Ressourcenschonung
Kunde und Gesellschaft (Soziales)	» Langfristige Kundenbeziehungen » Kooperationen mit Universitäten
Mitarbeiterverantwortung (Arbeitnehmer)	» Kooperationen mit Universitäten » Kundenzufriedenheit

Nachfolgend werden die vier Handlungsfelder mit ihren übergeordneten Managementansätzen sowie die ermittelten wesentlichen Themen konkret dargestellt.

## 2.5 Die wesentlichen CSR-Themen der Nemetschek Group

### Integrität und Compliance

Tatsächliche oder mutmaßliche Verstöße gegen geltende gesetzliche Bestimmungen, interne Vorschriften oder ethische Standards könnten negative finanzielle Folgen haben. Ebenso könnten sie sich nachteilig auf die Reputation der Nemetschek Group auswirken. Darum lautet das oberste Ziel: Kritische Compliance-Vorfälle vermeiden! Um dies zu erreichen, verfolgt die Nemetschek Group einen präventiven Compliance-Ansatz und lebt eine Unternehmenskultur, in der alle Mitarbeiter für das Thema sensibilisiert und entsprechend weitergebildet werden.

### Übergeordneter Managementansatz

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

### Compliance

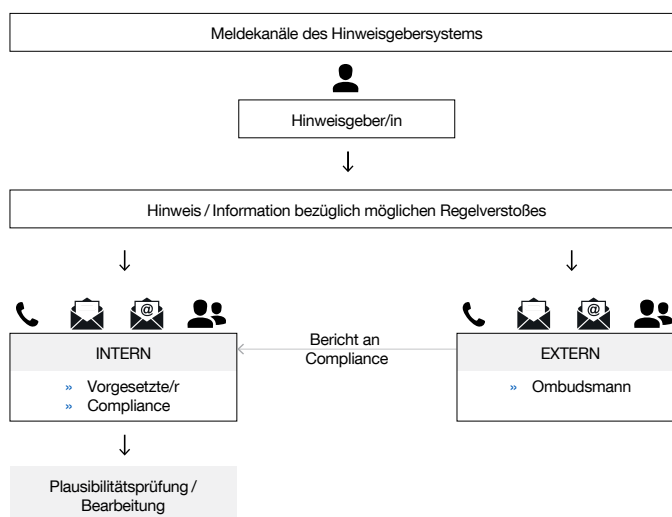
Schulungen sowie individuelle Auffrischungen zu Compliance-Themen erfolgen aktuell z. B. über E-Mail-Kommunikation und online. Die einzelnen Marken sind dazu angehalten, die Weitergabe von Informationen, den individuellen Rollout von Konzernrichtlinien sowie die markeninterne Durchführung von Schulungen zu Compliance-Themen eigenverantwortlich vorzunehmen. Jeder neue Mitarbeiter hat eine initiale Compliance-Schulung zu absolvieren. Zudem ist vorgesehen, zukünftig weitere thematisch passgenaue, zielgerichtete Präsenzs Schulungen anzubieten sowie zentrale E-Learning-Strukturen aufzubauen, um Steuerungs- und Auswertungsmöglichkeiten zu verbessern.

Die Umsetzung des Compliance-Managementsystems in den Tochtergesellschaften erfolgt durch die Compliance-Verantwortlichen der einzelnen Marken. Vierteljährliche Befragungen aller Marken werden durch den Bereich Corporate Legal & Compliance konsolidiert, überprüft und direkt an den 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.

Die Nemetschek Group ermutigt ihre Mitarbeiterinnen und 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 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



Nennenswerte und fundierte Compliance-Verstöße wurden im Berichtszeitraum nicht gemeldet. Bei einzelnen gemeldeten Ereignissen ergab die Nachprüfung keinen Handlungsbedarf. Rechtliche Schritte wurden daher in keinem Fall eingeleitet.

### Faire Geschäftspraktiken

Aspekte des Themas „Faire Geschäftspraktiken“ werden im Code of Conduct an mehreren Stellen behandelt. So wird ausgeführt, welche Erwartungen die Nemetschek Group hinsichtlich der Trennung von Privat- und Konzerninteressen oder an den Umgang mit Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen hat. Im Code of Conduct ist klar formuliert, dass Nemetschek keinerlei Form von Korruption, Bestechung, Bestechlichkeit oder sonstiger rechtswidriger Vorteils-gewährung toleriert. 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.

### 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.“ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich irgendeiner Form von Diskriminierung oder unangemessenem Verhalten ausgesetzt sehen oder solches beobachten, sind aufgefordert, dies über die beschriebenen Berichtskanäle zu melden.

Alle gemeldeten Fälle möglicher Diskriminierung wurden im Berichtszeitraum überprüft. Im Ergebnis gab es keine Vorfälle, die disziplinarische und/oder rechtliche Schritte erforderten.

### Umwelt

Intakte Ökosysteme sind die Grundlage für gesundes Leben und nachhaltiges Wirtschaften. Da die Baubranche zu den ressourcenintensivsten Branchen gehört und die Nachfrage nach Wohnraum zunimmt, ist die Baubranche gefordert, effizienter zu werden und nachhaltiger zu produzieren. Als Unternehmen der AEC-Branche ist sich die Nemetschek Group ihrer ökologischen Verantwortung bewusst und nimmt diese ernst. Durch ihre Produkte, die die Ressourceneffizienz in der Baubranche verbessern und den möglichst schonenden Einsatz von Ressourcen ermöglichen, leistet sie einen Beitrag zum Klima- und Umweltschutz.

### Übergeordneter Managementansatz

Umweltschutz ist bisher durch den Code of Conduct im Unternehmen verankert. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden dazu angehalten, bei ihrer Arbeit natürliche 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 AEC-Branche nachhaltiger zu gestalten. Hierfür obliegt die Steuerung relevanter Aspekte, insbesondere über die Forschung und Entwicklung, den einzelnen Marken. Seit 2018 wird an einem gruppenweiten Konzept nachhaltiger Produktverantwortung gearbeitet, das den gesamten Produktlebenszyklus berücksichtigt. Der Entwicklungsprozess umfasste verschiedene Workshops auf Holding- und Markenebene und wurde um eine digitale Befragung aller Markenverantwortlichen ergänzt.

### Produktverantwortung

Bei der Entwicklung eines Konzepts für nachhaltige Produktverantwortung hat die Nemetschek Group zwei Dimensionen identifiziert: Nachhaltigkeitsaspekte bei der Entwicklung von Software und bei deren Nutzung im Lebenszyklus eines Bauwerks. Grundpfeiler der Softwareentwicklung der Nemetschek Group sind die digitale Arbeitsmethode BIM sowie offene Standards (Open BIM).

Die Nemetschek Group zeichnet sich dadurch aus, dass sie sich auf die AEC-Branche fokussiert und alle Abläufe im Lebenszyklus

eines Bau- oder Infrastrukturprojekts abbilden kann. Architekten, Ingenieure aller Fachrichtungen, Bauunternehmer, Generalverwalter und Gebäudemanager werden so befähigt, vorausschauender zu planen, Informationen leichter auszutauschen und produktiver zusammenzuarbeiten. Dies reduziert den Energie- und Ressourcenverbrauch während des gesamten Bauprozesses. Darüber hinaus ermöglicht die lückenlose virtuelle Dokumentation einfache und gezielte Veränderungen an den Gebäuden oder Infrastrukturbauten, auch Jahre nach ihrer Errichtung. Die Technologien der Nemetschek Group tragen somit zu nachhaltigeren, sichereren und komfortableren Bauwerken bei. Durch präzise Planung können beispielsweise die Aushubmengen oder verwendete Materialien deutlich exakter und sparsamer berechnet werden.

Neben der Planungs- und Bauphase optimieren die Lösungen der Nemetschek Group auch die Nutzungsphase. So erlaubt das Produkt EcoDesigner Star der Marke Graphisoft, die Energiebilanz, den voraussichtlichen Energiebedarf und damit die potenziellen CO<sub>2</sub>-Emissionen eines Gebäudes anhand des virtuellen Gebäudemodells zu ermitteln. Damit können Bauherren die verschiedenen Entwürfe bezüglich ihres energetischen Verhaltens miteinander vergleichen und optimieren. 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.

### Betriebliche Ressourcenschonung

Das Thema „Betriebliche Ressourcenschonung“ wurde bei der 2019 erfolgten Wesentlichkeitsanalyse als wesentlich bestimmt. Da Kennzahlen bisher nicht zentral erfasst oder gesteuert werden, identifiziert die Nemetschek Group gegenwärtig dafür notwendige Maßnahmen. Im Jahr 2020 soll ein gruppenweites Konzept erarbeitet werden.

Bei der Ressourcenschonung befinden sich die Marken in verschiedenen Entwicklungsstadien. Aktuelle Maßnahmen einzelner Marken umfassen unter anderem verschiedene Digitalisierungsprojekte wie den elektronischen Versand von Rechnungen, wodurch allein bei einem Tochterunternehmen bis zu 100.000 Seiten Papier pro Jahr eingespart werden. Um den Ressourcenverbrauch zu senken und Abfälle zu vermeiden, gibt es Ansätze, Einwegbecher und Kunststoffflaschen durch wiederverwendbare Gläser und Glasflaschen zu ersetzen. Eine Marke der Nemetschek Group hat beispielsweise eine interne Fokusgruppe zum Thema Recycling und Umwelt gegründet, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schult.

### 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. Als Geschäftspartner und Arbeitgeber legt die Nemetschek Group besonderen Wert auf langfristige Kundenbeziehungen und intensive Kooperationen im Hochschulbereich. Auf Holdingebene werden daher gemeinsame Ziele und thematische Schwerpunkte koordiniert. Für die Umsetzung sind die einzelnen Marken zuständig, die gezielter und kurzfristiger agieren können.

### 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 Kundenzufriedenheit zu messen, zum Beispiel den „Customer Satisfaction Score“ (CSAT) und die Kenngröße „Abwanderungsquote“ (Churn Rate). Darüber hinaus wird der „Net Promoter Score“ (NPS) und die Kennzahl „Things Gone Wrong“ genutzt. 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, Produktvorschauen, Tests in der Betaphase und Workshops.

### 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 wie den „Bluebeam Apprentice Day“, als Gastredner in Vorlesungen, auf Jobmessen an Universitäten oder über Kooperationen mit Studentenvereinigungen sowie den akademischen Fakultäten.

Im Berichtsjahr erfolgte der Rollout eines „Letter of Commitment Education.“ Dieser setzt Mindeststandards für die Zusammenarbeit mit Universitäten und anderen Bildungseinrichtungen. Er definiert zudem, dass jede Marke einen Ansprechpartner für diese Aktivitäten bestimmen muss. Darüber hinaus erklären die Marken, mindestens fünf Prozent ihrer Vertriebsaktivitäten auf die Kooperation mit Bildungseinrichtungen zu verwenden. Weiterhin werden die Marken dazu angehalten, jährlich mindestens eine

Sponsoringaktivität durchzuführen. Dabei kann es sich um eigene oder Aktivitäten mit Dritten handeln. Zudem sollen die Marken die Zahl der Studentenlizenzen kontinuierlich steigern. Es ist geplant, dass die Marken den Letter of Commitment Education bis Ende des zweiten Quartals 2020 unterzeichnen und im selben Jahr mit der Umsetzung der Mindeststandards beginnen.

### Mitarbeiterverantwortung

Hochqualifizierte sowie motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen und dauerhaft an das Unternehmen zu binden, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die gesamte Softwarebranche. Das gilt insbesondere für Unternehmen wie die Nemetschek Group, da der AEC-Markt von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit geprägt ist und die Gruppe rund ein Viertel des Konzernumsatzes in Forschung und Entwicklung investiert. Dabei ist jedoch der allgemeine Fachkräftemangel eine Herausforderung. Dies gilt umso mehr, da auf dem Arbeitsmarkt alle Nemetschek Marken mit großen Softwareunternehmen konkurrieren.

### Übergeordneter Managementansatz

Um schnell und agil in den jeweiligen Märkten und Regionen agieren zu können, steuern die einzelnen Marken Personalthemen selbst. Der Bereich Human Resources der Nemetschek SE unterstützt und berät dazu die einzelnen Personalabteilungen. Die Vice President Human Resources steht dem Bereich Personal der Holding vor und berichtet an den CFOO. Dazu steht sie in regelmäßigem, engem Austausch mit den Personalverantwortlichen. Ergänzend werden bedarfsabhängig verschiedene Experten- und Projektgremien einberufen, die sich spezifisch um Einzelthemen kümmern.

Mit dem neuen Letter of Commitment, der die ursprünglich geplante HR-Richtlinie ersetzt und dessen Rollout Anfang 2020 vorgesehen ist, definiert die Unternehmensgruppe grundlegende Standards und Mindestanforderungen zu grundsätzlichen Arbeitnehmerthemen sowie zu zentralen Instrumenten der Personalgewinnung, Jahresgesprächen und Angeboten der Gesundheitsförderung. Die Themen „Gewinnung und Bindung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern“, „Vielfalt und Inklusion“, „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 hinausgehen oder weitere Themen regeln.

### Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern

Die Suche nach Fachkräften und Talenten bleibt eine große Herausforderung für das Unternehmen. Insbesondere Softwareentwickler und IT-Experten sind weltweit rar. Hinzu kommt, dass die Nemetschek Group als mittelständisches Unternehmen im Wettbewerb mit großen Arbeitgebern aus der Softwarebranche wie beispielsweise Microsoft, Apple und Google steht. Attraktive Arbeitsbedingungen und ein positives Arbeitsumfeld sollen 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. Eine Messgröße, die die Entwicklung mit Blick auf die gesetzten Ziele besser abbildet, wird aktuell erarbeitet.

Zur Gewinnung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bieten die Marken unter anderem flexible Arbeitsmodelle. Zudem besteht seit 2018 ein gruppenweites Jobportal, das von allen Marken genutzt werden kann. Die Mehrzahl der 16 Marken veröffentlicht in dem Portal ihre Stellenanzeigen. Zunächst war es auf das Intranet begrenzt und ermöglichte dort einen konzerninternen Austausch von Fachkräften im Sinne einer Wissensweitergabe. Durch den Relaunch wurde die Konzernwebsite um eine Karriereseite erweitert, auf der sich Links zu den Jobportalen der Tochterunternehmen befinden. Dadurch will die Unternehmensgruppe es Fachkräften erleichtern, die Marke zu finden, die am besten zu ihnen passt.

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. 14 Marken belohnen erfolgreiche Empfehlungen mit einem Bonus.

Um Fachkräfte 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. Deren Struktur hängt jeweils vom Geschäftsmodell der einzelnen Marken und von den lokalen Vorschriften ab. Weitere Maßnahmen sind individuelle Fortbildungen und die besondere Förderung von Talenten. Hinzu kommen soziale Angebote wie Sportprogramme und Teamevents.

Im Jahr 2019 stieg die Mitarbeiterzahl der Nemetschek Group – Unternehmenszukäufe eingerechnet – um 288 Personen oder 11,1 % gegenüber dem Vorjahr. Das organische Wachstum lag bei 198 Mitarbeitern (+ 7,7 %). Zum 31. Dezember 2019 arbeiteten 2.875 Mitarbeiter bei der Unternehmensgruppe (Vorjahr: 2.587).

### **Aus- und Weiterbildung**

Die Nemetschek Group setzt auf kontinuierliche Aus- und Weiterbildung. Als Unternehmen, das Digitalisierung nutzt und vorantreibt, bietet die Nemetschek Group auch jungen Menschen eine langfristig gute Perspektive. Durch die frühe Zusammenarbeit können Mitarbeiter kontinuierlich gefördert und entwickelt werden.

Der Schulungsbedarf und entsprechende Maßnahmen werden in den jeweiligen Marken gesteuert. Grundlage dafür sind bei allen Marken regelmäßige Mitarbeiterentwicklungsgespräche, in denen Feedback gegeben wird sowie der individuelle Ausblick und konkrete Ziele besprochen werden. Dieser Ansatz und Mindestanforderungen für die Aus- und Weiterbildung sind Gegenstand des oben genannten Letter of Commitments. Die Aus- und Weiterbil-

dungsanforderungen werden in den jährlichen Entwicklungsgesprächen definiert. 2019 fanden diese Entwicklungsgespräche bei allen Marken statt.

