



# NEMETSCHKE GROUP

Building Software –  
Empowering The  
Entire AEC Lifecycle

JAHRESABSCHLUSS (HGB)  
NEMETSCHKE SE **2018**



# Einzelabschluss Nemetschek SE

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

# Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2018

## Über diesen Bericht

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

## 1 Grundlagen des Konzerns

### 1.1 Geschäftsmodell des Konzerns

#### Organisation

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

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

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

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

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

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

Die komplette Übersicht der rechtlichen und wirtschaftlichen Unternehmensstruktur ist im Anhang auf Seite 110 aufgelistet.

#### Geschäftstätigkeit

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

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

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

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

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

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

**Segmente**

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

**ARCHITECTURE | ENGINEERING | CONSTRUCTION (AEC)**

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

**Segment Planen**

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

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

**Segment Bauen**

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

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

**Segment Nutzen**

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

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

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

### Segment Media & Entertainment

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

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

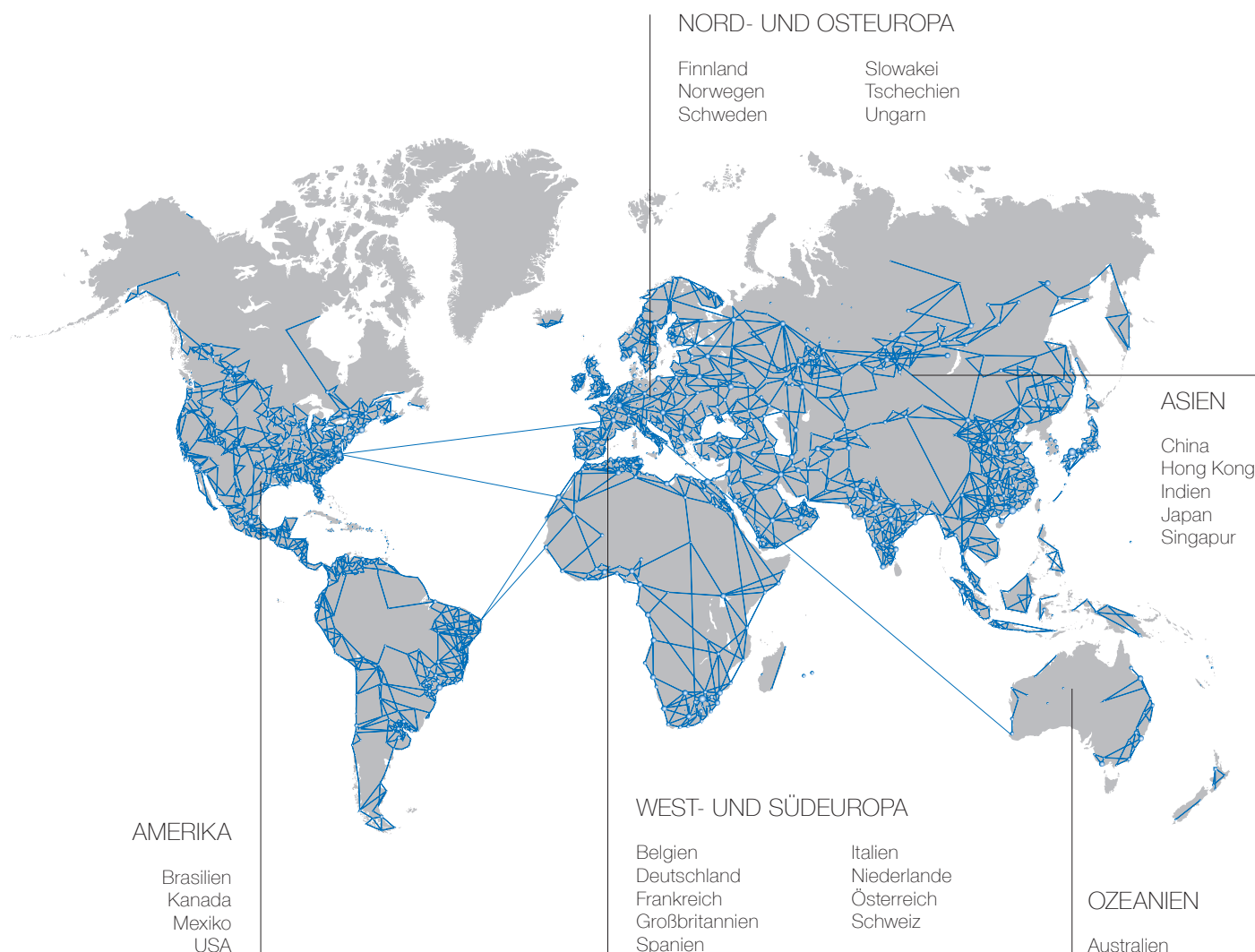
Die Softwarelösungen werden weltweit in zahlreichen Produktionen aus den Bereichen Film, Fernsehen, Werbung, Videospiele sowie bei der Visualisierung von Architektur, in der Medizin, im Produktdesign oder bei Infografiken eingesetzt.

