

5 Chancen- und Risikobericht

Chancen- und Risikomanagement

Das unternehmerische Handeln der Nemetschek Group ist mit Chancen und Risiken verbunden, die vor allem durch die Vielfalt der Geschäftstätigkeiten geprägt sind. Zu ihrer frühzeitigen Erkennung, zur Bewertung und zum richtigen Umgang mit den Chancen und Risiken wird ein Management- und Kontrollsystem eingesetzt. Ziel ist es Chancen bestmöglich zu nutzen und Risiken frühzeitig zu erkennen, um geeignete Gegenmaßnahmen einleiten zu können und so den künftigen Erfolg der Nemetschek Group sicherzustellen.

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

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

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

Rechnungslegungsbezogenes Risikomanagementsystem und internes Kontrollsystem

Generell umfassen das Risikomanagementsystem und das interne Kontrollsystem auch die rechnungslegungsbezogenen Prozesse sowie sämtliche Risiken und Kontrollen im Hinblick auf die Rechnungslegung. Dies bezieht sich auf alle Teile des Risikomanagementsystems und des internen Kontrollsystems, die wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben könnten. Ziel des Risikomanagementsystems im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse ist die Identifizierung und Bewertung von Risiken, die der Konformität des Konzernabschlusses mit den anzuwendenden Vorschriften entgegenstehen könnten. Identifizierte Risiken sind hinsichtlich ihres Einflusses auf den Konzern-

abschluss zu bewerten. Ziel des internen Kontrollsystems ist es, durch Kontrollen eine hinreichende Sicherheit herzustellen, sodass der Konzernabschluss trotz der identifizierten Risiken im Einklang mit den Vorschriften steht.

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

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

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

Die Beurteilung der Effektivität von internen Kontrollen im Hinblick auf die Rechnungslegung ist ein integraler Bestandteil der 2020 vom Internal Audit vorgenommenen Prüfungen. Der Aufsichtsrat wird viermal jährlich über die wesentlichen identifizierten Risiken der Nemetschek Group sowie die Effizienz des Risikomanagementsystems und des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems informiert.

Risiko- und Chancenbewertung und -reporting

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

RISIKOPOTENZIAL EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT UND AUSMASS DER SCHADENSHÖHE

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

Marktrisiken

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

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

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

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

Auch könnte eine wiederholte Eskalation des Zollstreits zwischen den USA und China, sowie die generelle Zunahme protektionistischer Maßnahmen einzelner Staaten die Geschäftsentwicklung der Nemetschek Group negativ beeinflussen, da solche Maßnahmen generell negative Auswirkungen auf das globale Wirtschaftswachstum haben und auch die Investitionstätigkeit negativ beeinflussen kann.

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

Nemetschek verfolgt laufend die Entwicklung in wichtigen Volkswirtschaften und deren Baubranchen mit allgemein verfügbaren Frühwarnindikatoren wie dem Indikator des Marktinstituts Euroconstruct oder dem sogenannten Construction Confidence Indicator (CCI) und einer Analyse der eigenen Vermarktungssituation. Insbesondere die stark adressierten Märkte in Europa, Nordame-

rika und Asien werden fortlaufend analysiert. Dank der internationalen Vertriebsausrichtung hat das Unternehmen die Möglichkeit einer breiten Risikostreuung. Es gibt keinen einzelnen Kunden mit wesentlichen Umsatzanteilen, ein sogenanntes „Klumpenrisiko“ besteht daher nicht. Die Kunden der Nemetschek Group zeichnen sich zudem durch eine hohe Loyalität aus. Die Nemetschek Group ist daher sowohl bei regionaler Aufteilung als auch bei ihrer Kundenstruktur sehr diversifiziert. Auch der hohe Anteil an wiederkehrenden Umsatzerlösen von rund 60 % am Gesamtumsatz stellt einen risikominimierenden Faktor dar.

Im Fall einer gesamtwirtschaftlichen Schwächephase steht das Segment Design mit mehr als 50% der Umsatzerlöse der Nemetschek Group am Anfang des Lebenszyklus von Bauwerken und würde die wirtschaftliche Schwäche zuerst spüren. Erst nachgelagert wäre auch das Segment Build betroffen. Die Segmente Manage und Media & Entertainment adressieren wiederum andere Endkunden, was die Risikostreuung erhöht. Zudem ist das Segment Manage nicht unmittelbar vom Bauprozess abhängig, da in diesem Segment vielmehr Effizienzsteigerungen bei der Verwaltung von Immobilien im Fokus stehen, die gerade in Schwächephasen für Immobilienverwalter von Bedeutung sind.