### **Gesundheitsförderung**

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

Im Letter of Commitment hat Nemetschek für alle Marken auch Mindestanforderungen für das Gesundheitsmanagement definiert. Die Umsetzung der Maßnahmen wird weiterhin dezentral gesteuert.

Im Berichtsjahr boten 15 der 16 Marken ihren Mitarbeiterinnen und 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 Mitarbeiter in unterschiedlichem Ausmaß, je nach Tochterunternehmen, Angebote der Telemedizin, spezifische Untersuchungen (z.B. Augenuntersuchungen) oder geförderte Versicherungen nutzen. Teilweise wurde zudem eine spezielle Büroausstattung (z.B. ergonomische Büromöbel) zur Verfügung gestellt.

### **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, jedoch stellt diese Individualität einen wichtigen Treiber für die Innovationskraft des Unternehmens dar und soll daher gezielter gefördert werden. Das Thema ist im Jahr 2019 neu als wesentliches Thema ermittelt worden. Im Jahr 2020 plant die Unternehmensgruppe, ein entsprechendes Konzept zu erarbeiten.

## 3 Wirtschaftsbericht

### 3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

#### Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

##### Weltwirtschaft

Die Weltwirtschaft setzte 2019 ihre positive konjunkturelle Entwicklung insgesamt fort, verlor aber gegenüber dem Vorjahr an Dynamik. Einflussfaktoren waren sowohl die länderübergreifende Schwäche wichtiger Industrien wie zum Beispiel der Automobilbranche als auch die Verringerung des globalen Handelsvolumens. Zudem setzte sich die Unsicherheit über den Handelskonflikt zwischen den USA und China fort. Die Wirtschaftsleistung im Euroraum konnte die hohen Zuwachsraten des Vorjahres nicht erreichen und ließ spürbar nach. In Großbritannien dürften die Unklarheiten in Bezug auf den Brexit der Auslöser für vergleichsweise geringe Wachstumsraten gewesen sein. Den größten Beitrag zum globalen Wachstum lieferte 2019 erneut China mit 6,2 %.

Für das Jahr 2019 ging der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung von einem Wachstum des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,6 % aus (Vorjahr: 3,3 %).

##### Euroraum

Im Euroraum zeigte sich die wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2019 heterogen, wobei sich insgesamt die verhaltene Dynamik des Vorjahres fortsetzte. Eine Verlangsamung des Wachstumstempos war dabei insbesondere in den großen Mitgliedsstaaten zu beobachten. Ein Grund war die schwächere Entwicklung im verarbeitenden Gewerbe. Positive Impulse gingen angesichts der guten Lage am Arbeitsmarkt hingegen vom privaten Konsum aus. Das Wachstum der Bruttoanlageinvestitionen im Euroraum ließ spürbar nach, wenngleich das Finanzierungsumfeld sehr positiv erschien. Im September 2019 lockerte die Europäische Zentralbank ihre seit Jahren expansive Geldpolitik nochmals. Der Rückgang der Arbeitslosenquote verlangsamte sich, nicht zuletzt durch die anhaltende Knappheit an Arbeits- und Fachkräften.

Für das Jahr 2019 erwartete der Sachverständigenrat im Euroraum ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 1,2 % (Vorjahr: 1,9 %).

##### USA

Die Vereinigten Staaten verzeichneten eine leichte Verlangsamung des Wachstumstempos. Nichtsdestoweniger verbleibt der konjunkturelle Aufschwung robust. Dies wirkte sich zunehmend positiv auf den Arbeitsmarkt aus und ließ die Arbeitslosenquote auf 3,5 % sinken. Nach zuletzt schwächeren Zahlen leistete der private Konsum einen erheblichen Wachstumsbeitrag zum Bruttoinlandsprodukt. Ein kräftiges Wachstum verzeichneten Investitionen in geistiges Eigentum, darunter sowohl Software als auch Forschung & Entwicklung, während die nichtstaatlichen Brutto-

anlageinvestitionen sowie die Investitionen in Ausrüstung und Nichtwohnbauten merklich zurückgingen. Auch die Exporte der Vereinigten Staaten schwächten sich im Berichtsjahr deutlich ab. Durch den Ausgabenanstieg und die Steuersenkungen im Rahmen der Steuerreform (Tax Cuts and Jobs Act) weiteten sich das staatliche Defizit und der Schuldenstand signifikant aus. Nachdem die amerikanische Notenbank Fed ihre Geldpolitik beginnend mit dem Jahr 2016 wieder gestrafft hatte, beschloss sie im Juli 2019 erstmals wieder eine Lockerung.

Nach einem Zuwachs von 2,9 % im Vorjahr wurde für die USA von einem Plus von 2,3 % im Jahr 2019 ausgegangen.

##### Japan

Die konjunkturelle Entwicklung in Japan blieb positiv, jedoch mit vergleichsweise geringer Dynamik. Japans Außenhandel litt unter den andauernden globalen Handelskonflikten sowie der verlangsamten internationalen Konjunktur. Für das Berichtsjahr zeichnete sich sowohl ein Rückgang der Warenexporte als auch der -importe ab. Die Unternehmen verfolgten ihre Pläne für Investitionen weiter, wenngleich die Zuwachsraten im Vergleich zum Vorjahr geringer war. Die wichtigsten Wachstumstützen waren der private Konsum sowie die Sonderkonjunktur, bedingt durch die für den Sommer 2020 geplanten Olympischen Spiele in Tokio. Die Bank of Japan bekräftigte ihre expansive Geldpolitik.

Insgesamt wurde für das Jahr 2019 eine Steigerung der Wirtschaftsleistung um 0,8 % erwartet – die gleiche Zuwachsraten wie im Jahr zuvor.

##### Schwellenländer

Die wirtschaftliche Entwicklung in den großen Schwellenländern zeigte sich heterogen.

In China blieb der konjunkturelle Aufschwung erhalten, wenngleich die Wachstumsdynamik etwas an Schwung verlor. So wurde für das Berichtsjahr ein Wirtschaftswachstum von 6,2 % erwartet (Vorjahr: 6,6 %). Dabei wirkten sich insbesondere der Handelskonflikt mit den Vereinigten Staaten sowie geld- und fiskalpolitische Maßnahmen der chinesischen Regierung aus. Nach der restriktiven Geldpolitik der vergangenen Jahre konnte nun eine Trendwende zu einer expansiveren Ausrichtung beobachtet werden. Zeitgleich will China die Kreditvergabe an Unternehmen ausweiten.

In Indien konnte das hohe Wachstum des Vorjahres nicht wiederholt werden, wenngleich das Wirtschaftswachstum mit prognostizierten 5,4 % auf einem hohen Niveau blieb (Vorjahr: 7,3 %). Für Russland dürfte das Ausbleiben privater Investitionen einen spürbaren Negativeffekt gehabt haben: Für 2019 wurde von einem geringen Anstieg der Wirtschaftsleistung um 0,7 % ausgegangen (Vorjahr: 2,2 %).

Insgesamt rechnete der Sachverständigenrat mit einer Steigerung des BIP in den Schwellenländern von 4,5 % (Vorjahr: 5,2 %).

Quellen: Jahresgutachten 2019/20 Sachverständigenrat; GTAI – Wirtschaftsausblick Russland (November 2019); GTAI – Wirtschaftsausblick Japan (November 2019).

## Entwicklung der Bauwirtschaft

### Europa

Die europäische Bauwirtschaft setzte ihren konjunkturellen Aufschwung auch im Jahr 2019 fort, wenngleich die Mehrheit der Euroconstruct-Mitgliedsländer die hohen Zuwachsraten des Vorjahres nicht erreichen konnte. Die drei größten Volkswirtschaften entwickelten sich heterogen: Während sich in Deutschland und Frankreich das Wachstum merklich abschwächte (von 1,7 % bzw. 3,4 % im Vorjahr auf 0,8 % bzw. 2,1 %), erwarteten die Branchenexperten von Euroconstruct für Großbritannien eine Steigerung auf 0,7 % (Vorjahr: 0,3 %). Die Niederlande (Rückgang von 6,7 % im Vorjahr auf 3,6 %) und auch Spanien (Rückgang von 6,5 % auf 4,6 %) konnten ihr starkes Vorjahreswachstum nicht halten. In Osteuropa hielt der Aufschwung nach dem Krisenjahr 2016 weiter an. Das größte Wachstum wurde mit 13,3 % für Ungarn prognostiziert, gefolgt von Polen (8,0 %) und Tschechien (3,3 %). Laut aktuellen Vorhersagen wird für den Wohnungsneubau eine Zuwachsrate von 1,3 % geschätzt. Im Infrastrukturbau wird eine konstante Wachstumsrate von 5,1 % erwartet.

In Summe rechnete Euroconstruct für die Mitgliedsländer des Branchennetzwerks mit einer Steigerung des Bauvolumens von 2,0 % (Vorjahr: 3,1 %).

### Nordamerika

Nach den von Wachstum geprägten Vorjahren stagnierte die konjunkturelle Entwicklung der US-amerikanischen Bauwirtschaft im Jahr 2019. Die Branchenexperten von FMI gingen für das Berichtsjahr von einer Stagnation der Vorjahresbauleistung aus, nach einem Plus von 3,3 % im Vorjahr. Dabei ging die Bauleistung im Wohnungsneubau sogar zurück. Dem gegenüber stand eine steigende Wachstumsdynamik im Infrastrukturbau. Öffentliche Ausgaben für Infrastruktursanierungen und -modernisierungen sind infolge langjähriger Unterinvestitionen erforderlich. Nachdem sich 2018 bereits eine positive Trendwende abgezeichnet hatte, wurde für das Jahr 2019 eine deutliche Zuwachsrate bei Infrastrukturprojekten von 6 % prognostiziert (Vorjahr: +1 %).

### Japan

Der japanische Bausektor zeigte im Jahr 2019 eine aufstrebende Entwicklung, bedingt durch die Expansion des privaten Wohnungsbaus (+1,8 %) und vor allem des Infrastrukturbaus (+8,4 %). Nach dem vorjährigen Rückgang der Bauinvestitionen der öffentlichen Hand wurde für 2019 mit einer Wachstumsrate von 3,1 % gerechnet. Rückläufig waren hingegen die Investitionen im Nichtwohnungsbausektor.

Das japanische RICE (Research Institute of Construction and Economy) veranschlagte für das Jahr 2019 einen deutlichen Zuwachs des Bauvolumens um 2,2 % (Vorjahr: 0,3 %).

### Schwellenländer

Die Entwicklung der Bauindustrie in den Schwellenländern zeigte im Jahr 2019 ein gemischtes Bild.

Der Bausektor Chinas blieb einer der tragenden Säulen der chinesischen Konjunktur. Insbesondere für den Wohnungsbausektor wurde, wie im Vorjahr, ein prozentual deutlich zweistelliges Wachstum erwartet. Während die Investitionen in den Bürobau stabil blieben, gab es einen deutlichen Rückgang bei den Investitionen in Handelsflächen. Beim staatlichen Infrastrukturbau treibt die chinesische Regierung insbesondere den Ausbau des Eisenbahnnetzes voran.

In Indien wurde vom Fortbestand des dynamischen Wachstums in der Baubranche ausgegangen mit dem Infrastruktursektor als treibender Kraft. Eine heterogene Entwicklung zeigte der Hochbau. Der Wohnungsbau in Indien sollte sich im Berichtsjahr leicht erholen, blieb aber sorgenbehaftet. Obwohl insbesondere in den Ballungszentren großer Bedarf an neuem Wohnraum besteht, hemmen Liquiditätsengpässe die Realisierung von Neubauprojekten. Insgesamt entwickelte sich der Hochbau dank der Zuwachsraten im Gewerbesektor aber positiv.

In Russland wuchs in der ersten Jahreshälfte 2019 die Bauleistung im Hochbau im Vergleich zum Vorjahr um moderate 0,2 %, speziell dank des privaten Wohnungsbaus. Im Tiefbau hinkte die Realisierung von großen Infrastrukturprojekten dem Zeitplan hinterher. Für 2019 und für die darauffolgenden Jahre wurden weitere Bauprojekte, beispielsweise in Sibirien, mit Fokus auf Verkehrswege und Zugstrecken erwartet. Dies dürfte für zusätzliche Wachstumsimpulse sorgen.

Quellen: Euroconstruct Summary Report Warsaw Nov 2019; ifo\_Bauwesen\_Euro\_2019; 2020 FMI Overview; GTAI – Branchencheck – Russland – Dezember 2019; GTAI – Branchenanalyse – Russland – 2019; Invest India – 03.02.2020; GTAI – Branchencheck – Indien – Dezember 2019; GTAI – Branche kompakt – Indien (November 2019); GTAI – Branchencheck – China – Dezember 2019; GTAI – Durchwachsene Stimmung in Chinas Bausektor – Oktober 2019; GTAI – China investiert weniger in Büro- und Handelsflächen – 2019; GTAI – China – Tiefbau – Schienennetz – Apr. 2019; RICE Japan – CONSTRUCTION INVESTMENT – Sept. 2019; NBS National BIM Report 2016 – 2018; JBKnowledge Construction Technology Report 2017 – 2019; BICP Global BIM Study – Lessons for Ireland's BIM Program.

## Digitalisierung am Bau

Kennzahlen zur Bauwirtschaft sind lediglich einer von mehreren Indikatoren für die Entwicklung der Märkte der Nemetschek Group. Bei der Digitalisierung spielen die Ausgaben für IT und Software eine wichtige Rolle. Mit rund 1,5 % des Umsatzes sind die IT-Ausgaben in der Bauindustrie im Vergleich zu anderen Branchen nach wie vor unterdurchschnittlich. Es wird jedoch erwartet, dass die IT-Ausgaben in der Baubranche über die nächsten Jahre deutlich wachsen werden.

Der digitale Wandel wird in der Baubranche wesentlich durch die Arbeitsmethode Building Information Modeling (BIM) bestimmt. Der Einsatz der BIM-Methodik ist in den USA oder Singapur sowie in den skandinavischen Ländern, den Niederlanden und Großbritannien bereits weit verbreitet. Großbritannien hatte 2016 mit dem Inkrafttreten des BIM-Level-2-Mandates, das bei öffentlichen Bauvorhaben die Anwendung des sogenannten BIM-Levels 2 verpflichtend vorschreibt, einen entscheidenden Schritt zur flächendeckenden Etablierung von BIM getan. Mit dem geplanten BIM-Level 3 ab dem Jahr 2020 soll in Großbritannien die modellbasierte Zusammenarbeit aller Disziplinen, die den Einsatz von Open BIM erfordert, auf eine neue Stufe gestellt werden.



Bereits seit 2014 gibt es auch eine Richtlinie für die EU, die den Einsatz von computergestützten Methoden wie BIM bei der Vergabe von öffentlichen Bauaufträgen und Ausschreibungen empfiehlt. Inzwischen haben viele europäische Länder die Empfehlungen der EU 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. Ab 2020 soll die Nutzung von BIM bei allen neu zu planenden Infrastrukturprojekten der öffentlichen Hand verpflichtend sein.

Quellen: Euroconstruct Summary Report Warsaw Nov 2019; HM Government – Construction 2025; NBS National BIM Report 2016 – 2018; JbKnowledge Construction Technology Report 2017 – 2019; BICP Global BIM Study – Lessons for Ireland's BIM Program; EU BIM Task Group; Stufenplan Digitales Planen und Bauen von BMVI; IT Software & Services von Kepler Cheuvreux 11/2015; Deloitte 2016 – 2017 Global CIO Survey; BIM Maturity levels in the UK.

### 3.2 Geschäftsverlauf 2019 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse

#### Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns

Die Nemetschek Group blickt zurück auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2019 mit einem prozentual zweistelligen Umsatzwachstum bei einem überproportionalen EBITDA-Anstieg. Die Wachstumsziele für 2019 bei Umsatz und EBITDA-Marge wurden übertroffen. Wachstumstreiber waren sowohl die organische operative Geschäftsentwicklung als auch die getätigte Akquisition der Marke Spacewell, die erstmals über volle 12 Monate konsolidiert wurde. Im Geschäftsjahr 2019 hat Nemetschek die wesentlichen strategischen Initiativen weiter vorangetrieben, allen voran die Internationalisierung, die Weiterentwicklung der Lösungen und die Adressierung neuer Kunden.