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

### Standorte

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

### NEMETSCHKE SE STANDORTE WELTWEIT



## Treiber, Markt und Wettbewerb

### Wachstumstreiber\*

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

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

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

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

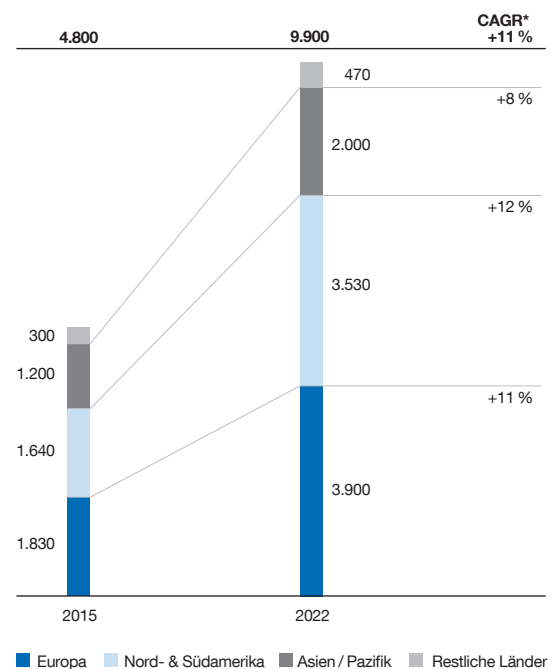
- » Die **Digitalisierung** in der Baubranche liegt rund 15 bis 20 Jahre hinter anderen Industrien wie der Automobil- oder Telekommunikationsindustrie. Aufholeffekte und erhöhte Investitionen in industriespezifische Softwarelösungen, die Prozesse effizienter steuern und somit die Qualität erhöhen und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

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

### Markt und Wettbewerb

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

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



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

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

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

\* Quelle: Deloitte 2016–2017 Global CIO Survey.

## 1.2 Ziele und Strategie

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

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

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

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

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

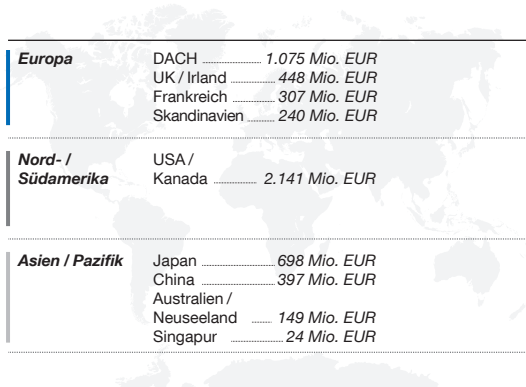
Die wesentlichen strategischen Ziele des Konzerns sind Internationalisierung, Lösungen der nächsten Generation und neue strategische Wachstumsfelder, die sich aufgrund technologischer Trends und Kundenbedürfnisse ergeben. Die Wachstumsstrategie zielt darauf ab, organisch prozentual zweistellig und schneller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

### Internationalisierung

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

## Fokusregionen der Nemetschek Group

### REGIONEN NACH ENDNUTZERAUSGABEN



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

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

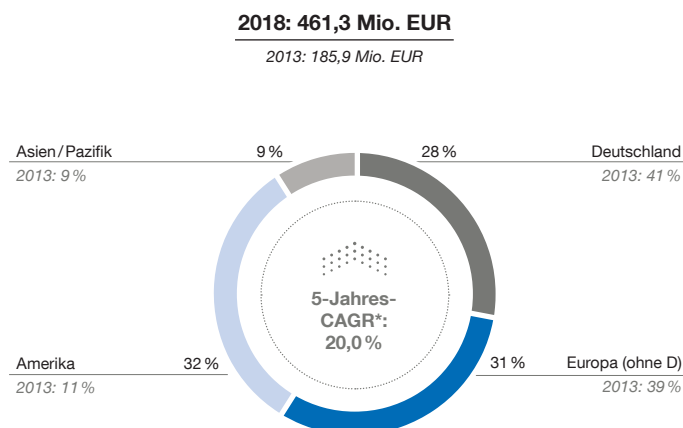
In den vergangenen Jahren hat die Nemetschek Group kontinuierlich ihre internationale Marktposition ausgebaut und zugleich ihre Stellung in angestammten Absatzmärkten deutlich gestärkt. Im Jahr 2018 wurde bereits mehr als 70 % des Konzernumsatzes außerhalb Deutschlands erwirtschaftet.

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

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



## VERÄNDERUNG DES UMSATZANTEILS NACH REGIONEN INNERHALB DER LETZTEN 5 JAHRE



\* CAGR: durchschnittliche jährliche Wachstumsrate.