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

Branchenchancen/-risiken

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

Die Auftragslage und die Finanzkraft der Bauwirtschaft haben Einfluss auf die Investitionen dieser Branche in Softwarelösungen, und damit auf die Geschäftsentwicklung des Konzerns. Marktseitig profitiert das Unternehmen von einer weiterhin stabilen Baukonjunktur, die jedoch in einigen Regionen und Segmenten bedingt durch die Covid-19-Pandemie rückläufig ist, und Investitionen in Bau- und Infrastrukturprojekte. Insbesondere die von zahlreichen Regierungen angekündigten staatlichen Investitionen in die Infrastruktur bieten weiteres Wachstumspotenzial für die Segmente Design und Build. Bei der Verwaltung von Immobilien ist die Nutzung von Softwarelösungen für Effizienzsteigerungen nach wie vor schwach ausgeprägt, was zu Nachholeffekten führen dürfte.

Die zunehmende Bedeutung der Digitalisierung nimmt im gesamten Lebenszyklus von Bauprojekten somit stetig zu und beschert der Nemetschek Group in allen Segmenten ein stabiles Umfeld. Daher haben sich die potenziellen Branchenrisiken, die mit einer Zurückhaltung der Kunden bei Softwareinvestitionen einherge-

hen, bisher nicht wesentlich auf die Ertragslage der SE und des Konzerns ausgewirkt. Nemetschek hat als ein führendes Unternehmen der AEC/O-Branche aufgrund seiner Größe und Kompetenz gute Chancen, bestehende Marktanteile weiter auszubauen und von technologischen Trends sowie der fortschreitenden Digitalisierung zu profitieren.

Chancen und Risiken aus Wettbewerbsumfeld

Die Nemetschek Group agiert in einem sehr wettbewerbsintensiven und technologisch schnelllebigen Markt, der zudem sehr fragmentiert ist. Risiken könnten durch schnellen technologischen Wandel, Innovationen von Wettbewerbern oder durch das Auftreten neuer Marktteilnehmer wie etwa Cloud-Anbieter entstehen. Um diesem Risiko zu begegnen, analysiert die Nemetschek Group den Markt sehr genau und sieht junge innovative Unternehmen auch als potenzielle M&A-Ziele, die das Portfolio der Nemetschek Group ergänzen und erweitern können.

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

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

Operative Chancen/Risiken

Die Covid-19-Pandemie aber auch nicht auszuschließende zukünftige Pandemien beeinflussen das Chancen- und Risikoprofil im operativen Bereich. Im Herbst und Winter 2020 hat sich die Verbreitung von Covid-19 wieder verschärft und Regierungen und lokale Behörden haben unterschiedliche Gegenmaßnahmen zur Eindämmung der Pandemie ergriffen. Kurzfristig festgelegte und langanhaltende Einschränkung von sozialen Kontakten, umfangreiche Mindeststandards im Hygienebereich aber auch Öffnungsbeschränkungen für spezielle Wirtschaftszweige können sich negativ auf die nachfolgenden Bereiche der Nemetschek Group auswirken. Das Management der Nemetschek Group hat bereits unmittelbar nach Beginn der Pandemie im Frühjahr 2020 ein Krisen-Management-Team unter der Leitung des Vorstandssprechers und CFOO etabliert, welches über alle Unternehmensfunktionen hinweg die Auswirkungen der Krise auf das Unternehmen fortlaufend beobachtet, bewertet und entsprechende Maßnahmen definiert und umsetzt [<< 3.2 Geschäftsverlauf 2020 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse – Covid-19-Pandemie >>](#).

Unternehmensstrategie

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

Die Wurzeln der Nemetschek Group liegen im Segment Design. Sukzessive hat sich Nemetschek auf weitere wachstumsstarke Märkte entlang des Baulebenszyklus fokussiert. Nachdem das Segment Build in den letzten Jahren deutlich ausgebaut wurde, fokussiert sich Nemetschek nun vermehrt auch auf den Markt des Gebäudemanagements, den sie mit dem Segment Manage adressiert. Die Segmente Build und Manage weisen aufgrund des vorhandenen Marktpotenzials und des noch geringen Digitalisierungsgrades ein hohes Wachstumspotenzial auf.

