

NEMETSCHKE GROUP

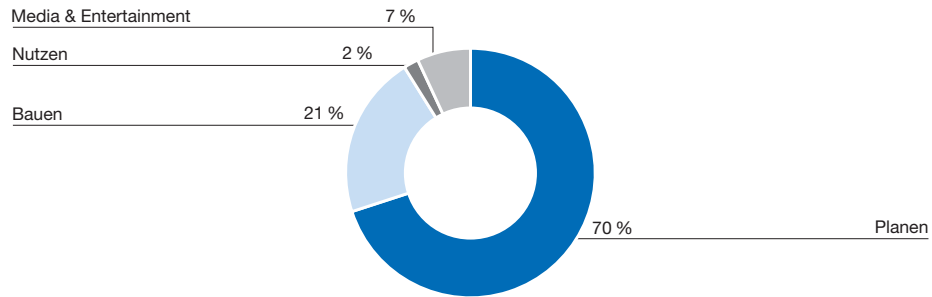
GESCHÄFTSBERICHT
2015

OPEN

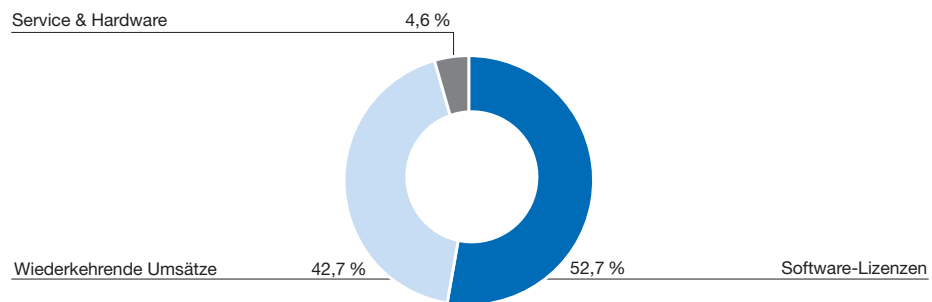
12
One BRANDS
PHILOSOPHY
NETWORK
OF INDUSTRY
LEADERS

Auf einen Blick

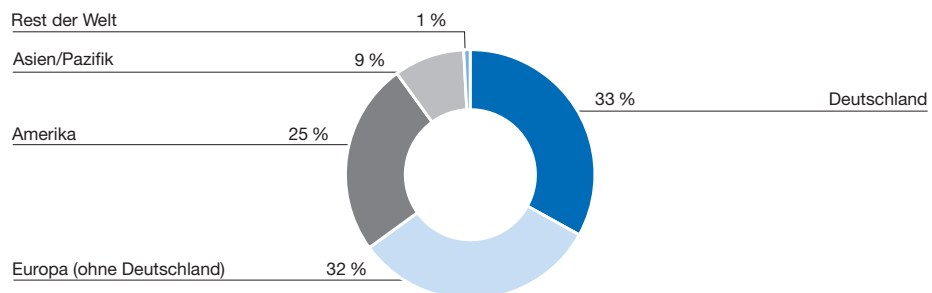
UMSATZ NACH SEGMENTEN IN %



UMSATZ NACH ERLÖSART IN %



UMSATZ NACH REGIONEN IN %



Kennzahlen

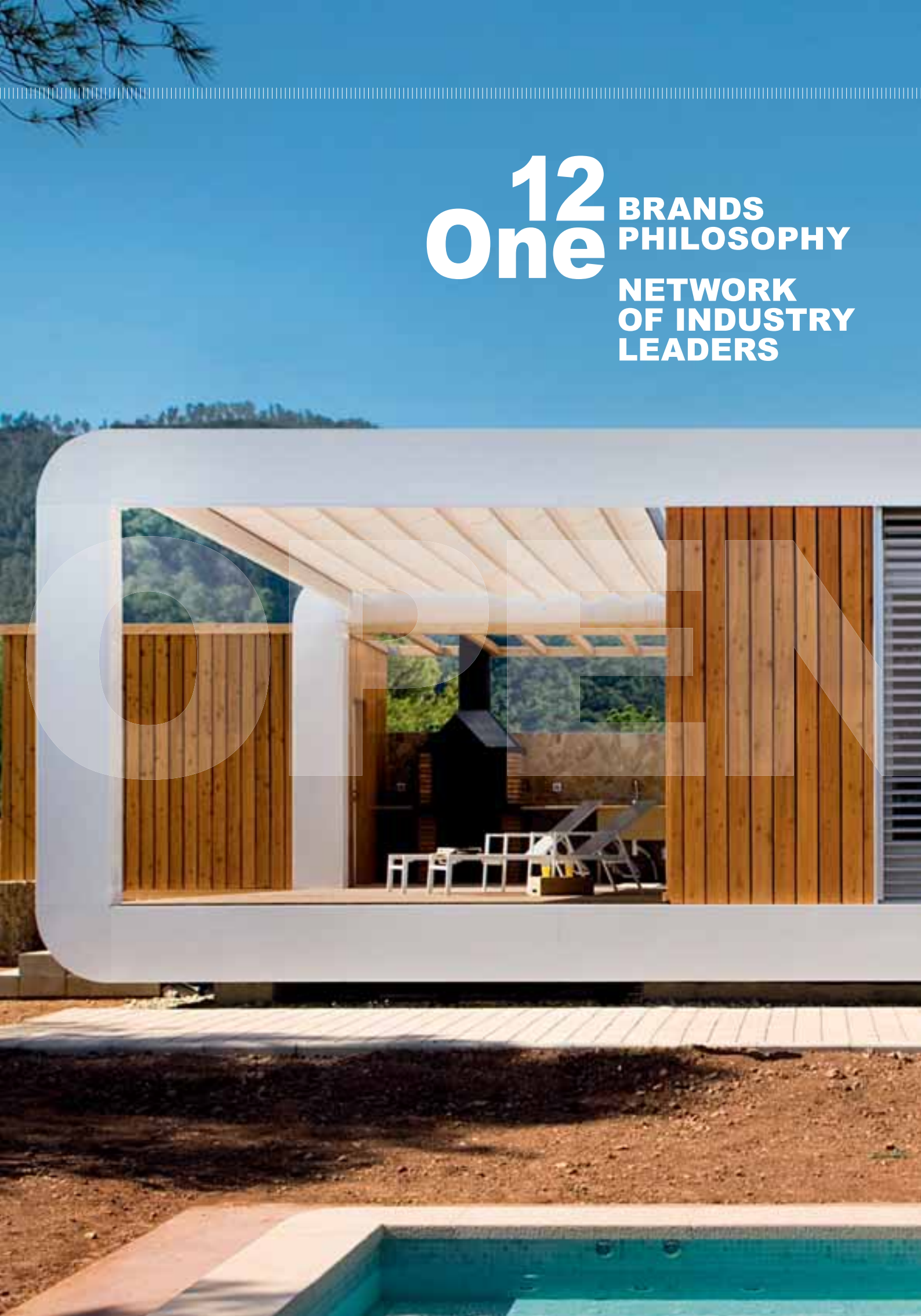
NEMETSCHEK GROUP

| Angaben in Mio. € | 31.12.2015 | 31.12.2014 | 31.12.2013 | 31.12.2012 | 31.12.2011 |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|
| Umsatzerlöse | 285,3 | 218,5 | 185,9 | 175,1 | 164,0 |
| EBITDA | 69,5 | 56,8 | 46,3 | 40,9 | 39,3 |
| in % vom Umsatz | 24,4 % | 26,0 % | 24,9 % | 23,4 % | 23,9 % |
| EBIT | 52,7 | 46,5 | 35,7 | 29,9 | 29,1 |
| in % vom Umsatz | 18,5 % | 21,3 % | 19,2 % | 17,1 % | 17,7 % |
| Jahresüberschuss (Konzernanteile) | 35,9 | 31,5 | 24,0 | 19,5 | 20,8 |
| je Aktie in €* | 0,93 | 0,82 | 0,62 | 0,51 | 0,54 |
| Jahresüberschuss (Konzernanteile) vor Abschreibungen aus Kaufpreisallokation | 42,8 | 35,3 | 29,7 | 25,3 | 27,1 |
| je Aktie in €* | 1,11 | 0,92 | 0,77 | 0,66 | 0,70 |
| Operativer Cashflow | 65,1 | 44,2 | 40,2 | 36,5 | 37,1 |
| Free Cashflow | 23,7 | -35,2 | 18,7 | 29,8 | 31,5 |
| Nettoliiquidität/-verschuldung | 3,3 | -3,0 | 48,6 | 44,3 | 28,8 |
| Bilanzsumme | 379,5 | 291,7 | 178,5 | 159,9 | 162,4 |
| Eigenkapitalquote | 44,0 % | 46,8 % | 66,2 % | 66,8 % | 63,9 % |
| Mitarbeiter zum Stichtag | 1.754 | 1.559 | 1.356 | 1.229 | 1.173 |
| Schlusskurs (Xetra) in €* | 46,03 | 20,90 | 12,58 | 8,30 | 6,45 |

* Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die Zahlen aus den Vorjahren nach dem Aktiensplit von 1 zu 4 dargestellt.

One **12** BRANDS
PHILOSOPHY
NETWORK
OF INDUSTRY
LEADERS

OPEN



Die Nemetschek Group ist eine innovative und international führende Softwaregruppe in der AEC-Industrie. Sie besteht aus 12 starken Marken, die zu den Besten ihres jeweiligen Produktsektors gehören. Dem gemeinsamen Erfolg liegt eine Philosophie, eine Vision zugrunde, die ganz einfach und mit einem Wort zu beschreiben ist: „Open“. Offen für Neues in einer globalen Welt – mit interdisziplinärer, grenzüberschreitender Zusammenarbeit und offenen Schnittstellen. Und mit dem klaren Bekenntnis zu „Open BIM“, einem Standard, der die naht- und reibungslose Kollaboration aller Beteiligten im Bauprozess ermöglicht. Darauf gründet ein weltweites Firmennetz mit unvergleichbaren Spitzenprodukten. Dafür steht die Nemetschek Group: „The Heart of Open BIM“.



*Eco-Haus 3.0, Castellón, Spanien
Planer: NOEM
Bild: Meritxell Arjalaguer*



OPEN

Inhalt

| | |
|-----|---|
| 01 | 12 BRANDS ONE PHILOSOPHY |
| | AN UNSERE AKTIONÄRE |
| 34 | Aktionärsbrief |
| 38 | Der Vorstand |
| 42 | Bericht des Aufsichtsrats |
| 46 | Nemetschek am Kapitalmarkt |
| 49 | Corporate Governance |
| | KONZERN-LAGEBERICHT |
| 58 | Grundlagen des Konzerns |
| 76 | Wirtschaftsbericht |
| 93 | Chancen- und Risikobericht |
| 103 | Sonstige Angaben |
| 111 | Nachtragsbericht |
| 111 | Prognosebericht 2016 |
| | KONZERN-ABSCHLUSS (IFRS) |
| 121 | Konzern-Gesamtergebnisrechnung |
| 122 | Konzern-Bilanz |
| 124 | Konzern-Kapitalflussrechnung |
| 125 | Veränderung des Konzern-Eigenkapitals |
| 130 | Konzern-Anhang |
| 208 | Versicherung der gesetzlichen Vertreter |
| 209 | Bestätigungsvermerk |
| | JAHRESABSCHLUSS (HGB) |
| 214 | Bilanz |
| 216 | Gewinn-und-Verlust-Rechnung |
| | WEITERE INFORMATIONEN |
| 220 | Finanzkalender 2016 |
| | Impressum |
| | Bildnachweis |

12 starke Marken

ERSTKLASSIGE LÖSUNGEN

Die Nemetschek Group bietet mit ihren 12 Marken eine breite Palette von grafischen, analytischen und kaufmännischen Softwarelösungen, die in allen Phasen und damit im gesamten Lebenszyklus von Bauwerken eine wichtige Rolle spielen – von der Planung und Visualisierung eines Gebäudes über den eigentlichen Bauprozess bis zur Gebäudeverwaltung und Renovierung. Die Softwarelösungen tragen

ALLPLAN

 **bluebeam®**

CREM SOLUTIONS

MAXON

NEVARIS

PRECAST | SOFTWARE
engineering

12 STRARKE
MARKEN

dazu bei, Abläufe zu verbessern, Kosten und Zeit zu sparen, Synergien zu schaffen sowie die Qualität am Bau zu sichern. Sie optimieren den gesamten Planungs-, Entstehungs- und Nutzungsprozess von Bauwerken – in Deutschland, in Europa, auf der ganzen Welt. Unsere Marken sind weltweit ausgezeichnete Best-of-Breed-Lösungen, mit denen wir passgenau die für uns relevanten Zielgruppen adressieren.

 DATA DESIGN SYSTEM

FRILO
Software

GRAPHISOFT®

 **SCIA**

SOLIBRI

 | **VECTORWORKS®**

ANWIS

Network of Industry Leaders

UNABHÄNGIGE UND ERFOLGREICHE MARKEN

Eine wesentliche Grundlage für unseren Erfolg sehen wir darin, dass jede Marke ihren eigenen Charakter lebt und selbstständig im jeweiligen Markt operiert. Die unternehmerische Freiheit jeder unserer Marken, Trends frühzeitig zu erkennen und neue Märkte konsequent nach eigenem Ermessen zu erschließen, gibt unserer gesamten Gruppe eine Flexibilität und Agilität, die ihresgleichen sucht.

Und doch haben alle eines gemeinsam: Jede Marke, jedes Unternehmen und jeder Mitarbeiter der Nemetschek Group trägt heute wie vor mehr als 50 Jahren die Philosophie des Gründers Professor Nemetschek in sich: offen sein. Für die Ansprüche und Bedürfnisse unserer Kunden, für neue Ideen und für Marktveränderungen. 100 Prozent kundennah und 100 Prozent innovativ. Dadurch sind wir in der Lage, Wachstumschancen bestmöglich zu nutzen.

Unsere 12 Marken sind der Schlüssel zum nachhaltigen Erfolg und zur Innovationsführerschaft der Nemetschek Group.

WIR WACHSEN WEITER

Schon heute liefert die Nemetschek Group passende Softwarelösungen für jede Phase des Bauprozesses. Zu unseren Erfolgsfaktoren gehören ein starkes organisches Wachstum, eine hohe Profitabilität und eine hochsolide Bilanzstruktur.

Darüber hinaus spielen bei uns strategische Kooperationen und Zukäufe eine wichtige Rolle. Die Nemetschek Group hat als strategischer Käufer für potenzielle Unternehmen eine sehr hohe Attraktivität. Denn die Holdingstruktur mit eigenständigen Marken wird, neben unserer soliden Finanzstruktur, von möglichen Zielunternehmen als sehr positiv wahrgenommen. Das partnerschaftliche Verhältnis, das Holding und Marken in der Nemetschek Group miteinander pflegen, ist ein entscheidendes Kriterium, um sich in Bieterprozessen vom Wettbewerb abheben zu können. Die Gründer von Zielgesellschaften sehen die Möglichkeit, dass ihr Unternehmen Teil einer starken Gruppe wird, die zugleich neue Perspektiven hinsichtlich Internationalisierung und Synergien eröffnet.

Durch unsere langjährige Kompetenz und die große Bandbreite an Erfahrungen, die wir jeden Tag in verschiedenen Bauprojekten sammeln, erkennen wir neue Bedürfnisse des Marktes rasch und können unser Lösungsportfolio organisch und durch gezielte Zukäufe kontinuierlich erweitern – und das weltweit.

12 BRANDS
One PHILOSOPHY
NETWORK
OF INDUSTRY
LEADERS

Think and Act Openly

Offen für Neues – das beginnt bei uns mit Zuhören und Hinsehen. Wie entwickeln sich Kundenbedürfnisse und Märkte, wo entstehen Trends und Innovationen? Wir wollen Wandel nicht nur erkennen, sondern verstehen – oder besser noch: vorhersagen – und aktiv mitgestalten. Wir denken und handeln offen. Auf der Basis dieses Leitspruchs entwickeln wir Softwarelösungen, die ihrer Zeit voraus sind – weltweit, in verschiedenen Disziplinen, über verschiedene Etappen und alle Lebenszyklen eines Bauwerks hinweg.

12
One BRANDS
PHILOSOPHY
NETWORK
OF INDUSTRY
LEADERS

Think and Act Openly

WENN AUS KUNDENBEDÜRFNISSEN UND
INNOVATIONSGEIST SOFTWARE ENTSTEHT

Wie kann Software dazu beitragen, immer komplexere Bauprojekte zu bewältigen?
Was kann unsere Industrie tun, um zunehmenden Kostendruck in den Griff zu bekommen und ambitionierte Zeitvorgaben einzuhalten?

Wie können wir gerade bei großen Bauvorhaben mehr Transparenz und mehr Planungssicherheit schaffen, Informationen besser verzahnen, Fehler eliminieren und wichtige Daten allen zugänglich machen?

Wir haben Antworten auf diese Fragen gefunden und passende Softwarelösungen entwickelt. Sie ermöglichen ein effizientes Planen, Bauen und Bewirtschaften von Gebäuden. Mit Lösungen aus einer Gruppe – der Nemetschek Group – lässt sich somit der gesamte Bauprozess abdecken.

Wir sind dabei ständig offen für Neues. Durch die Nähe zu unseren Kunden und zu den Märkten gelingt es uns, Trends aufzuspüren, die neue Marktpotenziale bieten. Aus sich verändernden Kundenbedürfnissen und dem Innovationsgeist unserer Gruppe entstehen so neue, bessere Softwarelösungen.

Die Nemetschek Group steht für Wandel, für technologische Innovationen und dafür, immer weiter zu denken. Wir investieren jährlich etwa 25 Prozent unserer Umsätze in Forschung und Entwicklung, wobei das Budget konsequent für drei messbare Ziele eingesetzt wird: Steigerung der Performance, innovative Features für mehr Kundennutzen und Verbesserung bewährter Funktionen.

12
One BRANDS
PHILOSOPHY
NETWORK
OF INDUSTRY
LEADERS

Open World

Die Nemetschek Group verfolgt eine globale Wachstumsstrategie. Mehr denn je haben wir uns dafür international aufgestellt und darauf ausgerichtet, neue Länder, neue Kulturen und neue Märkte zu erschließen. In einer offenen Welt wollen wir auch durch Kooperationen und Zukäufe neuer Marken wachsen, die zu unserer Strategie passen.

12
One BRANDS
PHILOSOPHY
NETWORK
OF INDUSTRY
LEADERS

Open World

Die Nemetschek Group hat sich im Jahr 2015 mit einem umfassenden Rebranding neu aufgestellt. Wichtige Antriebsfaktoren waren dabei die fortschreitende Internationalisierung und der Gruppengedanke mit starken Marken: Wir treten jetzt konsequent mit dem Zusatz „Group“ auf, wodurch unsere Leistungsvielfalt und die offene Konzernstruktur akzentuiert werden. Zudem unterstützen wir damit die Autonomie unserer starken Marken. Sie tragen als einheitliche Klammer den Schriftzug „A NEMETSCHKE COMPANY“ im Logo.

Die Marken bleiben das individuelle Gesicht gegenüber den Kunden. Mit ihren einzigartigen Stärken unterscheiden sie sich voneinander und sind zugleich als Mitglieder einer internationalen Unternehmensgruppe stark positioniert. Die einzelne Marke profitiert – die Gruppe auch.

Eine geschärfte, auf Internationalität ausgerichtete und offene Markenstrategie bietet auch Vorteile bei der Akquisition neuer Unternehmen. Sie erleichtert uns den Change- und Integrationsprozess. Die akquirierten Unternehmen können ohne große Änderungen ihre bestehenden Kunden weiter bedienen. Zugleich eröffnen sich ihnen durch die Zugehörigkeit zur Gruppe neue Märkte und Absatzkanäle. Und als Technologiepartner können sie Mehrwert für ihre Schwesterfirmen schaffen.

Mit unserer weltweit einheitlichen Außendarstellung haben wir die Wahrnehmung im internationalen AEC-Markt als Gruppe signifikant gesteigert. Wir werden als „Big Player“ identifiziert, zeigen klar, wo unsere Kompetenzen liegen und welchen Mehrwert wir durch unsere Gruppenstärke unseren Kunden bieten: ein breites, innovatives Spektrum von Open-BIM-Softwarelösungen für alle Phasen im Bauprozess.

12 BRANDS
One PHILOSOPHY
NETWORK
OF INDUSTRY
LEADERS

Open for Collaboration

Wir schaffen mit unserer Software die Grundlage für eine optimale und reibungslose Kollaboration aller Projektbeteiligten im Bauprozess. Offene Schnittstellen, eine effektive Kommunikation und Dokumentation, klare Visualisierung, Planung und konsequente Qualitätssicherung ermöglichen eine nahtlose Zusammenarbeit aller kooperierenden Berufsgruppen – über Grenzen und Zeitzonen hinweg.

12
One BRANDS
PHILOSOPHY
NETWORK
OF INDUSTRY
LEADERS

Open for Collaboration

KOLLABORATION – EIN DIGITALER DIALOG

Der Begriff Kollaboration steht in der Softwarewelt für die dezentrale und digitale Zusammenarbeit von räumlich und durch Zeitzonen getrennten Menschen, Teams und Unternehmen. Vor allem bei der Planung, Realisierung und dem Betrieb von Gebäuden treffen zahlreiche unterschiedliche Beteiligte aufeinander: vom kaufmännisch orientierten Bauherrn und -initiator über kreative Architekten und Designer bis hin zum hochspezialisierten Fachingenieur. Es gilt, für kleine wie große Bau- und Zulieferbetriebe sowie für unterschiedlichste Dienstleister bis hin zu Gebäudeverwaltungen und Facility-Managern eine gemeinsame Arbeitsbasis zu schaffen.