#### Akquisitionen/Verkäufe

##### Holdingebene

Auf Holdingebene wurden im Jahr 2019 keine Akquisitionen vorgenommen.

##### Segmentebene

Nachdem die Nemetschek Group zum September 2018 im Segment Manage **Spacewell**, einen Softwareanbieter für das Immobilien-, Facility- und Arbeitsplatzmanagement mit Sitz in Belgien, übernommen hatte, folgte mit Vertrag vom 11. Januar 2019 der Erwerb von 100 % der Anteile an der **Axxerion Group B.V.** mit Sitz in Heteren, Niederlande. Axxerion bietet workflowbasierte Cloud-Lösungen für das Facility- und Immobilienmanagement von Unternehmen an. Die als reines SaaS-Modell erhältliche Lösung optimiert Betriebsabläufe wie Datenabfragen, Workflowmanagement, Vertragsverwaltung sowie Instandhaltung. Der

Kaufpreis für die Übernahme betrug ca. 75 Mio. EUR (cash- / debt-free). Axxerion wurde in die Spacewell Gruppe integriert.

Mit Vertrag vom 5. April 2019 übernahm die Maxon Computer GmbH im Segment Media & Entertainment 100 % der Anteile an der Redshift Rendering Technologies, Inc., Newport Beach, USA. Redshift bietet mit seinem gleichnamigen Produkt eine Renderinglösung für die 3D-Content-Erstellung. Nach dem Erwerb der restlichen 30 % an Maxon und der Berufung eines neuen Managements im Jahr 2018 war die Akquisition von Redshift ein weiterer Schritt zum Ausbau des Segments Media & Entertainment. Der Kaufpreis für die Übernahme setzt sich aus einem fixen Bestandteil von 27,3 Mio. EUR sowie einer nachträglichen Kaufpreiszahlung in Höhe von bis zu 7,6 Mio. EUR (Earn-out) zusammen. Die Earn-out-Komponente ist abhängig vom Erreichen festgelegter Umsatz- und Ertragsziele sowie technischer Meilensteine.

Des Weiteren haben die Maxon Computer GmbH und die Gesellschafter der RedGiant LLC am 17. Dezember 2019 eine Vereinbarung über den Zusammenschluss von Maxon und RedGiant unterzeichnet. Im Rahmen der Transaktion erwirbt Maxon das US-Unternehmen RedGiant durch die Kombination einer Barzahlung in Höhe von rund 70 Mio. EUR mit der Gewährung von Anteilen an Maxon. Nach dem Abschluss der Transaktion wird Nemetschek rund 85 % der Anteile an Maxon halten und die ehemaligen Eigentümer von RedGiant rund 15 %. Die Finanzierung erfolgt durch eigene liquide Mittel und über die Aufnahme eines Darlehens. Der Abschluss der Transaktion (Closing) wurde im Januar 2020 vollzogen. RedGiant mit Sitz in Portland, USA, bietet ein umfassendes Produktportfolio aus Motion-Design und innovativen Softwarelösungen für visuelle Effekte an.

##### Verkäufe

Die Nemetschek Group veräußerte mit Vertrag vom 28. Juni 2019 ihre Beteiligung von 22,4 % an DocuWare, einem Anbieter von Lösungen für das Dokumenten-Management und Workflows, an das Technologieunternehmen Ricoh. Der Verkaufserlös führte bei der Nemetschek Group zu einem Buchgewinn in Höhe von 29,9 Mio. EUR und ist im Finanzergebnis 2019 abgebildet.

#### 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.

Bereits bestehende Partnerschaften wurden 2019 fortgeführt.

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

#### Ertragslage

##### Umsatzentwicklung

Die Nemetschek Group blickt auf ein weiteres sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Über alle Quartale hinweg zeigte der Konzern 2019 mit zweistelligen Steigerungsraten gegenüber den Vorjahreszeiträumen seine nachhaltige Wachstumsstärke. Wie in den Vorjahren war das Umsatzwachstum sowohl durch organische Zuwächse als auch Akquisitionen geprägt. Zudem kam es in allen

Quartalen zu positiven Währungseffekten, insbesondere aus dem US-Dollar-Raum.

Im Gesamtjahr 2019 stieg der Konzernumsatz um 20,7 % auf 556,9 Mio. EUR (2018: 461,3 Mio. EUR). Damit lag der Konzernumsatz leicht über dem Prognosekorridor von 540 Mio. EUR bis 550 Mio. EUR. Währungsbereinigt konnte der Gesamtumsatz um 18,0 % gesteigert werden. Das Umsatzplus ist sowohl auf das starke organische Wachstum von 15,8 % (währungsbereinigt: 13,1 %) als auch die positive Geschäftsentwicklung der akquirierten Spacewell Gruppe im Segment Manage zurückzuführen.

#### UMSATZENTWICKLUNG UND UMSATZWACHSTUM

In Mio. EUR	GJ 2019	GJ 2018	Δ in %	Δ in % währungsbereinigt	Δ in % organisch	Δ in % organisch + währungsbereinigt
<b>Gesamtjahr</b>	<b>556,9</b>	<b>461,4</b>	<b>20,7 %</b>	<b>18,0 %</b>	<b>15,8 %</b>	<b>13,1 %</b>
Q1	129,9	102,2	27,1 %	23,2 %	21,3 %	17,3 %
Q2	137,8	113,8	21,1 %	18,0 %	14,9 %	11,9 %
Q3	138,3	114,9	20,4 %	18,0 %	15,7 %	13,2 %
Q4	150,8	130,4	15,7 %	14,0 %	12,3 %	10,6 %

##### Umsatzentwicklung nach wiederkehrenden Umsätzen und Softwarelizenzen

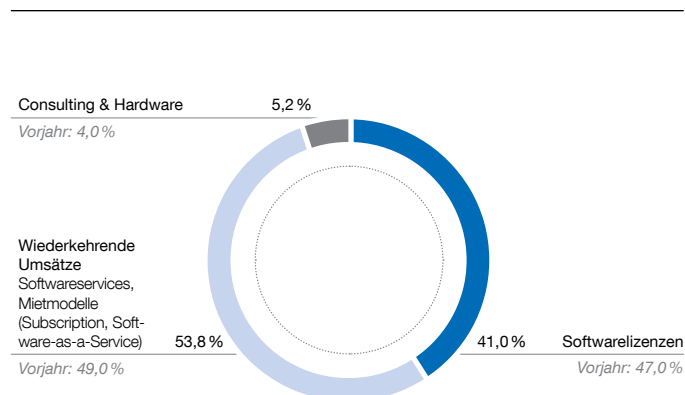
Wachstumstreiber im Berichtsjahr waren die **wiederkehrenden Umsätze aus Serviceverträgen** und **Mietmodellen** wie Subscription, die sich um 32,6 % (währungsbereinigt: 29,9 %) auf 299,5 Mio. EUR erhöhten (Vorjahr: 225,8 Mio. EUR). Der überproportionale Anstieg spiegelt den strategischen Wandel des Nemetschek Geschäftsmodells wider, neben Lizenzen auch Subscription anzubieten. Auch zukünftig wird die weitere Umstellung auf Mietmodelle das Lizenzwachstum beeinflussen.

Der Umsatz aus Subscription erhöhte sich deutlich überproportional zum Konzernwachstum um 114,8 % (währungsbereinigt: 110,6 %) auf 50,3 Mio. EUR (Vorjahr: 23,4 Mio. EUR). Das hohe Wachstum ist auf ein starkes organisches Wachstum bei Mietmodellen und anorganische Wachstumseffekte zurückzuführen. Das rein organische Wachstum der Subscription-Umsätze betrug 70,2 % (währungsbereinigt: 65,7 %). Der Umsatz aus Serviceverträgen stieg um 32,6 % (währungsbereinigt: 29,9 %) von 202,4 Mio. EUR auf 249,2 Mio. EUR.

Insgesamt erhöhte sich der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz von 49,0 % im Vorjahr auf 53,8 %. Der Umsatzanteil an Subscription erhöhte sich von 5,0 % im Vorjahr auf 9,0 % im Berichtsjahr.

Die Erlöse mit **Softwarelizenzen** stiegen um 5,2 % (währungsbereinigt: 2,5 %) auf 228,2 Mio. EUR (Vorjahr: 216,8 Mio. EUR). Der Anteil der Softwarelizenzen am Gesamtumsatz sank dementsprechend auf 41,0 % (Vorjahr: 47,0 %).

#### UMSATZ NACH ERLÖSART IN %



##### Umsatz nach Regionen

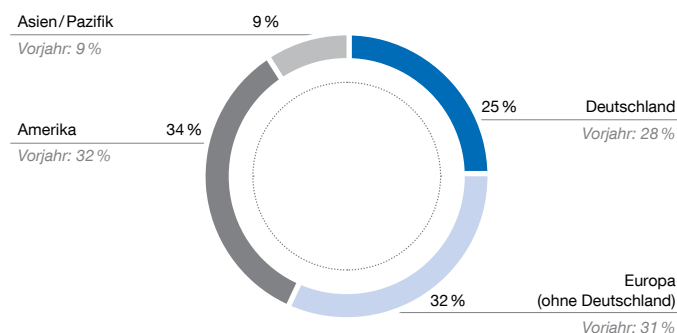
Insgesamt stiegen die Auslandsumsätze 2019 deutlich stärker als die Umsätze in Deutschland. Im Heimatmarkt, wo die Nemetschek Group bereits eine sehr starke Position innehat, nahmen die Umsätze um rund 10 % gegenüber dem Vorjahr zu. Der Auslandsanteil am Umsatz nahm strategiekonform auf 74,7 % (Vorjahr: 71,8 %) zu.

In allen Fokusregionen – Europa, Nordamerika und Asien – konnte die Nemetschek Group im Jahr 2019 wachsen und ihre Marktposition ausweiten. In Europa trugen die Länder zum stärksten Wachstum bei, in denen die Nutzung der BIM-Methodik bereits etabliert bzw. weit fortgeschritten ist. Dazu zählten beispielsweise die nordischen Länder mit einem Wachstum von rund 36 %.

Durch die starke Expansion, die Nemetschek in den vergangenen Jahren und auch 2019 in Übersee vollzog, ist Amerika mit einem Umsatzanteil von rund 34 % (Vorjahr: 32 %) mittlerweile der größte Einzelabsatzmarkt des Konzerns. 2019 betrug das Erlöswachstum in Amerika rund 25 %.

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

#### UMSATZVERTEILUNG NACH REGIONEN IN %



#### Entwicklung der Segmente

Zu Beginn des Geschäftsjahres hat die Nemetschek Group die Organisation durch die neue Vorstands- und Führungsstruktur stärker auf die vier operativen Segmente ausgerichtet. Im Zuge dessen werden zentral anfallende Kosten nicht mehr als Bestandteil des operativen Segmentergebnisses ausgewiesen. Folglich wurden die Vorjahreswerte angepasst.

Alle vier Segmente konnten im Geschäftsjahr 2019 ihren Wachstumskurs fortsetzen.

Im Segment **Design** stiegen die Umsätze um 10,2 % (währungsbereinigt: 8,6 %) auf 314,6 Mio. EUR (Vorjahr: 285,4 Mio. EUR). Im Segment Design kam es zu keinen Akquisitionseffekten. Im Fokus der Segmentaktivitäten standen die weitere Internationalisierung sowie neue Releases von Softwarelösungen. Auch wenn das Segment Design bereits hohe Penetrationsraten in den Zielmärkten aufweist, profitierte es von einer steigenden Nachfrage nach 3D-Lösungen im Bereich Architektur und Ingenieurbauwesen und dem damit verbundenen Übergang von 2D- zu 3D-Softwarelösungen, die von den BIM-Regularien gefordert werden. Der Anteil des Segments Design am Konzernumsatz betrug 56,5 % (Vorjahr: 61,9 %).

Das Segment-EBITDA stieg überproportional zum Umsatzanstieg um 23,3 % (währungsbereinigt: 21,3 %) auf 102,0 Mio. EUR (Vorjahr: 82,7 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge erhöhte sich entsprechend von 29,0 % im Vorjahr auf 32,4 %. Der starke Anstieg wurde durch die erstmalige Anwendung des neuen IFRS 16 für

die Bilanzierung von Leasingverträgen positiv beeinflusst. Bereinigt um diesen Effekt lag die EBITDA-Marge mit 30,0 % ebenfalls über Vorjahr. Gleichzeitig wurde weiter in Produktinnovationen, die weitere Internationalisierung und markenübergreifende Entwicklungsprojekte investiert.

Das Segment **Build** blieb auch 2019 der Bereich mit dem stärksten organischen Umsatzwachstum. Akquisitionseffekte lagen im Segment Build nicht vor. Die Umsatzerlöse erhöhten sich um 25,6 % (währungsbereinigt: 20,7 %) auf 177,7 Mio. EUR (Vorjahr: 141,5 Mio. EUR). Damit macht das Segment mittlerweile 31,9 % (Vorjahr: 30,7 %) des Konzernumsatzes aus. Die Nemetschek Group profitierte im Segment Build von dem noch immer niedrigen Digitalisierungsgrad im Bausektor. Das Wachstum des Segments wurde erneut stark durch die weitere Expansion der US-amerikanischen Bluebeam, der mittlerweile umsatzstärksten Marke in der Nemetschek Group, getrieben.

Das EBITDA im Segment Build legte aufgrund der starken operativen Entwicklung deutlich überproportional zum Umsatzwachstum zu. Mit einem Plus von 47,3 % (währungsbereinigt: 40,3 %) erhöhte sich das EBITDA auf 61,6 Mio. EUR (Vorjahr: 41,8 Mio. EUR), was einer EBITDA-Marge von 34,7 % (Vorjahr: 29,6 %) entspricht. Auch bereinigt um den IFRS-16-Effekt lag die Marge mit 31,8 % klar über Vorjahr. Gleichzeitig wurde auch im Segment Build in die weitere Internationalisierung sowie die Weiterentwicklung des Lösungsportfolios investiert.

Das Segment **Manage**, das die Aktivitäten rund um das Gebäudemanagement umfasst, wurde ab September 2018 durch den Neuerwerb Spacewell, der im Berichtsjahr erstmals über volle 12 Monate eingerechnet wurde, deutlich gestärkt. Der Segmentumsatz summierte sich durch das organische Wachstum und den starken anorganischen Beitrag von Spacewell auf 38,5 Mio. EUR (Vorjahr: 13,8 Mio. EUR). Das Wachstum betrug 178,8 % (währungsbereinigt: 178,5 %). Organisch, ohne Spacewell, lag der Zuwachs bei 14,0 % (währungsbereinigt: 14,0 %). Der Umsatzanteil des Segments Manage am Konzernumsatz stieg auf 6,9 % (Vorjahr: 3,0 %).

Das Segment-EBITDA stieg leicht unterproportional zum Umsatz von 2,9 Mio. EUR im Vorjahr auf 7,9 Mio. EUR. Entsprechend lag die EBITDA-Marge unter dem Vorjahreswert von 21,1 % und erreichte 20,5 % (bereinigt um IFRS-16-Effekt: 16,9 %). In dem Rückgang spiegeln sich akquisitionsbedingte Kosten sowie die zum Gruppendurchschnitt noch unterdurchschnittliche EBITDA-Marge von Spacewell wider. Spacewell, als neue Dachmarke für dieses Segment, investiert verstärkt in neue Lösungen und die weitere Internationalisierung.