### Lösungen der nächsten Generation und Vertriebsansatz

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

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

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

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

### Strategische Initiativen

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

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

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

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

### Akquisitionen

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

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

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

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

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

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

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

### 1.3 Unternehmenssteuerung und -führung

#### Grundlegende Informationen

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

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

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

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

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

#### Finanzielle Leistungsindikatoren

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

#### FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN NACH SEGMENTEN

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

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

## 1.4 Forschung und Entwicklung

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

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

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

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

### Wesentliche Innovationen nach Segmenten

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

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

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

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

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

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

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

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

## 2 Nicht finanzielle Erklärung\*

### 2.1 Grundlagen

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

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

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

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

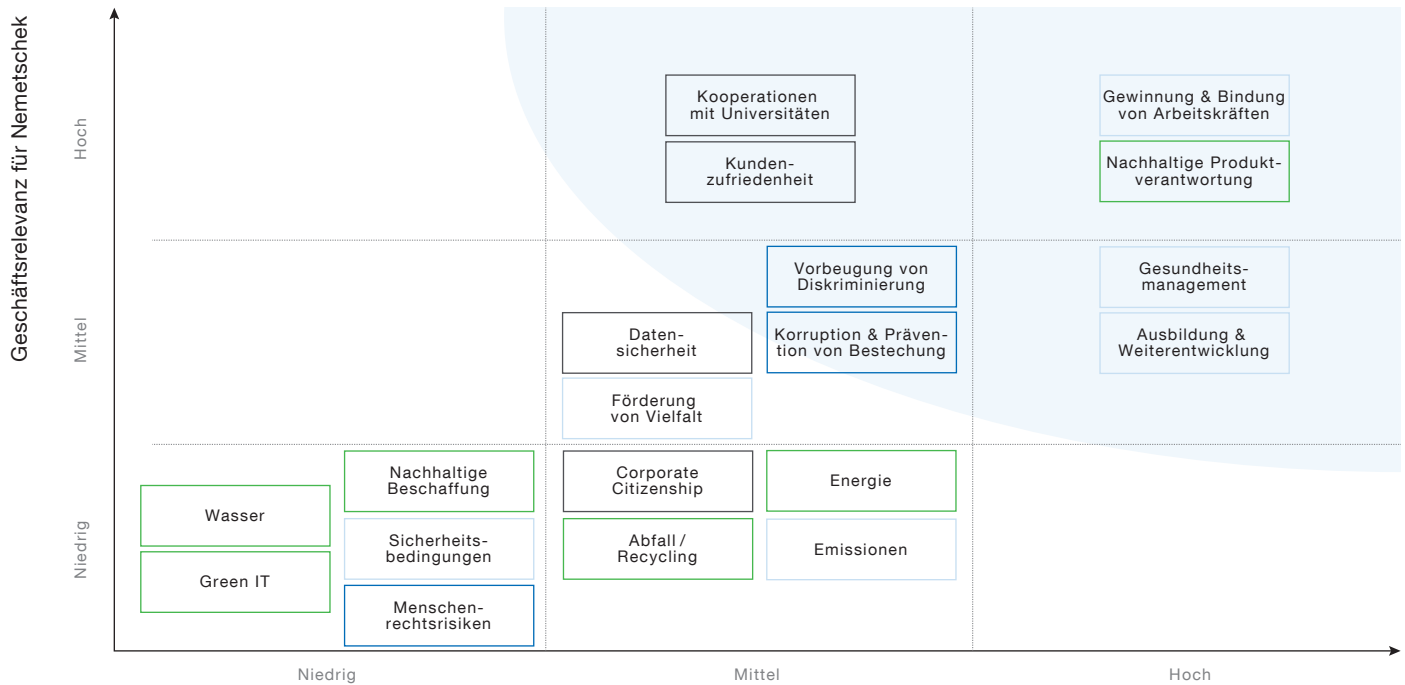
Die Standards zur nachhaltigen Geschäftstätigkeit der Nemetschek Group sind im „Code of Conduct“ festgelegt. Konkret führt dieser dazu aus: *„Das Erscheinungsbild der Nemetschek Group in der Öffentlichkeit wird wesentlich geprägt durch das Auftreten, Handeln und Verhalten jedes Einzelnen von uns. Jeder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

#### Wesentliche nicht finanzielle Themen

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

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

**WESENTLICHKEITSMATRIX DER NEMETSCHKEK GROUP**



Auswirkung der Geschäftstätigkeit auf Nachhaltigkeitsaspekte

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

Die nachfolgende Tabelle zeigt ihre Zuordnung:

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

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

### Steuerung der nicht finanziellen Themen

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

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

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

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

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

## 2.4 Die wesentlichen CSR-Themen der Nemetschek Group

### Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption

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

### Compliance Management

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

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

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

### Prävention von Bestechung und Vorbeugung von Diskriminierung

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

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

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

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

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

### Arbeitnehmer

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

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

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

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

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

### Gewinnung und Bindung von Arbeitskräften

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

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

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

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

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

### **Gesundheitsmanagement**

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

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

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

### **Ausbildung und Weiterentwicklung**

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

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

## **Umwelt**

### **Nachhaltige Produktverantwortung**

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

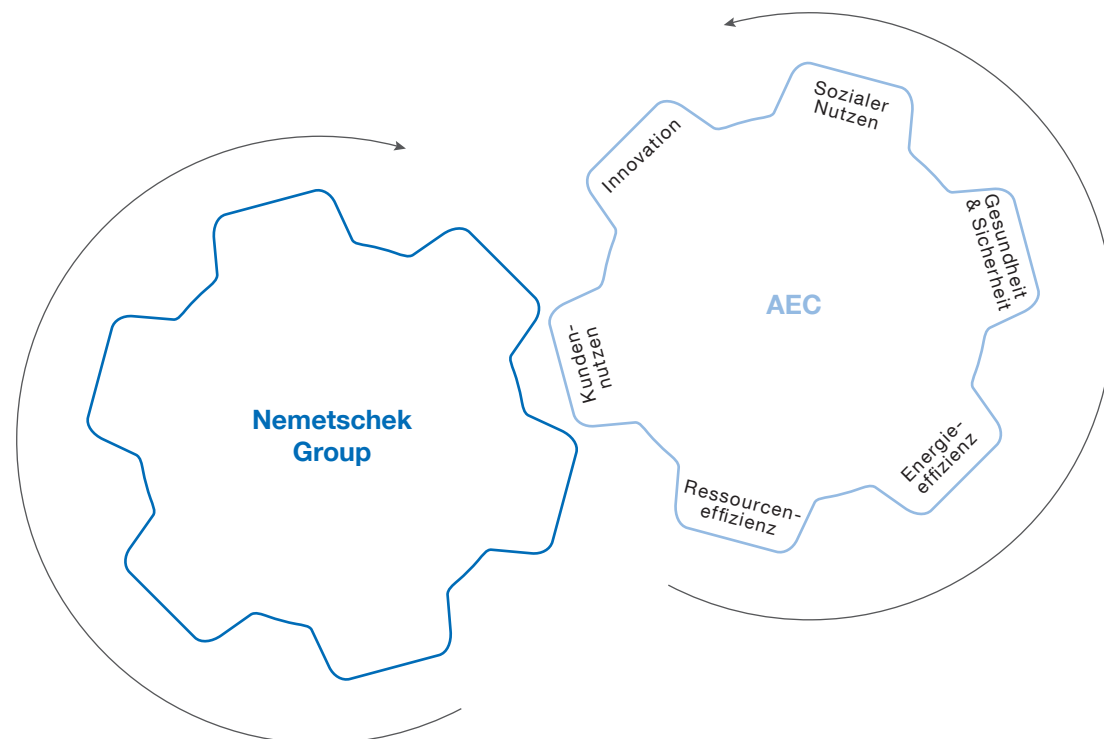
Die Mission der Nemetschek Group ist es, die AEC-Branche nachhaltiger zu gestalten. Mit den Technologien seiner Marken unterstützt das Unternehmen die Kunden, nachhaltigere, sicherere und komfortablere Gebäude und Infrastrukturen zu errichten. Damit trägt es entscheidend dazu bei, die Lebensqualität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

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

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

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





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

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

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

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

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

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

## Soziales

### Kooperationen mit Universitäten

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

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

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

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

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

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

### **Kundenzufriedenheit**

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

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

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

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

## 3 Wirtschaftsbericht

### 3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

#### Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

##### Weltwirtschaft\*

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

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

##### Euroraum

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

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

##### USA

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

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

##### Japan

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

##### Schwellenländer

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

#### Situation der Bauwirtschaft\*\*

##### Europa

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

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

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

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

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

### **Nordamerika, USA**

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

### **Asien, Japan**

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

### **Schwellenländer**

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

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

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

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

### **Digitalisierung am Bau\***

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

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

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

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

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

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

## 3.2 Geschäftsverlauf 2018 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse

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

### Akquisitionen

#### Holdingebene

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

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

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

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

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

#### Markenebene

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

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

#### Konsolidierungseffekte

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

#### Kooperationen und Partnerschaften

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### 3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage Nemetschek Konzern

#### Ertragslage

##### Umsatzentwicklung

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

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

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

## UMSATZENTWICKLUNG UND UMSATZWACHSTUM

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

## Umsatzentwicklung nach wiederkehrenden Umsätzen und Softwarelizenzen

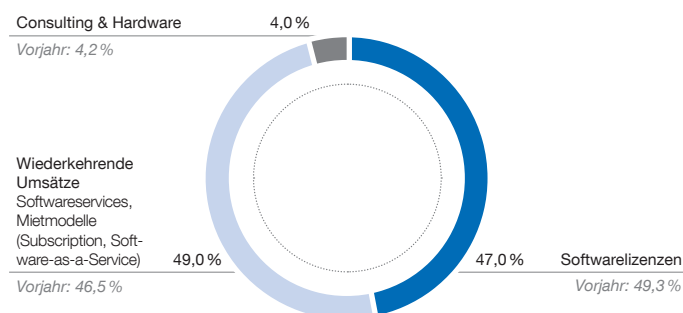
Zum hohen Umsatzwachstum im Jahr 2018 trugen vor allem wiederkehrende Umsätze, aber auch Erlöse aus Softwarelizenzen bei.

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

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

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

## UMSATZ NACH ERLÖSART IN %



## Umsatz nach Regionen

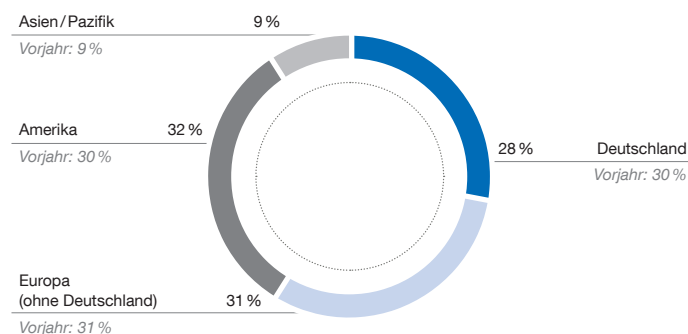
Insgesamt stiegen die Auslandsumsätze 2018 mit einem Plus von 19,8 % auf 331,2 Mio. EUR (Vorjahr: 276,4 Mio. EUR) deutlich stärker als die Umsätze in Deutschland. Im Heimatmarkt Deutschland, wo die Nemetschek Group bereits eine sehr starke Position innehat, erhöhten sich die Umsätze um 9,2 % auf 130,1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