Noch immer ist die Zusammenarbeit all dieser Personen durch eine Vielzahl individueller Kommunikationsbeziehungen geprägt und entsprechend komplex und aufwendig. Fehler entstehen immer dann, wenn unterschiedliche Wissens- oder Informationsstände, lokale oder doppelte Datenhaltung und fehlende Schnittstellen im Spiel sind.

DIE NEMETSCHKEK GROUP SETZT ZUR LÖSUNG AUF DIGITALISIERUNG

Die innovativen Softwarelösungen und Kollaborationstechnologien der Nemetschke Group beseitigen das bisher systemimmanente Dilemma und stellen einen effektiven Workflow mit hoher Qualität sicher. Internetgestützte Softwarelösungen, Kollaborations- und Dokumentationsplattformen sowie Datenaustauschformate, aber auch mobil anwendbare Lösungen bringen die Projektbeteiligten so zusammen, als würden sie physisch am gleichen Tisch sitzen. Dies alles ermöglicht nicht nur einen reibungslosen Informationsfluss, sondern auch gemeinsames Arbeiten in Echtzeit. Das Projekt wird effizienter, einfacher und auch sicherer.

Dank offener Lösungen können Projektpartner und benötigte Experten schnell eingebunden werden, wo auch immer sie sich befinden. Räumliche Distanz ist keine Erschwernis mehr, sondern ein – insbesondere in internationalen Projekten – großer Vorteil.

Wir ermöglichen der Baubranche, papier- und grenzenlos zu arbeiten, Kosten zu sparen, Zeitpläne einzuhalten und die Projektkommunikation und -dokumentation signifikant zu verbessern. Wir ermöglichen eine valide Qualitätssicherung und -kontrolle schon im Datenmodell. Diese IT-gestützte, unternehmens- und standortübergreifende Zusammenarbeit eröffnet der traditionell durch Informations- und Prozessbrüche gekennzeichneten AEC-Branche ganz neue Möglichkeiten. Das Ergebnis sind deutliche Optimierungen im Bereich Qualität, Zeit und Kosten.

12
One BRANDS
PHILOSOPHY
NETWORK
OF INDUSTRY
LEADERS

The Heart of Open BIM

Der Fachbegriff, der unsere Branche und den modernen Bauprozess revolutioniert, heißt „Open BIM“ – Open Building Information Modeling. Open BIM ermöglicht den digitalen, nahtlosen Austausch aller gebäuderelevanten Informationen im Bauprozess. Es gewährleistet eine offene und reibungslose Kollaboration aller Softwarelösungen der Nemetschek Group – untereinander und auch mit jeder anderen Software von Mitbewerbern.

Open BIM ist die Zukunft, die wir schon heute leben. Wir sind stolz darauf, als Inkubator und Innovator, als Ideengeber und Partner für Dritte diese Technologie bereits vor Jahren erfolgreich in der Branche eingeführt zu haben. Oder, um es mit einem Bild zu beschreiben: Wir sind „The Heart of Open BIM“.

12
One BRANDS
PHILOSOPHY
NETWORK
OF INDUSTRY
LEADERS

The Heart of Open BIM

OPEN BIM™

In unserer immer komplexer und internationaler werdenden Welt setzen wir mit Open BIM auf einen innovativen Ansatz zur interdisziplinären Zusammenarbeit aller Mitglieder der AEC-Branche. Die Open-BIM-Philosophie garantiert maximale Flexibilität, eine synchronisierte Datenbasis und eine nahtlose Zusammenarbeit von Architekten, Ingenieuren, Bauherren, Bauwirtschaft und Baugewerbe, Projektsteuerern, Behörden und Verwaltern – kurz, allen am Planen, Bauen und Nutzen von Bauvorhaben Beteiligten.

Schon in den 1980er-Jahren – also vor über 30 Jahren – entwickelte Nemetschek das Konzept einer datenbankbasierten Plattform für alle Beteiligten des Bauprozesses, um diesen in seiner Gesamtheit zu optimieren. Heute ist die Nemetschek Group führender Anbieter von weltweit anerkannten BIM-Lösungen und setzt dabei ohne Wenn und Aber auf Open BIM. Open BIM wird nach unserer Überzeugung die Zukunft des Bauens prägen. In der Nemetschek Group ist es bereits heute Teil der markenübergreifenden Konzernstrategie. Open BIM gewährleistet, dass verschiedene Softwarelösungen miteinander kommunizieren können. Innerhalb des Konzerns, aber eben ganz bewusst auch offen für andere Anbieter. Dadurch werden eine reibungslose Zusammenarbeit aller am Bauprojekt Beteiligten und durchgängige Prozesse erst möglich.

Gemeinsam mit Partnern und auch im Rahmen der globalen buildingSMART-Initiative engagiert sich die Nemetschek Group intensiv bei der Weiterentwicklung und Implementierung entsprechender Branchenstandards, wie beispielsweise des Datenaustauschformats Industry Foundation Classes (IFC). Unser Ansatz dabei: offen sein – unabhängig davon, welche Software die anderen Projektpartner verwenden.

KLARE KOMMUNIKATION – EFFIZIENTES QUALITÄTSMANAGEMENT

Zwei wichtige Meilensteine unserer Strategie waren die Akquisitionen von Bluebeam und Solibri. Bluebeam bietet grundlegend neue Möglichkeiten der Projektkommunikation und Dokumentation auf der Basis des allseits bekannten PDF-Formats. So können sich zum Beispiel Planungspartner und Bauherren online im digitalen 3D-Modell „treffen“, gemeinsam virtuell durch das Gebäude navigieren, eventuelle Planungskonflikte besprechen und Vereinbarungen oder Änderungen festhalten.

Solibri liefert einzigartige Werkzeuge zur Qualitätssicherung und -kontrolle von Bauplänen im Hinblick auf potenzielle und tatsächliche Fehlerquellen. Beide Unternehmen stellen sicher, dass Bauprozesse besser planbar, effizienter, sicherer und transparenter werden.

5D

Die Nemetschek Group bedient, als einer der ersten Anbieter, mit einem innovativen und umfassenden Lösungsportfolio alle fünf Dimensionen im Bauprozess: dreidimensionales Planen unter Berücksichtigung der Zeitschiene und aller Kostenimplikationen.

Diese Leistungsstärke, diese Breite und Tiefe des Angebots sind im AEC-Markt einmalig. Damit hat die Nemetschek Group eine neue Ära im Bauwesen eingeläutet.

12
One BRANDS
PHILOSOPHY
NETWORK
OF INDUSTRY
LEADERS



Worldwide

Als Pionier von Building Information Modeling (BIM) und Initiator der Open-BIM-Initiative stehen wir für einen offenen Ansatz als Basis für softwareherstellerunabhängige Zusammenarbeit. Unser Ziel ist es, Qualität und Effizienz, gerade bei interdisziplinärer Zusammenarbeit rund um den Globus, auf ein Maximum zu erhöhen. Weltweit.



Denver International Airport,
Denver, USA
Architekturbüro und
Visualisierung: Gensler

Worldwide

12 MARKEN
1 PHILOSOPHIE
2,1 MIO. NUTZER
50 STANDORTE
142 LÄNDER

AMERIKA

Brasilien
Kanada
Mexiko
USA

Gebaut wird auf der ganzen Welt; daher betreibt die Nemetschek Group Tochtergesellschaften, Niederlassungen, Repräsentanzen und Kooperationen in allen wichtigen Märkten der Welt – mit 12 starken Marken und an mehr als 50 Standorten weltweit.

Mit 2,1 Millionen registrierten Anwendern in 142 Ländern gehören wir schon heute zu den weltweit erfolgreichsten Softwareanbietern für die AEC-Industrie (Architecture, Engineering, Construction), die längst alle Ländergrenzen überwunden haben.

NORD- UND OSTEUROPA

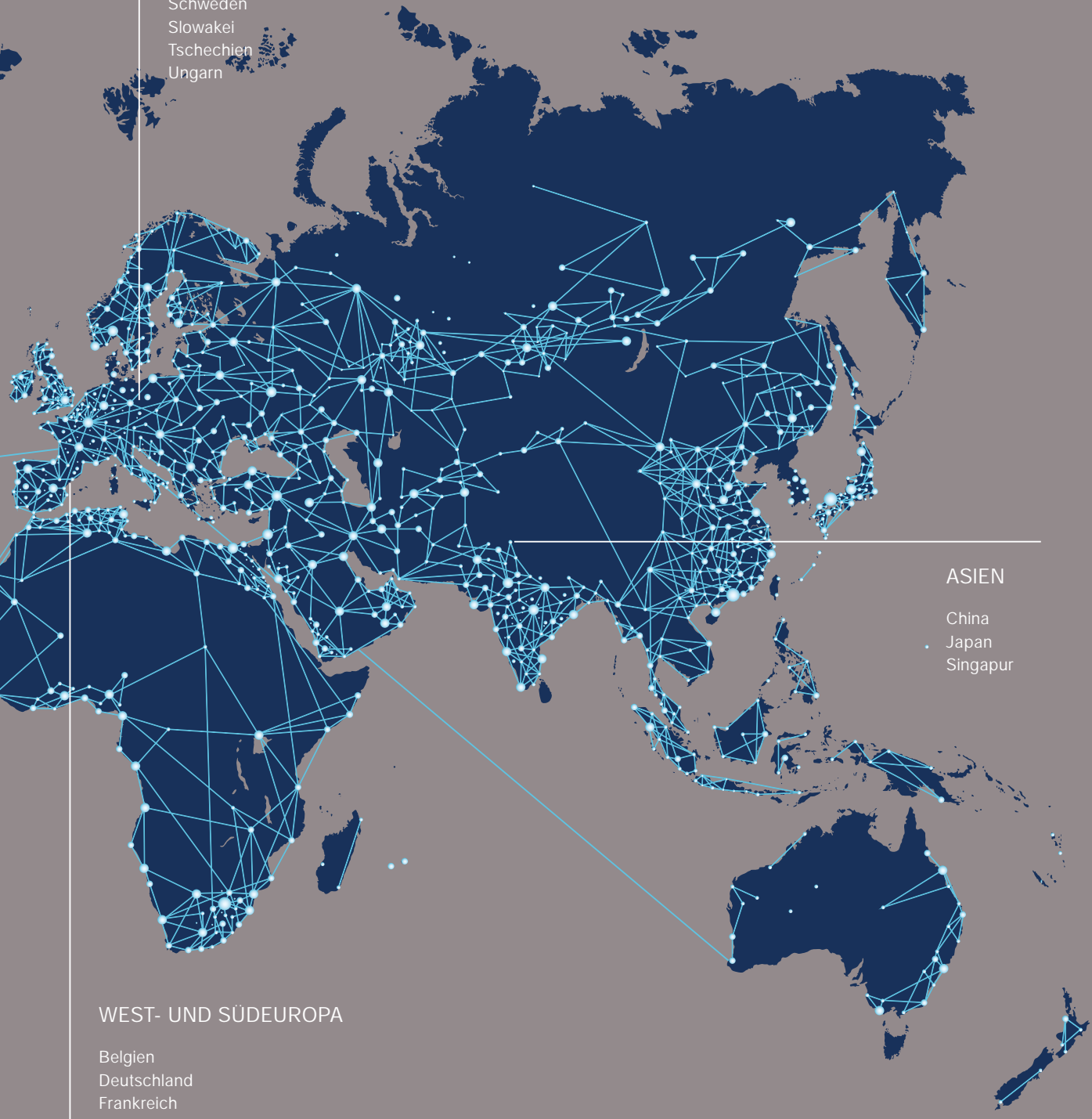
- Finnland
- Norwegen
- Russland
- Schweden
- Slowakei
- Tschechien
- Ungarn

ASIEN

- China
- Japan
- Singapur

WEST- UND SÜDEUROPA

- Belgien
- Deutschland
- Frankreich
- Großbritannien
- Italien
- Niederlande
- Österreich
- Schweiz
- Spanien



Highlights 2015

Januar

Nemetschek Group zieht positive Bilanz auf der BAU 2015

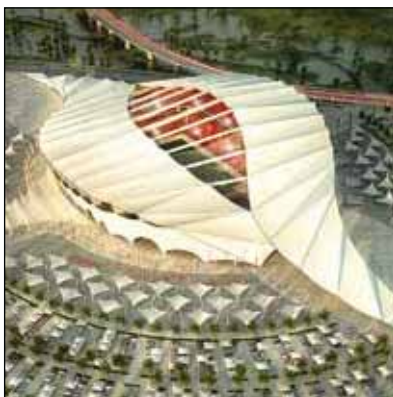
GRAPHISOFT akquiriert Cigraph
Vertriebsniederlassung in Italien



Februar

Vectorworks veröffentlicht die Tutorial-Anleitung „Essentials“

Bluebeam veröffentlicht Revu 2015 zur Vereinfachung von Dokumentenmanagement und Beschleunigung von Projektkommunikation



Mai

GRAPHISOFTs neues Release überzeugt durch Geschwindigkeit:
ARCHICAD 19 – „Faster Than Ever“

Vectorworks erfährt schnelles Wachstum in Großbritannien

Juni

Architosh wählt Vectorworks Designer 2015 und Vectorworks Nomad 3.0 zu „BEST of SHOW“-Gewinnern auf der AIA Convention 2015

Nemetschek Group führt Aktiensplit erfolgreich durch

September

MAXON Cinema 4D Release 17 ab sofort verfügbar

Vectorworks eröffnet Niederlassung in Atlanta

Oktober

SCIA und Allplan geben die Gewinner des User Contest 2015 bekannt

Neuer Firmenname für Nemetschek Töchter:
Aus Auer und Nemetschek Bausoftware wird Nevaris





März

MAXON eröffnet neuen Entwicklungsstandort
in Montreal, Kanada

April

SCIA kündigt SCIA Engineer 15 an,
die neueste Version des Flaggschiffprodukts
für Strukturanalyse und Entwurf

Juli

Allplan bringt neue Version
Allplan 2016 auf den Markt

GRAPHISOFT gewinnt wichtigen
brasilianischen Kunden

August

Marketing-Kampagne „Faster Than Ever“ gewinnt
„Bronze Stevie® Award“ im Rahmen der
2015 International Business Awards

Bluebeam eXtreme Conference mit Fokus
auf innovativen Lösungen



November

Bluebeam präsentiert Studio-Prime-Lösung

ARCHICAD zum fünften Mal in Folge als
„BIM-Produkt des Jahres“ ausgezeichnet

Rebranding der Nemetschek Marken
erfolgreich abgeschlossen

Dezember

Global VDC und GRAPHISOFT vereinbaren
strategische Partnerschaft

Nemetschek übernimmt führenden
BIM-Spezialisten Solibri





*Wohnhaus Harjanneitie 44, Helsinki, Finland
Architekten: Hannunkari & Mäkipaja Architects
Bild: Mikael Linden*

GRAPHISOFT®

„Die Kernzielgruppen von GRAPHISOFT sind Architektur- und Planungsbüros jeder Größe weltweit. Die rasant steigende Nachfrage nach hochintegrierten Arbeitsabläufen im Planen und Bauen sowie die Notwendigkeit, Baudaten langfristig vorzuhalten, verlangen von der Industrie die Einführung offener Standards. GRAPHISOFT bietet seinen Kunden erstklassige Open-BIM-Workflows und die notwendige Technologie, um Daten mit allen anderen Projektbeteiligten gemeinsam zu bearbeiten.“

Viktor Várkonyi, Graphisoft

Segment:
Planen

Unternehmensgröße:
423 Mitarbeiter

Standorte:
Budapest, Boston, Hongkong, London, Mexiko-Stadt, Moskau, München, Peking, São Paulo, Singapur, Tokio, Venedig

Lösungen:
**ARCHICAD
BIMcloud
BIMx**

Auszeichnungen und Referenzen:
„BIM Product of the Year“
„Bronze Stevie Award“
„Best of Show Awards“ bei der AIA 2015

Virtuelle Gebäude

GRAPHISOFT ist international führend im Bereich 3D-BIM-Software für Architekten. 1984 löste GRAPHISOFT die BIM-Revolution mit ARCHICAD aus, der branchenweit ersten BIM-Software für Architekten. GRAPHISOFT sieht es als Kernaufgabe, dafür zu sorgen, dass BIM durch die modellbasierte Integration von Workflows mittels innovativer IT-Lösungen beim Planen und Bauen von Gebäuden zum Standard wird. 1984 im ungarischen Budapest gegründet, ist GRAPHISOFT seit 2007 Teil der Nemetschek Group.

www.graphisoft.de

An unsere Aktionäre



Patrik Heider,
Sprecher des Vorstands und CFOO

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die Nemetschek Group blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2015 zurück, das neue Rekordwerte bei Umsatz und Ergebnis verzeichnete. Dabei konnten wir die zuletzt im Oktober 2015 nach oben revidierten Ziele sogar nochmals übertreffen. Unser Unternehmen zeigt sich derzeit in bester Verfassung: wachstumsstark, profitabel, innovativ und mit einer äußerst soliden finanziellen Basis.

Der Konzernumsatz stieg 2015 auf die neue Bestmarke von 285,3 Mio. Euro, ein Wachstum von 30,6% zum Vorjahr. Neben dem starken und über den Erwartungen liegenden organischen Wachstum von rund 14% wurde die positive Entwicklung durch die Akquisition der US-amerikanischen Bluebeam Software getrieben, die nach der Erstkonsolidierung zum 31. Oktober 2014 erstmals über volle 12 Monate einbezogen wurde. Trotz zukunftsorientierter Investitionen stieg das Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) ebenfalls deutlich, und zwar um 22,3% auf 69,5 Mio. Euro, und lag damit über dem zuletzt kommunizierten Zielkorridor von 65 Mio. Euro bis 67 Mio. Euro. Die EBITDA-Marge, also der Anteil des operativen Gewinns am Umsatz, lag im Geschäftsjahr 2015 bei 24,4%, und damit im Rahmen unseres angestrebten Niveaus.

Was waren die Treiber dieser erfreulichen Geschäftsentwicklung? Zum einen haben wir bei wichtigen strategischen Themen wie der Internationalisierung, dem Ausbau unserer Marktposition in den Zielmärkten, Produktinnovationen und der Einbindung technologischer Trends in das Lösungsportfolio gute Fortschritte gemacht. Zum anderen haben wir, auf der Basis der finanziellen Stärke unseres Konzerns, mit zukunftsorientierten Investitionen

die Grundlage für weiteres Wachstum geschaffen. Dazu zählt auch die am Ende des Jahres erfolgte Akquisition der in Helsinki ansässigen Solibri Oy. Der global aufgestellte Softwarespezialist ist Marktführer bei der Qualitätssicherung und -kontrolle für Building Information Modeling (BIM), die digitale Arbeitsmethode im Bauwesen. Die Lösungen von Solibri sind eine perfekte Ergänzung und werden eine zentrale Position im Lösungsportfolio der Nemetschek Group und darüber hinaus einnehmen.

DIGITALISIERUNG, OPEN BIM UND FÜNFDIMENSIONALES BAUEN SIND DIE ZUKUNFT

Unser permanenter Anspruch lautet, innovative und kundenorientierte Lösungen für die AEC-Industrie (Architecture, Engineering, Construction) anzubieten, die Maßstäbe in der Branche setzen. Unsere Kunden stehen vor immer größeren Herausforderungen: Bauwerke werden immer komplexer, Planungs- und Bauzeiten aber zunehmend kürzer. Der Druck zur interdisziplinären und grenzüberschreitenden Kollaboration aller am Bauprozess Beteiligten steigt. Hinzu kommt eine strenge Kostenkontrolle. In diesem Umfeld bietet die digitale Arbeitsmethode BIM große Chancen, gerade wenn alle fünf Dimensionen in den Bauprozess einbezogen werden – von 3D-Modellen über die Zeit(4D)- bis zur Kostenplanung (5D). BIM ist ein Synonym für einen modernen und effizienten Bauprozess. Software ist auch in der Bauindustrie längst ein maßgeblicher Erfolgsfaktor.

So groß die aktuellen Herausforderungen unserer Kunden auch sind, so groß sind die brachliegenden Effizienzpotenziale. Zwar wird die digitale Vernetzung von allen am Bauprozess Beteiligten begrüßt und auch von der Politik gefordert und gefördert. Die Digitalisierung des Planungs- und Bauprozesses allein ist jedoch nicht ausreichend. Unsere Branche braucht mehr Offenheit – gegenüber anderen Disziplinen, Schnittstellen und Wettbewerbern. Wir haben uns bei der Nemetschek Group genau das auf die Fahnen geschrieben. Wir wollen „offen“ sein und bekennen uns ohne Wenn und Aber zu „Open BIM“, einem Standard, der maximale Flexibilität, eine synchronisierte Datenbasis und eine naht- und reibungslose Kollaboration aller Beteiligten ermöglicht.

Wir sind überzeugt, dass sich der weltweite Trend zu „Open BIM“ fortsetzen wird. Diese Entwicklung wollen wir nicht nur begleiten, sondern im Sinne eines Trendsetters der Branche aktiv gestalten. Deshalb richten alle unsere Konzernmarken ihr Produktportfolio in diesem Sinne aus. Mit ihren Lösungen helfen sie, die Effizienz und Qualität der Arbeitsabläufe zu steigern sowie die Kosten- und Termintreue bei Bau- und Infrastrukturprojekten spürbar zu verbessern. Unsere Marken gelten heute in nahezu jedem Bereich der Bausoftware als Technologieführer und sorgen mit ihren kundenorientierten Lösungen dafür, dass Unternehmen die Chancen der Digitalisierung optimal nutzen und ausschöpfen können.