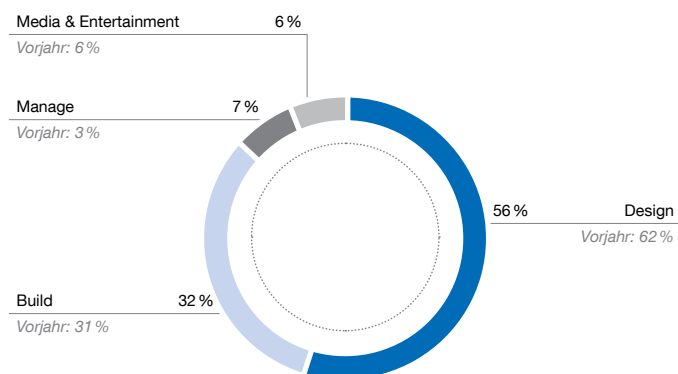
Im Segment **Media & Entertainment** erzielte Nemetschek ein starkes Wachstum bei gleichzeitiger Umstellung auf Subscriptionmodelle. Die Umstellung wurde Ende des dritten Quartals vorgenommen und auf Kundenseite positiv angenommen. Die Erlöse nahmen um 23,2 % (währungsbereinigt: 20,1 %) auf 33,9 Mio. EUR zu (Vorjahr: 27,5 Mio. EUR). Der Umsatzanteil des



Segments Media & Entertainment am Gesamtumsatz lag bei 6,1 % (Vorjahr: 6,0 %).

Das EBITDA des Segments erreichte 9,4 Mio. EUR (Vorjahr: 11,9 Mio. EUR), sodass die EBITDA-Marge von 43,1 % im Vorjahr auf 27,8 % sank. Bereinigt um den IFRS-16-Effekt lag die Marge bei 26,6 %. In der EBITDA-Marge spiegeln sich Kosten für den Erwerb des US-Unternehmens Redshift Rendering Technologies sowie die Umstellungskosten auf Subscriptionmodelle wider.

#### UMSATZ NACH SEGMENTEN IN %



#### JAHRESBETRACHTUNG: UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG

In Mio. EUR	GJ 2019	GJ 2018	Δ in %	Δ in % währungsbereinigt	Δ in % organisch	Δ in % organisch + währungsbereinigt
<b>Konzern</b>						
Umsatz	556,9	461,3	20,7 %	18,0 %	15,8 %	13,1 %
EBITDA	165,7	121,3	36,6 %	32,8 %	33,0 %	29,1 %
EBITDA-Marge	29,7 %	26,3 %	–	–	–	–
EBITDA vor IFRS 16	150,5	121,3	24,1 %	20,3 %	21,4 %	17,5 %
EBITDA-Marge vor IFRS 16	27,0 %	26,3 %	–	–	–	–
<b>Design</b>						
Umsatz	314,6	285,4	10,2 %	8,6 %	–	–
EBITDA	102,0	82,7	23,3 %	21,3 %	–	–
EBITDA-Marge	32,4 %	29,0 %	–	–	–	–
EBITDA vor IFRS 16	94,5	82,7	14,2 %	12,2 %	–	–
EBITDA-Marge vor IFRS 16	30,0 %	29,0 %	–	–	–	–
<b>Build</b>						
Umsatz	177,7	141,5	25,6 %	20,7 %	–	–
EBITDA	61,6	41,8	47,3 %	40,3 %	–	–
EBITDA-Marge	34,7 %	29,6 %	–	–	–	–
EBITDA vor IFRS 16	56,2	41,8	34,4 %	27,4 %	–	–
EBITDA-Marge vor IFRS 16	31,6 %	29,6 %	–	–	–	–
<b>Manage</b>						
Umsatz	38,5	13,8	178,8 %	178,5 %	14,0 %	14,0 %
EBITDA	7,9	2,9	171,8 %	173,6 %	29,3 %	29,3 %
EBITDA-Marge	20,5 %	21,1 %	–	–	–	–
EBITDA vor IFRS 16	6,5	2,9	123,8 %	125,6 %	–	–
EBITDA-Marge vor IFRS 16	16,9 %	21,1 %	–	–	–	–
<b>Media &amp; Entertainment</b>						
Umsatz	33,9	27,5	23,2 %	20,1 %	–	–
EBITDA	9,4	11,9	–20,5 %	–22,1 %	–	–
EBITDA-Marge	27,8 %	43,1 %	–	–	–	–
EBITDA vor IFRS 16	9,0	11,9	–23,9 %	–25,5 %	–	–
EBTDA-Marge vor IFRS 16	26,6 %	43,1 %	–	–	–	–

## Ergebnisentwicklung

Überproportional zum Umsatz stieg das operative **Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)** um 36,6 % (währungsbereinigt: 32,8 %) auf 165,7 Mio. EUR (Vorjahr: 121,3 Mio. EUR). Damit erhöhte sich die EBITDA-Marge auf 29,7 % (Vorjahr: 26,3 %) und lag über dem Prognosekorridor von 27 % bis 29 %. Rein organisch wäre das EBITDA um 33,0 % (währungsbereinigt: 29,1 %) gewachsen.

Erstmals zu berücksichtigen war ab dem 1. Januar 2019 der neue Rechnungslegungsstandard **IFRS 16**, demzufolge Leasingverhältnisse jedweder Art (Operate Leasing und Finance Leasing) grundsätzlich bilanzwirksam darzustellen sind. Die Nemetschek Group verzeichnete durch diese Reform auf Ebene des EBITDA einen positiven Effekt von rund 15,2 Mio. EUR. Bereinigt um diesen Effekt lag die EBITDA-Marge mit 27,0 % ebenfalls über Vorjahr.

Der starke Gewinn- und Renditeanstieg gelang, obwohl der Konzern auch 2019 in strategische Wachstumsprojekte wie die weitere Internationalisierung, die Weiterentwicklung des Lösungsportfolios sowie in markenübergreifende strategische Initiativen investierte. Diese Investments sollen auch zukünftig der Nemetschek Group ein prozentual zweistelliges Wachstum ermöglichen.

Die betrieblichen Aufwendungen vor Abschreibungen nahmen insgesamt um 15,0 % auf 397,4 Mio. EUR zu (Vorjahr: 345,5 Mio. EUR), auch aufgrund des höheren Materialaufwands, der sich um 41,8 % auf 20,2 Mio. EUR (Vorjahr: 14,3 Mio. EUR) erhöhte. In dieser Position spiegeln sich Umsätze mit Lösungen von Drittanbietern wider, die 2019 auch aufgrund von Akquisitionen deutlich über Vorjahr lagen.

Die Personalaufwendungen stiegen leicht unterproportional zum Umsatz um 19,4 % auf 239,4 Mio. EUR (Vorjahr: 200,6 Mio. EUR), im Wesentlichen aufgrund der im Jahresdurchschnitt um 16,9 % höheren Beschäftigtenzahl. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen deutlich unterproportional zum Umsatz um 5,4 % auf 137,8 Mio. EUR (Vorjahr: 130,7 Mio. EUR). In dieser Position spiegeln sich Investitionen in externes Personal und EDV-Systeme sowie Rechts- und Beratungskosten, die vor allem im Zusammenhang mit den M&A-Aktivitäten standen, wider.

Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen erhöhten sich aufgrund von gestiegenen Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation (PPA-Abschreibungen) sowie höheren Investitionen in das Anlagevermögen. Hinzu kamen erstmalig Abschreibungen in Höhe von 14,7 Mio. EUR aus Leasingverträgen aufgrund des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 16. Insgesamt stiegen damit die Abschreibungen von 23,5 Mio. EUR im Vorjahr auf 42,1 Mio. EUR im Jahr 2019. Die Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation stiegen auf 17,1 Mio. EUR (Vorjahr: 14,7 Mio. EUR), bedingt durch die Neuerwerbe im Jahr 2019 und in der zweiten Jahreshälfte 2018.

Das Finanzergebnis war im Wesentlichen geprägt durch einen Einmalsertrag in Höhe von 29,9 Mio. EUR aus dem Verkauf der nichtstrategischen Beteiligung an DocuWare. Die Zinsaufwendungen im Finanzergebnis erhöhten sich von 1,1 Mio. EUR im Vorjahr auf 3,2 Mio. EUR. Neben gestiegenen Zinsen für Bankverbindlichkeiten sind hier auch Zinsen in Höhe von 1,5 Mio. EUR enthalten, die aufgrund des neuen Leasingstandards IFRS 16 im Finanzergebnis ausgewiesen wurden. Insgesamt belief sich das Finanzergebnis auf 30,1 Mio. EUR (Vorjahr: 2,0 Mio. EUR). Bereinigt um den Einmaleffekt aus dem DocuWare-Verkauf lag es bei 0,1 Mio. EUR. Die um DocuWare und IFRS 16 bereinigte Entwicklung zeigt einen Anstieg der Zinsaufwendungen, der insbesondere durch höhere durchschnittliche Akquisitionsdarlehen im Vergleich zum Vorjahr bedingt ist.

Das EBITA erhöhte sich zum Vorjahr um 25,0 % auf 140,7 Mio. EUR (Vorjahr: 112,5 Mio. EUR), sodass die EBITA-Marge bei 25,3 % lag (Vorjahr: 24,4 %). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) verbesserte sich auf 123,6 Mio. EUR und lag damit um 26,4 % über dem Vorjahreswert (97,8 Mio. EUR).

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag erhöhten sich von 23,2 Mio. EUR auf 26,4 Mio. EUR. Die Konzernsteuerquote lag mit 17,2 % unter dem Niveau des Vorjahres (23,3 %). Ein wesentlicher Effekt war der fast steuerfreie DocuWare-Verkauf. Weiterhin erfolgten erstmalige Aktivierungen von Verlustvorträgen und in Vorjahren nicht angesetzte aktive latente Steuern (1,8 Mio. EUR) sowie eine Anpassung im Bereich der latenten Steuern auf Beteiligungsbuchwerte (0,9 Mio. EUR). Die um die vorgenannten Effekte bereinigte Steuerquote betrug 23,1 % und lag damit nahezu auf Vorjahresniveau.

Das Periodenergebnis (Konzernergebnis nach Steuern) erhöhte sich von 76,6 Mio. EUR um 66,2 % auf 127,3 Mio. EUR. Der starke Anstieg ist auf das wachsende operative Geschäft und den positiven Einmaleffekt aus dem Verkauf von DocuWare zurückzuführen. Der Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) erhöhte sich von 76,5 Mio. EUR auf 127,2 Mio. EUR.

Das Ergebnis je Aktie betrug 1,10 EUR (Vorjahr: 0,66 EUR), ein Anstieg von 66,3 %. Bereinigt um den Einmalsertrag aus dem DocuWare-Verkauf lag der Jahresüberschuss (Anteil Anteilseigner) bei 97,7 Mio. EUR, sodass sich für 2019 ein Zuwachs von 27,7 % errechnet. Das um den DocuWare-Verkauf bereinigte EPS belief sich 2019 auf 0,85 EUR.

## KONZERN-KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

In Mio. EUR	GJ 2019	GJ 2018	Δ in %
<b>Umsatz</b>	<b>556,9</b>	<b>461,3</b>	<b>20,7 %</b>
<b>EBITDA</b>	<b>165,7</b>	<b>121,3</b>	<b>36,6 %</b>
EBITDA-Marge	29,7 %	26,3 %	–
EBITDA vor IFRS 16	150,5	121,3	24,1 %
EBITDA-Marge vor IFRS	27,0 %	26,3 %	–
<b>EBITA</b>	<b>140,7</b>	<b>112,5</b>	<b>25,0 %</b>
EBITA-Marge	25,3 %	24,4 %	–
<b>EBIT</b>	<b>123,6</b>	<b>97,8</b>	<b>26,4 %</b>
EBIT-Marge	22,2 %	21,1 %	–
<b>Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens)</b>	<b>127,2</b>	<b>76,5</b>	<b>66,3 %</b>
<b>Ergebnis je Aktie in EUR*</b>	<b>1,10</b>	<b>0,66</b>	<b>66,3 %</b>
Bereinigter Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) um DocuWare-Effekt	97,7	76,5	27,7 %
Bereinigtes Ergebnis je Aktie um DocuWare-Effekt *	0,85	0,66	27,7 %
Jahresüberschuss vor Abschreibungen aus PPA	140,3	88,1	59,2 %
Ergebnis je Aktie vor Abschreibungen aus PPA in EUR*	1,21	0,76	59,2 %
Jahresüberschuss vor Abschreibungen aus PPA und bereinigt um DocuWare-Effekt	110,8	88,1	25,8 %
Ergebnis je Aktie vor Abschreibungen aus PPA und bereinigt um DocuWare-Effekt in EUR*	0,96	0,76	25,8 %

\* Zur besseren Vergleichbarkeit wurde das Ergebnis je Aktie im Vorjahr nach dem Aktiensplit dargestellt.

## Finanzlage

### Grundzüge und Ziele des Finanzmanagements

Das vorrangige Ziel des Finanzmanagements ist es, die finanzielle Stabilität und Flexibilität sowie die Liquidität der Nemetschek Group zu sichern. Dies wird durch ein ausgewogenes Verhältnis von Eigen- zu Fremdkapital erreicht. Im Geschäftsjahr 2019 kam es zu keinen Änderungen der Finanzierungspolitik bzw. des Finanzmanagements. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten erhöhten sich im Konzern zum 31. Dezember 2019 um 57,5 Mio. EUR auf 188,1 Mio. EUR, im Wesentlichen bedingt durch die Neuaufnahme von Darlehen in Höhe von rund 130 Mio. EUR für Akquisitionen. Gegenläufig wirkten sich die planmäßigen Tilgungen der langfristig bestehenden Darlehen (42,0 Mio. EUR nach 38,0 Mio. EUR im Vorjahr) sowie von kurzfristig laufenden Akquisitionsdarlehen (30,0 Mio. EUR nach 0 Mio. EUR im Vorjahr) aus. Die Bilanzstruktur des Konzerns zeigte zum Stichtag 31. Dezember 2019 eine Eigenkapitalquote von 40,7 % (Vorjahresstichtag: 43,0 %); bereinigt um die Effekte aus IFRS 16 lag die Eigenkapitalquote bei 44,4 %.

### Liquiditätsanalyse

Zum 31. Dezember 2019 verfügte der Konzern über liquide Mittel in Höhe von 209,1 Mio. EUR, ein Anstieg um 73,2 % gegenüber dem Vorjahreswert (120,7 Mio. EUR). Trotz der im Geschäftsjahr erfolgten Tilgungen aus kurz- und langfristigen Akquisitionsdarlehen in Höhe von 72,0 Mio. EUR und der 2019 erfolgten Dividendenausschüttung in Höhe von 31,2 Mio. EUR besitzt der Konzern

damit erhebliche Liquiditätsreserven, um weiter organisch und anorganisch zu wachsen. Ein Teil des Bestands an liquiden Mitteln wurde zu Beginn des Geschäftsjahres 2020 zum Erwerb der Anteile an der RedGiant LLC verwendet. Der Vorstand verfolgt eine nachhaltige Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung von rund 25 % des operativen Cashflows vorsieht. Die Dividendenpolitik 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 das Risikoprofil des Konzerns niedrig zu halten.

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2019 bestanden Euro-Kreditverbindlichkeiten in Höhe von 185,8 Mio. EUR zur Finanzierung von Unternehmenserwerben. Hierin enthalten sind auch 30 Mio. EUR zur Finanzierung des Erwerbs der RedGiant LLC im Januar 2020. Die Verzinsung der Darlehen liegt zwischen 0,42 % p. a. und 1,03 % p. a. Die Nettoliquidität des Konzerns zum Stichtag 31. Dezember stieg damit auf 21,0 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: Nettoverschuldung von 9,9 Mio. EUR).

Zur Sicherstellung eines effizienten Cash- und Liquiditätsmanagements nimmt die Nemetschek SE als Mutterunternehmen ein Cash-Pooling mit ausgewählten Tochtergesellschaften vor.

Weitere liquide Mittel fließen der obersten Konzerngesellschaft über die jährlichen Ausschüttungen der Tochtergesellschaften zu.

### Entwicklung des Cashflows

Der Perioden-Cashflow des Konzerns erhöhte sich 2019 um 35,8% auf 164,7 Mio. EUR (Vorjahr: 121,3 Mio. EUR), im Wesentlichen bedingt durch das höhere Jahresergebnis vor Steuern sowie die Abschreibungen auf Nutzungsrechte in Höhe von 14,7 Mio. EUR aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 16.