Durch die seit dem Geschäftsjahr 2019 erfolgreich etablierte neue Vorstands- und Führungsstruktur ergeben sich neue Chancen und Potenziale, Synergien zwischen den Marken zu heben und gleichzeitig den Kunden noch fokussierter zu adressieren. Hier ist die Nemetschek Group im letzten Geschäftsjahr weiter vorangegangen. So wird beispielweise derzeit ein markenübergreifendes CRM- und Key-Account- Management etabliert, um so Chancen, die sich im Bereich des Kundenmanagements ergeben, noch effektiver umsetzen zu können.

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

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

Vertrieb und Marketing

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

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

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

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

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

In der Baubranche zeichnet sich eine steigende Akzeptanz von Mietmodellen über Software-as-a-Service (SaaS) oder Subskription ab, auch wenn regionale Unterschiede bestehen. Diesem zusätzlichen Vermarktungsmodell wird in der Nemetschek Group Rechnung getragen, indem Kunden zusätzlich zum klassischen Lizenzmodell mit oder ohne Wartungsvertrag Software auch mieten können. Die Nemetschek Group geht bewusst den Weg, beide Möglichkeiten anzubieten, um den Kunden größtmögliche Flexibilität zu bieten. Dieses Geschäftsmodell erschließt neue Kunden und Märkte und bietet demnach langfristige Wachstumschancen. Die stärkere Ausrichtung hin zu Subskription bietet auch die Möglichkeit, mehr Umsatz pro Nutzer zu generieren. Insbesondere in den Segmenten Manage und Media & Entertainment und ab der zweiten Jahreshälfte 2020 auch im Segment Build stellt die Nemetschek Group ihr Angebot verstärkt um.

Risiken entstehen, wenn notwendige Technologien für neue Vertriebsformen wie z. B. Mietmodelle schneller nachgefragt werden als erwartet und die passenden Lösungen noch nicht den Grad der Marktreife haben, den die Kunden erwarten. Nemetschek begegnet dem durch eine schnelle Anpassung und Intensivierung der Entwicklungsaktivitäten. Insbesondere das Angebot von Subskription wird von Nemetschek SEhr sorgfältig evaluiert. Dabei werden finanzielle Modelle zur Simulation von Was-wäre-wenn-Szenarien herangezogen, die die Entscheidungsfindung unter Berücksichtigung verschiedenster Einflussfaktoren simulieren.

Produkt und Technologie

Es besteht das grundsätzliche Risiko, dass Wettbewerber einen Innovationsvorsprung erlangen und Kunden von Nemetschek gewinnen. Daher hängt der künftige Geschäftserfolg vor allem von der Fähigkeit ab, innovative Produkte anzubieten, die auf die jeweiligen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Durch ihre Organisationsstruktur der vier Segmente mit ihren 15 unternehmerisch geführten Marken ist die Nemetschek Group kunden- und marktnah aufgestellt. Dies ermöglicht es, Veränderungen und Trends frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und umzusetzen. Flache Hierarchien, eine starke Vernetzung der Entscheidungsträger im Unternehmen und funktionsübergreifende Teams erleichtern, dass Chancen zeitnah und zutreffend eingeschätzt werden können. Nicht zuletzt, um die Digitalisierung weiter voranzutreiben, fließt rund ein Viertel des Konzernumsatzes regelmäßig in Forschung und Entwicklung. Aufgrund ihrer Kundennähe und innovativen Lösungen sieht Nemetschek gute Chancen für künftiges profitables Wachstum.

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

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

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

Prozessrisiken

Die Kernprozesse Softwareentwicklung, Vermarktung und Organisation der Nemetschek Group unterliegen einer ständigen Überprüfung und Verbesserung durch das Management der jeweiligen Segmente. Die Leistungsfähigkeit und Zielorientierung dieser Prozesse wird im Rahmen der strategischen und operativen Planung geprüft und optimiert. Dennoch könnten grundsätzlich Risiken darin bestehen, dass infolge unzureichender Ressourcen oder veränderter Rahmenbedingungen – wie beispielsweise auch die Covid-19-Pandemie und ihre Auswirkungen auf die Geschäftsprozesse – die geforderten und geplanten Prozessergebnisse zeitlich und qualitativ nicht den Anforderungen der Kunden entsprechen.