NACHHALTIGE DIVIDENDENPOLITIK

Nemetschek hat 2015 auch am Kapitalmarkt überzeugt: Im Einklang mit der sehr guten Unternehmensentwicklung konnte unsere Aktie ihre dynamische Performance der Vorjahre fortsetzen und das Jahr mit einem neuen Höchstkurs von 46,03 Euro abschließen. Das entspricht einem Wertzuwachs von gut 120 % innerhalb eines Jahres. Die Attraktivität des Investments in Nemetschek zeigt sich auch in unserer nachhaltigen Dividendenpolitik: Aufsichtsrat und Vorstand werden der ordentlichen Hauptversammlung am 20. Mai 2016 erneut eine Dividende zur Ausschüttung vorschlagen.

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre, die Nemetschek Group hat im Jahr 2015 die Position im internationalen AEC-Markt als einer der führenden Anbieter mit mehr als 1.700 Mitarbeitern und einer breiten Kundenbasis von rund 2,1 Mio. Nutzern signifikant gesteigert. Wir gehören zu den weltweit führenden Anbietern von Bausoftware. Und, nebenbei bemerkt: Wir sind auch eines der größten Softwareunternehmen in Deutschland.

Die Nemetschek Group hat auch als strategischer Käufer für Unternehmen eine sehr hohe Attraktivität. Denn unsere Holdingstruktur mit eigenständigen Marken wird von möglichen Zielunternehmen als sehr positiv wahrgenommen. Die akquirierten Unternehmen können ohne große Änderungen ihre bestehenden Kunden weiter bedienen. Zugleich eröffnen sich ihnen durch die Zugehörigkeit zu einer finanzstarken und schlagkräftigen Gruppe neue Märkte und Absatzkanäle. Als Technologiepartner können sie zudem Mehrwerte für ihre Schwesterfirmen in der Gruppe schaffen. Diese Struktur hat sich bewährt und ist einer unserer Erfolgsfaktoren.

OPTIMISTISCHER AUSBLICK AUF 2016

Wir werden alles daransetzen, den Erfolgskurs der Nemetschek Group fortzusetzen. Als Markt- und Technologieführer in der AEC-Industrie ist es unser Ziel, uns global noch stärker zu positionieren. Dazu brauchen wir schlagkräftige Vertriebs- und Marketingaktivitäten, um die Nemetschek Group international noch bekannter zu machen. Der wichtigste Baustein ist deutliches organisches Wachstum, wobei wir insbesondere in Nordamerika weitere Marktanteile gewinnen, aber auch in Asien und Europa überdurchschnittlich expandieren werden. Darüber hinaus besitzen wir die nötige Finanzkraft und Attraktivität für strategische Kooperationen und weitere Akquisitionen, durch die wir unser Lösungsangebot ergänzen und für unsere Kunden noch attraktiver machen können.

Diesen positiven Geschäftsperspektiven entsprechend haben wir uns auch für 2016 anspruchsvolle Ziele gesetzt. Ohne Berücksichtigung von Währungseinflüssen und weiteren Zukäufen plant die Nemetschek Group für das Geschäftsjahr 2016 einen Umsatz innerhalb einer Bandbreite von 319 Mio. Euro bis 325 Mio. Euro, das entspräche einem Zuwachs von 12% bis 14%. Das rein organische Wachstum, also ohne die zum 31. Dezember 2015 akquirierte Solibri Oy, dürfte zwischen 11% und 13% betragen. Das EBITDA erwarten wir zwischen 77 Mio. Euro und 80 Mio. Euro. Nemetschek bleibt also auch 2016 auf ihrem profitablen Wachstumskurs.

Das vergangene Jahr war einmal mehr für unsere Gruppe ein Jahr des Wachstums und der strategischen Erfolge. Ich möchte an dieser Stelle im Namen des gesamten Vorstands sehr herzlich all unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit danken – sie haben mit ihrer Kompetenz, Motivation und ihrem hohen Einsatz das herausragende Geschäftsjahr 2015 möglich gemacht. Mein Dank gilt auch dem Aufsichtsrat für sein Engagement und die hervorragende Zusammenarbeit im vergangenen Jahr. Gemeinsam haben wir die angestrebten Ziele übertroffen. Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, danke ich erneut für das uns entgegengebrachte Vertrauen und Ihre Loyalität.

Mit den besten Grüßen



Ihr Patrik Heider

Der Vorstand

„Unsere Gruppe steht für offene Standards. Bei Nemetschek spricht man deshalb von Open BIM. Durch unser langjähriges Engagement für offene Standards bei BIM-Workflows können wir sehr flexibel auf die wachsende Komplexität im Bauprozess reagieren. Wir arbeiten kontinuierlich daran, unseren Kunden die bestmöglichen Lösungen zur Verfügung zu stellen, damit sie die Herausforderungen im Planungs- und Bauprozess mit Blick auf die Dimensionen Qualität und Design (3D), Zeit (4D) und Kosten (5D) optimal meistern können. Dass wir mit unserem offenen Ansatz Erfolg haben, zeigt einmal mehr unser sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2015.“

PATRIK HEIDER
SPRECHER DES VORSTANDS UND
CFOO DER NEMETSCHKEK AG

„Im Jahr 2015 haben sich viele strategische Ansätze für die Nemetschek Group ausgezahlt. Sowohl unsere Internationalisierungsvorhaben als auch unsere verstärkten Vertriebsaktivitäten im Bausegment haben zum Erfolg beigetragen. Unsere damit verbundenen Investitionen in unsere Mitarbeiter werden diese Strategie auch in den kommenden Jahren unterstützen. In Verbindung mit dem neuen Markenauftritt wird die Nemetschek Group ihren Anspruch als Markenanbieter in der AEC-Industrie global ausweiten.“

SEAN FLAHERTY
VORSTAND DER NEMETSCHKEK AG UND
CEO VON VECTORWORKS, INC.

„Das Jahr 2015 brachte erhebliche Fortschritte in der AEC-Industrie, verbunden mit steigender Nachfrage nach BIM und modellbasierten Workflows auf offenen Standards. Angeführt vom öffentlichen Sektor, treiben Regierungen und verschiedene Wirtschaftsorganisationen die Entwicklung durch die Einführung verbindlicher BIM-Standards weiter aktiv voran. Dieser Trend passt perfekt zur Kernstrategie der Nemetschek Group – die bestmöglichen Workflow-Lösungen anzubieten, die es allen Beteiligten ermöglichen, zusammenzuarbeiten und trotzdem das optimale Werkzeug für ihr jeweiliges Spezialgebiet zu benutzen.“

VIKTOR VÁRKONYI
VORSTAND DER NEMETSCHKEK AG UND
CEO VON GRAPHISOFT SE



v. l. n. r. Viktor Várkonyi, Patrik Heider, Sean Flaherty

ALLPLAN

„Allplan unterstützt vom ersten Entwurf über die Errichtung bis zum Betrieb eines Bauwerks alle Beteiligten mit integrierten Softwarelösungen. BIM – das sind für uns nicht nur drei Buchstaben, sondern seit mehr als 30 Jahren der Kern unseres Leistungsversprechens.“

Michael Koid, Allplan

Segmente:

Planen, Bauen, Nutzen

Unternehmensgröße:

363 Mitarbeiter

Standorte:

München, Berlin, Bratislava, Graz, Madrid, Paris, Prag, Salzburg, Wien, Zürich u. a.

Lösungen:

Allplan Architecture
Allplan Engineering
Allplan Allfa
bim+

Auszeichnungen und Referenzen:

„Architect's Darling“ 2012 und 2014

ALLPLAN – BIM von Anfang an

Allplan ist ein führender europäischer Anbieter von Building-Information-Modeling(BIM)-Lösungen für Architekten, Bauingenieure, die Bauindustrie und das Facility-Management. Als Tochter der Nemetschek Group in München bietet Allplan ihren Kunden innovative Werkzeuge für die Planung und Realisierung anspruchsvoller Architektur- und Ingenieurbauprojekte. Die Lösungen sind in 20 Sprachen bei über 190.000 Anwendern im Einsatz. Als Mitglied der Open-BIM-Initiative unterstützt Allplan den IFC-Standard. So trägt Allplan mit dazu bei, dass ganzheitliches Planen, Bauen und Bewirtschaften von Gebäuden möglich wird.

www.allplan.com

BSU (Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt),
Hamburg, Deutschland
Fassade: NBK Keramik
Bild: Andreas Lechtape



Bericht des Aufsichtsrats über das Geschäftsjahr 2015 der Nemetschek AG

Der Aufsichtsrat der Nemetschek AG hat den Vorstand im Geschäftsjahr 2015 eng begleitet, regelmäßig beraten und überwacht sowie die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben mit großer Sorgfalt wahrgenommen.

Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah, umfassend und auch zwischen den Sitzungen sowohl schriftlich als auch mündlich über alle relevanten Fragen der Unternehmensstrategie. Ausführlich wurden die damit verbundenen Chancen und Risiken, die Unternehmensplanung sowie die Entwicklung von Umsatz, Ertrag und Liquidität erörtert. Des Weiteren hat sich der Aufsichtsrat über geplante und laufende Investitionen, die Erfüllung der Planungen der Gruppe, der Segmente und der einzelnen Marken sowie über das Risikomanagement informiert.

Die strategische Ausrichtung der Unternehmensgruppe stimmte der Vorstand eng mit dem Aufsichtsrat ab. Die Entwicklungen in den jeweiligen Berichtsquartalen, die kurz- und mittelfristigen Perspektiven sowie die langfristige Wachstums- und Ertragsstrategie wurden regelmäßig diskutiert und in den Sitzungen kontrolliert und hinterfragt. Der Aufsichtsrat war in Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen eng eingebunden und ließ sich über Hintergründe und Zusammenhänge detailliert informieren.

Auf der Basis der Vorstandsberichte hat der Aufsichtsrat die Arbeit des Vorstands begleitet und über zustimmungsbedürftige Vorhaben entschieden. Dabei war die Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Vorstand stets von Offenheit und Vertrauen sowie einem konstruktiven Dialog geprägt. Aufgrund der ausführlichen Informationen durch den Vorstand sowie eigenständiger Prüfungen konnte der Aufsichtsrat seiner Überwachungs- und Beratungsfunktion vollumfänglich nachkommen.

SITZUNGEN UND SCHWERPUNKTE

Im Geschäftsjahr 2015 fanden insgesamt vier ordentliche Aufsichtsratssitzungen statt – in den Monaten März (Bilanzsitzung für den Jahresabschluss 2014), Juli, Oktober und Dezember. In allen Sitzungen war der Aufsichtsrat vollständig vertreten. Über die Sitzungen hinaus gab es weitere Beschlussfassungen zu aktuellen Themen im schriftlichen Umlaufverfahren.

Im Mittelpunkt der Beratungen standen insbesondere die Internationalisierung der Geschäfte, der Ausbau der Segmente, potenzielle Akquisitionsziele, strategische Beteiligungen sowie die Weiterentwicklung des Lösungsportfolios der Gruppe. Zu den jeweiligen Markengesellschaften und der im Jahr 2014 akquirierten Bluebeam Software, Inc. mit Sitz in Pasadena, USA, hat der Aufsichtsrat detaillierte Berichte angefordert und diskutiert. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den jeweiligen Jahreszielen wurden offen und ausführlich in den Aufsichtsratssitzungen erörtert und gemeinsam analysiert. Die Akquisitionsstrategie und konkrete Vorhaben wurden vom Vorstand präsentiert und eng mit dem Aufsichtsrat abgestimmt. Chancen und Risiken wurden mit dem Gremium ausführlich erörtert und diskutiert. Der Aufsichtsrat stimmte allen Transaktionen im Berichtsjahr zu.

Folgende weitere Schwerpunkte wurden in den Sitzungen und den weiteren Diskussionen außerhalb der Sitzungen intensiv beraten und geprüft:

- III Jahres- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2014
- III Gewinnverwendungsvorschlag
- III Einladung und Tagesordnungspunkte für die ordentliche Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2015 mit den Beschlussvorschlägen an die Hauptversammlung
- III Feststellung der Zielerreichung 2014 des Vorstands und der Geschäftsführer und Freigabe der Auszahlung der variablen Vergütungsanteile sowie Festlegung der Zielvereinbarungen für das Geschäftsjahr 2015; Nominierungen für die Teilnahme am „Long-Term-Incentive-Plan“ (LTIP)
- III Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex
- III Strategische Ausrichtung der Nemetschek Group und deren Internationalisierung
- III Konzernplanung, Umsatz-, Ergebnis- und Investitionsplanung für 2015
- III Umsetzung und weiteres Vorgehen des Rebrandings der Nemetschek Group
- III Aktiensplit und die damit einhergehende Erhöhung des Grundkapitals
- III Procedere und Status der Umwandlung der Nemetschek AG in eine Societas Europaea (SE)
- III Produktentwicklungen und Innovationen der jeweiligen Markengesellschaften im Hinblick auf Themen wie Open BIM, 5D, Kollaborationsplattform und Digitalisierung
- III Entwicklung der Markt- und Wettbewerbssituation
- III Akquisitionsstrategie, strategische Beteiligungen und Kooperationen
- III Erwerb, Finanzierung und Integration der Solibri Oy mit Sitz in Helsinki
- III Verkauf der Beteiligung von 70% an der GLASER -isb cad- Programmsysteme GmbH mit Sitz in Wennigsen
- III Internes Kontroll- und Risikofrüherkennungssystem, Audit- und Compliance-Bericht
- III Erhöhung der Prognose zu Umsatz und operativem Ergebnis im Rahmen des 9-Monats-Berichts
- III Kapitalmarkt- und Aktienkursentwicklung
- III Konzernplanung und Investitionsvorhaben für 2016

BESETZUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Im dreiköpfigen Vorstand der Nemetschek AG gab es im Berichtsjahr keine personellen Änderungen.

Der Aufsichtsrat setzte sich wie auch im Vorjahr aus drei Mitgliedern zusammen. Es gab keine personellen Änderungen. Die Bildung von Aufsichtsratsausschüssen ist in Anbetracht des dreiköpfigen Aufsichtsrats nicht zweckmäßig.

JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSSPRÜFUNG

Die Hauptversammlung hat am 20. Mai 2015 für die Prüfung des Einzelabschlusses und des Konzernabschlusses 2015 sowie des dazugehörigen Lageberichts und des Konzernlageberichts die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München gewählt. Der Aufsichtsrat hat sich von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers überzeugt und eine schriftliche Erklärung des Abschlussprüfers eingeholt.

Der vom Vorstand nach den Grundsätzen des Handelsgesetzbuches aufgestellte Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und des Lageberichts der Nemetschek AG für das Geschäftsjahr 2015 sowie der nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften erstellte Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2015 sind von der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Die genannten Abschlussunterlagen der AG, des Konzerns und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig vor der Bilanzsitzung am 23. März 2016 vor. An der Sitzung nahm der Abschlussprüfer teil, berichtete ausführlich über seine Prüfungen und seine wesentlichen Prüfungsergebnisse, erläuterte seinen Prüfungsbericht und beantwortete ausführlich alle Fragen der Aufsichtsratsmitglieder.

Der Aufsichtsrat hat unter Berücksichtigung der Prüfungsberichte des Abschlussprüfers den Jahresabschluss, den Lagebericht sowie den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht seinerseits geprüft und sich der Richtigkeit sowie der Vollständigkeit der tatsächlichen Angaben vergewissert. Der Aufsichtsrat hat sich dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer angeschlossen und im Rahmen seiner eigenen Prüfung festgestellt, dass keinerlei Einwendungen zu erheben sind. Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss und den Konzernabschluss 2015 der Nemetschek AG auf der Bilanzsitzung vom 23. März 2016 gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss 2015 im Sinne von § 172 AktG festgestellt.

DIVIDENDE

Vorstand und Aufsichtsrat verfolgen eine langfristige und nachhaltige Dividendenpolitik. Auch für das Geschäftsjahr 2015 wird das Unternehmen der Hauptversammlung am 20. Mai 2016 eine Dividende zur Ausschüttung vorschlagen.

INTERESSENKONFLIKTE

Im Berichtsjahr sind keine Interessenkonflikte von Aufsichtsrats- und Vorstandsmitgliedern aufgetreten.

CORPORATE GOVERNANCE

Der Aufsichtsrat und der Vorstand haben sich auch im Geschäftsjahr 2015 fortwährend mit den Grundsätzen guter Unternehmensführung auseinandergesetzt. Im März 2016 haben Aufsichtsrat und Vorstand eine aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und diese den Aktionären auf der Internetseite der Nemetschek Group dauerhaft zugänglich gemacht. Die Nemetschek AG entspricht den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex gemäß der im Juni 2015 im Bundesanzeiger veröffentlichten Fassung des Kodex mit Ausnahme der in der Entsprechenserklärung aufgeführten und begründeten Abweichungen. Mehr Details zu diesem Thema sind im Geschäftsbericht im Kapitel „Corporate Governance“ zu finden sowie auf der Internetseite unter www.nemetschek.com/investor-relations.

Die Nemetschek Group blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück, in dem neue Bestmarken bei Umsatz und operativem Ergebnis erreicht wurden. Die zuletzt im Oktober 2015 nach oben revidierten Ziele konnten sogar noch einmal übertroffen werden. Für das erfolgreiche Geschäftsjahr 2015 dankt der Aufsichtsrat allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit für ihr Engagement, ihre Motivation und ihren hohen persönlichen Einsatz. Gleichzeitig möchte der Aufsichtsrat dem Vorstand und den Geschäftsführern aller Marken seine Anerkennung und hohe Wertschätzung für ihr großes Engagement und ihre hervorragende Leistung aussprechen.

München, 23. März 2016



Kurt Dobitsch
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Nemetschek am Kapitalmarkt

BLICK AUF DAS BÖRSENJAHR 2015

Die Aktienmärkte zeigten 2015 einen volatilen Kursverlauf. Entwickelten sie sich zu Anfang des Jahres noch positiv, nahmen ab dem Frühjahr die Belastungsfaktoren zu, sodass es zu Kursschwankungen und zum Teil auch Kursrückgängen kam. Unsicherheit erzeugten unter anderem die Sorge um die Stabilität der globalen Konjunktur, Unklarheiten über die weitere Zinspolitik der US-Notenbank, wachsende geopolitische Spannungen und die nachlassende wirtschaftliche Dynamik in China und weiteren Schwellenländern. Der deutsche Aktienmarkt verzeichnete dennoch auf Jahresbasis Wertzuwächse. Der Deutsche Aktienindex (DAX) verbesserte sich 2015 um 9,6%. Der TecDAX, in dem die 30 größten Technologiewerte enthalten sind – darunter auch die Nemetschek AG –, entwickelte sich weitaus besser und verzeichnete einen Anstieg von rund 33,5%. In den USA hingegen schloss der Dow Jones mit einem leichten Minus und verlor rund 2,3% an Wert.

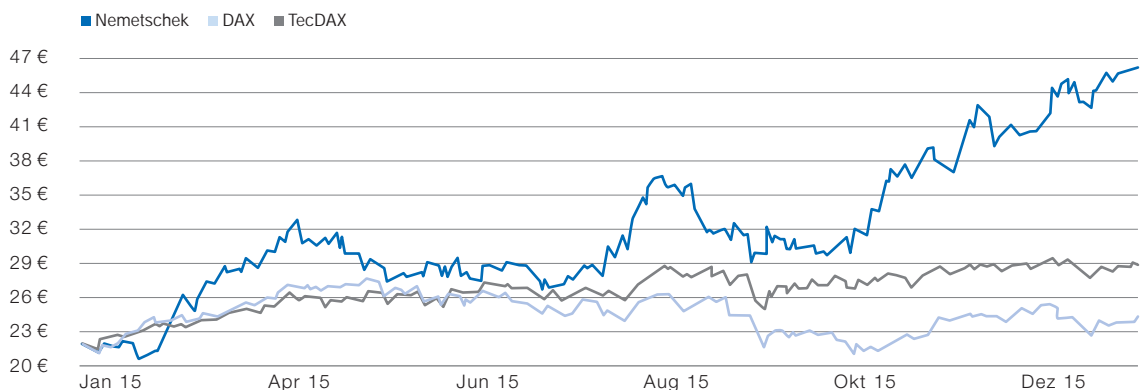
NEMETSCHKEK AKTIE MIT WEITERHIN DYNAMISCHER ENTWICKLUNG

Kursanstieg von
120,2% im
Jahr 2015

Im Einklang mit der sehr guten Unternehmensentwicklung konnte die Nemetschek Aktie im Berichtsjahr ihre positive Performance aus den Vorjahren fortsetzen und das Jahr 2015 erneut mit einem neuen Allzeithoch abschließen. Am 2. Januar startete sie zum Kurs von 20,90 Euro (nach Aktiensplit, 83,61 Euro vor Aktiensplit) in das neue Börsenjahr. Es folgte ein klarer Aufwärtstrend, bei dem die Aktie wegen der allgemeinen Marktentwicklungen immer wieder mit leichten Rücksetzern reagierte. Das Geschäftsjahr schloss die Nemetschek Aktie mit 46,03 Euro ab. Damit hat sich der Wert der Aktie innerhalb eines Jahres mehr als verdoppelt (+ 120,2%).

Infolge der sehr positiven Kursentwicklung erhöhte sich die Marktkapitalisierung der Nemetschek AG von 804,7 Mio. Euro Ende 2014 auf 1.772,0 Mio. Euro zum Ende des Jahres. Dies entspricht einem Wertzuwachs von insgesamt 967,3 Mio. Euro. Das stetig steigende Interesse von Investoren an der Nemetschek Group spiegelte sich auch im Börsenumsatz wider. Im Geschäftsjahr 2015 wurden über das elektronische Computerhandelssystem Xetra täglich durchschnittlich 69.840 Aktien gehandelt (Vorjahr: 44.145).