Der operative Cashflow konnte 2019 signifikant um 60,8% auf 160,4 Mio. EUR (2018: 99,7 Mio. EUR) gesteigert werden. Neben der Steigerung des Perioden-Cashflows wirkte sich analog zu den Vorjahren das hohe Wachstum bei den Software-Serviceverträgen und den Subscriptionverträgen mit den entsprechenden wiederkehrenden Umsätzen aus. 2019 betrug der Effekt 46,7 Mio. EUR (Vorjahr: 14,9 Mio. EUR). Gegenläufig wirkte sich im Wesentlichen die Steigerung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 6,3 Mio. EUR aus. Das Jahr 2018 war durch Sondereffekte geprägt, die sich mit einem Zahlungsanspruch in Höhe von 4,1 Mio. EUR aus einem Investitionszuschuss und einer Kautions für ein angemietetes Gebäude in den USA in Höhe von 5,2 Mio. EUR auswirkten. Der Investitionszuschuss wurde 2019 an die Gruppe gezahlt. Die gezahlten Ertragssteuern stiegen mit 10,8% unterproportional zur Geschäftsentwicklung; die Rückstellungen für kurzfristig fällige Ertragssteuern stiegen dagegen überproportional.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug –83,8 Mio. EUR (Vorjahr: –74,4 Mio. EUR). Im Berichtsjahr waren die Auszahlungen für den Erwerb der Axserion Gruppe über 73,5 Mio. EUR sowie für den Kauf von Redshift über 24,2 Mio. EUR, jeweils abzüglich erworbener Finanzmittel, die wesentlichen Einflussfaktoren. Durch die Veräußerung der Beteiligung an der DocuWare GmbH konnte ein Erlös von 33,3 Mio. EUR realisiert werden, der zur Tilgung von zwei kurz laufenden Akquisitionsdarlehen genutzt wurde. Darüber hinaus sind Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in das Anlagevermögen in Höhe von 19,3 Mio. EUR (Vorjahr: 11,3 Mio. EUR) enthalten, die insbesondere durch eine außerordentliche Infrastrukturerweiterung in Höhe von 8,5 Mio. EUR durch den Umzug einer US-Marke im Segment Build in ein neues Firmengebäude geprägt sind.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag bei 10,7 Mio. EUR (Vorjahr: –10,4 Mio. EUR). Dabei standen den Mittelzuflüssen aus der Aufnahme von Akquisitionsdarlehen in Höhe von 130,0 Mio. EUR (Vorjahr: 86,0 Mio. EUR) die Tilgung von Darlehen (72,5 Mio. EUR) sowie die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2018 (31,2 Mio. EUR) gegenüber. Zudem wurden erstmalig die Zins- und Tilgungsleistungen für Leasingverbindlichkeiten gemäß IFRS 16 in Höhe von 12,8 Mio. EUR ausgewiesen, wobei 11,3 Mio. EUR auf die Tilgung entfielen.

Der Finanzmittelfonds betrug zum Jahresende 209,1 Mio. EUR (Jahresbeginn: 120,7 Mio. EUR).

### CASHFLOW-BETRACHTUNG IN MIO. EUR

#### EBITDA



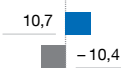
#### Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit



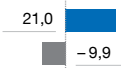
#### Cashflow aus Investitionstätigkeit



#### Cashflow aus Finanzierungstätigkeit



#### Nettoliiquidität



■ Geschäftsjahr 2019 ■ Geschäftsjahr 2018

### Steuerung von Liquiditätsrisiken

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

Die hohe Kreditwürdigkeit der Nemetschek Group erlaubt die Beschaffung von weiteren liquiden Mitteln in ausreichendem Maße. Darüber hinaus bestanden zum 31. Dezember 2019 noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 24,5 Mio. EUR. Nemetschek überwacht laufend das Risiko eines Liquiditätsengpasses mittels monatlicher Liquiditätsplanungen. Hierbei werden die Laufzeiten der finanziellen Vermögenswerte (Forderungen, Festgeldanlagen etc.) sowie erwartete Cashflows aus der Geschäftstätigkeit berücksichtigt. Das Ziel ist, den kontinuierlichen Finanzmittelbedarf fortlaufend zu decken und zugleich Flexibilität in der Finanzierung zu wahren.

### Investitionsanalyse

Um im AEC-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 Unternehmenserwerbe. Die Finanzierung von

Unternehmenswerben erfolgt zum Großteil über Bankdarlehen, wobei auch eigene Mittel verwendet werden. Die Finanzierung der weiteren Investitionen erfolgt aus dem operativen Cashflow.

Die Dividendenausschüttung orientiert sich ebenfalls am operativen Cashflow.

Insgesamt investierte die Nemetschek Group im Berichtsjahr 140,6 Mio. EUR (Vorjahr: 88,8 Mio. EUR), davon 17,5 Mio. EUR in Sachanlagen (Vorjahr 10,1 Mio. EUR) und 123,1 Mio. EUR in immaterielle Vermögenswerte (Vorjahr 78,7 Mio. EUR). Die wesentlichen Investitionen waren hierbei die Unternehmenserwerbe der Axserion Gruppe (Kaufpreis: 76,8 Mio. EUR) im Segment Manage sowie von Redshift (Kaufpreis: 33,1 Mio. EUR) im Segment Media & Entertainment. Das Vorjahr war durch die Erwerbe der Spacewell Gruppe (Segment Manage, Kaufpreis: 46,1 Mio. EUR) und von 123erfasst.de (Segment Build, Kaufpreis: 17,1 Mio. EUR) geprägt. Darüber hinaus wurden im Wesentlichen Erweiterungs- und Erhaltungsinvestitionen getätigt.

Mitte Dezember 2019 hat die Nemetschek Group einen Vertrag über den Erwerb der RedGiant LLC abgeschlossen. Neben einem vorläufigen Barmittelkaufpreis von 71,2 Mio. EUR erhielten die Verkäufer Anteile an der Maxon Computer GmbH. Die Finanzierung des Barmittelkaufpreises erfolgte zu 30 Mio. EUR über ein zum 31. Dezember 2019 bestehendes Bankdarlehen, der Restbetrag aus im Konzern frei verfügbaren Mitteln. Die Transaktion wurde am 7. Januar 2020 abgeschlossen.

### Vermögenslage

Die Konzern-Bilanzsumme zum 31. Dezember 2019 stieg um 47,7 % auf 857,2 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 580,6 Mio. EUR).

Auf der Aktivseite der Konzernbilanz erhöhten sich die kurzfristigen Vermögenswerte von 202,2 Mio. EUR um 46,1 % auf 295,5 Mio. EUR. Ursächlich waren im Wesentlichen die um 88,4 Mio. EUR höheren liquiden Mittel sowie die um 6,3 Mio. EUR höheren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Die Steuerforderungen veränderten sich zum Stichtag 31. Dezember 2019 im Vergleich zum Vorjahr nur unwesentlich von 4,2 Mio. EUR auf 3,9 Mio. EUR. Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte enthielten im Vorjahr einen Investitionszuschuss für Mietereinbauten in Höhe von 4,1 Mio. EUR, der 2019 gezahlt wurde.

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 183,4 Mio. EUR auf 561,7 Mio. EUR. Dabei nahm der Geschäfts- oder Firmenwert von 244,3 Mio. EUR auf 325,0 Mio. EUR zu (+33,0%). Das ist im Wesentlichen auf die im Berichtsjahr erfolgten Akquisitionen der Axserion Gruppe mit 54,9 Mio. EUR und von Redshift mit 24,3 Mio. EUR zurückzuführen. Die immateriellen Vermögenswerte erhöhten sich ebenfalls im Wesentlichen akquisitionsbedingt um 25,6 Mio. EUR auf 127,7 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 102,1 Mio. EUR). Der Anstieg des Sachanlagevermögens um 10,0 Mio. EUR resultierte neben den getätig-

ten Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen aus Investitionen des Segments Build in die Gebäudeinfrastruktur. Die Anteile an assoziierten Unternehmen reduzierten sich aufgrund der Veräußerung des Anteils an der DocuWare GmbH signifikant um 3,4 Mio. EUR.

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 22,2 % auf 271,6 Mio. EUR (31. Dezember 2018: 222,3 Mio. EUR). Diese Position enthält unter anderem Schulden aus Lieferungen und Leistungen sowie Rückstellungen und abgegrenzte Schulden, die innerhalb eines Jahres fällig sind. Die Position „Kurzfristige Darlehen“ beinhaltet mit 56,3 Mio. EUR den in den kommenden 12 Monaten fälligen Rückzahlungsbetrag der langfristigen Akquisitionsdarlehen.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen blieben im Vergleich zum Vorjahresstichtag fast konstant bei 12,4 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 12,9 Mio. EUR). Die Zunahme der sonstigen Rückstellungen auf 44,0 Mio. EUR (Vorjahr: 40,6 Mio. EUR) sowie der Umsatzabgrenzungen auf 118,5 Mio. EUR (Vorjahr: 95,1 Mio. EUR) ist ebenfalls auf das deutlich ausgeweitete Geschäftsvolumen zurückzuführen. Die Ertragssteuerverbindlichkeiten erhöhten sich vor allem im kurzfristigen Bereich deutlich um 5,5 Mio. EUR auf 11,0 Mio. EUR (+101,6 %).

Die langfristigen Schulden erhöhten sich, hauptsächlich aufgrund der für Akquisitionen neu aufgenommenen Bankdarlehen (55,2 Mio. EUR) sowie der Erstanwendung von IFRS 16 (57,7 Mio. EUR), von 108,7 Mio. EUR auf 236,9 Mio. EUR (+118,1 %). Die passiven latenten Steuern nahmen, ebenfalls im Wesentlichen akquisitionsbedingt, auf 23,3 Mio. EUR zu (31. Dezember 2018: 17,2 Mio. EUR). Die sonstigen langfristigen finanziellen Verpflichtungen stiegen um 3,0 Mio. EUR auf 7,1 Mio. EUR; in dieser Position sind im Wesentlichen die nachträglichen Kaufpreisverpflichtungen aus der Akquisition von Redshift (6,4 Mio. EUR) sowie Neubewertungseffekte der variablen Kaufpreisverbindlichkeit aus dem Erwerb von 123erfasst.de erfasst.

Die Eigenkapitalquote verringerte sich zum Ende des Berichtsjahres auf 40,7 % (Vorjahresstichtag: 43,0 %). Der Rückgang resultierte aus der Erstanwendung von IFRS 16. Bereinigt um den Effekt von IFRS 16 würde die Eigenkapitalquote 44,4 % betragen.

Durch den im Berichtsjahr vorgenommenen Aktiensplit mit Kapitalerhöhung aus eigenen Mitteln erhöhte sich das Grundkapital um 77,0 Mio. EUR auf 115,5 Mio. EUR. Dem gegenüber reduzierten sich die Gewinnrücklagen.

Die kurzfristige Fremdkapitalquote lag bei 31,6 % der Bilanzsumme (Vorjahresstichtag: 38,3 %) und die langfristige Fremdkapitalquote bei 27,6 % (Vorjahresstichtag: 18,7 %).

Im Geschäftsjahr 2019 wirkten sich Währungsveränderungen durch die Umrechnung von Fremdwährungsabschlüssen im Konzernabschluss mit 3,2 Mio. EUR positiv auf die im Eigenkapital erfassten Umrechnungseffekte aus.



Wie in den Vorjahren ermittelte die Nemetschek Group im Rahmen des Wertminderungstests für den Geschäfts- und Firmenwert die Kapitalkosten für die Gruppe von Einheiten, die Zahlungsmittel generiert (WACC = Weighted Average Cost of Capital). Der risikofreie Zinssatz wurde unter Anwendung der sogenannten Svensson-Methode ermittelt und lag zum 31. Dezember 2019 bei 0,2 % (Vorjahr: 1,00 %).

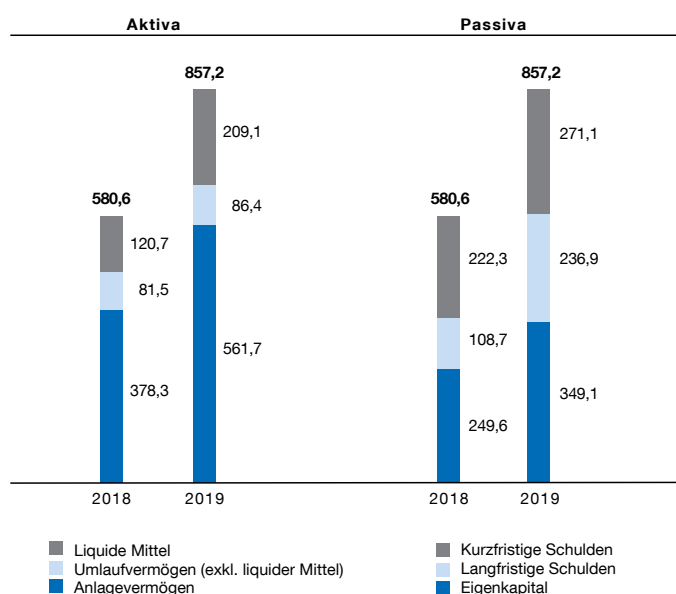
Die Marktrisikoprämie wurde mit 7,5 % (Vorjahr: 6,5 %) angesetzt. Darüber hinaus wurden, sofern notwendig, Länderrisikoprämien berücksichtigt. Es ergeben sich damit Kapitalkostensätze vor Steuern in einer Bandbreite von 12,92 % bis 13,50 % (Vorjahr: 11,48 % bis 13,83 %). Bezogen auf die Marktkapitalisierung zum 31. Dezember 2019 und den Planungserwartungen liegt der interne Zinsfuß nach Steuern bei rund 4 %.

#### KENNZAHLEN DER BILANZ

In Mio. EUR	GJ 2019	GJ 2018	Δ in %
Liquide Mittel	209,1	120,7	+73,2 %
Geschäfts- oder Firmenwert	325,0	244,3	+33,0 %
Eigenkapital	349,1	249,6	+39,9 %
Bilanzsumme	857,2	580,6	+47,7 %
Eigenkapitalquote in %	40,7 %	43,0 %	

Bilanzkennzahlen zu den Segmenten sind dem Anhang zu entnehmen.

#### ÜBERSICHT DER BILANZ IN MIO. EUR



#### 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.

Mehr zum Thema „Mitarbeiterverantwortung“ und „Human Resources“ finden Sie in der nichtfinanziellen Erklärung unter Punkt 2.

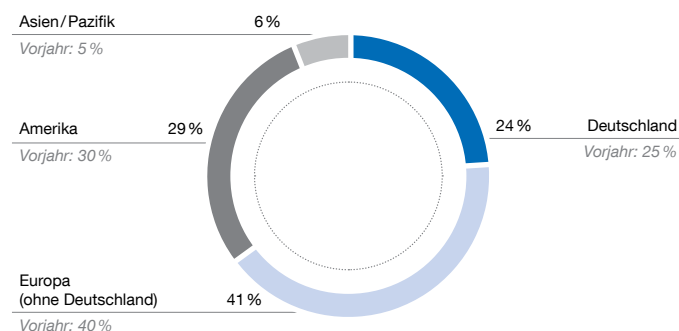
Die Nemetschek Group beschäftigte zum 31. Dezember 2019 weltweit 2.875 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 2.587). Das ist ein Zuwachs von 288 Personen bzw. 11,1 %. Mitarbeiter in Elternzeit, freie Mitarbeiter und Langzeitkranke sind bei dieser Betrachtung nicht berücksichtigt. Die Mitarbeiterzahl zum Jahresende 2019 beinhaltet 90 Beschäftigte, die durch die Akquisition von Axserion zu Beginn des Jahres hinzukamen. Bereinigt um diesen Effekt errechnet sich eine Steigerung der Mitarbeiterzahl im Stichtagsvergleich um 198 Personen bzw. 7,7 %.

Mit 75 % (Vorjahresstichtag: 75 %) war die Mehrzahl der Mitarbeiter der Nemetschek Group zum Jahresende 2019 wie schon im Vorjahr außerhalb Deutschlands beschäftigt.

Im Jahresdurchschnitt 2019 beschäftigte die Nemetschek Group weltweit 2.767 Personen, ein Anstieg von 16,7 % zum Vorjahr (2.367). Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Bereich Forschung und Entwicklung lag bei 1.103 (Vorjahr: 962), das waren 39,9 % der Gesamtbelegschaft (Vorjahr: 40,6 %).