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

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

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

## UMSATZVERTEILUNG NACH REGIONEN IN %



### Entwicklung der Segmente

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

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

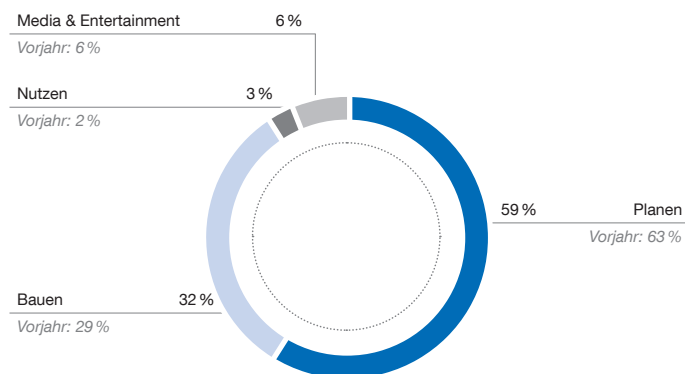
Das Segment **Bauen** blieb auch 2018 der Bereich mit dem stärksten Umsatzwachstum. Die Umsatzerlöse erhöhten sich um 29,2 % (währungsbereinigt: 34,0 %) auf 148,0 Mio. EUR (Vorjahr: 114,6 Mio. EUR). Damit machte das Segment mittlerweile 32,1 % (Vorjahr: 29,0 %) des Konzernumsatzes aus. Bluebeam, die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

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

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

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

### UMSATZ NACH SEGMENTEN IN %





**QUARTALSBETRACHTUNG: UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG**

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

**QUARTALSBETRACHTUNG: UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG**

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

## JAHRESBETRACHTUNG: UMSATZ UND ERGEBNISENTWICKLUNG

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

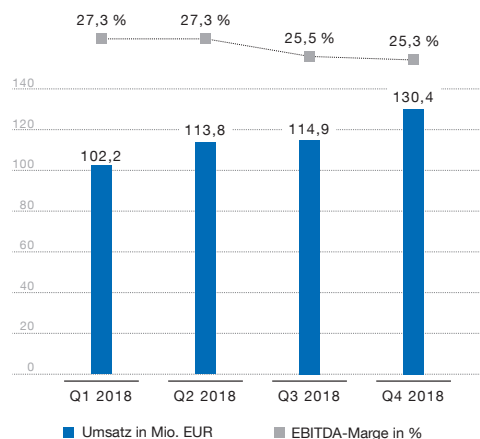
### Ergebnisentwicklung

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

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

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

### QUARTALSENTWICKLUNG VON UMSATZ UND EBITDA-MARGE



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## KONZERNKENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

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

## Finanzlage

### Grundzüge und Ziele des Finanzmanagements

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

### Liquiditätsanalyse

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

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

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

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

### Entwicklung des Cashflows

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

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

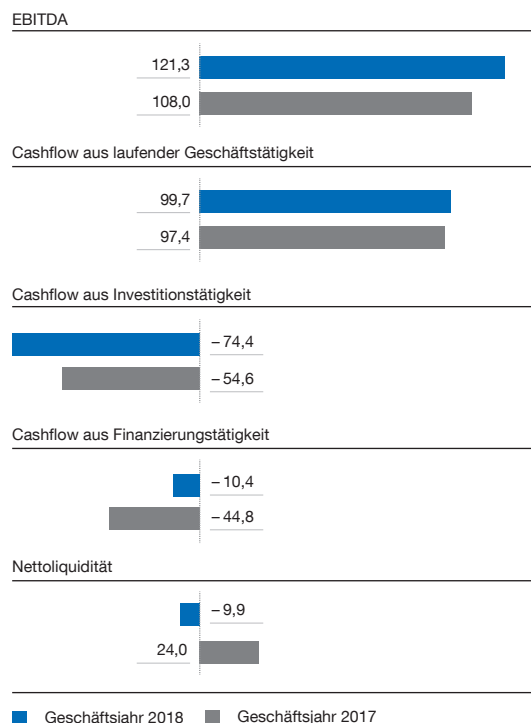
toren enthalten. Zum einen ist ein Zahlungsanspruch in Höhe von 4,1 Mio. EUR aus einem Investitionszuschuss ausgewiesen, zum anderen wurde als Sicherheit für ein angemietetes Gebäude in den USA der Betrag von 5,2 Mio. EUR auf einem separaten Bankkonto hinterlegt. Wegen der Verfügungsbeschränkungen wurde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

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

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

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

### CASHFLOW-BETRACHTUNG IN MIO. EUR



■ Geschäftsjahr 2018 ■ Geschäftsjahr 2017

### Steuerung von Liquiditätsrisiken

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

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

### Investitionsanalyse

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

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

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

### Vermögenslage

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

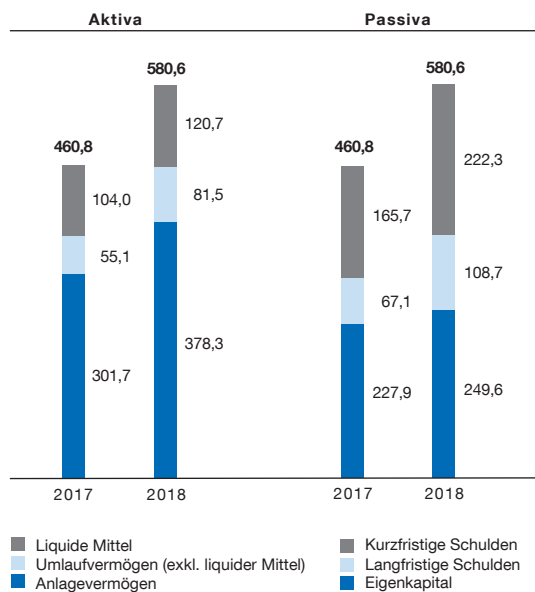
Die Marktrisikoprämie wurde mit 6,5 % (Vorjahr: 7,00 %) angesetzt. Darüber hinaus wurden, sofern notwendig, Länderrisikoprämien berücksichtigt. Es ergeben sich damit Kapitalkostensätze vor Steuern in einer Bandbreite von 11,48 % bis 13,83 % (Vorjahr: 11,12 % bis 13,21 %).