KURSVERLAUF DER NEMETSCHKEK AKTIE IM JAHR 2015 IM VERGLEICH ZU DAX UND TECDAX (INDEXIERT)



TECDAX-RANKING

Im TecDAX-Ranking konnte sich Nemetschek im Jahr 2015 sowohl bei der Marktkapitalisierung (bezogen auf den Streubesitz) als auch beim Börsenumsatz verbessern. Im Ranking der Deutschen Börse AG wurde Nemetschek zum 31. Dezember 2015 bei der Marktkapitalisierung auf Platz 15 geführt. Im Vorjahr hatte das Unternehmen noch auf Platz 22 gelegen. Beim Börsenumsatz erzielte Nemetschek Platz 24 nach Platz 27 zum Ende des Vorjahres.

HAUPTVERSAMMLUNG STIMMT ALLEN TAGESORDNUNGSPUNKTEN ZU

Am 20. Mai 2015 begrüßten Vorstand und Aufsichtsrat der Nemetschek Group über 100 Aktionäre auf der ordentlichen Hauptversammlung in München. Die Aktionäre wurden über das abgelaufene Geschäftsjahr 2014 und die Perspektiven für das laufende Geschäftsjahr 2015 informiert. Bei der Abstimmung zur Tagesordnung stimmten die Anteilseigner der Gesellschaft allen Tagesordnungspunkten mit großer Mehrheit zu. Die hohe Zustimmung bei den Abstimmungsergebnisse dokumentiert das hohe Vertrauen in Vorstand und Aufsichtsrat.

Hohes Vertrauen in
Vorstand und
Aufsichtsrat

AKTIENSPLIT ERFOLGREICH DURCHGEFÜHRT

Auf der ordentlichen Hauptversammlung 2015 wurde dem Vorschlag der Verwaltung für einen Aktiensplit im Verhältnis von 1 zu 4 zugestimmt. Die Umsetzung erfolgte zum 30. Juni 2015. Jeder Aktionär hat je gehaltener Nemetschek Aktie ohne Zuzahlung drei weitere Nemetschek Aktien erhalten. Das Kursniveau je Aktie hat sich bei insgesamt gleichbleibendem Gesamtwert für die Aktionäre rechnerisch entsprechend geviertelt. Durch den Aktiensplit soll der Handel der Nemetschek Aktie weiter gefördert und das Papier für Anleger noch attraktiver gemacht werden. Das Grundkapital der Nemetschek AG hat sich infolge des Splits von 9.625.000 Euro auf 38.500.000 Euro vervierfacht.

DIVIDENDENZAHLUNG IN HÖHE VON 0,40 EURO JE AKTIE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2014

Die auf Kontinuität ausgerichtete, ertragsorientierte Dividendenpolitik der Nemetschek AG wurde für das Geschäftsjahr 2014 fortgesetzt. Die ordentliche Hauptversammlung stimmte dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat zu, für 2014 eine Dividende in Höhe von 0,40 Euro je Aktie (nach Aktiensplit, 1,60 Euro je Aktie vor Aktiensplit) zu zahlen, eine Erhöhung zum Vorjahr (0,325 Euro je Aktie nach Aktiensplit, 1,30 Euro je Aktie vor Aktiensplit) von rund 23 %. Somit wurden am 21. Mai 2015 in Summe 15,4 Mio. Euro (Vorjahr: 12,5 Mio. Euro) ausgeschüttet. Die Ausschüttungsquote für das Geschäftsjahr 2014 lag damit – bezogen auf den operativen Cashflow in Höhe von 44,2 Mio. Euro – bei rund 35 % (Vorjahr: 31 %).

Die Nemetschek Group verfolgt eine langfristige Dividendenpolitik und möchte ihre Aktionäre auch zukünftig am Erfolg und an der Geschäftsentwicklung teilhaben lassen. Ebenfalls im Fokus stehen eine solide Ausstattung mit Eigenkapital für eine nachhaltige organische Unternehmensentwicklung sowie die Nutzung von Akquisitionschancen.

Auch für das Geschäftsjahr 2015 werden Aufsichtsrat und Vorstand der Hauptversammlung am 20. Mai 2016 eine Dividende zur Ausschüttung vorschlagen.

UMWANDLUNG DER GESELLSCHAFT IN EINE SE

Des Weiteren stimmten die Aktionäre auf der Hauptversammlung 2015 der Umwandlung der Nemetschek AG in eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea – SE) zu. Dabei handelt es sich um eine Aktiengesellschaft nach EU-Recht. Die Umwandlung in eine SE ist nach der erfolgreichen Internationalisierung und dem Wachstum der vergangenen Jahre ein konsequenter Schritt in der Unternehmensentwicklung. Bereits heute ist mit 65 % die deutliche Mehrheit der Mitarbeiter der Gruppe außerhalb von Deutschland beschäftigt. Vom Konzernumsatz wurden 2015 gut 65 % außerhalb von Deutschland erwirtschaftet. Mit der Umwandlung trägt Nemetschek der globalen Ausrichtung der Gruppe und der Förderung einer internationalen und offenen Unternehmenskultur Rechnung.

Die Umwandlung hat keine Auswirkungen auf die Unternehmensstruktur. Die rechtliche und wirtschaftliche Identität der Gesellschaft bleibt erhalten. Das dualistische System, bestehend aus Vorstand und Aufsichtsrat, wird fortgeführt und die Beteiligung der Aktionäre an der Gesellschaft bleibt unverändert. Der Unternehmenssitz von Nemetschek ist weiterhin in München, Deutschland.

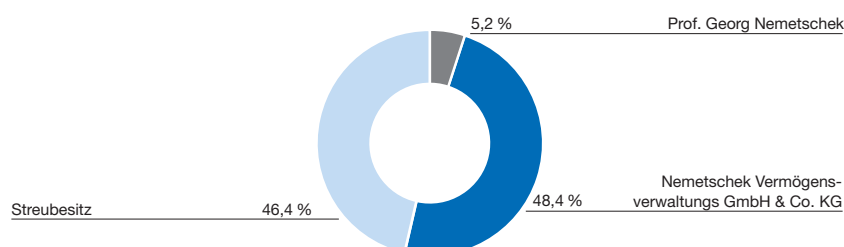
Die Verhandlungen des Vorstands der Nemetschek Group mit dem sogenannten besonderen Verhandlungsgremium, das aus europäischen Mitarbeitern der Nemetschek Group bestand, wurden bereits erfolgreich abgeschlossen, sodass im Januar 2016 eine Vereinbarung über die Beteiligung der Mitarbeiter innerhalb der Nemetschek SE unterschrieben werden konnte. In dieser Vereinbarung sind alle Details des zukünftigen SE-Betriebsrats wie Wahlvorgang, Sitzungen und Zusammensetzung geregelt. Die Eintragung der SE ist zum 22. März 2016 erfolgt.

AKTIONÄRSSTRUKTUR UNVERÄNDERT

Der Streubesitz blieb zum 31. Dezember 2015 unverändert bei 46,4 %. Er verteilte sich auf eine breite Anlegerstruktur aus privaten und institutionellen Investoren aus dem In- und Ausland.

Größter Anteilseigner an der Gesellschaft ist unverändert die Nemetschek Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG mit einem Anteil von 48,4 % (18.622.928 Aktien). Darüber hinaus werden 5,2 % (2.000.000 Aktien) von Herrn Prof. Georg Nemetschek direkt gehalten. Für die von der Nemetschek Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG gehaltenen Aktien sowie die von Herrn Prof. Nemetschek direkt gehaltenen Aktien wurde zwischen der KG und Herrn Prof. Georg Nemetschek ein Poolvertrag geschlossen mit dem Ziel, eine dauerhaft stabile Aktionärsstruktur zu sichern.

AKTIONÄRSSTRUKTUR*



* Unmittelbarer Aktienbesitz zum 31.12.2015

KOMMUNIKATION MIT DEM KAPITALMARKT

Offene und verlässliche Kommunikation mit allen Stakeholdern

Der Anspruch der Nemetschek AG ist es, eine offene und verlässliche Kommunikation mit allen Stakeholdern zu führen, also den privaten und institutionellen Investoren, Analysten und Vertretern der Medien, sowie mit Mitarbeitern und der interessierten Öffentlichkeit. Mit einem kontinuierlichen und zeitnahen Dialog soll die Transparenz erhöht und das Vertrauen in die Nemetschek Group gestärkt werden.

Auch im Geschäftsjahr 2015 präsentierte der Vorstand auf zahlreichen Kapitalmarkttagungen und Roadshows das Unternehmen, um bestehenden und potenziellen Investoren die Entwicklung, Strategie und Zukunftsaussichten der Nemetschek Group zu erläutern. Auch in Telefonkonferenzen anlässlich der Veröffentlichung von Jahres- und Quartalsabschlüssen sowie in zahlreichen Einzel- und Gruppengesprächen wurden Analysten, Investoren und Journalisten die Geschäftsentwicklung, Kennzahlen und Strategie nähergebracht.

Zum Ende des Jahres coverten insgesamt 9 Banken und Research-Häuser die Nemetschek Aktie. Mit allen Instituten steht Nemetschek in einem regelmäßigen und konstruktiven Dialog, der durch Besuche von Analysten am Unternehmenssitz, verschiedene Konferenzen und gemeinsame Roadshows intensiviert wurde.

AKTIEN-KENNZAHLEN

| | 2015 | 2014* |
|---|------------|------------|
| Ergebnis je Aktie in € | 0,93 | 0,82 |
| Höchstkurs in € | 46,03 | 21,25 |
| Tiefstkurs in € | 20,52 | 12,60 |
| Jahresschlusskurs in € | 46,03 | 20,90 |
| Kurs-Gewinn-Verhältnis zum Jahresende | 49,49 | 25,57 |
| Marktkapitalisierung in Mio. € | 1.772,16 | 804,65 |
| Durchschnittlich gehandelte Aktien je Tag (Xetra) | 69.840 | 44.145 |
| Durchschnittlich in Umlauf befindliche Aktien | 38.500.000 | 38.500.000 |

* Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die Zahlen aus dem Vorjahr nach dem Aktiensplit von 1 zu 4 dargestellt.

Corporate Governance

Vorstand und Aufsichtsrat der Nemetschke Group verpflichten sich zu einer verantwortungsvollen, langfristigen und werthaltigen Entwicklung des Unternehmens. Ein zentraler Bestandteil dafür ist eine gute Corporate Governance. Eine offene und transparente Unternehmenskommunikation, Achtung der Aktionärsinteressen, vorausschauender Umgang mit Chancen und Risiken sowie eine effiziente und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat sind wesentliche Aspekte einer guten Corporate Governance. Diese fördert das Vertrauen von Aktionären, Geschäftspartnern, Mitarbeitern und der breiten Öffentlichkeit in die Nemetschke Group. Gleichzeitig sind diese Grundsätze wichtige Orientierungsstandards für beide Gremien. Vorstand und Aufsichtsrat berichten im Folgenden gemeinsam über die Corporate Governance bei der Nemetschke AG gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex.

FÜHRUNGS- UND UNTERNEHMENSSTRUKTUR

Die Nemetschke AG hat eine zweigeteilte Leitungs- und Überwachungsstruktur mit den beiden Organen Vorstand und Aufsichtsrat.

VORSTAND

Die personelle Zusammensetzung war 2015 gegenüber dem Vorjahr unverändert. Der dreiköpfige Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung. Im Einklang mit den Unternehmensinteressen nimmt der Vorstand seine Führungsaufgabe wahr mit dem Ziel, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern.

In alle Entscheidungen, die die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens entscheidend beeinflussen können, wird der Aufsichtsrat rechtzeitig miteinbezogen und vollumfänglich in Kenntnis gesetzt. Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend in schriftlicher und mündlicher Form über alle relevanten Themen bezüglich der Geschäftsentwicklung, der Unternehmensplanung, der strategischen Ausrichtung, des Chancen- und Risikomanagements und der Compliance. Bei Akquisitionsvorhaben informiert der Vorstand frühzeitig und detailliert zum Projektfortschritt und -status und stimmt den Akquisitions- und Integrationsprozess eng mit dem Aufsichtsrat ab.

AUFSICHTSRAT

Der ebenfalls dreiköpfige Aufsichtsrat steht dem Vorstand beratend zur Seite, überwacht diesen bei der Führung des Unternehmens und prüft alle bedeutenden Geschäftsvorfälle durch Einsichtnahme in die betreffenden Unterlagen auf der Grundlage des Aktiengesetzes, der Satzung der Gesellschaft und der Geschäftsordnung für den Vorstand. Auch außerhalb der regelmäßigen Aufsichtsratssitzungen wird der Aufsichtsrat durch den Vorstand über die Lage der einzelnen Marken und der Gruppe und die wesentlichen Entwicklungen informiert. So kann er das operative Geschäft auf einer angemessenen Informationsgrundlage mit Rat und Empfehlungen begleiten.

Der Aufsichtsrat wird von der Hauptversammlung gewählt. Die Wahl des Aufsichtsrats entspricht den Empfehlungen des Corporate Governance Kodex; alle Aufsichtsratsmitglieder werden einzeln gewählt. Die Vorstandsmitglieder werden vom Aufsichtsrat bestellt. In der Geschäftsordnung für den Vorstand legt der Aufsichtsrat einen Katalog zustimmungsbedürftiger Geschäfte sowie einen Geschäftsverteilungsplan fest. Der Aufsichtsrat agiert auf der Basis einer eigenen Geschäftsordnung. Des Weiteren stellt der Aufsichtsrat den Jahresabschluss fest und billigt den Konzernabschluss. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erläutert jedes Jahr die Tätigkeiten des Aufsichtsrats in seinem Bericht an die Aktionäre als Teil des Geschäftsberichts. Zudem steht er in der Hauptversammlung als Versammlungsleiter Rede und Antwort. Zusätzliche Informationen zu Vorstand und Aufsichtsrat, insbesondere zu deren Arbeitsweisen und zu den von den Mitgliedern wahrgenommenen weiteren Mandaten finden Sie im Bericht des Aufsichtsrats, im Konzernanhang sowie im Lagebericht unter „Bericht zur Unternehmenssteuerung und Erklärung zur Unternehmensführung“.

VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Gemäß den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex weist die Nemetschek AG bereits seit längerem die Vergütung aller Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats individualisiert aus. Die Vorstandsvergütung setzt sich aus einem Grundgehalt (Fixum) und einer variablen, erfolgsabhängigen Vergütung zusammen. Die variable Vergütung wiederum hat eine kurzfristige und eine langfristige Komponente. Die kurzfristige erfolgsabhängige (variable) Vergütung hängt im Wesentlichen von erreichten Unternehmenszielen ab, die zu Beginn eines jeden Jahres zwischen Aufsichtsrat und Vorstand vereinbart werden. Im Sinne einer nachhaltigen Unternehmensführung und entsprechend den Vorgaben des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung (VorstAG) wurde das Vorstandsvergütungssystem Ende 2009 um eine langfristige Komponente ergänzt, deren Höhe und Auszahlung vom Erreichen festgelegter Ziele für die Entwicklung von Umsatz und Ergebnis abhängt. Die hierfür zu betrachtende Periode beträgt jeweils drei Geschäftsjahre.

Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten neben einer festen eine erfolgsabhängige Vergütung. Diese orientiert sich am Konzernergebnis je Aktie (verwässertes Ergebnis pro Aktie nach Maßgabe von IAS 33). Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des testierten Konzernabschlusses. Dort sind die Grundsätze der Vergütungssysteme für den Vorstand und für den Aufsichtsrat detailliert beschrieben sowie die Vergütung individualisiert offengelegt.

CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENT SOWIE COMPLIANCE

Zu den Grundsätzen einer verantwortungsbewussten Unternehmensführung gehört ein kontinuierliches und verantwortungsbewusstes Abwägen von Chancen und Risiken. Ziel des Chancen- und Risikomanagements ist es, eine Strategie zu erarbeiten und Ziele festzulegen, die eine ausgewogene Balance zwischen Wachstums- und Renditezielen einerseits und den damit verbundenen Risiken andererseits schaffen. Detailinformationen zum Chancen- und Risikomanagementsystem der Nemetschek Group sind dem Lagebericht zu entnehmen.

Compliance ist bei der Nemetschek Group seit jeher wichtiger Bestandteil der Risikoprävention und in der Unternehmenskultur verankert. Die Übereinstimmung der Geschäftsaktivitäten mit allen maßgeblichen Gesetzen sowie mit den unternehmensinternen Grundsätzen ist eine Grundvoraussetzung für nachhaltig erfolgreiches Wirtschaften. Dazu zählt auch der offene und faire Umgang mit Mitarbeitern, Kunden, Geschäftspartnern, Aktionären und der Öffentlichkeit. Zu diesem Zweck wurden Leit- und Richtlinien entwickelt, die als Verhaltenskompass für alle Beschäftigten der Nemetschek Group weltweit gelten. Damit werden die Werte der Gesellschaft konkretisiert und im Geschäftsalltag ein sicherer Handlungsrahmen für Entscheidungen bei schwierigen Fragen geschaffen. Der Vorstand sorgt für die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen sowie der unternehmensinternen Richtlinien in der Nemetschek Group und wird dabei durch die Compliance-Abteilung unterstützt.

Aufgrund der internationalen Ausrichtung der Nemetschek Group kommt dem Thema Compliance eine immer größere Bedeutung zu. Um dieses Thema effizient, nachhaltig und konzernweit zu vermitteln, nutzt die Nemetschek Group ein modernes, interaktives und intuitiv zu bedienendes E-Learning-Tool. Die Lernmodule sollen das Bewusstsein für ein korrektes Miteinander schaffen und dazu beitragen, kritische Situationen zu erkennen und darauf richtig und angemessen zu reagieren.

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Die Nemetschek AG stellt ihren Konzernabschluss sowie die Konzernzwischenberichte gemäß den International Financial Reporting Standards (IFRS) auf. Der Jahresabschluss der Nemetschek AG (Einzelabschluss) erfolgt nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB). Der Konzernabschluss wird vom Vorstand aufgestellt, vom Abschlussprüfer geprüft und vom Aufsichtsrat gebilligt. Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, wurde von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer/Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2015 gewählt. Ernst & Young nahm an den Beratungen des Aufsichtsrats über den Jahres- und Konzernabschluss am 23. März 2016 teil und berichtete über die Ergebnisse seiner Prüfung. Darüber hinaus stand der Abschlussprüfer dem Aufsichtsrat für ergänzende Auskünfte und Fragen zur Abschlussprüfung zur Verfügung.

AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Auf der Hauptversammlung können die Aktionäre ihre Rechte wahrnehmen und ihr Stimmrecht ausüben. Jede Aktie der Nemetschek AG gewährt eine Stimme. Der Aufsichtsratsvorsitzende leitet die Versammlung. Der Vorstand stellt den Konzern- und Jahresabschluss vor, erläutert die Perspektiven des Unternehmens und beantwortet gemeinsam mit dem Aufsichtsrat die Fragen der Aktionäre. Die Einladung zur Hauptversammlung und die damit verbundenen Dokumente und Informationen werden den aktienrechtlichen Vorschriften entsprechend am Tag der Einberufung auf der Internetseite der Nemetschek Group zur Verfügung gestellt beziehungsweise in den Geschäftsräumen der Gesellschaft zur Einsicht ausgelegt. Bei der Wahrnehmung des Stimmrechts unterstützt Nemetschek ihre Aktionäre durch die Benennung von Stimmrechtsvertretern, die gemäß den Weisungen der Aktionäre abstimmen.

TRANSPARENZ UND KOMMUNIKATION

Die Nemetschek Group legt großen Wert auf eine offene und vertrauensvolle Kommunikation mit den Aktionären sowie weiteren Stakeholdern und pflegt einen fairen, zeitnahen und verlässlichen Dialog mit allen Stakeholdern. Alle kapitalmarktrelevanten Informationen werden zeitgleich in deutscher und englischer Sprache veröffentlicht und auf der Internetseite des Unternehmens zugänglich gemacht. Dazu zählen Geschäfts- und Quartalsberichte, Presse- und Ad-hoc-Mitteilungen, Informationen zur Hauptversammlung sowie Unternehmenspräsentationen. Auch der Finanzkalender mit den relevanten Veröffentlichungs- und Veranstaltungsterminen ist dort zu finden.

DIRECTORS' DEALINGS, STIMMRECHTE UND AKTIENOPTIONSPLAN

Darüber hinaus informiert die Nemetschek AG über den Handel von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern in der Aktie der Gesellschaft (Directors' Dealings) nach § 15a WpHG sowie über Veränderungen im Anteilsbesitz, wenn die im Wertpapierhandelsgesetz bestimmten Stimmrechtsschwellen erreicht, über- oder unterschritten werden. Informationen über den Anteilsbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat finden sich im Anhang. Im Geschäftsjahr 2015 wurden keine mitteilungspflichtigen Geschäfte gemeldet.