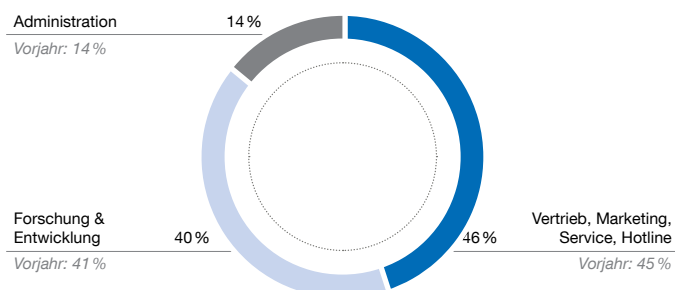
In den Bereichen Vertrieb, Marketing und Hotline arbeiteten im Durchschnitt 1.280 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 1.084). Hinzu kamen 383 Mitarbeiter (Vorjahr: 321) in der Administration (inklusive 15 Auszubildenden nach 14 im Vorjahr). Auszubildende werden primär in den kaufmännischen Abteilungen sowie in den Bereichen IT und Entwicklung beschäftigt.

#### VERTEILUNG DER MITARBEITER NACH REGIONEN



Der Personalaufwand stieg im Jahr 2019 um 19,4 % auf 239,4 Mio. EUR (Vorjahr: 200,6 Mio. EUR), was zu einer Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz) von 43,0 % führte (Vorjahr: 43,5 %).

## PERSONALSTRUKTUR



Weitere Informationen zum Thema „Mitarbeiter“ sind der nichtfinanziellen Erklärung (Punkt 2) zu entnehmen.

### 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. Das Ergebnis der Nemetschek SE ist abhängig von den Ergebnissen der direkt und indirekt gehaltenen Tochtergesellschaften. Der gesonderte nichtfinanzielle Konzernbericht ist mit dem nichtfinanziellen Bericht des Mutterunternehmens unter Punkt 2 zusammengefasst.

#### Umsatzentwicklung und Ertragslage

Der Umsatz der Nemetschek SE im Berichtsjahr in Höhe von 6,3 Mio. EUR (Vorjahr: 5,3 Mio. EUR) resultierte im Wesentlichen aus Einnahmen aus der Lizenzierung der Dachmarke „A Nemetschek Company“.

Die sonstigen betrieblichen Erträge blieben mit 2,7 Mio. EUR fast auf dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 3,0 Mio. EUR). Sie beinhalten im Geschäftsjahr Zuschreibungen auf Finanzanlagen in Höhe von 1,7 Mio. EUR (Vorjahr: 1,6 Mio. EUR). Die betrieblichen Aufwendungen von 15,8 Mio. EUR (Vorjahr: 13,1 Mio. EUR) beinhalten Personalkosten, Beratungskosten und nicht an Tochtergesellschaften weiter verrechenbare sonstige betriebliche Aufwendungen.

Die Erträge aus Beteiligungen in Höhe von 128,6 Mio. EUR (Vorjahr: 48,2 Mio. EUR) betrafen mit 97,2 Mio. EUR Ausschüttungen der Tochtergesellschaften sowie einen Ertrag in Höhe von 31,3 Mio. EUR aus dem Verkauf der Minderheitsbeteiligung an der DocuWare GmbH. Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen in Höhe von 40,0 Mio. EUR (Vorjahr: 24,9 Mio. EUR) resultierten aus den Gewinnabführungen der Allplan GmbH und der Frilo Software GmbH sowie erstmalig aus Abführungen der

Nevaris Bausoftware GmbH und der Maxon Computer GmbH. Der Jahresüberschuss der Nemetschek SE stieg auf 150,6 Mio. EUR (Vorjahr 61,4 Mio. EUR).

#### Vermögenslage

Die Bilanz der Nemetschek SE ist im Wesentlichen geprägt durch die Finanzanlagen in Höhe von 586,2 Mio. EUR (Vorjahr 427,2 Mio. EUR). Der weitaus größte Anteil mit 568,1 Mio. EUR (Vorjahr 423,3 Mio. EUR) entfiel dabei auf verbundene Unternehmen. Der Anstieg resultierte mit 82,4 Mio. EUR aus Kapitalerhöhungen der Maxon Computer GmbH für deren Erwerbe der Redshift Rendering Technologies, Inc. (Newport Beach, USA) und der RedGiant LLC (Portland, USA). Weiterhin erfolgte eine Kapitalerhöhung bei der FASEAS International NV als Muttergesellschaft der Spacewell Gruppe in Höhe von 62,3 Mio. EUR zur Finanzierung des Erwerbs an der Axserion Gruppe (Heteren, Niederlande). Aufgrund nachhaltig gestiegener Ertragserwartungen wurde eine in den Vorjahren vorgenommene Abschreibung auf die Anteile an der Nevaris Bausoftware GmbH in Höhe von 1,7 Mio. EUR zurückgenommen. Des Weiteren erfolgte eine Herabsetzung des Eigenkapitals an der Nemetschek, Inc. um 1,6 Mio. EUR. Die Ausleihungen an verbundene Unternehmen stiegen auf 18,8 Mio. EUR (Vorjahr 1,8 Mio. EUR). Im Geschäftsjahr wurden 1,3 Mio. EUR zurückgezahlt sowie ein neues langfristiges Darlehen an eine Konzerngesellschaft in Höhe von 18,3 Mio. EUR ausgereicht.

Beim Umlaufvermögen bestanden zum Bilanzstichtag Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen sowie Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von 40,4 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 23,3 Mio. EUR).

Die liquiden Mittel beliefen sich Ende 2019 auf 17,0 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 8,1 Mio. EUR).

Die Passivseite der Einzelbilanz war zum Bilanzstichtag geprägt durch die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Bedingt durch planmäßige Tilgungen und akquisitionsbedingte Neuauflagen stiegen diese auf 185,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 127,8 Mio. EUR). Das Eigenkapital erhöhte sich um 119,4 Mio. EUR auf 389,2 Mio. EUR. Dem Jahresergebnis 2019 in Höhe von 150,6 Mio. EUR stand die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2018 (31,2 Mio. EUR) gegenüber. Aufgrund eines Hauptversammlungsbeschlusses vom 28. Mai 2019 wurden TEUR 77.000 für eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln verwendet. Die Eigenkapitalquote der Nemetschek SE betrug zum Stichtag 60,2 % (Vorjahr 58,4 %).

Die Rückstellungen stiegen um 3,4 Mio. EUR auf 10,3 Mio. EUR, vor allem wegen höherer Steuerrückstellungen.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultierten im Wesentlichen aus dem Cash-Pooling. Der Anstieg um 2,3 Mio. EUR auf 56,6 Mio. EUR war im Wesentlichen Folge höherer Verbindlichkeiten aus dem Cash-Pooling mit Konzerngesellschaften.



Im Geschäftsjahr 2019 bestanden mit folgenden Tochtergesellschaften Ergebnisabführungs- und Beherrschungsverträge: Allplan GmbH, Frilo Software GmbH, Nevaris Bausoftware GmbH und Maxon Computer GmbH. Die Verträge mit der Nevaris Bausoftware GmbH und der Maxon Computer GmbH (beendet zum 31. Dezember 2019) wurden im Jahr 2019 rückwirkend zum 1. Januar 2019 geschlossen. Zwischen der Allplan GmbH und der Allplan Deutschland GmbH sowie zwischen der Allplan GmbH und der Allplan Development Germany GmbH bestanden ebenfalls Ergebnisabführungs- und Beherrschungsverträge.

### Finanzlage

Die Investitionstätigkeit der Nemetschek SE war im Geschäftsjahr 2019 im Wesentlichen geprägt durch die Kapitalerhöhungen bei der Maxon Computer GmbH und der Spacewell Gruppe. Für die Neuanschaffungen wurden inklusive Nebenkosten 144,7 Mio. EUR aktiviert. Dem gegenüber stand eine Kapitalherabsetzung in Höhe von 1,6 Mio. EUR bei der Nemetschek, Inc.

Die Finanzierungstätigkeit der Nemetschek SE beinhaltete im Wesentlichen Tilgungsleistungen in Höhe von 72,0 Mio. EUR sowie die Dividendenzahlung in Höhe von 31,2 Mio. EUR (Vorjahr: 28,9 Mio. EUR). Gegenläufig ergaben sich Mittelzuflüsse aufgrund der Aufnahme mehrerer Bankkredite in Höhe von insgesamt 130,0 Mio. EUR. Im Geschäftsjahr wurden Zinszahlungen für aufgenommene Kreditverbindlichkeiten in Höhe von 1,1 Mio. EUR geleistet.

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

### Mitarbeiter der Nemetschek SE

Im Jahresdurchschnitt 2019 beschäftigte die Nemetschek SE 47 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 43).

### 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 2020 einen Anstieg des Beteiligungsergebnisses. Die Nemetschek SE geht dementsprechend von einer weiterhin positiv verlaufenden Ertragsentwicklung und für 2020 von einem über dem abgelaufenen Geschäftsjahr liegenden Jahresergebnis aus. Die Gesellschaft plant, auch zukünftig rund 25 % des operativen Konzern-Cash-

flows 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

Der Vorstand prognostizierte für das Geschäftsjahr 2019 einen **Umsatz** in einer Bandbreite von 540 Mio. EUR bis 550 Mio. EUR, und damit ein Wachstum gegenüber dem Vorjahr von 17 % bis 19 %. In diesem Wachstum waren anorganische Effekte inbegriffen. Das organische Wachstum wurde mit rund 13 % erwartet. Bei der EBITDA-Marge ging der Vorstand davon aus, das Niveau von 25 % bis 27 % des Konzernumsatzes erneut zu erreichen, ohne Effekte aus der Umstellung auf den neuen Leasingstandard IFRS 16. Inklusive der Effekte aus IFRS 16 erwartete der Vorstand eine EBITDA-Marge zwischen 27 % und 29 %.

Auf Segmentbasis erwartete der Vorstand in den Segmenten Design und Media ein Wachstum, das unter dem durchschnittlichen organischen Gruppenwachstum liegt. Im Segment Build hingegen wurde ein prozentual zweistelliges Umsatzwachstum erwartet, das über dem Gruppendurchschnitt liegt, und im Segment Manage ein prozentual zweistelliges Umsatzwachstum, das in einem ähnlichen Korridor liegen sollte wie das geplante organische Gruppenwachstum. Im Segment Manage kam es zusätzlich zu Wachstumseffekten aus Akquisitionen.

Im Geschäftsjahr 2019 stieg der **Konzernumsatz** um 20,7 % auf 556,9 Mio. EUR und lag damit leicht über dem Prognosekorridor von 540 Mio. EUR bis 550 Mio. EUR. Währungsbereinigt konnte der Gesamtumsatz um 18,0 % gesteigert werden. Das organische Wachstum von 15,8 % (währungsbereinigt: 13,1 %) lag ebenfalls über dem Prognosewert von 13 %. Auch auf Segmentbasis wurden die gesteckten Ziele erreicht.

Überproportional zum Umsatz stieg 2019 das operative **Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)**, das sich um 36,6 % auf 165,7 Mio. EUR erhöhte. Damit nahm auch die EBITDA-Marge (inklusive positiver Effekte aus der erstmaligen Anwendung des neuen IFRS-16-Standards für die Bilanzierung von Leasingverträgen) von 26,3 % im Vorjahr auf 29,7 % zu und lag damit oberhalb der Prognosespanne von 27 % bis 29 %.

### ÜBERSICHT DER PROGNOSEN ZU IST-ZAHLEN IM GESCHÄFTSJAHRE 2019

	Ist-Geschäftsjahr 2018	Prognose 03/2019	Ist-Geschäftsjahr 2019	Wachstum (organisch)	Währungsberei- nigtes Wachstum (organisch)
Umsatz in Mio. EUR	461,3	540–550	556,9	20,7 % (15,8 %)	18,0 % (13,1 %)
EBITDA-Marge in %	26,3 %	27 %–29 %	29,7 %	–	–
EBITDA-Marge in % vor IFRS 16	26,3 %	25 %–27 %	27,0 %	–	–

## 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 der Nemetschek Group ist es, nachhaltig und profitabel zu wachsen und den Unternehmenswert langfristig zu steigern. Um weitere Marktanteile zu gewinnen, sind die nationalen und internationalen Marktpositionen kontinuierlich zu erweitern, Lösungen weiterzuentwickeln und an Markt- und Kundenbedürfnisse anzupassen. Dazu sollen alle Chancen bestmöglich genutzt und Risiken frühzeitig erkannt werden, um geeignete Gegenmaßnahmen einzuleiten und 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 unterstützen ihn das Management der Tochtergesellschaften sowie die definierten Riskmanager der Tochtergesellschaften und der Nemetschek SE. 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 Funktionalität 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. Das Management in den Tochtergesellschaften unterstützt den Vorstand und die Segmentverantwortlichen dabei, bestehende Chancen zu identifizieren, zu analysieren und zu bewerten und 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 wesent-

liche Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben könnten. Ziel des Risikomanagementsystems im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse ist die Identifizierung und Bewertung von Risiken, die der Konformität des Konzernabschlusses mit den anzuwendenden Vorschriften entgegenstehen könnten. Identifizierte Risiken sind hinsichtlich ihres Einflusses auf den Konzernabschluss zu bewerten. Ziel des internen Kontrollsystems ist es, durch Kontrollen eine hinreichende Sicherheit herzustellen, sodass der Konzernabschluss trotz der identifizierten Risiken im Einklang mit den Vorschriften steht.

Sowohl das Risikomanagementsystem als auch das interne Kontrollsystem beziehen sich auf die Nemetschek SE und auf alle für den Konzernabschluss relevanten Tochtergesellschaften mit sämtlichen für die Abschlusserstellung maßgeblichen Prozessen.

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

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

Die Beurteilung der Effektivität von internen Kontrollen im Hinblick auf die Rechnungslegung ist ein integraler Bestandteil der 2019 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)**

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 beeinflusst. Vor allem die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind in den vergangenen Jahren volatiler und die konjunkturellen Risiken dadurch größer geworden. Zu erwähnen sind hier die Handelsspannungen zwischen China und den USA, die 2019 für das globale Wirtschaftswachstum eine große Unsicherheitsquelle waren.

Im Geschäftsjahr 2019 analysierte die Nemetschek Group insbesondere, inwieweit ein geregelter oder ungeregelter Brexit die Geschäftstätigkeit der Segmente beeinflussen könnte. Auch wenn der Umsatzanteil der Gruppe in Großbritannien bei unter 5 % liegt, ist der Markt zukunftsweisend mit Blick auf den BIM-Standard, der in den vergangenen Jahren hohes Wachstum aufwies.

Nemetschek verfolgt laufend die Entwicklung in wichtigen Volkswirtschaften und deren Baubranchen mit allgemein verfügbaren Frühwarnindikatoren wie dem Indikator des Marktinstituts Euroconstruct oder dem sogenannten Construction Confidence Indicator (CCI) und einer Analyse der eigenen Vermarktungssituation. Insbesondere die stark adressierten Märkte in Europa, Nordamerika und Asien werden fortlaufend analysiert. Dank der internationalen Vertriebsausrichtung hat das Unternehmen die Möglichkeit einer breiten Risikostreuung. Es gibt keinen einzelnen Kunden mit wesentlichen Umsatzanteilen, ein sogenanntes „Klumpenrisiko“ besteht daher nicht. Die Kunden der Nemetschek Group zeichnen sich zudem durch eine hohe Loyalität aus. Die Nemetschek Group ist daher sowohl bei regionaler Aufteilung als auch bei ihrer Kundenstruktur sehr diversifiziert. Auch der hohe Anteil an wiederkehrenden Umsatzerlösen mit mehr als 50 % 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 stabilen Baukonjunktur und wachsenden 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 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 einhergehen, bisher nicht wesentlich auf die Ertragslage der SE und des Konzerns ausgewirkt. Nemetschek hat als ein führendes Unternehmen der AEC-Branche aufgrund seiner Größe und Kompetenz gute Chancen, die Marktanteile weiter auszubauen und von technologischen Trends 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 betrifft. Das Unternehmen investiert in hohem Umfang in Forschung und Entwicklung, um das Lösungsportfolio weiterzuentwickeln und Innovationen hervorzubringen, um Kunden einen Mehrwert zu liefern und an sich zu binden. Mit ihren Segmenten Design, Build und Manage deckt die Nemetschek Group den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und 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	niedrig	niedrig
Risiko aus Wettbewerbsumfeld	niedrig	niedrig
Chancenategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Ökonomische Risiken	sehr niedrig	niedrig
Branchenrisiken	mittel	mittel
Risiko aus Wettbewerbsumfeld	mittel	mittel

## Operative Chancen/Risiken

### 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.

Um den Segmentfokus zu stärken, wurde Anfang 2019 eine neue Vorstands- und Führungsstruktur etabliert. Damit gibt es erstmals für jedes der vier Segmente einen dedizierten Vorstand bzw. Segmentverantwortlichen, der innerhalb des jeweiligen Segments eng mit den Marken zusammenarbeitet und deren Kompetenzen stärker bündelt. Damit ergeben sich neue Chancen und Potenziale, Synergien zwischen den Marken zu heben und gleichzeitig den Kunden noch fokussierter zu adressieren.