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

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

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

Personal

Wenn Führungskräfte oder andere qualifizierte Mitarbeiter die Nemetschek Group verlassen würden und kein entsprechender Ersatz gefunden werden könnte, würde sich das unter Umständen negativ auf die Geschäftsentwicklung auswirken. Dies ist vor allem dann von Bedeutung, wenn damit der Verlust von Fachwissen einhergeht. Darüber hinaus stellt auch der allgemeine Fachkräftemangel weltweit für die Nemetschek Group eine große Herausforderung dar. Die jeweiligen Marken stehen in Konkurrenz

zu großen Softwareplayern, sodass es in den letzten Jahren immer anspruchsvoller geworden ist, qualifiziertes Personal zu gewinnen. Um Mitarbeiter zu gewinnen und zu binden, bieten die Marken neben attraktiven Gehältern auch flexible Arbeitsmodelle. Zudem arbeitet die Nemetschek Group sehr eng mit Universitäten zusammen, lobt Stipendien aus und vergibt Doktorandenstellen, um junge Fachkräfte für sich zu gewinnen.

Akquisition und Integration

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

Um Akquisitionschancen bestmöglich nutzen zu können, durchleuchtet die Nemetschek Group mit Mitarbeitern aus dem Bereich M&A und Business-Intelligence die Märkte kontinuierlich auf passende Kandidaten. Gleichzeitig arbeitet sie auch mit M&A-Beratern zusammen. Des Weiteren bringen die Marken selbst ihr Wissen und ihre Marktbeobachtung in einen professionellen M&A-Prozess ein. Akquisitionen werden vor Vertragsunterzeichnung sorgfältig und systematisch geprüft und geplant. Ein standardisierter Prozess für M&A mit besonderem Augenmerk auf Due Diligence und Post-Merger-Integration ist etabliert.

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

Geschäfts- und Firmenwerte werden jährlich einem Werthaltigkeitstest, einem sogenannten Impairment-Test unterzogen. Abschreibungsbedarf bestand im Geschäftsjahr 2020 nicht. Allerdings können künftige Wertminderungen – auch aufgrund veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen – nicht ausgeschlossen werden.

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

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

Rechtliche, Steuer- und Compliance-Risiken

Steuerrisiken

Mit ihren Niederlassungen weltweit unterliegt die Nemetschek Group den lokalen steuerlichen Gesetzen und Regelungen. Änderungen dieser Vorschriften könnten zu einem höheren steuerlichen Aufwand und damit verbunden zu Mittelabflüssen führen. Des Weiteren würden sich Änderungen auf die gebildeten aktiven und passiven latenten Steuern auswirken. Allerdings ist es auch möglich, dass sich die Änderung von Steuervorschriften positiv auf die Ertragslage der Nemetschek Group auswirkt. So profitiert Nemetschek in den USA von einer niedrigeren Steuerquote als Folge der 2017 eingeführten Steuerreform und im Geschäftsjahr 2020 von einer veränderten Ermittlungsmethode von Steuerzahlungen im US-Bundesstaat Kalifornien.

Compliance- und Governance-Risiken

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

Kunden der Nemetschek Group sind in geringem Umfang auch Regierungen oder Unternehmen im öffentlichen Eigentum. Die Geschäftstätigkeit im Bauwesen ist teilweise geprägt durch Aufträge mit größerem Volumen. Das Vorliegen von Korruption oder auch nur entsprechende Vorwürfe könnten die Teilnahme an

öffentlichen Ausschreibungen erschweren und negative Auswirkungen auf die weitere wirtschaftliche Tätigkeit, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation haben. Vor diesem Hintergrund hat Nemetschek mit der verbindlichen Beachtung des „Code of Conduct“ für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch ein Antikorruptionsprogramm aufgelegt. Compliance und Corporate Responsibility sind seit jeher bei der Nemetschek Group wichtige Bestandteile der Unternehmenskultur. Um das Thema nachhaltig und konzernweit zu vermitteln, wird ein modernes Schulungs-Tool eingesetzt, damit Mitarbeiter potenziell kritische Situationen erkennen und darauf richtig reagieren können.