Die Nemetschek AG hat derzeit keinen Aktienoptionsplan.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG GEMÄSS § 161 AKTG VOM MÄRZ 2016

Vorstand und Aufsichtsrat der Nemetschek AG erklären gemäß § 161 Aktiengesetz, dass den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 5. Mai 2015 mit Beschlüssen aus der Plenarsitzung vom 5. Mai 2015, bekannt gemacht im amtlichen Teil des Bundesanzeigers am 12. Juni 2015 (nachfolgend „Kodex“), mit folgenden Ausnahmen entsprochen wurde und wird:

- III Die D&O-Versicherung sieht keinen Selbstbehalt für Aufsichtsratsmitglieder vor (Kodex-Ziffer 3.8 Abs. 3). Die Nemetschek AG ist nicht der Ansicht, dass ein Selbstbehalt die Motivation und das Verantwortungsbewusstsein der Aufsichtsratsmitglieder erhöhen würde.
- III Bei der Festlegung der Vorstandsvergütung hat der Aufsichtsrat auf Ebene der Nemetschek AG keinen vertikalen Vergütungsvergleich, wie von Kodex-Ziffer 4.2.2 Abs. 2 empfohlen, vorgenommen. Als Holdinggesellschaft bietet die Nemetschek AG weder für den oberen Führungskreis noch für die Belegschaft insgesamt geeignete Vergleichsmaßstäbe. Nichtsdestotrotz hat der Aufsichtsrat – wie bisher schon – bei seinen Vergütungsentscheidungen die Vergütungen der Geschäftsleiter der wichtigsten Produktorganisationen als Vergleichsmaßstab mit herangezogen.

Die variablen kurzfristigen Vergütungsbestandteile sehen zwar Höchstgrenzen vor, die aber teilweise nicht betragsmäßig, sondern in Prozent eines festen Betrags ausgedrückt sind. Aus dem Kodex und seiner Begründung lässt sich nicht eindeutig entnehmen, ob dies noch kodexkonform ist. Insoweit wird in Bezug auf Kodex-Ziffer 4.2.3 Abs. 2 eine Abweichung erklärt. Schließlich sehen die Vorstandsansstellungsverträge keine betragsmäßigen Höchstgrenzen für die Gesamtvergütung vor (Kodex-Ziffer 4.2.3 Abs. 2). Die Nemetschek AG ist nicht der Ansicht, dass dies bei dem existierenden Vergütungssystem erforderlich ist. Sind die variablen Vergütungsbestandteile der Höhe nach begrenzt, gilt dies auch für die zu erreichende Gesamtvergütung.

Die Verträge der Vorstandsmitglieder Viktor Várkonyi und Sean Flaherty mit einer Laufzeit bis zum 31. Dezember 2016 sehen wegen der vergleichsweise niedrigen Vergütung keinen Abfindungs-Cap vor (Kodex-Ziffer 4.2.3 Abs. 4). Im Falle der Verlängerung oder im Falle von Neuabschlüssen von Vorstandsverträgen ist beabsichtigt, entsprechende Caps zu vereinbaren.

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

Im Hinblick auf die Tatsache, dass der Aufsichtsrat der Gesellschaft nur aus drei Mitgliedern besteht, hat der Aufsichtsrat keine konkreten Ziele für seine Zusammensetzung benannt und keine Regelgrenze für die Zugehörigkeitsdauer zum Aufsichtsrat festgelegt (Kodex-Ziffer 5.4.1 Abs. 2). Infolgedessen werden solche Zielsetzungen auch nicht im Corporate-Governance-Bericht veröffentlicht (Kodex-Ziffer 5.4.1 Abs. 3). Der Aufsichtsrat wird sich aber rechtzeitig vor den jeweils nächsten Aufsichtsratswahlen über geeignete Kandidaten für den Aufsichtsrat abstimmen und dabei die im Kodex genannten Aspekte einschließlich der Zugehörigkeitsdauer zum Aufsichtsrat berücksichtigen.

- III Der Empfehlung des Kodex zur Einrichtung qualifizierter Ausschüsse des Aufsichtsrats wird nicht gefolgt (Kodex-Ziffer 5.3), da der Aufsichtsrat nur aus drei Mitgliedern besteht. Die Aufgaben, für die der Kodex die Einrichtung von Ausschüssen empfiehlt, werden vom Aufsichtsrat der Nemetschek AG insgesamt wahrgenommen.
- III Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten neben einer festen eine erfolgsabhängige Vergütung. Diese orientiert sich am Konzernergebnis je Aktie (verwässertes Ergebnis pro Aktie nach Maßgabe von IAS 33) und ist darüber hinaus nicht durch besondere Komponenten auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet (Kodex-Ziffer 5.4.6 Abs. 2). Das bestehende Vergütungssystem hat sich seit Längerem bewährt, ohne dass eine Tendenz erkennbar gewesen wäre, den kurzfristigen Unternehmenserfolg zu Lasten der nachhaltigen Unternehmensentwicklung in den Vordergrund zu stellen.

München, 20. März 2016

Für den Vorstand



Patrik Heider
Sprecher des Vorstands und CFOO

Für den Aufsichtsrat



Kurt Dobitsch
Vorsitzender des Aufsichtsrats



„Bei Bluebeam ist es unser erklärtes Ziel, unseren Kunden offene, flexible Lösungen zu bieten, die ihnen die Arbeit erleichtern. Wir ermöglichen unseren Anwendern in Branchen mit hohem Dokumentenvolumen, zeit- und formatunabhängig nahtlos auf ihre Unterlagen zuzugreifen, sie zu verwalten, zu kommentieren, zu teilen und zu speichern. Wir sind der Meinung, dass unsere Kunden keinerlei Einschränkungen in der Kollaboration haben sollten.“

Richard Lee, Bluebeam

Segment:
Bauen

Unternehmensgröße:
217 Mitarbeiter

Standorte:
Pasadena, Chicago, Kista, Manchester (USA), San Diego

Lösungen:
**Bluebeam Revu
Bluebeam Vu
Bluebeam Studio**

Auszeichnungen und Referenzen:
„2015 Tabby Award“, „Gold 2015 Hermes Creative Award“, „Bronze Telly Award“, dreimal gelistet bei „Deloitte Technology Fast 500“

PDF-Lösungen für ein Arbeiten ohne Einschränkungen

Bluebeam schafft Lösungen für technische Profis. Bluebeam Software entwickelt PDF-basierte Workflow- und Kollaborationslösungen, die es sehr dokumentintensiven Branchen erlauben, papierlos zu arbeiten, Zeitpläne zu verkürzen, Kosten zu reduzieren und die Projektkommunikation insgesamt zu verbessern. Bluebeam wurde 2002 im kalifornischen Pasadena gegründet und ist seit 2014 Teil der Nemetschek Group.

www.bluebeam.com



| | |
|-----|---|
| 58 | Grundlagen des Konzerns |
| 58 | Geschäftsmodell des Konzerns |
| 66 | Unternehmenssteuerung und -führung |
| 67 | Ziele und Strategie |
| 69 | Mitarbeiter |
| 69 | Forschung und Entwicklung |
| 71 | Nachhaltiges und verantwortungsbewusstes Handeln |
| 76 | Wirtschaftsbericht |
| 76 | Rahmenbedingungen |
| 78 | Geschäftsverlauf und wesentliche für den Geschäftsverlauf ursächliche Ereignisse |
| 83 | Entwicklung der wesentlichen Leistungsindikatoren |
| 86 | Ertragslage |
| 88 | Finanzlage |
| 90 | Vermögenslage |
| 92 | Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf |
| 92 | Gesamtaussage |
| 93 | Chancen- und Risikobericht |
| 103 | Sonstige Angaben |
| 111 | Nachtragsbericht |
| 111 | Prognosebericht 2016 |

Konzern-Lagebericht für das Geschäftsjahr 2015

1 GRUNDLAGEN DES KONZERNS

1.1 GESCHÄFTSMODELL DES KONZERNS

RECHTLICHE STRUKTUR

12 Marken bedienen
rund 2,1 Mio. Nutzer
weltweit

Die Nemetschek Group ist ein weltweit führender Softwarehersteller für die AEC-Industrie (Architecture, Engineering, Construction) und bietet als Open-BIM-Anbieter ein innovatives und umfassendes Lösungsportfolio für die integrierte Planung von 3D-Modellen, kombiniert mit einer professionellen Zeit(4D)- und Kostenplanung (5D). Mit weltweit mehr als 50 Standorten bedient die Nemetschek Group mit ihren 12 eigenständigen Marken rund 2,1 Mio. Nutzer in allen Regionen der Welt. Das 1963 von Prof. Georg Nemetschek gegründete Unternehmen adressiert mit seinen Softwarelösungen alle am Bauprozess Beteiligten und deckt den kompletten Lebenszyklus von Bauwerken ab: von der Planung und Visualisierung eines Gebäudes, der Ausschreibung und Vergabe über den eigentlichen Bauprozess mit Zeit- und Kostenplanung bis hin zum Management und zur Verwaltung, Nutzung, Modernisierung und Renovierung.

Die Nemetschek AG mit Hauptsitz in München übernimmt als Holding die zentralen Funktionen in den Bereichen Corporate Finance und Controlling, Risikomanagement, Investor Relations und Unternehmenskommunikation, Business Development, M&A und strategische Unternehmensplanung, Human Resources sowie Corporate Audit und Compliance.

Die Holding umfasst die vier Segmente Planen, Bauen, Nutzen und Media & Entertainment, denen insgesamt 12 Marken zugeordnet sind. Die 12 Marken treten als eigenständig agierende Unternehmen am Markt auf. Die Geschäftsführer der operativen Tochtergesellschaften agieren mit hoher Eigenverantwortung. Dadurch können die Marken schnell auf Kundenanforderungen und -wünsche, Marktentwicklungen, Trends und sich ändernde Rahmenbedingungen reagieren. Trotz Eigenständigkeit der Marken ist eine hohe Steuerungseffizienz durch ein kontinuierliches Reporting an die Holding und einen stetigen Dialog gewährleistet. Die Holdingstruktur bietet Nemetschek sehr gute Voraussetzungen, die zukünftige Unternehmensentwicklung erfolgreich zu gestalten.

Die komplette Übersicht der rechtlichen Unternehmensstruktur ist im Anhang aufgelistet.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Breites Portfolio von
grafischen, analytischen
und kaufmännischen
Lösungen

Die 12 Marken unter dem Dach der Nemetschek Group bieten Lösungen für Architektur- und Designbüros, Tragwerksplaner, Bau- und Fachingenieure bis hin zur Software für Termin- und Kostenplanung, Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung sowie für Bauausführung. Hinzu kommen Lösungen für das technische und das kaufmännische Immobilienmanagement sowie Visualisierungssoftware für Architektur, Film, Animation und Werbung. Das breite Portfolio von grafischen, analytischen und kaufmännischen Lösungen begleitet Bauprojekte über den kompletten Lebenszyklus hinweg.

Zentrales Thema im Planungs-, Bau- und Verwaltungsprozess von Gebäuden ist das sogenannte Building Information Modeling (BIM) und der Trend zu 5D. Mittels Building Information Modeling (BIM) werden alle relevanten Gebäudedaten digital erfasst und vernetzt. Ein virtuelles, dreidimensionales Gebäudemodell entsteht. Schon in der Simulation kommen dann auch Zeit und Kosten als vierte und fünfte Dimension hinzu. BIM 5D ermöglicht eine optimale Zusammenarbeit aller Projektbeteiligten über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie. So werden insbesondere bei der Realisierung komplexer Großprojekte Kosten- und Effizienzvorteile möglich und Risiken aufgedeckt, bevor sie als Problem eskalieren. In der fünfdimensionalen Zukunft wird erst virtuell und dann real gebaut.

Schon immer war es das Anliegen der Nemetschek Group, die bestmöglichen Softwarelösungen zur Verfügung zu stellen, um die Herausforderungen im Bauprozess zu meistern. Als Pionier des BIM-Gedankens verfolgt die Nemetschek Group diesen ganzheitlichen Denkansatz bereits seit über 30 Jahren. Nemetschek steht dabei für einen offenen Ansatz (Open BIM). Der offene Standard ermöglicht, dass jede Software aus der Nemetschek Group mit jeder anderen Software, auch von Wettbewerbern, über offene Daten- und Kommunikationsschnittstellen kommunizieren kann. Somit wird praktisch der nahtlose Übergang aller gebäuderelevanten Informationen durch alle Instanzen der Entstehung und des Betriebs von Bauwerken ermöglicht und dokumentiert.

Die miteinander verzahnten Open-BIM-Softwarelösungen der Nemetschek Group für alle fünf Dimensionen erleichtern die Zusammenarbeit aller am Bauprozess Beteiligten. Die Projektarbeit wird schneller, kostensicherer und termintreuer; Fehler werden reduziert. Damit legt die Nemetschek Group die Basis für einen integrierten offenen 5D-Planungs- und Realisierungsprozess in der AEC-Industrie und schafft letztlich Effizienzsteigerungen im Bauprozess.

GESCHÄFTSFELDER

Die Nemetschek Group gliedert ihre Aktivitäten in die vier Segmente Planen, Bauen, Nutzen und Media & Entertainment. Die 12 Marken unter dem Dach der Nemetschek Group verteilen sich auf diese vier Segmente.

| ARCHITECTURE ENGINEERING CONSTRUCTION (AEC) | | | | MEDIA & ENTERTAINMENT |
|---|----------------|----------|----------------|-----------------------|
| PLANEN | | BAUEN | NUTZEN | |
| ALLPLAN | GRAPHISOFT | NEVARIS | CREM SOLUTIONS | MAXON |
| VECTORWORKS | SCIA | bluebeam | | |
| DATA DESIGN SYSTEM | FRILO Software | SOLIBRI | | |
| PRECAST SOFTWARE engineering | | | | |

PLANEN

Die Softwarelösungen der Nemetschek Group sind für die Bauwirtschaft konzipiert und orientieren sich passgenau an den spezifischen Bedürfnissen und der Arbeitsweise von Architekten, Designern, Ingenieuren aller Fachrichtungen, Tragwerksplanern, Haustechnikern sowie Fach- und Landschaftsplanern. Mit intelligenten Lösungen können die Kunden der Nemetschek Group von der frühesten Planungs- und Entwurfsphase bis zur Werk- und Bauplanung kreativ, detailgetreu und mit maximaler Präzision und Genauigkeit jede Aufgabe erfolgreich verwirklichen. Das Portfolio umfasst insbesondere BIM-orientierte 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.

Folgende Markengesellschaften sind dem Segment Planen zugeordnet: Allplan, Graphisoft, Vectorworks, Scia, Data Design System, Frilo Software und Precast Software Engineering. Während Graphisoft und Vectorworks insbesondere Architekten und Designer adressieren, fokussieren sich die Marken Data Design System, Scia, Frilo Software und Precast Software Engineering auf den Ingenieurbau. Allplan adressiert neben Architekten und Ingenieuren auch Facility-Manager.

Passgenaue Orientierung an Bedürfnissen der Bauwirtschaft

Allplan, mit Hauptsitz in Deutschland, gilt in der AEC-Industrie als kompetenter Softwarepartner für Architekten, Bauingenieure, Bauträger, Bauunternehmer und Facility-Manager. Allplan bietet leistungsstarke BIM-Lösungen, die den kompletten Planungsprozess im Architektur-, Ingenieur- und Planungsbüro, bei Bauträgern und Bauunternehmern unterstützen. Im Bereich Architektur liegt die Stärke in der Durchgängigkeit von der ersten Idee über hochwertige Wettbewerbspläne und Exposé bis hin zu den fertigen Werk- und Detailplänen. Im Ingenieurbau setzt Allplan Maßstäbe bei der Schal- und Bewehrungsplanung. Die Softwarelösungen decken alle Anwendungsebenen eines BIM-orientierten CAD- und CAE-Systems ab: von einfachen 2D-Zeichnungen bis zu komplexen 3D-Modellen inklusive Mengen- und Kostenermittlung. Für den reibungslosen Datenaustausch sind alle gängigen Schnittstellen vorhanden. Zum Lösungsportfolio gehört auch Allplan bim+, eine zentrale und offene BIM-Plattform für eine durchgängige Kollaboration während der gesamten Bauphase. Digitale Modelle werden dort transparent abgelegt, visualisiert und koordiniert – unabhängig von der genutzten BIM- und CAD-Software der Projektbeteiligten. Des Weiteren bietet Allplan mit der Software Allplan Alfa eine umfassende CAFM-Software (Computer-Aided Facility-Management) für effizientes Gebäudemanagement an.

Die Softwarefamilie von Allplan ermöglicht es allen am Bau Beteiligten, über den gesamten Planungs- und Bauprozess hinweg Qualität, Kosten und Zeitaufwand zu optimieren. Allplan hat zahlreiche Standorte in Europa. Die Software, die in 20 Sprachen verfügbar ist, wird hauptsächlich auf dem europäischen Markt vertrieben.

Die ungarische Gesellschaft Graphisoft gehört zu den weltweit führenden Herstellern von Architektursoftware. Mit Archicad, der ersten modellorientierten 3D-Software für Architekten, veränderte Graphisoft die Arbeitsweise von Architekten und wurde zum Wegbereiter von BIM. Die BIM-Lösungen ermöglichen eine hohe Gestaltungsfreiheit und gewährleisten einen reibungslosen und effizienten Arbeitsablauf durch alle Planungsphasen eines Bauprojekts. Zum Lösungsportfolio gehören auch BIMcloud und BIM-Server-Produkte, die einen Paradigmenwechsel für die gemeinsame Planung im Projektteam einleiteten. So können Teams jeder Größenordnung an Projekten jeglichen Umfangs standortunabhängig in Echtzeit zusammenarbeiten. Des Weiteren bietet Graphisoft mit BIMx ein innovatives und interaktives Präsentationstool, das auch für den Einsatz auf mobilen Endgeräten geeignet ist. Mittlerweile hat Graphisoft neben dem Hauptsitz in Budapest 11 Niederlassungen weltweit. Die Lösungen, die in 25 Sprachen verfügbar sind, werden rund um den Globus in über 100 Ländern vertrieben.

Die US-amerikanische Gesellschaft Vectorworks entwickelt und vertreibt eine weltweit führende plattformübergreifende CAD- und BIM-Software für Architekten, Landschaftsplaner und die Unterhaltungsindustrie. Die Branchenlösungen von Vectorworks für Design, Architektur, Landschaft und Raumgestaltung sind speziell auf die Bedürfnisse der jeweiligen Berufsgruppen zugeschnitten. Vectorworks ist weltweit das meistgenutzte CAD-Programm auf Apple und eines der führenden für Windows. Mit Vectorworks Cloud Services können Nutzer zudem alle Daten zentral speichern, teilen und von jedem Ort aus – ob Büro oder von unterwegs – abrufen und bearbeiten. Zu den Kunden zählen sowohl große Planungsbüros als auch kleinere Designbüros. Mit seinen flexiblen und intuitiven Lösungen zählt das Unternehmen auf dem Gebiet der 3D-Design-Technologie zu den weltweit führenden Anbietern. Heute arbeiten Designer und Planer in über 85 Ländern mit Vectorworks Technologie.

Scia mit Sitz in Belgien ist einer der weltweit führenden Anbieter von Softwarelösungen für Statik und Strukturanalyse für das Bauwesen. Mit den leistungsfähigen Softwarelösungen unterstützt das Unternehmen seine Kunden bei der Planung und Fertigung aller Arten von Konstruktionen – von komplexen Gebäuden über Brücken und Infrastruktur bis hin zu anspruchsvollen Industriebauten und Energieanlagen. Die Software ist in 14 Sprachen verfügbar, unterstützt 20 Länderstandards und wird in über 50 Ländern vertrieben.

Data Design System (DDS) mit Sitz in Norwegen überzeugt weltweit mit praxisbewährter und intelligenter CAD-Projektierungssoftware für die technische Gebäudeausrüstung (TGA). In Bezug auf Innovation und Funktionsausstattung führend, bietet DDS Lösungen für die Fachbereiche Elektrotechnik, Sanitär-, Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik sowie für Photovoltaikanlagen. Alle DDS CAD-Produkte unterstützen die Open-BIM-Planungsmethode und begleiten die Kunden von der ersten Zeichnung über handwerkliche und bautechnische Arbeiten im Bauwesen bis hin zur Übergabe einer umfassenden Stückliste an die Kalkulation bzw. Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung (AVA). Auch die normgerechte Projektdokumentation zählt zum Leistungsspektrum. Neben Planungsbüros und Handwerksbetrieben zählen Industrieunternehmen und Gebäudeverwaltungen zum DDS Kundenkreis. Mit Niederlassungen in Deutschland, Österreich und den Niederlanden vertriebt DDS seine Lösungen primär auf dem europäischen Markt.

Frilo Software ist einer der führenden Anbieter von Berechnungsprogrammen für baustatische Aufgabenstellungen und effiziente Tragwerksplanung. Mit über 80 Statik-Programmen deckt Frilo Software einen großen Bereich in der Praxis der statischen Berechnungen ab. Intuitive Bedienung, schnelle Ergebnisse und kontinuierliche Anpassung an aktuelle Normen sind für den Erfolg bei Kunden die entscheidenden Kriterien. Frilo Software setzt genau hier an und bietet Lösungen, die die Bedürfnisse der Kunden und den neuesten Stand in puncto Technik und Normen im Fokus haben. Die Software wird derzeit vor allem im deutschsprachigen Raum eingesetzt. Darüber hinaus wird eine englischsprachige Version für den internationalen Einsatz zur Verfügung gestellt.

Precast Software Engineering entwickelt und vermarktet Software für die Betonfertigteileindustrie. Die Vorteile der Fertigteilproduktion – wie Qualität, Produktivität, verbesserte Planbarkeit im Bauprozess und Kosteneffizienz – führen weltweit zum verstärkten Einsatz von Betonfertigteilen. Die Lösungen von Precast Software Engineering bieten eine hocheffiziente und hochgradig automatisierte Fertigteilplanung – von der Serienanfertigung bis zu komplexen Architekturelementen und Sonderteilen. In der DACH-Region, wo Fertigteilwerke seit Jahren hochautomatisiert betrieben werden, sind die Planungslösungen von Precast Software Engineering führend. Mit Niederlassungen in Singapur und Schanghai werden die Lösungen aber auch erfolgreich außerhalb von Europa vertrieben.