Die Nemetschek Group versteht sich als Treiber für Building Information Modeling (BIM) und hat in allen AEC-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-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.

In der Baubranche zeichnet sich eine steigende Akzeptanz von Mietmodellen über Software-as-a-Service (SaaS) oder Subscription 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 Subscription bietet auch die Möglichkeit, mehr Umsatz pro Nutzer zu generieren. Insbesondere in den Segmenten Manage und Media & Entertainment 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 Subscription 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 16 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. Nur durch eine ständige Optimierung der Produktpalette kann die Nemetschek Group den Vorsprung gegenüber Mitbewerbern halten und ausbauen. 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 Aufwendungen für die Beschaffung einer Ersatztechnologie oder für die Qualitätsverbesserung kommen. Die Markengesellschaften tragen diesem Risiko durch eine sorgfältige Auswahl der Lieferanten und eine angemessene Qualitätssicherung Rechnung. Ein weiteres Beispiel bezüglich Drittanbietern ist, dass diese von On-Premise-Lösungen auf Cloud-Lösungen migrieren. Das kann dazu führen, dass die Marken ihre Lösungen dahingehend anpassen müssen. Risiken entstehen, wenn die Entwicklung der Migration auf Cloud langsamer erfolgt als das Migrationsfenster des Drittanbieters.

### 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 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 private Daten

bzw. Informationen nach außen dringen; schlimmstenfalls könnten ganze Systeme ausfallen. Die Nemetschek Group hat entsprechende Maßnahmen zur Abwehr und zur Datensicherheit 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. Des Weiteren stellt auch der allgemeine Fachkräftemangel weltweit für die Nemetschek Group eine große Herausforderung dar. Die jeweiligen Marken stehen weltweit in Konkurrenz zu großen Softwareplayern, sodass es in den letzten Jahren immer schwieriger geworden ist, qualifiziertes Personal zu gewinnen. Um Mitarbeiter zu gewinnen 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 der Wertschöpfungskette. Darüber hinaus werden neue Kundengruppen erreicht und Marktanteile gewonnen, 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 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 zu akquirieren. Gleichzeitig besteht das unternehmerische Risiko, dass sich das erworbene Unternehmen wirtschaftlich nicht wie erwartet entwickelt und die mit seinem Erwerb verfolgten Umsatz- und Ertragsziele nicht erreicht. Nach der Akquisition werden die Unternehmen deshalb

zügig in das Berichtswesen, Controlling und Risikomanagementsystem der Nemetschek Group eingebunden.

Geschäfts- und Firmenwerte werden jährlich einem Impairment-Test unterzogen. Abschreibungsbedarf bestand im Geschäftsjahr 2019 nicht. Allerdings können künftige Wertminderungen nicht ausgeschlossen werden.

Zusammenfassend bedeutet dies:

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Unternehmensstrategie	niedrig	niedrig
Vertrieb und Marketing	niedrig	niedrig
Produkt und Technologie	niedrig	mittel
Prozessrisiken	niedrig	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.

### 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 Sicherheit, Compliance, Datenaufbewahrung und -sicherheit 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 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

Bei hohen Finanzverbindlichkeiten besteht grundsätzlich ein Liquiditätsrisiko bei verschlechterter Ertragssituation. Ende 2019 hatte die Nemetschek Group Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von rund 188 Mio. EUR (Vorjahr: rund 130 Mio. EUR). Allerdings generierte der Konzern positive Cashflows, die die Möglichkeit bieten, zukünftig 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. Diese Risiken sollen durch den Abschluss von Sicherungsgeschäften ausgeschlossen oder begrenzt werden. Die Währungsschwankungen wirken sich auf Konzernebene nur bedingt aus, da bei den operativen Tochtergesellschaften außerhalb des Euro-raums 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 2019 führte die Entwicklung des US-Dollars gegenüber dem Euro zu positiven Währungseffekten bei Umsatz und EBITDA.

Aufgrund der Unsicherheit bezüglich der weiteren Ausgestaltung des Brexits 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.

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

#### Zinsrisiko

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

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

#### Zusammenfassende Beurteilung der Chancen- und Risikosituation des Konzerns

Insgesamt haben die identifizierten Risiken für die Nemetschek Group weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter. Gegenüber dem Vorjahr ergaben sich 2019 keine wesentlichen Änderungen bei der Gesamtrisikoposition und den beschriebenen Einzelrisiken. Nach Überzeugung des Vorstands sind die Risiken begrenzt und überschaubar. Die Finanzbasis des Unternehmens ist weiterhin als solide zu bezeichnen. Die Konzerneigenkapitalquote ist mit 40,7 % weiterhin auf einem hohen Niveau und eine ausreichende Liquiditätssituation vorhanden. 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 2020

### Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die globale Konjunkturentwicklung beeinflusst die zukünftige Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek Group als weltweit tätiger Konzern. In seinem letzten Jahresgutachten 2019/2020 erwartete der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung für das Jahr 2020 noch eine Stabilisierung mit einem Wachstum von 2,6 %, jedoch keine spürbare Belebung der Weltwirtschaft, zumal die hohen Risiken und Unsicherheiten wie beispielsweise eine Eskalation der globalen Handelskonflikte weiter präsent sind.

Durch den Ausbruch des sogenannten Coronavirus (Covid-19) in China und der darauffolgenden Ausbreitung der Krankheit auf zahlreiche andere Länder hat sich die Lage der Weltwirtschaft im Laufe des ersten Quartals jedoch deutlich verändert. Aktuell besteht aufgrund der weltweiten Ausbreitung des Coronavirus (Covid-19) ein stetig steigendes Maß an Ungewissheit für die Entwicklung der Weltwirtschaft. Die OECD erwartet bereits Anfang März 2020 einen negativen Effekt von 0,5 Prozentpunkten auf das globale Wirtschaftswachstum, wobei die Regionen unterschiedlich betroffen seien. Es ist davon auszugehen, dass mit fortschreitender Krise sukzessive weitere Neueinschätzungen der konjunkturellen Entwicklung sowohl auf globaler als auch auf regionaler Ebene erfolgen werden.

In Europa verunsichern neben den massiven Einschränkungen durch Covid-19 die möglichen Auswirkungen des EU-Austritts Großbritanniens. Trotz einer Abschwächung der konjunkturellen Entwicklung wird von einem weiteren Rückgang der Arbeitslosenquote ausgegangen.

Die sich abschwächende Wirtschaftsdynamik dürfte sich in den Vereinigten Staaten auch im Jahr 2020 fortsetzen. Als Ursachen werden neben den seit Januar 2018 andauernden handelspolitischen Maßnahmen die geringeren Exporte, eine geringere Investitionsdynamik sowie der nachlassende Privatkonsum angeführt. Gegenläufig wirken sich die Unternehmenssteuerreform und die fiskalpolitischen Impulse der US-Regierung aus.

Die anhaltenden Handelskonflikte, nachlassende öffentliche Investitionen und der schwächere öffentliche Konsum trüben die Wirtschaftsaussichten Japans. Darüber hinaus dürfte auch der private Konsum in Folge der Erhöhung der Mehrwertsteuer im Oktober 2019 weiter an Schwung verlieren. Verbesserungen könnte es jedoch im Außenhandel geben. So soll im Jahr 2020 mit dem geplanten Abschluss der sogenannten Regional Comprehensive Economic Partnership, bestehend aus 15 Staaten, eine weitere starke Freihandelsinitiative in Kraft treten.

Der Sachverständigenrat ging zu Jahresbeginn für die Schwellenländer von einer anhaltend hohen Wachstumsdynamik aus. Dabei wurde erstmals davon ausgegangen, dass Indien und nicht China den größten Wachstumsbeitrag leisten wird. Jedoch ist auch hier

zu erwähnen, dass die negativen Folgen der weltweiten Covid-19-Pandemie noch nicht berücksichtigt wurden und insbesondere eine stärkere Abschwächung der chinesischen Wirtschaft durch Covid-19 starke negative Auswirkungen auf das globale Wachstum haben könnte.

Quellen: Jahresgutachten 2019/20 Sachverständigenrat; GTAI – Wirtschaftsausblick Japan (November 2019); Schätzungen der OECD.

### Bauwirtschaft

Für Europa erwarteten die Experten von Euroconstruct in ihrer letzten Schätzung eine Fortsetzung des Wachstumskurses der Baubranche auch in den kommenden Jahren, wobei sich die einzelnen Länder unterschiedlich entwickeln würden.

Insbesondere die großen Volkswirtschaften sehen sich verschiedenen Herausforderungen ausgesetzt. Während in Frankreich noch von einem moderaten Wachstum des Bauvolumens um 0,4 % ausgegangen wurde, prognostizierte Euroconstruct für Deutschland einen Rückgang der Bauleistung um 0,6 % im Jahr 2020. Positiver, mit einem Plus von 1,4 %, wurden die Aussichten für das Vereinigte Königreich gesehen: Nachlassenden Investitionen im Gewerbebau, steigenden Baupreisen sowie den anhaltenden Unsicherheiten aufgrund des Brexits stehen demnach positive Impulse einiger Großprojekte im britischen Tief- und Wohnungsbau gegenüber. Die größten Steigerungsraten in Europa wurden für Irland (+6,3 %), Ungarn (+5,4 %) und Polen (+4,2 %) prognostiziert. Außer für Deutschland gingen die Experten auch für die Schweiz, Schweden und Finnland von Rückgängen der Bauleistung im Jahr 2020 aus. In Summe wurde für die Mitgliedsländer des Euroconstruct-Netzwerks für das Jahr 2020 ein Anstieg des Bauvolumens um 1,1 % erwartet. Alle Prognosen wurden jedoch vor Ausbruch der weltweiten Covid-19-Pandemie ausgegeben, deren Auswirkungen auf die Bautätigkeit in den einzelnen Ländern abzuwarten bleiben.

Laut den Experten des Branchendienstes FMI wird die US-Bauwirtschaft nach zuletzt stagnierender Entwicklung wieder zulegen. Demnach dürften die Bauausgaben 2020 um 1,4 % steigen. Dabei wurde insbesondere mit einem Anstieg der Infrastrukturausgaben gerechnet (+5,2 %). Auch der Wohnungsbau dürfte sich von den zuletzt negativen Wachstumszahlen erholen und moderat zulegen. Für den Gewerbebau wurde ein anhaltend moderates Wachstum prognostiziert. Auch diese Einschätzungen berücksichtigten mögliche Auswirkungen der Covid-19-Krise noch nicht.

Für Japan wurde davon ausgegangen, dass sich die positive Baukonjunktur fortsetzen wird. Ein Indikator sind die inländischen Bauanträge, die sich Ende 2019 auf dem höchsten Stand seit 20 Jahren befanden. Darunter befinden sich neben Modernisie-

rungsprojekten insbesondere der Neubau von Hotels und Gewerkekomplexen. Für das Jahr 2020 ist darüber hinaus eine moderate Steigerung der Bauausgaben der öffentlichen Hand geplant. Im Wohnungsbau hingegen wurde mit einem Rückgang gerechnet. Insgesamt erwartete das japanische RICE (Research Institute of Construction and Economy) einen Anstieg des Bauvolumens um 0,8 %.

Quellen: GTAI – Japans Baukonjunktur soll sich fortsetzen – September 2019; RICE Japan – CONSTRUCTION INVESTMENT – Sept. 2019 Euroconstruct Summary Report Warsaw Nov. 2019; ifo\_Bauwesen\_Euro\_2019 GTAI – Branchencheck – USA – Dezember 2019; 2020 FMI Overview; GTAI – Branche kompakt – USA – Nov. 2019.

### **Digitalisierung am Bau**

Wie unter Punkt 3.1 erläutert, sind die Kennzahlen zur Bauwirtschaft lediglich einer von mehreren Indikatoren für die zukünftige Entwicklung der Märkte der Nemetschek Group. Neben den in Summe positiven Impulsen aus der Bauwirtschaft waren zu Beginn des Jahres 2020 auch die branchenspezifischen Wachstumstreiber weiterhin intakt. Die Nemetschek Group bewegt sich in Märkten, die ein großes Wachstumspotenzial aufweisen, da der Stand der Digitalisierung und die damit verbundenen IT-Ausgaben in der Bauindustrie weit unter anderen Industrien liegen. Die Digitalisierung in der AEC-Industrie wird im Wesentlichen durch den Einsatz der digitalen Arbeitsmethode BIM bestimmt. In Ländern wie den USA, Singapur, Skandinavien oder Großbritannien gibt es bereits BIM-Regularien, die den Einsatz von BIM-Software bei staatlich finanzierten Bauprojekten vorschreiben. Weitere Länder in der EU und Asien werden diese Regeln adaptieren. Nicht zuletzt wird BIM auch im privaten Wohnungsbau eine immer stärkere Rolle spielen, was das Wachstum in diesem Markt weiter vorantreiben dürfte.

### **Unternehmenserwartung**

Die Nemetschek Group wird ihre auf nachhaltiges und profitables Wachstum ausgerichtete Geschäftspolitik fortsetzen und in die weitere Internationalisierung sowie die Entwicklung von Lösungen der neuen Generation investieren. Des Weiteren wird sie ihre strategischen Initiativen innerhalb der vier Segmente weiter vorantreiben.

### **Internationalisierung**

Als ein weltweit tätiges Unternehmen in der AEC-Industrie fokussiert sich die Nemetschek Group auf jene Märkte, die aktuell das größte Potenzial bieten und bereits heute BIM verpflichtend vorschreiben oder dabei sind, BIM-Standards zu etablieren. Neben den europäischen Märkten 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-Software und mittlerweile auch für die Nemetschek Group ein wichtiger Absatzmarkt. Der Konzern hat sich in diesem wettbewerbsintensiven Markt überdurchschnittlich entwickelt. Der US-Markt wird daher auch zukünftig ein wesentlicher Absatzmarkt für die Nemetschek Group darstellen.

Ein großer Wachstumstreiber der Nemetschek Group bleibt somit die Internationalisierung: Die Marken in den USA und Europa befruchten sich bei ihrer Expansion gegenseitig.

### **Lösungen der neuen Generation und Vertriebsansatz**

Mit der neuen Vorstands- und Führungsstruktur wurde bereits 2019 der Fokus auf die vier Segmente gestärkt. Damit gibt es erstmals für jedes der vier Segmente einen zugeordneten Vorstand bzw. Segmentverantwortlichen, der eng mit den 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 oder übergreifende Vorgehen zu entwickeln.

Ziel ist es, 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.

Als Folge der weltweit stark steigenden Investitionen in den Infrastruktursektor wird sich die Nemetschek Group neben dem Gebäudemarkt zukünftig auch verstärkt auf den Infrastrukturmärkte – hierbei insbesondere auf den Brücken- und Tunnelbau – fokussieren.