#### KENNZAHLEN DER BILANZ

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

Bilanzkennzahlen zu den Segmenten sind dem Anhang zu entnehmen.

#### ÜBERSICHT DER BILANZ IN MIO. EUR



#### Mitarbeiter der Nemetschek Group

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

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

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

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

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

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

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

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

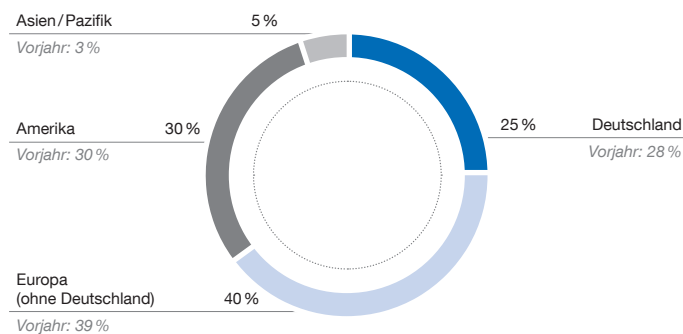
Wettbewerbsfähige Vergütungs- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten sind wichtige Anreize, um Mitarbeiter zu rekrutieren und an das Unternehmen zu binden. Diese erhalten je nach Standort und Größe der Markengesellschaft auch Sonderleistungen wie beispielsweise Dienstwagen, betriebliche Altersvorsorge oder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

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

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

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

#### VERTEILUNG DER MITARBEITER NACH REGIONEN

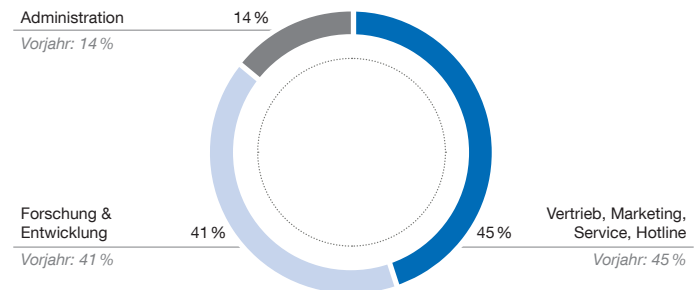


Der Personalaufwand stieg im Jahr 2018 um 16,2 % auf 200,6 Mio. EUR (Vorjahr: 172,6 Mio. EUR), was zu einer Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz) von 43,5 % führte (Vorjahr: 43,6 %).

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

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

#### PERSONALSTRUKTUR



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

### 3.4 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage Nemetschek SE

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

#### Umsatzentwicklung und Ertragslage

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

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

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

## Vermögenslage

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

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

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

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

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

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

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

## Finanzlage

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

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

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

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

## Mitarbeiter der Nemetschek SE

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

## Ausblick der Nemetschek SE

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



## 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

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

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

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

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

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

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

### ÜBERSICHT DER PROGNOSEN ZU IST-ZAHLEN IM GESCHÄFTSJAHR 2018

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

## Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns

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

## 5 Chancen- und Risikobericht

### Chancen- und Risikomanagement

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

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

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

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

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

### Rechnungslegungsbezogenes Risikomanagementsystem und internes Kontrollsystem

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

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

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

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

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

### Chancen und Risiken

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

tungsfähigkeit der Organisation sowie die Werthaltigkeit von Vermögenswerten beeinträchtigt sein.

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

**Risikobewertung und -reporting**

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

**RISIKOPOTENZIAL EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT UND AUSMASS DER SCHADENSHÖHE**

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

**Marktrisiken**

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

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

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

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

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

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

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

**Branchenrisiken**

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

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

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

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

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

#### Risiko aus Wettbewerbsumfeld

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

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

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

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

#### Operative Risiken

##### Unternehmensstrategie

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

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

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

##### Vertriebsrisiken

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

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

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

### Vermarktungsrisiken

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

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

### Produkttrisiken

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

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

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

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

### Projektrisiken

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

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

### Technologierisiken

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

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

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

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

### Prozessrisiken

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

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

### Personal

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

### Akquisitions- und Integrationsrisiken

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

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

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

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

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

### Rechtliche, Steuer- und Compliance-Risiken

#### Steuerrisiken

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

#### Compliance- und Governance-Risiken

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

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

### Rechtliche Risiken

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

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

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

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

### Finanzrisiken

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

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

### Währungsrisiken

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

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

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

### Ausfallrisiken und Steuerung

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

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

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

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

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

### Zinsrisiko

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

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

### Chancenbewertung

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

### Marktchancen durch Digitalisierung

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

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

### BIM – Building Information Modeling

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

### Integrated Workflow Solutions / Integrierte Softwarelösungen

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

### Subscription

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



### **Internationalisierung**

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

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

### **M&A**

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

### **Marktsegmente / Vertikalmärkte**

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

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

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

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

## 6 Prognosebericht 2019

### Wirtschaftliche Rahmenbedingungen\*

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

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

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

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

### Bauwirtschaft\*\*

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

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

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

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

### Digitalisierung am Bau

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

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

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

### Unternehmenserwartung

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

### Internationalisierung

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

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

### Lösungen der neuen Generation und Vertriebsansatz

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

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

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

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

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

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

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

### Wachstum – organisch und anorganisch

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

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

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

### Investitionen und Liquidität

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

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

## Dividende

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

## Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

### Prognose für den Nemetschek Konzern

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

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

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

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

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

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

## Prognosen für die Segmente

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

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

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

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

## Hinweis zum Ausblick

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

## 7 Sonstige Angaben, Vergütungsbericht

### 7.1 Bericht zur Unternehmenssteuerung und Erklärung zur Unternehmensführung

#### Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

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

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

#### Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat

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

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

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

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

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

enanteil auf der dem Vorstand nachgeordneten Führungsebene festzulegen.