BAUEN

Im Segment Bauen bietet die Nemetschek Group ganzheitliche 5D-Gesamtlösungen, die den Bogen von Building Information Modeling über Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung (AVA), Kalkulation und Zeitplanung bis hin zu Kostenrechnung und -ermittlung spannen. Dazu zählen auch kaufmännische ERP-Lösungen für das baubetriebliche Rechnungswesen. Des Weiteren kommen PDF-basierte Workflow-Lösungen für digitale Arbeitsprozesse, Kollaboration und Dokumentation hinzu. Zudem bietet die Nemetschek Group Lösungen zur Qualitätssicherung und -kontrolle für BIM, die digitale Arbeitsmethode im Bauwesen. Im Segment Bauen adressiert die Nemetschek Group neben Bauunternehmen, -trägern oder -zulieferern auch Generalunternehmen sowie Planungsbüros, Architekten, Bauingenieure und viele mehr. Folgende Marken sind dem Segment Bauen zugeordnet: Nevaris Bausoftware, Bluebeam Software und die Ende 2015 akquirierte Solibri.

Unter dem Firmennamen Nevaris Bausoftware agieren seit 1. Oktober 2015 die bisherigen Einzelmarken Nemetschek Bausoftware aus Achim, Deutschland und die österreichische Nemetschek Auer. Zu Auer zählte seit 2014 auch der BIM-Spezialist hartmann technologies mit Sitz in Berlin und dessen Produktfamilie iceBIM. iceBIM erweitert seither Nevaris um die immer wichtiger werdenden Bereiche der gebäudemodellorientierten Kosten- und Mengenermittlung. Die Umbenennung und Zusammenführung ist auf die gemeinsam entwickelte kaufmännisch-technische Produktfamilie Nevaris für das Bauwesen zurückzuführen. Nevaris ist eine ganzheitliche 5D-Gesamtlösung, die ein durchgängiges, modellbasiertes Arbeiten in Planung und Ausführung ermöglicht und neben bautechnischen und baukaufmännischen Bereichen auch grafische Mengenermittlungen auf Basis eines 3D-Modells (BIM) und Planung (AVA) abdeckt. Die Produktfamilie umfasst verschiedene Bausteine, die je nach den Tätigkeiten des Kunden miteinander kombiniert oder einzeln eingesetzt werden können. Zur Produktfamilie Nevaris gehören die drei Bereiche BIM, Build und Finance.

Nevaris BIM ermöglicht die termingenaue (4D) und kostensichere (5D) Abwicklung von Baumaßnahmen. Das Zusammenspiel von 3D-Modellierung, Planung (AVA) und bautechnischer Lösung (Kalkulation, Abrechnung, Controlling) führt zu einer schnellen und ganzheitlichen BIM-5D-Lösung von höchster Qualität. Nevaris Build ist der baubetriebliche Teil der Lösung. Die prozessorientierte Bausoftware bietet eine Vielzahl innovativer Funktionen, von der Baukostenplanung und AVA über Kalkulation, Mengenermittlung und Bauabrechnung bis hin zum Controlling. Nevaris Build ist skalierbar und für kleine, mittlere und große Bauunternehmen gleichermaßen geeignet. Nevaris Finance ist der kaufmännische Teil, der auf einer branchenneutralen ERP-Lösung für Bauunternehmen basiert. Modular aufgebaut bietet die Software eine Vielzahl von Auswertungsmöglichkeiten für das baubetriebliche Rechnungswesen. Eine umfangreiche Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung, detaillierte Material- und Geräteabrechnungen sowie eine Lohn- und Gehaltsabrechnung mit Personalbuchhaltung sorgen dafür, dass alle Firmendaten schnell und sicher zugänglich sind und effizient verwaltet werden können. Die Lösung ist mehrmandantenfähig, mehrsprachig und für kleine bzw. mittelgroße Firmen ebenso geeignet wie für Unternehmen mit Konzernstruktur.

Nevaris BIM ermöglicht termingenaue und kostensichere Abwicklung von Baumaßnahmen

Als Software der neuesten Generation unterstützt Nevaris auch den Einsatz in der Cloud. Auf die in der Cloud abgelegten Daten kann von überall aus und jederzeit zugegriffen werden, auch über mobile Endgeräte. Nevaris wird als On-Premise- und als Software-as-a-Service-Lösung angeboten.

Seit dem 31. Oktober 2014 ist die akquirierte US-amerikanische Bluebeam Software Teil des Segments Bauen. Bluebeam entwickelt und vertreibt PDF-basierte Workflow- und Kollaborationslösungen, die es sehr dokumentintensiven Branchen ermöglichen, effektiver zu arbeiten. Der Einsatz der Bluebeam Lösungen steigert nach eigenen Berechnungen die Produktivität um 60%, reduziert die Kosten für Papier und Verteilung um bis zu 85% und führt zu einer Zeitersparnis von 40%. Heute werden die preisgekrönten PDF-Erstellungs-, Markup- und Bearbeitungslösungen vor allem in der AEC-Industrie genutzt. Zusätzlich kommen die Lösungen auch in anderen papierintensiven Industrien wie der Öl- und Gasindustrie oder der herstellenden Industrie zum Einsatz. Durch die Plattform Bluebeam Revu, die die Bereitstellung digitaler und papierloser Arbeitsabläufe gewährleistet, werden Kommunikation und Dokumentation aller am Bau Beteiligten erheblich verbessert. Mit Bluebeam Studio, der cloudbasierten Kollaborationslösung von Revu, haben Teams jederzeit und überall Zugriff auf Projekte und können diese verwalten. In der Cloud können Kunden eine unbegrenzte Anzahl von Dateien speichern und teilen sowie in Echtzeit miteinander zusammenarbeiten. Dank Bluebeam Revu für iPad können mobile Mitarbeiter völlig ohne Einschränkungen von unterwegs aus arbeiten, auf PDF-Dateien zugreifen, editieren, Anmerkungen erstellen und mit anderen Mitarbeitern an PDF-Dateien zusammenarbeiten.

Solibri ist ein weltweit führender Softwareanbieter für Qualitätssicherung und -kontrolle von BIM

Neu zum Segment Bauen hinzugekommen ist die in Helsinki, Finnland, ansässige Solibri Oy, die zum 31. Dezember 2015 erstmals konsolidiert wurde. Solibri ist ein weltweit führender und global aufgestellter Softwareanbieter von Lösungen für die Qualitätssicherung und -kontrolle von Building Information Modeling (BIM), der digitalen Arbeitsmethode für Planung, Ausführung und Betrieb von Bauwerken. Mit dem Solibri Model Checker werden insbesondere BIM-Modelle auf Integrität, Qualität und länderspezifische Normen während des gesamten Planungs- und Bauprozesses geprüft. Weltweit einzigartig ist die Überprüfung ganzer Projekte nach logischen Analyseregeln, die Mängel aufdeckt. Solibri fördert – wie alle Marken der Nemetschek Group – offene Standards (Open BIM), sodass gebäude-relevante Informationen über offene Schnittstellen über alle Instanzen im Bauprozess übertragen werden können. Die Lösungen sind eine perfekte Ergänzung und werden eine zentrale Position im Lösungsportfolio der Nemetschek Group einnehmen und alle Marken und deren Produkte durch einen integrierten und ganzheitlichen Workflow miteinander verbinden. Des Weiteren verstärkt die bereits hohe Präsenz von Solibri im Bausegment den Kundenzugang für die Nemetschek Group in diesem stark wachsenden Markt. Solibri adressiert Kunden entlang des gesamten Lebenszyklus der AEC-Industrie, darunter Bau- und Generalunternehmen, Architekten, Ingenieure und Gebäude-eigentümer. Der Vertrieb der Lösungen erfolgt direkt sowie über ein Netz von Resellern. Bereits heute werden die Lösungen weltweit vertrieben.

NUTZEN

Immobilienverwalter sind heute auf kaufmännische und technische Lösungen für das Management ihrer Liegenschaften angewiesen, um den steigenden Anforderungen gerecht zu werden. Die Lösungen tragen dazu bei, den Spagat zwischen Kostendruck auf der einen Seite und zunehmend anspruchsvolleren Nutzern und Eigentümern auf der anderen Seite zu meistern. Ein wichtiger Kundennutzen entsteht durch die schnelle Implementierung aktueller Gesetzesänderungen und ein ausgefeiltes und intelligentes Reporting. Der Fokus im Segment Nutzen liegt auf IT-Lösungen für die Verwaltung komplexer, gewerblicher Immobilienbestände. Darüber hinaus bietet Nemetschek Softwarelösungen für das Management von Wohnungsunternehmen und großen Hausverwaltungen sowie umfassende Lösungen für das Computer-Aided Facility-Management (CAFM).

Zum Segment Nutzen zählt die Crem Solutions. Der Name Crem steht für „Corporate Real Estate Management“. Die Crem Solutions ist ein führender deutscher Anbieter von Softwarelösungen für das Immobilienmanagement. Das Kernprodukt iX-Haus bietet flexible und effiziente Instrumente zur Verwaltung von Immobilien und deckt die gesamte Bandbreite des modernen kaufmännischen Immobilienmanagements ab. Die Wirtschaftlichkeit des Gebäude- und Liegenschaftsbetriebs sowie die Bewirtschaftung des Immobilienportfolios aus strategischer Sicht sind mit iX-Haus jederzeit gewährleistet. Gemeinsam mit den Kunden entwickelt die Crem Solutions ihre Software kontinuierlich marktorientiert weiter und passt sie an Kundenwünsche an. Aktuell ist Crem Solutions bei Unternehmen aus allen Bereichen der Immobilienverwaltung im operativen Einsatz, angefangen bei kleineren Verwaltern über breit aufgestellte Property- und Asset-Manager bis hin zu namhaften Banken und Versicherungen sowie global agierenden Immobilienunternehmen.

MEDIA & ENTERTAINMENT

Architekten und Ingenieure, Designer und insbesondere die Media- und Entertainment-Industrie nutzen die Lösungen aus diesem Segment, um aus Planungen virtuelle Bauwerke, aus Strichzeichnungen einen „greifbaren“ Gegenstand zu zaubern und die perfekte Illusion zu schaffen. Zum Segment Media & Entertainment zählt die Maxon Computer.

Maxon Computer ist ein führender Entwickler von professionellem 3D-Modeling, Painting und Rendering sowie professioneller Animation und Rendering. Bis heute hat sich das Unternehmen weltweit zu einem der führenden Softwarehersteller im Bereich 3D-Grafik entwickelt. Ursprüngliches Tätigkeitsfeld waren die Produktion von Computer-Fachzeitschriften und die Entwicklung von Hard- und Software. Im Laufe der Zeit verlagerte sich das Tätigkeitsfeld hin zur reinen Softwareherstellung, mit der Spezialisierung auf 3D-Grafikanwendungen. Hauptprodukte sind die Softwarefamilie rund um Cinema 4D, das führende Animationssystem für die Medienproduktion, sowie BodyPaint 3D, das bahnbrechende 3D-Malprogramm. Die vielfach ausgezeichneten Softwarepakete Cinema 4D und BodyPaint 3D werden weltweit in zahlreichen Produktionen aus den Bereichen Film, Fernsehen, Werbung, Games sowie bei der Visualisierung von Architektur, in der Medizin, im Produktdesign oder bei Infografiken eingesetzt. Die Lösungen zeichnen sich durch eine hohe Arbeitsgeschwindigkeit, absolute Zuverlässigkeit und wegweisende Technologien aus.

Dank der vielfältigen Einsatzbereiche und der daraus resultierenden heterogenen Kundenstruktur ist das Segment Media & Entertainment relativ unabhängig von Branchen und Ländergrenzen. Das in Deutschland ansässige Unternehmen unterhält Niederlassungen und Repräsentanzen in den USA, Großbritannien, Frankreich, Kanada, Japan und Singapur.

STANDORTE

Die Nemetschek Group hat ihren Hauptsitz in München und ist mit ihren 12 Marken weltweit an mehr als 50 Standorten vertreten. Die Lösungen der Nemetschek Group werden rund um den Globus vertrieben.



WESENTLICHE ABSATZMÄRKTE UND WETTBEWERBSPOSITION

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 wie die Nemetschek Group. Ihnen steht eine Vielzahl kleiner, lokal agierender Unternehmen gegenüber. In den regionalen AEC-Märkten trifft die Nemetschek Group auf eine Vielzahl am Bauprozess beteiligter Disziplinen, verschiedener Standards und regional unterschiedlicher Vorgaben, Normen und Regelungen.



„Seit der Gründung von Solibri verfolgen wir zwei ambitionierte Ziele. Zum einen wollen wir eine universelle Software zur Evaluation und Analyse von BIM-Modellen entwickeln; eine Software, die in der Lage ist, alle möglichen Designkonflikte, -fehler und -schwächen von Bauplänen zu erkennen. Zum anderen, und ebenso wichtig, ist das Ziel, die Workflows durch eine Qualitätssicherung über den ganzen Prozess hinweg zu revolutionieren.“

Heikki Kulusjärvi, Solibri

Segment:
Planen

Unternehmensgröße:
29 Mitarbeiter

Standorte:
Helsinki, Madrid, Newbury, Scottsdale

Lösungen:
**Solibri Model Checker
Solibri Model Viewer
Solibri IFC Optimize**

Qualitätskontrolle in allen Phasen des Bauprozesses

Solibri wurde im Jahr 1999 gegründet und hatte von Anfang an die Baubranche im Fokus. Es galt die fundamentalen Probleme von erhöhten Kosten und Ressourcen in den Griff zu bekommen. Das Ziel war die Entwicklung einer universell einsetzbaren Software zur Prüfung und Analyse von Bauplänen. Der Solibri Model Checker (SMC) durchleuchtet BIM-Modelle – und ermöglicht in 3D ein virtuelles Begehen, das eventuelle Konstruktionskonflikte, -mängel und -schwächen aufdeckt. Das Unternehmen mit Sitz in Helsinki wird auch in Zukunft mit Architekten und Bauunternehmen zusammenarbeiten, um den Bauprozess hinsichtlich Zeit, Kosten und Umwelt noch effizienter zu gestalten.

www.solibri.com

Visualisierung des geplanten Santiago-Bernabéu-Stadions,
Madrid, Spanien
Architekten: gmp, Hamburg, Deutschland



Nemetschek konzentriert sich auf den AEC-Markt

Im Unterschied zu anderen großen Mitbewerbern im Markt konzentriert sich die Nemetschek Group mit ihren Softwarelösungen nahezu ausschließlich auf den AEC-Markt. Nur im Segment Media & Entertainment adressiert die Nemetschek Group neben Architekten und Designern auch die Medien- und Filmindustrie. In allen vier Segmenten steht sie mit unterschiedlichen Unternehmen im Wettbewerb. In ihren Zielmärkten im Segment Planen, welches 69,7% der Umsätze ausmacht, ist die Nemetschek Group Marktführer in Europa und weltweit die Nummer zwei. In allen anderen Segmenten gibt es mehrere lokale und internationale Mitbewerber.

Die starken, spezialisierten Marken der Nemetschek Group sind darauf fokussiert, Lösungen an den Bedürfnissen der Kunden auszurichten und schnell auf Marktveränderungen zu reagieren. Jede Marke arbeitet kontinuierlich an Verbesserungen und Innovationen. Diese fließen in die auf jährlicher Basis veröffentlichten Releases der einzelnen Softwarelösungen ein. Für die heterogenen Ansprüche der Kunden bietet die Nemetschek Group eine breite Palette von Lösungen, die an die speziellen Arbeitsanforderungen sowie lokalen Vorgaben und Normen angepasst ist. Die direkte Nähe zum Kunden und die Umsetzung von Kundenanforderungen in den Lösungen sind Teil der Gruppenphilosophie.

Regional gesehen hat die Nemetschek Group ihre Wurzeln in Europa. Insbesondere in der DACH-Region hat Nemetschek eine starke Basis und sichert nachhaltiges Wachstum. In den letzten Jahren hat die Nemetschek Group organisch und durch Akquisitionen ihren Umsatzanteil in den Regionen außerhalb der DACH-Region erheblich ausgebaut. Mittlerweile werden rund 54% der Umsätze außerhalb der DACH-Region erzielt. Zu den Wachstumsmärkten zählt insbesondere Amerika. Innerhalb des Geschäftsjahres 2015 hat die Nemetschek Group ihren Umsatzanteil in Amerika von rund 14% auf rund 25% erhöht. Vor allem die akquirierte Bluebeam Software hat zu dieser äußerst positiven Entwicklung beigetragen. Neben den amerikanischen Märkten steht Asien, darunter vor allem Japan, im Fokus der Wachstumsaktivitäten. In Japan hat Nemetschek mittlerweile mit ihren BIM-Softwarelösungen eine führende Marktposition inne. Der Umsatzanteil in Asien beträgt rund 9%.

Um nah an den Kundenbedürfnissen zu sein und Trends in den Märkten frühzeitig aufzugreifen, hat die Nemetschek Group weltweit zahlreiche Niederlassungen und Geschäftsstellen. Der Vertrieb der Markengesellschaften erfolgt weltweit über eigene Vertriebsteams. Zusätzlich arbeiten die Marken mit Distributionspartnern und Wiederverkäufern zusammen, die weltweit exklusiv die Lösungen der Marken vertreiben.

1.2 UNTERNEHMENSSTEUERUNG UND -FÜHRUNG

Die Nemetschek AG mit Sitz in München agiert als strategische Holding. Sie hält Mehrheitsbeteiligungen an national und international operativ tätigen Markengesellschaften, die mit einer eigenen Identität und hoher Selbstständigkeit auf ihren jeweiligen Märkten auftreten. Die operative und strategische Steuerung der Unternehmensgruppe erfolgt anhand der vier Segmente Planen, Bauen, Nutzen und Media & Entertainment. Das Geheimnis des Erfolgs der 12 Marken liegt in der Verbindung aus Gruppenzugehörigkeit und Synergien auf der einen Seite und Flexibilität und Eigenständigkeit auf der anderen. Damit verbunden ist eine hohe Innovationskraft, da die Marken schnell auf Kundenanforderungen und -wünsche reagieren können.

Die unternehmerische Führung erfolgt auf der Basis der gemeinsam von Vorstand und Aufsichtsrat verabschiedeten Unternehmensstrategie. Sie umfasst die strategische Positionierung der Nemetschek Group und ihres Lösungsportfolios auf den weltweiten Absatzmärkten sowie ihre mittelfristige Umsatz- und Ertragsplanung. Die Unternehmenssteuerung erfolgt auf der Ebene der berichtspflichtigen Segmente. Aus den strategischen Zielen leiten sich die Konzernvorgaben und Jahreszielsetzungen für die Markengesellschaften und deren Töchter 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 in Abstimmung zwischen den Geschäftsführern der jeweiligen Marken und dem Vorstand sowie dem Aufsichtsrat.

Unterjährig erfolgt das Monitoring der Konzernziele auf der Basis eines konzernweiten Management-Informationssystems mit detailliertem Reporting der Key-Performance-Indikatoren zu Umsatz, Wachstum, Ertrag und Risiko. Zentrale Steuerungsgrößen für die Nemetschek Group sind Umsatzerlöse und Umsatzwachstum zum Vorjahr sowie das operative Ergebnis (EBITDA) je Segment. Nicht finanzielle Leistungsindikatoren als Steuerungsgröße bestehen auf Holdingebene nicht. Auf Markenebene werden nicht finanzielle Leistungsindikatoren wie z. B. Kundenzufriedenheit gemessen. Die Messung der Kundenzufriedenheit erfolgt durch externe Umfragen, Feedback über Direktvertrieb, Vertriebspartner

bzw. Wiederverkäufer oder den Service. Die Ergebnisse der Kundenzufriedenheitsumfragen stellen eine wichtige Informationsquelle für zukünftige Lösungen, Produktverbesserungen sowie Marketing- und Vertriebsaktivitäten dar.

Die strategische und operative Unternehmensführung erfolgt durch den Vorstand. Gespräche zur Geschäftsentwicklung und zu unterjährigen Planabweichungen der einzelnen Markengesellschaften finden regelmäßig mit dem jeweiligen Management statt. Darüber hinaus gibt es regelmäßig unternehmensübergreifende Abstimmungsprozesse in allen Funktionsbereichen der Holding.

1.3 ZIELE UND STRATEGIE

Die Nemetschek Group verfolgt eine dezidierte Wachstumsstrategie und fokussiert sich dabei auf die AEC-Industrie und die Media-und-Entertainment-Märkte weltweit. Die Markengesellschaften arbeiten kontinuierlich daran, die eingeschlagene strategische Ausrichtung und die damit verbundene erfolgreiche Entwicklung hinsichtlich Wachstum, Produktivität und Marktführerschaft weiter auszubauen.