Die Marken der Nemetschek Group werden ihren Kunden weiterhin eine hohe Flexibilität beim Bezug der Software anbieten: als Lizenzmodell inklusive der Option eines Servicevertrags sowie als Mietmodell (Subscription oder Software-as-a-Service). Insbesondere die Mietmodelle ermöglichen es Nemetschek, neue Kundengruppen zu erschließen, da Kunden nun auch zeitlich flexibel und ohne einmalige Lizenzgebühr die Software nutzen können.

### **Entwicklung – organisch und anorganisch**

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

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

### **Investitionen und Liquidität**

Wie in den Vorjahren soll auch 2020 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 2020 gezielt und weltweit zusätzliche Experten rekrutieren und geht daher von einem weiterhin moderaten Anstieg der Personalaufwendungen aus. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten zu einem guten Teil Vertriebsaufwendungen und werden angesichts der geplanten weiteren internationalen Expansion auch 2020 tendenziell steigen.

### Dividende

Die auf Kontinuität ausgerichtete, aktionärsfreundliche Dividendenpolitik der Nemetschek SE soll in den nächsten Jahren fortgesetzt werden. Die Gesellschaft plant, auch zukünftig ihre Aktionäre am wirtschaftlichen Erfolg angemessen teilhaben zu lassen, immer unter der Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft.

### Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

#### Prognose für den Nemetschek Konzern

Aufgrund der langfristig intakten Wachstumstrends in den relevanten Märkten und der starken Positionierung des Unternehmens in vielen Ländern mit großem Nachholpotenzial bei der Digitalisierung blickt der Vorstand trotz des aktuell sehr unsicheren Umfelds aufgrund der weltweiten Covid-19-Pandemie weiterhin grundsätzlich positiv in die Zukunft. Mögliche direkte und indirekte Auswirkungen von Covid-19 auf die Geschäftstätigkeit der Nemetschek Group sind derzeit in Ausmaß, Dauer und der geografischen Ausbreitung nicht verlässlich einzuschätzen. Dessen ungeachtet verliefen die ersten zwei Monate 2020 nach Plan.

Durch den deutlich steigenden Anteil wiederkehrender Umsätze aus Serviceverträgen und Subscription, die mittlerweile 54 % der Konzern Erlöse ausmachen, hat Nemetschek ein höheres Maß an Planungssicherheit als in früheren Krisen wie etwa der sogenannten Finanzkrise der Jahre 2008/2009. 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 41 % und einer hohen Cash-Generierung.

Generell ist zu berücksichtigen, dass die Entwicklung der für die Nemetschek Group wichtigen Wechselkurse die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns beeinflusst und in der Folge auch auf den Ausblick Einfluss haben kann. Wichtige Fremdwährungen sind insbesondere der US-Dollar und der ungarische Forint.

Ungeachtet der strategischen Vorteile tragen die Erwartungen des Vorstands an das Jahr 2020 der weltweiten Ausnahmesituation mit der gebotenen Vorsicht Rechnung: Unter Berücksichtigung von Wechselkursschwankungen und den stark gestiegenen gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten geht der Vorstand aus heutiger Sicht von einer zumindest stabilen Entwicklung bzw. leichten Steigerung des Konzernumsatzes aus. Die EBITDA-Marge wird 2020 bei mehr als 26 % des Konzernumsatzes erwartet.

Diese Prognosen stehen unter dem ausdrücklichen Vorbehalt, dass sich die weltwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen, vor allem aufgrund der Folgen der Covid-19-Pandemie, nicht signifikant verschlechtern. Der Vorstand wird die weiteren Auswirkungen der Corona-Pandemie und deren Folgen auf die Wirtschaft und das Geschäftsmodell der Nemetschek Group genau verfolgen.

### Hinweis zum Ausblick

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

## 7 Sonstige Angaben, Vergütungsbericht

### 7.1 Bericht zur Unternehmenssteuerung und Erklärung zur Unternehmensführung

#### Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

Der Aufsichtsrat und der Vorstand haben sich auch im Geschäftsjahr 2019 fortwährend mit den Grundsätzen guter Unternehmensführung auseinandergesetzt. Im Dezember 2019 haben Aufsichtsrat und Vorstand eine aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und diese den Aktionären auf der Website der Nemetschek Group dauerhaft zugänglich gemacht. Den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ wurde und wird in der Fassung vom 7. Februar 2017 mit Beschlüssen aus der Plenarsitzung vom 7. Februar 2017, bekannt gemacht im amtlichen Teil des Bundesanzeigers am 24. April 2017 (nachfolgend „Kodex“), mit folgenden Ausnahmen entsprochen:

- » Die D&O-Versicherung sieht keinen Selbstbehalt für Aufsichtsratsmitglieder vor (Kodex-Ziffer 3.8 Abs. 3). Die Nemetschek SE ist nicht der Ansicht, dass ein Selbstbehalt die Motivation und das Verantwortungsbewusstsein der Aufsichtsratsmitglieder erhöhen würde.
- » Bei der Festlegung der Vorstandsvergütung hat der Aufsichtsrat auf Ebene der Nemetschek SE keinen vertikalen Vergütungsvergleich, wie von Kodex-Ziffer 4.2.2 Abs. 2 empfohlen, vorgenommen. Als Holdinggesellschaft bietet die Nemetschek SE weder für den oberen Führungskreis noch für die Belegschaft insgesamt geeignete Vergleichsmaßstäbe. Nichtsdestotrotz hat der Aufsichtsrat – wie bisher schon – bei seinen Vergütungsentscheidungen die Vergütungen der Geschäftsleiter der wichtigsten Produktorganisationen als Vergleichsmaßstab mit herangezogen.
- » Die variablen kurzfristigen Vergütungsbestandteile sehen zwar Höchstgrenzen vor, die aber teilweise nicht betragsmäßig, sondern in Prozent eines festen Betrags ausgedrückt sind. Schließlich sehen die Vorstandsanstellungsverträge keine betragsmäßigen Höchstgrenzen für die Gesamtvergütung vor (Kodex-Ziffer 4.2.3 Abs. 2). Die Nemetschek SE ist nicht der Ansicht, dass dies bei dem existierenden Vergütungssystem erforderlich ist. Sind die variablen Vergütungsbestandteile der Höhe nach begrenzt, gilt dies auch für die zu erreichende Gesamtvergütung.
- » Eine Altersgrenze für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sowie eine Regelgrenze für die Zugehörigkeitsdauer zum Aufsichtsrat ist nicht explizit festgelegt und derzeit nicht geplant (Kodex-Ziffern 5.1.2 Abs. 2 und 5.4.1 Abs. 2). Eine solche Altersgrenze oder Regelgrenze für die Zugehörigkeitsdauer

zum Aufsichtsrat würde die Gesellschaft pauschal in der Auswahl geeigneter Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder einschränken. Bei der Zusammensetzung des Vorstands, des Aufsichtsrats und des weiteren Führungskreises des Unternehmens kommt es für die Gesellschaft vorrangig auf die Erfahrungen, Fähigkeiten und Kenntnisse des Einzelnen an (Kodex-Ziffern 4.1.5, 5.1.2 Abs. 1 und 5.4.1 Abs. 2). Demgegenüber hält der Aufsichtsrat bzw. bezüglich Kodex-Ziffer 4.1.5 der Vorstand Diversity-Kriterien für nachrangig, auch wenn diese ausdrücklich begrüßt werden.

- » Der Empfehlung des Kodex zur Bildung qualifizierter Ausschüsse des Aufsichtsrats wird nicht gefolgt (Kodex-Ziffer 5.3), da der Aufsichtsrat derzeit nur aus vier Mitgliedern besteht. Die Aufgaben, für die der Kodex die Einrichtung von Ausschüssen empfiehlt, werden vom Aufsichtsrat der Nemetschek SE insgesamt wahrgenommen.

Die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG ist auf der Website [www.nemetschek.com](http://www.nemetschek.com) veröffentlicht.

#### Unternehmensführungspraktiken, die über die gesetzlichen Anforderungen hinaus angewandt werden

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

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

Diese Grundsätze sind im „Code of Conduct“ der Nemetschek Group zusammengefasst. Der Verhaltenskodex ist für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, gleich welcher Funktion oder Position im Konzern, verbindlich. Denn nur die stetige Besinnung auf diese Werte und deren Einbeziehung in das tägliche Handeln stellt ein eindeutiges Bekenntnis zur Kultur des Unternehmens dar und sichert langfristig dessen unternehmerischen Erfolg. Der „Code of Conduct“ ist auf der Website der Gesellschaft abrufbar. Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie in der nichtfinanziellen Erklärung im Kapitel 2.

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

#### Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat

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



Der Aufsichtsrat besteht aktuell aus vier Mitgliedern und hat derzeit keine Ausschüsse gebildet. Die Arbeitsweise des Aufsichtsrats ist in einer Geschäftsordnung geregelt.

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

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

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

Mit Beschluss vom 20. März 2019 hat der Aufsichtsrat für die Zeit bis zum 31. Dezember 2021 eine Zielgröße von mindestens 0 % für den Aufsichtsrat und Vorstand festgelegt, da es bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrats und des Vorstands für die Gesellschaft vorrangig auf die Erfahrungen, Fähigkeiten und Kenntnisse des Einzelnen ankommt.

Dessen ungeachtet wird der Aufsichtsrat im Falle der Vakanz von Aufsichtsrats- oder Vorstandspositionen bei der Suche nach Kandidaten selbstverständlich auch Frauen in Betracht ziehen.

Mit Beschluss vom 20. März 2019 hat der Vorstand für die Zeit bis zum 31. Dezember 2021 eine Zielgröße von mindestens 25 % für die erste Führungsebene festgelegt.

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

### **(1) Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals**

Das Grundkapital der Nemetschek SE beläuft sich am 31. Dezember 2019 auf 115.500.000,00 EUR und ist eingeteilt in 115.500.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien.

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

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

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

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

### **(4) Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen**

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

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

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

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

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

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

### **(7) Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen**

Zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien bedarf die Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG, soweit nicht gesetzlich ausdrücklich zugelassen, einer besonderen Ermächtigung durch die Hauptversammlung. In der Hauptversammlung vom 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 angedienten 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**

	Angaben in Tausend €	2019	2018
Kurt Dobitsch		250	250
Prof. Georg Nemetschek		225	225
Rüdiger Herzog		200	200
Bill Krouch		200	117
		<b>875</b>	<b>792</b>

#### **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 2019 wurden langfristige variable Komponenten in Höhe von insgesamt TEUR 859 (Vorjahr: TEUR 1.250) ausgezahlt. Dem zum 31. Dezember 2018 ausgeschiedenen Vorstandsmitglied Sean Flaherty wurde eine Kompensationszahlung in Höhe von TEUR 350 zur Abgeltung der bisher erarbeiteten mehrjährigen variablen Vergütung gewährt. Die Auszahlung erfolgte im Jahr 2019.

In den nachstehenden Tabellen sind die jedem einzelnen Mitglied des Vorstands der Nemetschek SE gewährten Zuwendungen, Zuflüsse und der Versorgungsaufwand nach Maßgabe der Emp-

fehlungen der Ziffer 4.2.5 Abs. 3 des Deutschen Corporate Governance Kodex individuell dargestellt:

#### VORSTANDSVERGÜTUNG – WERT DER GEWÄHRTEN ZUWENDUNGEN

Angaben in Tausend €	Viktor Várkonyi				Angaben in Tausend €	Jon Elliott		
	2018 Ausgangs- wert	2019 Ausgangs- wert	2019 Minimum	2019 Maximum		2019 Ausgangs- wert	2019 Minimum	2019 Maximum
Festvergütung	124	102	102	102	0	92	92	92
Nebenleistungen	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>124</b>	<b>102</b>	<b>102</b>	<b>102</b>	<b>0</b>	<b>92</b>	<b>92</b>	<b>92</b>
Einjährige variable Vergütung	136	303	0	525	0	92	0	92
LTIP 2016–2018	314	0	0	0	0	0	0	0
Mehrfährige variable Vergütung LTIP 2017–2019	168	209	0	314	0	0	0	0
LTIP 2018–2020	153	225	0	307	0	0	0	0
LTIP 2019–2021	0	246	0	353	0	163	0	229
Abgeltung bisheriger LTIP-Ansprüche	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>895</b>	<b>1.085</b>	<b>102</b>	<b>1.601</b>	<b>0</b>	<b>347</b>	<b>92</b>	<b>412</b>

Angaben in Tausend €	Patrik Heider				Angaben in Tausend €	Sean Flaherty		
	2018 Ausgangs- wert	2019 Ausgangs- wert	2019 Minimum	2019 Maximum		2019 Ausgangs- wert	2019 Minimum	2019 Maximum
Festvergütung	250	250	250	250	125	0	0	0
Nebenleistungen	16	16	16	16	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>266</b>	<b>266</b>	<b>266</b>	<b>266</b>	<b>125</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Einjährige variable Vergütung	221	450	0	450	73	0	0	0
LTIP 2016–2018	25	0	0	0	0	0	0	0
Mehrfährige variable Vergütung LTIP 2017–2019	168	209	0	314	0	0	0	0
LTIP 2018–2020	144	0	0	0	0	0	0	0
LTIP 2019–2021	0	0	0	0	0	0	0	0
Abgeltung bisheriger LTIP-Ansprüche	0	0	0	0	350	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>824</b>	<b>659</b>	<b>266</b>	<b>764</b>	<b>548</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

**VORSTANDSVERGÜTUNG – ZUFLUSSBETRACHTUNG**

	Viktor Várkonyi		Jon Elliott	
	2019 Ausgangs- wert	2018 Ausgangs- wert	2019 Ausgangs- wert	2018 Ausgangs- wert
Angaben in Tausend €				
Festvergütung	102	124	92	0
Nebenleistungen	0	0	0	0
<b>Summe</b>	<b>102</b>	<b>124</b>	<b>92</b>	<b>0</b>
Einjährige variable Vergütung	136	136		
Vorauszahlung der einjährigen variablen Vergütung	0	0	0	0
Mehrfährige variable Vergütung LTIP 2015–2017	0	416	0	0
LTIP 2016–2018	573	0	0	0
LTIP 2017–2019	0	0	0	0
Abgeltung bisheriger LTIP-Ansprüche	0	0	0	
<b>Summe</b>	<b>811</b>	<b>676</b>	<b>92</b>	<b>0</b>

	Patrik Heider		Sean Flaherty	
	2019 Ausgangs- wert	2018 Ausgangs- wert	2019 Ausgangs- wert	2018 Ausgangs- wert
Angaben in Tausend €				
Festvergütung	250	250	0	125
Nebenleistungen	16	16	0	0
<b>Summe</b>	<b>266</b>	<b>266</b>	<b>0</b>	<b>125</b>
Einjährige variable Vergütung	101	221	447	73
Vorauszahlung der einjährigen variablen Vergütung	120	0	0	0
Mehrfährige variable Vergütung LTIP 2015–2017	0	416	0	416
LTIP 2016–2018	286	0	0	0
LTIP 2017–2019	0	0	0	0
Abgeltung bisheriger LTIP-Ansprüche	0	0	350	0
<b>Summe</b>	<b>773</b>	<b>903</b>	<b>797</b>	<b>614</b>

Die von der Nemetschek SE gezahlte Gesamtvergütung für den Vorstand betrug für das Geschäftsjahr 2019 TEUR 2.357 (Vorjahr: TEUR 2.267).

Neben den von der Nemetschek SE gezahlten Vergütungen erhielt Viktor Várkonyi von der Graphisoft SE als Fixum TEUR 265 (Vorjahr: TEUR 192) brutto, als Nebenleistung TEUR 14 (Vorjahr:

TEUR 14). Im Vorjahr erhielt er als erfolgsabhängige kurzfristige Vergütung TEUR 76 brutto. Jon Elliott erhielt von der Bluebeam, Inc., ein Fixum von TEUR 304 brutto, Nebenleistungen von TEUR 50 sowie eine erfolgsabhängige Vergütung von TEUR 395 brutto. Darüber hinaus wurde eine mehrjährige variable Vergütung von TEUR 119 gewährt.

München, 27. März 2020



Dr. Axel Kaufmann



Viktor Várkonyi



Jon Elliott





---

# Cordeel-Zentrale

## Temse, Belgien

---

INGENIEURBÜRO: Ney & Partners

---

BETEILIGTE MARKE: SCIA

---