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

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

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

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

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

#### (1) Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

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

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

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

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

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

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

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## 7.3 Vergütungsbericht

### Aufsichtsrat

Die Aufsichtsratsvergütungen stellen sich wie folgt dar:

#### AUFSICHTSRATSVERGÜTUNGEN

2018	Angaben in Tausend €	2018	2017
Kurt Dobitsch		250,0	250,0
Prof. Georg Nemetschek		225,0	225,0
Rüdiger Herzog		200,0	200,0
Bill Krouch		116,7	0,0
<b>Summe Aufsichtsratsvergütungen</b>		<b>791,7</b>	<b>675,0</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. Zum 31. Dezember 2018 waren die Vorstandsmitglieder Patrik Heider und Viktor Várkonyi für die Long-Term-Incentive-Pläne 2016 bis 2018, 2017 bis 2019 sowie 2018 bis 2020 nominiert. Im Geschäftsjahr 2018 wurden langfristige variable Komponenten in Höhe von insgesamt TEUR 1.250 (Vorjahr: TEUR 1.024) ausgezahlt. Dem zum 31. Dezember 2018 ausgeschiedenen Vorstandsmitglied Sean Flaherty wurde eine Kompensationszahlung in Höhe von TEUR 350 zur Abgeltung der bisher erarbeiteten mehrjährigen variablen Vergütung gewährt. Die Auszahlung erfolgte im Jahr 2019.

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

**VORSTANDSVERGÜTUNG – WERT DER GEWÄHRTEN ZUWENDUNGEN**

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

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



**VORSTANDSVERGÜTUNG – ZUFLUSSBETRACHTUNG**

		<b>Patrik Heider</b>		<b>Sean Flaherty</b>	
		<b>2018</b>	2017	<b>2018</b>	2017
		<b>Ausgangswert</b>	Ausgangswert	<b>Ausgangswert</b>	Ausgangswert
Angaben in Tausend €					
Festvergütung		250	250	125	125
Nebenleistungen		16	18	0	0
<b>Summe</b>		<b>266</b>	<b>268</b>	<b>125</b>	<b>125</b>
Einjährige variable Vergütung		221	438	73	105
Mehrjährige variable Vergütung	LTIP 2014 – 2016	0	341	0	341
	LTIP 2015 – 2017	416	0	416	0
<b>Summe</b>		<b>903</b>	<b>1.047</b>	<b>614</b>	<b>571</b>

		<b>Viktor Várkonyi</b>	
		<b>2018</b>	2017
		<b>Ausgangswert</b>	Ausgangswert
Angaben in Tausend €			
Festvergütung		124	124
Nebenleistungen		0	0
<b>Summe</b>		<b>124</b>	<b>124</b>
Einjährige variable Vergütung		136	134
Mehrjährige variable Vergütung	LTIP 2014 – 2016	0	341
	LTIP 2015 – 2017	416	0
<b>Summe</b>		<b>676</b>	<b>599</b>

Die von der Nemetschek SE gezahlte Gesamtvergütung für den Vorstand beträgt für das Geschäftsjahr 2018 TEUR 2.267 (Vorjahr: TEUR 2.817).

Neben den von der Nemetschek SE gezahlten Vergütungen erhielt Viktor Várkonyi von der Graphisoft SE als Fixum TEUR 192 (Vorjahr: TEUR 192) brutto, als Nebenleistung TEUR 14 (Vorjahr: TEUR 14) und als erfolgsabhängige kurzfristige Vergütung TEUR 76 (Vorjahr:

TEUR 108) brutto. Sean Flaherty erhielt von der Nemetschek Inc. als Fixum TEUR 115 (Vorjahr: TEUR 120) brutto, als Nebenleistung TEUR 11 (Vorjahr: TEUR 0) und als erfolgsabhängige kurzfristige Vergütung TEUR 427 (Vorjahr: TEUR 33) brutto. Die Gesamtvergütung aus Tochtergesellschaften für die Herren Várkonyi und Flaherty betrug TEUR 835 (Vorjahr: TEUR 467).