Die wesentlichen Wachstumstreiber sind Internationalisierung, Innovationen und neue strategische Wachstumsfelder, die sich aufgrund technologischer Trends ergeben. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf einem schlagkräftigen und weltweiten Vertriebsnetz und der Kundenorientierung. Zudem setzt Nemetschek neben einem gesunden organischen auch auf anorganisches Wachstum durch intelligente und wertsteigernde Akquisitionen. Die Wachstumsstrategie zielt darauf ab, organisch schneller als der Marktdurchschnitt zu wachsen und dieses Wachstum durch Akquisitionen zu beschleunigen. Bei den Akquisitionsvorhaben stehen das Wachstum entlang des Lebenszyklus im AEC-Markt, die Abrundung des Produktportfolios und die Internationalisierung im Vordergrund. Die internationale Ausrichtung der Nemetschek Group und die Zusammengehörigkeit der Marken werden in einer weltweit einheitlichen Außendarstellung deutlich: Jede Marke trägt in ihrem Erscheinungsbild den Zusatz „A NEMETSCHKE COMPANY“. Damit treten die Marken als Gesicht zum Kunden mit ihren individuellen Stärken in den Vordergrund, differenzieren sich voneinander und sind zugleich als Mitglieder einer internationalen Unternehmensgruppe stark positioniert und als Nemetschek Marken weltweit erkennbar.

INTERNATIONALISIERUNG – WELTWEITER VERTRIEB

Die Nemetschek Group verfolgt eine globale Wachstumsstrategie. Dabei fokussiert sich die Nemetschek Group auf die drei großen Regionen Europa, Nord- und Lateinamerika sowie Asien. In den vergangenen Jahren hat sie kontinuierlich ihre Marktposition vor allem in Nord- und Lateinamerika ausgebaut und zugleich ihre Position in bestehenden Absatzmärkten verstärkt und erweitert. Insgesamt werden mittlerweile 66,4 % (Vorjahr: 60,2 %) der Umsätze außerhalb von Deutschland erwirtschaftet. Dies ermöglicht einerseits die Wahrnehmung zusätzlicher regionaler Wachstumschancen und führt andererseits zu einer besseren Risikoverteilung. Das globale Vertriebsnetz, bestehend aus eigenem Vertrieb insbesondere in den Kernmärkten sowie Distributoren und Wiederverkäufern, sichert Kundennähe in allen Märkten. Der stetige Ausbau eines weltweiten Service- und Vertriebsgeschäfts ist ein zentrales Anliegen und ein wichtiger Wachstumstreiber für die nächsten Jahre.

Nemetschek verfolgt eine globale Wachstumsstrategie

INNOVATIONEN – ADRESSIERUNG TECHNOLOGISCHER TRENDS

Die Nemetschek Group adressiert mit ihren zukunftsweisenden Lösungen technologische Trends wie Building Information Modeling (BIM), fünfdimensionales Bauen, Kollaboration, mobile Lösungen und Cloud-Computing. Diese Trends sowie die fortschreitende Digitalisierung werden die Branche und Kundenanforderungen kontinuierlich verändern und das zukünftige Wachstum beeinflussen. Transparenz, Kosten, Zeitmanagement, eine zunehmende Projektkomplexität und ein umfassendes Projektmanagement sind Themen, mit denen sich die Baubranche auseinandersetzt. Software für Architektur, Ingenieur- und Bauwesen sowie die Verwaltung und Renovierung von Gebäuden trägt entscheidend dazu bei, diese Anforderungen zu meistern.

Der Erfolg der Nemetschek Group basiert auf Innovationen. Die Markengesellschaften folgen dieser Philosophie. Mit ihren Lösungen setzen sie neue Maßstäbe im AEC- und Media & Entertainment-Markt und etablieren Standards. Die Nemetschek Group arbeitet kontinuierlich daran, für Kunden ein verlässlicher und gefragter Partner zu sein und für sie maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln. Das Feedback der Kunden ist daher wesentlich für die Weiterentwicklung der Lösungen. Eine hohe Kundenzufriedenheit bildet die entscheidende Grundlage für eine erfolgreiche und nachhaltige Unternehmensentwicklung.

Die Nemetschek Group ist Pionier und Markeninhaber von Open BIM und ein Anbieter – als einer der ersten überhaupt – alle fünf Dimensionen im Bauprozess aus einer Hand bedienen kann. Die Nemetschek Group ist aber insbesondere auch ein wichtiger Trendsetter und Meinungsführer, der mithilfe seiner Lösungen dazu beiträgt, die Arbeitsweise der Branche zu ändern und zu verbessern. Übergeordnete Zielsetzung ist, den Kunden die passenden und bestmöglichen Werkzeuge für ihre Projekte zur Verfügung zu stellen, damit sie die Herausforderungen bezüglich Design, Qualität, Zeit und Kosten bestmöglich meistern können. Dies gilt es auch zukünftig sicherzustellen: Rund ein Viertel der generierten Umsätze fließt daher regelmäßig in Forschung und Entwicklung, und damit in Neu- und Weiterentwicklungen des Lösungsportfolios. Weitere Informationen zur Innovationstätigkeit finden sich im Kapitel „Forschung und Entwicklung“.

AKQUISITIONEN

Der AEC-Markt ist hinsichtlich der langfristigen Wachstumsperspektiven, der anhaltenden technologischen Veränderungen und der starken Positionierung und Bekanntheit der Marken sehr attraktiv für die Nemetschek Group. Diese Ausgangssituation, verbunden mit einer soliden Bilanzstruktur und einer hohen Cash-Generierung der Nemetschek Group, eröffnet Akquisitionsmöglichkeiten, um weiteres Wachstum zu generieren. Die Identifizierung von geeigneten Unternehmen erfolgt zum einen durch das Business-Development innerhalb der Nemetschek Group und zum anderen über die Marken selbst, die die Märkte und Mitbewerber kontinuierlich beobachten. Bei ihren Akquisitionsvorhaben fokussiert sich die Nemetschek Group auf Unternehmen in der AEC- und Media-Industrie.

Grundsätzlich sind drei Arten von Akquisitionen möglich. Erstens direkt unter dem Dach der Nemetschek Group. Voraussetzung ist hierbei, dass die Zielunternehmen eine gewisse Größe haben und einen Endverbraucherumsatz von rund 10 Mio. EUR generieren oder in der Lage sind, dies kurzfristig durch starkes Wachstum zu erreichen. Denn je mehr Marken unter dem Dach der Nemetschek Group sind, desto komplexer wird die Steuerung. Weitere Parameter sind die horizontale und/oder vertikale Erweiterung der Marktposition innerhalb der AEC-Industrie. Horizontal bedeutet eine Abrundung und/oder Erweiterung der Technologiekompetenz entlang des Lebenszyklus von Gebäuden. Darunter fiel beispielsweise die DDS, die der Nemetschek Group im Segment Planen den Markt für CAD-Software im Bereich technische Gebäudeausrüstung erschloss. Mit vertikal ist eine Erschließung und Erweiterung weniger stark ausgeprägter Endkundensegmente wie beispielsweise Infrastruktur oder Stadtplanung gemeint. Weitere Parameter sind die Internationalisierung, ein starkes Management und ein Geschäftsmodell, das sich bereits am Markt etabliert hat und somit eine gewisse Profitabilität aufweist.

Zweitens können die Marken interessante Zielunternehmen direkt akquirieren, sofern die Rahmenbedingungen wie Erweiterung der Technologie, regionaler Ausbau, Vertriebsstruktur und gesunde Bilanz gegeben sind.

Drittens kann die Nemetschek Group sich an innovativen und jungen Unternehmen – sogenannte Inkubatoren – beteiligen, um Zukunftsthemen wie 5D oder mobile Lösungen frühzeitig zu besetzen. Auf diese Weise bündelt die Nemetschek Group ihre langjährige Erfahrung im BIM-Markt mit neuen innovativen Ideen und Ansätzen.

Die Nemetschek Group lässt die akquirierten Unternehmen im Kern, wie sie sind – selbstständig und mit eigener Identität –, begleitet aber die Marken bei der Eingliederung in die Segmente und stellt den Kontakt innerhalb der Gruppe zu anderen Marken her, um den Austausch insbesondere innerhalb der Segmente zu fördern. Die Nemetschek Group hat damit als strategischer Käufer für potenzielle Unternehmen eine sehr hohe Attraktivität. Die Holdingstruktur mit eigenständigen Marken wird neben der soliden Finanzstruktur von möglichen Zielunternehmen als sehr positiv wahrgenommen und als entscheidendes Kriterium, sich im Bieterprozess für die Nemetschek Group zu entscheiden. Durch einen Verkauf haben die Gründer somit die Möglichkeit, dass ihr Unternehmen Teil einer starken Gruppe wird und in Hinblick auf die Gruppenzusammengehörigkeit bei Internationalisierung und von Synergien profitiert. Gleichzeitig werden aber auch die Rahmenbedingungen geschaffen, das Unternehmen zu erhalten, eigenständig weiterzuentwickeln und die Markenbekanntheit zu steigern.

Mit Blick auf die stabilen Cashflows und die hohe Nettoliquidität ist die Nemetschek Group gut positioniert, auch zukünftig Fremdmittel zu sehr attraktiven Konditionen für größere Akquisitionen zu bekommen.

Die Ziele der Nemetschek Group sind somit gesetzt: Durch die weitere Internationalisierung, Investitionen in Forschung und Entwicklung, Intensivierung eines weltweiten Vertriebs, durch strategisch intelligente Zukäufe sowie durch globale Partnerschaften und branchenweites Engagement wird die Nemetschek Group ihren Platz an der technologischen Spitze der AEC-Branche verteidigen und weiter ausbauen.

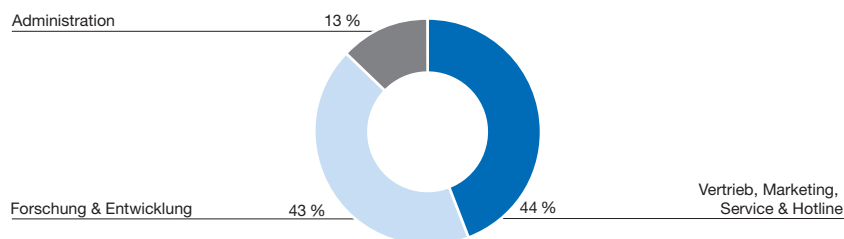
Nemetschek lässt
akquirierte Unterneh-
men selbstständig
und mit eigener
Identität

1.4 MITARBEITER

Die Nemetschek Group beschäftigte zum 31. Dezember 2015 weltweit 1.754 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 1.559); Mitarbeiter in Elternzeit, freie Mitarbeiter und Langzeitkranke blieben dabei unberücksichtigt. Die Gesamtzahl zum Jahresende beinhaltet 29 Beschäftigte, die durch die Akquisition der Solibri Oy zum 31. Dezember 2015 hinzugekommen sind. Mit 68 % (Vorjahr: 66 %) ist die Mehrzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Nemetschek Group außerhalb Deutschlands beschäftigt. Der Personalaufwand stieg im Jahr 2015 absolut um 32,5 Mio. EUR auf 127,1 Mio. EUR (Vorjahr: 94,5 Mio. EUR), was einer Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz) von 44,5 % entspricht (Vorjahr: 43,3 %).

Im Jahresdurchschnitt beschäftigte die Nemetschek Group weltweit 1.664 Personen (Vorjahr: 1.384). Bei den Tätigkeiten gibt es zwei klare Schwerpunkte: Forschung und Entwicklung sowie Vertrieb und Marketing. Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Bereich Forschung und Entwicklung lag im Jahr 2015 bei 722 (Vorjahr: 606). Im Durchschnitt arbeiteten 732 Mitarbeiter (Vorjahr: 621) in Vertrieb, Marketing und Hotline, und 211 Mitarbeiter (Vorjahr: 157) in der Administration – inklusive 20 Auszubildenden (Vorjahr: 18). Auszubildende sind primär in den kaufmännischen Abteilungen sowie im Bereich IT und Entwicklung beschäftigt. Die Nemetschek Group legt großen Wert darauf, die Auszubildenden nach ihrem Abschluss zu übernehmen.

PERSONALSTRUKTUR



Die Nemetschek Group beschäftigt weltweit nahezu ausschließlich Angestellte mit qualifiziertem Berufsabschluss oder einer Hochschulausbildung. Zahlreiche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind Architekten und Ingenieure, was die tiefe Verwurzelung des Unternehmens in der AEC-Branche belegt. Eine zunehmende Rolle bei Fach- und Führungspositionen spielen Frauen; der Anteil von Frauen an der Gesamtbeschäftigtenzahl lag 2015 bei rund 35 %. Bei der Auswahl geeigneter Kandidaten für Führungspositionen achtet das Unternehmen auf eine möglichst ausgewogene Besetzung der Stellen mit männlichen und weiblichen Bewerbern.

Frauen spielen eine zunehmende Rolle bei Führungspositionen

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhalten eine angemessene Entlohnung. Je nach Standort und Größe der Markengesellschaft kommen verschiedene Sonderleistungen hinzu, beispielsweise ein Dienstwagen, betriebliche Altersvorsorge oder Zuschüsse zu Kantinenmahlzeiten. Darüber hinaus gibt es in den meisten Unternehmen eine leistungsorientierte Vergütung, die entscheidend zur Mitarbeitermotivation beiträgt. Bemessungskriterien sind zumeist die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des jeweiligen Unternehmens sowie das Erreichen persönlicher Ziele. Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter werden primär am Gesamterfolg des jeweiligen Tochterunternehmens gemessen, während die variable Vergütung der übrigen Mitarbeiter von der Erreichung von individuellen oder auch von Teamzielen abhängt.

1.5 FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Die Nemetschek Group ist ein führender Anbieter von Softwarelösungen für die Digitalisierung von Bauprozessen und wegweisend in puncto Innovation. Der Anspruch von Nemetschek ist, das Lösungsportfolio kontinuierlich zu erweitern, bereits im Markt befindliche Lösungen weiterzuentwickeln und Innovationen am Markt einzuführen.

Innovative Produkte sind die Basis für den Erfolg der Unternehmensgruppe. Rund ein Viertel der generierten Umsätze fließt daher regelmäßig in Produkt- und Prozessinnovationen. Den hohen Stellenwert von Forschung und Entwicklung unterstreicht auch die Tatsache, dass in diesem Bereich der Großteil der Mitarbeiter arbeitet. Im Jahresdurchschnitt beschäftigte die Nemetschek Group im Jahr 2015 in Forschung und Entwicklung 722 Mitarbeiter (Vorjahr: 606). Das sind rund 43 % (Vorjahr: 44 %) der Gesamtbelegschaft.

Die Strategie der Nemetschek Group im Bereich Forschung und Entwicklung fokussiert sich auf Innovationen, Kundennutzen und eine Verbesserung der Leistungsfähigkeit der Lösungen. Wesentlicher Bestandteil der Entwicklungsaktivitäten sind die auf jährlicher Basis veröffentlichten Releases der einzelnen Softwarelösungen der jeweiligen Marken. Eine enge Zusammenarbeit mit Kunden ist mit Blick auf die Weiterentwicklung der Lösungen unerlässlich, um Kunden zu binden und ihren Anforderungen gerecht zu werden. Bei den Internationalisierungsaktivitäten der jeweiligen Marken spielt zudem die Anpassung an nationale Normen eine wesentliche Rolle. In Bezug auf Trends wie Open BIM, 5D, Cloud, Software-as-a-Service (SaaS), Kollaboration oder mobile Nutzungsmöglichkeiten arbeiten die Marken der Nemetschek Group kontinuierlich an neuen, maßgeschneiderten Lösungen. Im Bereich der Cloud-Lösung und mobilen Nutzung ist es immens wichtig, dem Thema Datensicherheit höchste Aufmerksamkeit beizumessen.

Open BIM ist Teil der markenübergreifenden Konzernstrategie

Als Pionier von Building Information Modeling setzt Nemetschek auf Open BIM als Basis für softwareherstellerunabhängige Zusammenarbeit. Open BIM ist die Zukunft des Bauens und bei Nemetschek Teil der markenübergreifenden Konzernstrategie. So ist Nemetschek bereits heute führender Anbieter von Open-BIM-Lösungen wie beispielsweise mit Allplan, Archicad oder Vectorworks. Gemeinsam mit Partnern und auch im Rahmen der globalen buildingSMART-Initiative engagiert sich Nemetschek intensiv bei der Weiterentwicklung und Implementierung entsprechender Standards, insbesondere der Industry-Foundation-Classes (IFC). IFC ist ein herstellerunabhängiges und frei verfügbares Datenaustauschformat, das sich als besonders leistungsfähig für den Austausch von 3D-bauteilorientierten Planungsdaten im Bauwesen erwiesen hat – unabhängig davon, welche Software die verschiedenen Projektpartner verwenden. Die Markengesellschaften arbeiten kontinuierlich daran, ihre Schnittstellen für den nahtlosen Austausch mit anderen Open-BIM-Lösungen zu verbessern, zu testen 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.

Im Segment Planen haben die drei großen CAD-Marken Allplan, Graphisoft und Vectorworks mit ihren Releases erneut die Kunden überzeugt, was sich nicht zuletzt in dem starken organischen Wachstum widerspiegelt. Die Lösung Allplan 2016 für Architekten und Ingenieure hat die Flexibilität in der 3D-Modellierung weiter erhöht. Ein Highlight bildet die Integration des Parasolid-Modellierkerns von Siemens PLM Software. Er bietet Anwendern eine größere Freiheit und Präzision bei der Erstellung von Volumen- und Flächenmodellen sowie beim Modellieren von Ingenieurbauwerken. Hinzu kommen Verbesserungen beispielsweise bei der Visualisierung realistischer Licht- und Schattenverhältnisse durch die Integration des CineRenderers von Maxon. Auch die Prozesse für die Nutzung intelligenter Planungsdaten wurden weiter verbessert.

Unter dem Slogan „Faster Than Ever“ hat Graphisoft ihr diesjähriges Release Archicad 19 vorgestellt. Archicad 19 überzeugt mit einer signifikanten Verbesserung der BIM-Performance, was sich in einer enorm beschleunigten Prozessgeschwindigkeit verbunden mit einer optimierten Benutzeroberfläche zeigt. Die Reaktionszeit der Software erhöht sich nachhaltig. Ein weiteres Highlight ist der sogenannte Punktwolken-Support. Am Anfang eines Sanierungs- oder Renovierungsprojektes steht in der Regel das zeitaufwendige und häufig manuell durchgeführte Aufmaß des Gebäudes, bevor in der Folge auf der Basis der ermittelten Daten ein digitales Gebäudemodell erstellt wird. Innovative 3D-Scanner dagegen generieren „Punktwolken“, die alle notwendigen geometrischen Informationen eines Raumes enthalten. Archicad 19 kann diese Punktwolken-Dateien lesen und stellt die Wolke komplett in 3D dar. Diese Vermessungsmethode reduziert nicht nur ganz erheblich den Zeitaufwand, sondern schließt darüber hinaus Fehler nahezu aus. Auch die neue Version von Vectorworks hat sich des Zukunftsthemas Punktwolke angenommen. Das Release Vectorworks 2016 kann ebenfalls 3D-Punktwolken importieren und das darauf erstellte 3D-Objekt kann anschließend vielfältig in der Vectorworks Software weiterverwendet werden. Neu ist auch die Funktion „Project Sharing“, die die Zusammenarbeit im Team revolutioniert. Alle Mitglieder eines Teams können so gleichzeitig am selben Projekt arbeiten und unabhängig davon, ob sie im Büro oder unterwegs sind. Auch dem Thema Nachhaltigkeit wurde Rechnung getragen. Mit der Funktion „Energoso“ kann der Energieverbrauch eines

Projekts während des gesamten Planungsprozesses, vom Entwurf bis zu den Ausführungsplänen, auf Knopfdruck kontrolliert werden. Ein weiteres Feature ist das sogenannte „Subdivision Modeling“, mit dem mehrfach gekrümmte Flächen oder Formen, die jede Norm sprengen, geplant werden können. Das auf PIXAR-Technologie beruhende Subdivision-Werkzeug geht weit über die Modelliermöglichkeiten traditioneller CAD-Anwendungen hinaus. In Summe sind 70% der Neuerungen auf Kundenfeedback und -wünsche zurückzuführen.

Auch die anderen Marken haben erfolgreich am Markt ihre Releases veröffentlicht und zahlreiche neue Features vorgestellt. Darunter auch Scia mit ihrer Flaggschiff-Lösung Scia Engineer für Strukturanalyse und Entwurf. Die Version 15 hebt den Beton- und Verbundentwurf qualitativ auf eine neue Stufe. Dazu kommen mehrere Verbesserungen beim EngineeringReport, bei der Open-Design-Plattform und der Benutzerfreundlichkeit der Software, sodass die Produktivität erhöht wird.

Im Segment Bauen agieren seit Oktober 2015 unter dem Firmennamen Nevaris Bausoftware die bisherigen Einzelmarken Nemetschek Bausoftware mit Sitz in Deutschland und die österreichische Nemetschek Auer, zu der von 2015 an auch die hartmann technologies mit Sitz in Berlin gehörte. Die Entwicklung beider Firmen hin zu einer gemeinsamen Lösung und einer Unternehmung war ein logischer Schritt, da beide Unternehmen die gleichen Kunden adressieren und ihre Entwicklungsaktivitäten bereits in der Vergangenheit bündelten. 2015 wurden zahlreiche kaufmännische und technische Funktionen und Bausteine in der nun gemeinsamen Produktfamilie Nevaris zusammengefasst und klar an den Bedürfnissen der Kunden ausgerichtet. Nevaris wird seither als ganzheitliche 5D-Gesamtlösung angeboten, die ein durchgängiges, modellbasiertes Arbeiten in Planung und Ausführung ermöglicht. Die drei Kernbausteine Nevaris BIM, Nevaris Build und Nevaris Finance können je nach Tätigkeit und Kundenanforderung miteinander kombiniert oder einzeln eingesetzt werden.