In Bezug auf Compliance, Datenaufbewahrung und -sicherheit sowie dem Schutz von personenbezogenen Daten werden die Anforderungen immer höher, was mit steigenden Kosten bei der Produktentwicklung einhergeht und bei nicht zeitnaher Erfüllung auch das Umsatzwachstum verlangsamen könnte. Die Nemetschek Group nimmt sich dieses Themas an und berät auf Holdingebene die jeweiligen Markengesellschaften kontinuierlich.

Rechtliche Risiken

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

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

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

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

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

Finanzrisiken

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

Liquiditätsrisiko

Bei hohen Finanzverbindlichkeiten besteht grundsätzlich ein Liquiditätsrisiko bei verschlechterter Ertragssituation. Ende 2020 hatte die Nemetschek Group Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von rund 130 Mio. EUR (Vorjahr: rund 188 Mio. EUR). Der Konzern generierte auch im Geschäftsjahr 2020 einen positiven Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit, der die Möglichkeit bietet, weiterhin in organisches Wachstum und Akquisitionen zu investieren. Die Verfügbarkeit von dezentralen Finanzmitteln wird über ein zentrales Cash-Pooling durch die Nemetschek SE sichergestellt. Grundsätzlich verfolgt der Konzern konservative und risikovermeidende Finanzierungsstrategien.

Währungsrisiken

Die Nemetschek Group ist als international agierendes Unternehmen Währungskursschwankungen ausgesetzt, vor allem in den Vereinigten Staaten, Japan, Großbritannien, Norwegen, Schweden, Ungarn und der Schweiz. Durch die weitere Internationalisierung der Konzernaktivitäten wird die Bedeutung von Währungsschwankungen für die Geschäftstätigkeit der Gruppe zunehmen. Die Währungsschwankungen wirken sich auf Konzernebene nur bedingt aus, da bei den operativen Tochtergesellschaften außerhalb des Euroraums sowohl Umsätze als auch Kosten und Aufwendungen im Wesentlichen in den jeweiligen Landeswährungen anfallen (Natural Hedging). Trotzdem kann es durch Währungsschwankungen in einem der Länder zu Konsequenzen insbesondere bei Vertrieb und Preisgestaltung kommen, was die Umsatz- und Ertragssituation einzelner Marken beeinflussen kann. Im Jahr 2020 führte die Entwicklung des US-Dollars gegenüber dem Euro zu negativen Währungseffekten bei Umsatz und EBITDA, insbesondere im zweiten Halbjahr.

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

Ausfallrisiken und Steuerung

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

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

Die Nemetschek Group schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Dritten ab. Kunden, die mit dem Unternehmen wesentliche Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden bei Überschreitung von Wesentlichkeitsgrenzen einer Bonitätsprüfung unterzogen. Zudem werden die Forderungsbestände laufend überwacht, sodass das Unternehmen keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt ist. Werden Ausfallrisiken identifiziert, erfolgt die Bildung einer angemessenen bilanziellen Vorsorge. Im Zusammenhang mit den Folgen der Covid-19-Pandemie ist es nicht auszuschließen, dass sich die Bonität einzelner Kunden verändern und somit das Ausfallrisiko ansteigen kann. Dieser Sachverhalt wird im Konzern fortlaufend beobachtet und falls notwendig entsprechende Maßnahmen ergriffen und, falls erforderlich, Vorsorgen gebildet.

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

Zinsrisiko

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

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

Zusammenfassende Beurteilung der Chancen- und Risikosituation des Konzerns

Gegenüber dem Vorjahr ergaben sich 2020, mit Ausnahme der Covid-19-Pandemie, keine wesentlichen Veränderungen bei der Gesamtrisikoposition und den beschriebenen Einzelrisiken. Wir sehen das Covid-19-Risiko mit Auswirkungen auf unterschiedliche Bereiche des unternehmerischen Handelns, als große Herausforderung an. Insgesamt haben die identifizierten Risiken für die Nemetschek Group weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter. Diese Einschätzung wird durch die Bilanzstruktur, die Liquiditätsausstattung und die Finanzierungsstruktur gestützt.

Die Nemetschek Group plant, verstärkt an den vorstehend beschriebenen Chancen zu partizipieren, Marktchancen zu nutzen und ihre Marktposition in den kommenden Jahren weiter auszubauen.