München, 19. März 2019

  
Patrik Heider

  
Viktor Várkonyi

  
Jon Elliott

## Bilanz Nemetschek SE

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

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

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

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

## Gewinn-und-Verlust-Rechnung

### Nemetschek SE

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

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



# Anhang Nemetschek SE

## Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

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

### Grundsätze

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

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

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

### NUTZUNGSDAUER SACHANLAGEN

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### Währungsumrechnung

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

## Erläuterungen zur Bilanz

### Anlagevermögen

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

### Anteilsbesitz der Nemetschek SE

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

### VERBUNDENE UNTERNEHMEN

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

**Fortsetzung:**

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

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

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

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

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



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

#### Ausleihungen an verbundene Unternehmen

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

#### Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

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

#### Forderungen gegen verbundene Unternehmen

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

#### Aktive Latente Steuern

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

#### Gezeichnetes Kapital

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

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

#### Kapitalrücklage

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

#### Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn hat sich wie folgt entwickelt:

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

#### Gewinnverwendungsvorschlag

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

#### Rückstellungen

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

Die sonstigen Rückstellungen enthalten folgende Beträge:

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

## Verbindlichkeiten

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

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

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

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

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

### Passive Latente Steuern

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

## Erläuterungen zur Gewinn- und -Verlust-Rechnung

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

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

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

## Andere Angaben

### Haftungsverhältnisse

Angaben in Tausend €	31.12.2018	31.12.2017
Avalbürgschaften	397	360

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

### Sonstige finanzielle Verpflichtungen

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

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

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

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

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

### Personal

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

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

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

### Angaben zum Deutschen „Corporate Governance Kodex“

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

### Vorstand

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

### Aufsichtsratsvergütung

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

## Vergütung der Abschlussprüfer

### VERGÜTUNG ABSCHLUSSPRÜFER

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

## Nachtragsbericht

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

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

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

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

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

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

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

### Angabepflichtige Mitteilungen nach § 33 Abs. 1 WPHG

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

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

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

### Stimmrechtsmitteilungen der Nemetschek SE:

#### STIMMRECHTSMITTEILUNGEN

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

---

## Aufsichtsrat

**Kurt Dobitsch**, Unternehmer

Vorsitzender

Jahrgang 1954

erstmals gewählt 1998

gewählt bis 2022

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

» United Internet AG, Montabaur (Vorsitzender)

Damit konzernverbundene Mandate:

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

» Nemetschek SE, München (Vorsitzender)

Damit konzernverbundene Mandate:

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

» Bechtle AG, Gaildorf

» Singhammer IT Consulting AG, München

**Prof. Georg Nemetschek**, Unternehmer

Stellvertretender Vorsitzender

Jahrgang 1934

erstmals gewählt 2001

gewählt bis 2022

**Rüdiger Herzog**, Rechtsanwalt

Jahrgang 1950

erstmals gewählt 2003

gewählt bis 2022

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

» DF Deutsche Finance Holding AG, München (Vorsitzender)

» DF Deutsche Finance Investment GmbH, München (Vorsitzender)

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

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

**Bill Krouch**, Unternehmer

Jahrgang 1959

erstmals gewählt 2018

gewählt bis 2022

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

» INVESTCORP, New York

## Vorstand

### Patrik Heider

(Dipl.-Kfm. [FH])

Sprecher des Vorstands und CFOO

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

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

### Viktor Várkonyi

(Master in Informatik, MBA)

Vorstand Segment Planen

CEO Graphisoft SE (bis 1. März 2019)

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

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

### Jon Elliott

(Master in Business Administration, MBA)

Vorstand Segment Bauen (seit 1. Februar 2019)

CEO Bluebeam Holding, Inc., USA

CEO Bluebeam Inc., USA

CEO Bluebeam Ltd., UK

### Sean Flaherty

(Bachelor in Informatik)

CSO (bis 31. Dezember 2018)

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

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

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

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

München, 19. März 2019

Nemetschek SE

Patrik Heider

Viktor Várkonyi

Jon Elliott

## Entwicklung des Anlagevermögens der Nemetschek SE

vom 31. Dezember 2017 bis zum 31. Dezember 2018

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



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

## Versicherung der Mitglieder des vertretungsberechtigten Organs

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

München, 19. März 2019



Patrik Heider



Viktor Várkonyi



Jon Elliott

## Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Nemetschek SE

### Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

#### Prüfungsurteile

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

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

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

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

#### Grundlage für die Prüfungsurteile

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

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

### **Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Jahresabschlusses**

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

Nachfolgend beschreiben wir den aus unserer Sicht besonders wichtigen Prüfungssachverhalt:

### **Werthaltigkeit von Finanzanlagen**

#### **Gründe für die Bestimmung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt**

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

#### **Prüferisches Vorgehen**

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

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

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

#### **Verweis auf zugehörige Angaben**

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

#### **Sonstige Informationen**

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

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

Der Aufsichtsrat ist für die folgenden sonstigen Informationen verantwortlich:

- » Bericht des Aufsichtsrats des Geschäftsberichts 2018.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### **Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen

### Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

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

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

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

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

### Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Ralf Bostedt.

München, den 19. März 2019

Ernst & Young GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bostedt  
Wirtschaftsprüfer

Turba  
Wirtschaftsprüferin



# Impressum

Copyright 2019  
Nemetschek SE, München

---

Konzeption und Redaktion  
Nemetschek Group (Investor Relations)

---

Gestaltung und Realisation  
SPARKS CONSULTING GmbH, München

---

# **NEMETSCHKEK** GROUP

NEMETSCHKEK SE  
Konrad-Zuse-Platz 1  
81829 München  
Tel. +49 89 540459-0  
Fax +49 89 540459-414  
[investorrelations@nemetschek.com](mailto:investorrelations@nemetschek.com)  
[www.nemetschek.com](http://www.nemetschek.com)





**NEMETSCHKE  
GROUP**

NEMETSCHKE SE  
Konrad-Zuse-Platz 1  
81829 München  
Tel.: +49 89 540459-0  
Fax: +49 89 540459-414  
[investorrelations@nemetschek.com](mailto:investorrelations@nemetschek.com)  
[www.nemetschek.com](http://www.nemetschek.com)