Auch Bluebeam hat die neue Version ihrer Plattform, Bluebeam Revu 2015, vorgestellt und weiter verbessert. Neue Features ermöglichen es Projektteams, auch sehr komplexe Dokumentstrukturen zu verwalten, gleichzeitig zu bearbeiten, Änderungen nachzuverfolgen und zu kommentieren. Des Weiteren tragen eingebettete Fotos und Videos zur zusätzlichen Veranschaulichung bei. Außerdem hat Bluebeam Studio – die Kollaborationslösung von Bluebeam – ihr Angebot mit einem Sortiment von Lösungen erweitert, darunter Bluebeam Studio Prime, eine neue Abo-Lösung auf Cloud-Basis.

Im Segment Nutzen entwickelt die Crem Solutions ihre iX-Haus-Lösung kontinuierlich weiter und passt diese an gesetzliche Rahmenbedingungen an. Neben dem Management von Gewerbeimmobilien und Hausverwaltungen fokussiert sich die Crem Solutions auch immer mehr auf die Wohnungswirtschaft. Die Software ist modular aufgebaut und kann somit an individuelle Bedürfnisse angepasst werden.

Auch im Segment Media & Entertainment hat Maxon ihr neues Release 17 der Branchenlösung Cinema 4D am Markt erfolgreich eingeführt. Die Anwender dieser Version profitieren von noch höherer Stabilität und gesteigerter Performance in ihrem Workflow. Dazu kommen zahlreiche Optimierungen in den Bereichen Modeling, Rendering und Animation.

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

Im Geschäftsjahr 2015 investierte die Nemetschek Group konzernweit 67,9 Mio. EUR (Vorjahr: 55,3 Mio. EUR) in Forschung und Entwicklung. Dies entspricht rund 24 % (Vorjahr: 25 %) des Konzernumsatzes. In den letzten zwei Jahren kam es zu keinen aktivierten Entwicklungsleistungen.

1.6 NACHHALTIGES UND VERANTWORTUNGSBEWUSSTES HANDELN

Nachhaltiges Wirtschaften ist die Grundvoraussetzung für langfristigen Erfolg. Nachhaltigkeit heißt, das Unternehmen zukunftssicher aufzustellen und kontinuierlich die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft zu schaffen. Die Nemetschek Group hat sich als weltweit führendes Softwareunternehmen in der AEC-Industrie etabliert und stellt ihren Kunden entlang des Lebenszyklus von Bauwerken sowie in der Media- und Entertainment-Industrie innovative Lösungen zur Verfügung. Gleichzeitig übernimmt die Nemetschek Group soziale und ökologische Verantwortung. Dabei stehen drei Aspekte im Vordergrund: Umwelt, Mitarbeiter und Gesellschaft.

Nachhaltiges
Wirtschaften ist die
Voraussetzung für
langfristigen Erfolg

UMWELT*

Die Nemetschek Group arbeitet kontinuierlich daran, Innovation und kommerziellen Erfolg mit höchsten Qualitätsanforderungen und schonendem Umgang mit Ressourcen und der Umwelt zu vereinen. In der Diskussion über den globalen Klimawandel spielt der Bausektor eine bedeutende Rolle. Die Vorlage eines Energieausweises bei Vermietung oder Verkauf eines Gebäudes ist inzwischen europaweit Pflicht. Eventuelle Mehrkosten durch energieeffizientes Planen und Bauen haben sich meist binnen weniger Jahre amortisiert. Vor diesem Hintergrund verschärft sich der Druck auf die Planer. Bauherren verlangen heute mehr als ein gutes Design – sie wollen wissen, welche Auswirkungen die Planung auf den künftigen Energieverbrauch ihres Gebäudes hat, und legen Wert auf den Einsatz umweltfreundlicher Materialien. Nicht mehr „nur“ ästhetische und funktionale Anforderungen an ein Bauwerk gilt es umzusetzen, vielmehr müssen ebendiese Kriterien mit einer positiven Ökobilanz des Gebäudes in Einklang gebracht werden. Energieeffizienz, Schadstofffreiheit und Recyclingfähigkeit der Baustoffe spielen eine maßgebliche Rolle im Planungsprozess. Das ist eine Herausforderung vor allem für Architekten, Ingenieure oder auch Haustechniker.

Mit den Softwarelösungen der Nemetschek Group wird dem Gedanken der Nachhaltigkeit Rechnung getragen und ein effizientes und umweltverträgliches Bauen gefördert. Das Lösungsportfolio von Nemetschek unterstützt Architekten und Ingenieure, energieeffiziente Gebäude zu planen und den Materialverbrauch zu minimieren. Nahezu alle Marken unter dem Dach der Nemetschek Group haben entsprechende Lösungen in ihrem Lösungsportfolio.

Trend zum nachhaltigen Bauen ist weltweit zu erkennen

Archicad von Graphisoft beispielsweise verfügt über eine integrierte Lösung, den EcoDesigner STAR, um die Energiebilanz eines Gebäudes zu ermitteln. Architekten können somit eine verlässliche und dynamische Bewertung des Energiebedarfs des Gebäudemodells durchführen, um das energetische Verhalten ihres Entwurfs entscheidend zu optimieren. Darüber hinaus können die für den Energieausweis notwendigen Nachweise erstellt werden. Auch bei Allplan steht energieeffizientes Bauen und Sanieren im Fokus. Mit dem optional erhältlichen Modul Energieausweis lassen sich aus dem Allplan Modell heraus energetische und ökologische Bewertungen von Gebäuden durchführen. Vectorworks setzt ebenso auf Nachhaltigkeit. Das in der CAD-Software Vectorworks integrierte Tool Energios kann den Energieverbrauch jedes Projekts während des gesamten Planungsprozesses, vom Entwurf bis zu den Ausführungsplänen, auf Knopfdruck kontrollieren. Auch der Export der Energiedaten für weiterführende Analysen ist möglich. Und schließlich dient auch der Trend zum Just-in-Time-Einsatz präzise gefertigter Betonfertigteile der Umwelt. Dadurch wird der Materialverbrauch und Transportaufwand zur Baustelle reduziert. Die Lösung Planbar von Precast Software ermöglicht die ganzheitliche Planung der entsprechenden Prozesse in den Fertigteilwerken – bis hin zur Logistik auf der Baustelle. Die Ende 2015 akquirierte Solibri ermöglicht mit dem Solibri Model Checker, die Qualität im gesamten Planungs- und Bauprozess zu erhöhen, Kosten zu senken und Zeitaufwand zu reduzieren. Darüber hinaus hilft die Software, die Umwelt zu schonen, da bereits im Planungsprozess und später auch im Bauprozess mit dem Tool Information Takeoff die benötigten Materialmengen genau kalkuliert werden können. Der Trend zum nachhaltigen Bauen ist weltweit zu erkennen. In den USA beispielsweise steigt die Nachfrage nach umweltfreundlichen Bauweisen in den Bereichen Bürobauten und höherwertigere Mehrfamilienhäuser kontinuierlich. Beim sogenannten Green Building – also solchen Vorhaben, bei denen erhöhte Anforderungen an die Nachhaltigkeit und Energieeffizienz der Gebäude gestellt werden – verzeichneten diese beiden Sektoren schon 2014 die höchsten Zuwächse. Der jährliche Gesamtwert solcher Projekte in US-Dollar bewegt sich nach Berechnungen des Branchenmagazins Engineering News-Record im höheren zweistelligen Milliardenbereich. Diese Potenziale adressiert die Nemetschek Group mit geeigneten Softwarelösungen.

Auch intern genießt der Umweltschutzgedanke hohen Stellenwert: Beispielsweise setzen fast alle Markengesellschaften Telefon- und Videokonferenzen ein, um Geschäftsreisen auf ein Mindestmaß zu reduzieren. Des Weiteren werden innovative Schulungsmethoden wie E-Learning, z. B. für die Compliance-Schulung, und Lernvideos anstelle gedruckter Handbücher und Bedienungsanleitungen genutzt, was den Papierverbrauch deutlich reduziert. Sukzessive ersetzen auch Download-Möglichkeiten aus dem Internet den Versand von DVDs – ein weiterer Baustein zum Schutz der Umwelt.

Quelle: Germany Trade & Invest 2015 – „Grünes Bauen profitiert in den USA von anziehender Baukonjunktur“

MITARBEITER UND ARBEITSUMFELD

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

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

Zu den bestmöglichen Arbeitsbedingungen zählt zudem ein umfassendes Weiterbildungsprogramm mit internen und externen Schulungen. Die Palette der Fortbildungsveranstaltungen reicht von fachspezifischen Trainings über Fremdsprachen- und EDV-Kurse bis hin zu Führungskräfte trainings und Seminaren. Auch unterschiedliche Mitarbeiter-Sportprogramme werden angeboten. Dass die oben genannten Maßnahmen greifen, zeigt die erhöhte Anzahl von Initiativbewerbungen bei den jeweiligen Marken und auch bei der Dachgesellschaft.

Aufgrund der internationalen Ausrichtung kommt dem Thema Corporate Compliance eine hohe Bedeutung zu. Die Nemetschek Group legt besonderen Wert auf korrektes Handeln ihrer Mitarbeiter gegenüber Stakeholdern und auf ein gutes Miteinander innerhalb der Nemetschek Group. Dafür hat die Nemetschek Group einen „Code of Conduct“ definiert – einen Verhaltenskompass für alle Beschäftigten der Nemetschek Group weltweit. Die entsprechenden Grundsätze, die auch auf der Internetseite der Nemetschek Group unter der Rubrik „Unternehmen“ einsehbar sind, werden den Mitarbeitern im Rahmen spezieller interner Schulungen zugänglich gemacht.

GESELLSCHAFT

Nemetschek hat seine Wurzeln im Hochschul Umfeld und ist dort seit Jahrzehnten mit seinen Softwarelösungen präsent. Die Markenunternehmen stellen im Rahmen ihrer sogenannten Campus-Programme den Studenten und Professoren kostenfreie Softwarelizenzen und Online-Schulungsmaterial zur Verfügung. Neben den Kernmärkten in Europa gilt dies inzwischen auch für viele weitere Märkte, allen voran die USA. Darüber hinaus unterstützt Nemetschek auch auf regelmäßiger Basis Universitätsprogramme: So werden regelmäßige Ausschreibungen von Studentenwettbewerben zur Nachwuchsförderung im Architektur- und Ingenieurwesen unterstützt.

In Deutschland vergibt Allplan jährlich ein Studienstipendium. Es wendet sich an Berufsschulabsolventen, die ein Studium an einer deutschen Hochschule beginnen und einen Master oder einen Bachelor in den Fachrichtungen Architektur oder Bauingenieurwesen anstreben. Das Stipendium ist mit 300 Euro monatlich dotiert und wird für ein Jahr vergeben. Hinzu kommen enge Kooperationen mit Hochschulen. Nemetschek unterstützt als Partner beispielsweise das Leonhard-Obermeyer-Center der Technischen Universität München. Der Thinktank präsentiert an seinem jährlichen Center Day die neuesten Entwicklungen, um marktgängige digitale Verfahren für die Bauwirtschaft auf den Weg zu bringen. Auf diese Weise fördert das Unternehmen den Nachwuchs im Architektur- und Ingenieurwesen und sichert sich gleichzeitig eine hohe Affinität potenzieller zukünftiger Kunden zu den eigenen Softwarelösungen. Auch gewährt Nemetschek Hochschulabsolventen finanzielle Unterstützung bei ihrer Dissertation bzw. Masterarbeit und sponsert einen Lehrauftrag an der RWTH Aachen.

Die US-Tochter Vectorworks beispielsweise hat auch 2015 wieder ein Stipendium ausgeschrieben, bei dem Studenten aller Architektur- und Designrichtungen weltweit ihre besten Arbeiten einreichen und Preise in einem Gesamtwert von 10.000 USD gewinnen können. Alle Preisträger werden zudem für den Richard-Diehl-Award nominiert, einen Preis, der nach dem Gründer und jetzigen Chairman von Vectorworks benannt ist. Der Gewinner erhält eine Prämie in Höhe von 7.000 USD.

Graphisoft wiederum bietet Archicad Schulungen auf unterschiedlichen Kanälen an, sei es im Rahmen von kostenlosen Workshops für Einsteiger und Fortgeschrittene oder auch Dozenten, die in jedem Semester an zahlreichen Fachhochschulen und Universitäten durchgeführt werden, mit regelmäßig stattfindenden Webinaren oder mit einem mittlerweile an vielen Hochschulen fest etablierten Tutorenprogramm.

Auch die US-Tochter Bluebeam Software nimmt sich dieses Themas an. Kostenlose Webtrainings und günstige Studentenlizenzen ermöglichen Studenten schon frühzeitig den Umgang mit Bluebeam Revu. Mit der Förderung von Studenten und Universitäten bei Wettbewerben der AEC-Industrie hilft Bluebeam Software ihnen, praktische Erfahrung in der realen Arbeitswelt zu sammeln.

FRILO Software

„Unser Produkt muss kontinuierlich mit immer neuen Vorgaben und geänderten Normen klarkommen. Wir haben unsere Software-Architektur so angepasst, dass wir alle Änderungen schnell und unkompliziert an die Anwender verteilen können. Zudem haben wir unsere Anwendungen so konzipiert, dass auch ein Arbeiten in einer Cloud-Umgebung möglich ist.“

Dr.-Ing. Hans Stegmüller, Frilo Software

Segment:
Planen

Unternehmensgröße:
41 Mitarbeiter

Standorte:
Stuttgart, Dresden

Lösungen:

| | |
|---------|--|
| GEO | das FRILO Gebäudemodell |
| PLT | Platten mit finiten Elementen |
| DLT | Allgemeiner Durchlaufträger für alle Materialien |
| DA | Programme zur Berechnung von Hausdächern |
| MW | Programme zur Berechnung von Mauerwerk |
| HO | Programme zur Berechnung von Holzkonstruktionen |
| Toolbox | einfache Nachweise für den täglichen Einsatz |

Effiziente Software für Statik und Tragwerksplanung

FRILO Software ist einer der führenden Anbieter von Berechnungsprogrammen für baustatische Aufgabenstellungen und Tragwerksplanung. Mit über 80 Statikprogrammen deckt FRILO einen großen Bereich in der Praxis der statischen Berechnungen ab. Intuitive Bedienung, schnelle Ergebnisse und kontinuierliche Anpassung an aktuelle Normen sind für den Erfolg bei Kunden die entscheidenden Kriterien. Die FRILO Software GmbH mit Sitz in Stuttgart wurde 1978 gegründet und ist seit 1998 Teil der Nemetschek Group.

www.frilo.eu

Barcos „One Campus“, Kortrijk, Belgien
Ingenieurbüro: Establis



Alle zwei Jahre loben Allplan und Scia einen Anwenderwettbewerb für Ingenieure aus. „The Art of Structural Design“ lautete das Thema des diesjährigen internationalen Anwenderwettbewerbs, der bereits zum neunten Mal Gewinner in sechs Kategorien kürte. Eine Fachjury nominierte aus den Einreichungen außergewöhnliche Ingenieurbauprojekte mit Bezug zu Allplan oder Scia, die sich durch Originalität, Schwierigkeitsgrad und besonderes Prestige auszeichnen. Dabei ist der Einsatz von Building Information Modeling (BIM) als integrierter Planungsmethode ein wesentlicher Aspekt.

Eine umfassende Auswahl an Webinaren, Videos, Tutorials kombiniert mit Studenten- oder Dozentenlizenzen für ihre Softwarelösungen offerieren auch weitere Marken, wie zum Beispiel Maxon oder Nevaris. Damit unterstützen sie breit gefächert das Bildungsangebot an Schulen und Universitäten.

Die Nemetschek Group genießt seit Gründung einen sehr guten Ruf bei Universitäten und Bildungseinrichtungen aufgrund der oben genannten Aktivitäten.

2 WIRTSCHAFTSBERICHT

2.1 RAHMENBEDINGUNGEN*

WELTWIRTSCHAFT

Die Wirtschaft der Industrieländer konnte im Jahr 2015 eine moderate Entwicklung ausweisen. Bedingt durch rückläufige Rohstoffnachfrage, Rezessionen in Brasilien und Russland, aber auch beeinträchtigt durch ein schwächeres Wachstum in den Schwellenländern setzte sich der konjunkturelle Aufschwung zwar weiter fort, hat jedoch an Dynamik eingebüßt. Die Schwellenländer, allen voran China, kämpfen mit rückläufigen Wachstumsraten, die sich insgesamt dämpfend auf die Entwicklung der Rohstoffpreise auswirken. Gegenläufig, und somit positiv beeinflusst wird diese Entwicklung durch eine gute konjunkturelle Lage im Euroraum sowie die Fortsetzung des Aufschwungs in den Vereinigten Staaten und in Großbritannien. Die Industrieländer weisen ein Wachstum von +1,9% in 2015 im Vergleich zum Vorjahr (+1,8%) aus. In den Schwellenländern hat sich das Wachstum mit +3,9% (Vorjahr: +4,8%) deutlich verlangsamt. Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung geht in seinem aktuellen Gutachten von einem Wachstum des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,6% für 2015 aus (Vorjahr: 2,8%).

EURORAUM

Die Wirtschaft des Euroraums hat sich weiter belebt

Die Wirtschaft des Euroraums hat sich 2015 aufgehellt und weiter belebt. Die stützenden Faktoren innerhalb des Euroraums finden sich insbesondere in einer sehr lockeren Geldpolitik der Europäischen Zentralbank, die zu einer Abwertung des Euro und zu einer Verbesserung der Finanzierungslage geführt hat. Gleichfalls positiv ist eine deutliche Erholung in den Mitgliedsstaaten, die von der Euro-Schuldenkrise besonders betroffen waren, zu verzeichnen gewesen. Negative wirtschaftliche Implikationen aus der Griechenlandkrise blieben weitestgehend aus. Für den Euroraum wird ein reales BIP-Wachstum von 1,6% für 2015 angenommen (Vorjahr: 0,9%).

USA

Ein im Verhältnis zum Euro starker US-Dollar sowie Turbulenzen auf den Finanzmärkten konnten den konjunkturellen Aufschwung der Vereinigten Staaten nicht negativ beeinflussen. Der Konsum bleibt auch weiterhin der Hauptwachstumstreiber, wohingegen die starke Aufwertung des Dollars gegenüber dem Euro einen spürbar dämpfenden Effekt auf die Wirtschaft haben dürfte. Der Sachverständigenrat schätzt in seinem Gutachten, dass das Bruttoinlandsprodukt der Vereinigten Staaten im Jahr 2015 wie bereits schon im Jahr 2014 um 2,4% gewachsen ist.

* Quelle: Jahresgutachten 2015/16 Sachverständigenrat & GTAI/Wirtschaftstrends

JAPAN

Japan befindet sich weiterhin in einer Rezession und kann trotz weiterer Kapitalspritzen der Regierung noch keinen positiven Ausblick auf eine Wiederbelebung der Konjunktur verkünden. Die Wirtschaftsentwicklung Japans wird auch weiterhin stark durch die Geld- und Fiskalpolitik getrieben. Ein selbsttragender Aufschwung ist weiterhin nicht erkennbar. Nach einem leichten Rückgang des BIP im Jahr 2014 von 0,8% erwartet der Sachverständigenrat 2015 ein leichtes Wachstum von +0,7%.

SCHWELLENLÄNDER

In den Schwellenländern wird sich der bislang gezeigte Wachstumsrückgang in den meisten Ländern weiter fortsetzen. In Brasilien und Russland wird ein Ende der Rezessionen erwartet. In China wird kein abrupter Wachstumseinbruch vorausgesagt, dennoch wird in den Schwellenländern eine weitere konjunkturelle Abschwächung prognostiziert. Das BIP in den Schwellenländern wird für das Jahr 2015 mit 3,9% verkündet (Vorjahr: 4,9%).

BRANCHENSITUATION BAUWIRTSCHAFT**

EUROPÄISCHE BAUWIRTSCHAFT

Europa ist nach wie vor die umsatzstärkste Region für die Nemetschek Group. Seit 2014 spielt der private Wohnungsbausektor im europäischen Baugewerbe eine gewichtige Rolle. Mit einem Anteil von 46% hat speziell dieses Segment die Erholung der vergangenen Jahre geprägt und vorangetrieben.

Für die europäische Bauwirtschaft wird nach vorläufigen Hochrechnungen im Jahr 2015 mit einem Wachstum gerechnet, auch wenn der Markt insgesamt einer gewissen Instabilität unterliegt. Für die nächsten drei Jahre wird vonseiten der Branchenexperten Germany Trade & Invest ein durchschnittliches Wachstum von +2,4% im Bereich des Wohnungsbaus, +3,2% im Bereich des Bauingenieurwesens und +2,3% im Nichtwohnungsbaubereich erwartet. Die Nemetschek Group blickt, gestützt durch die zuvor genannten Prognosen, zuversichtlich auf das bevorstehende Jahr 2016.

USA

Mittlerweile kommen rund 22% des Umsatzes der Nemetschek Group aus den USA. Wie in Europa bleibt auch in den USA der Wohnungs- und Wirtschaftsbau die tragende Stütze der sich fortsetzenden Erholung. Auch die Nemetschek Group spürt, dass die seit 2014/2015 anhaltende Investitionsflaute noch immer nicht überwunden ist, die US-Wirtschaft jedoch insgesamt wieder Fahrt aufnimmt.

Die Ausgaben der Vereinigten Staaten für moderne Technologien im Bereich Infrastruktur stiegen zuletzt (1. Halbjahr 2015) stark an. In einigen Bereichen der Wasserversorgung und Verkehrsinfrastruktur sowie im Eisenbahnsektor besteht Nachholbedarf, der sich wiederum in Infrastrukturprojekten niederschlagen wird. Einhergehend mit diesen Investitionen, besteht eine starke Nachfrage nach Bürogebäuden und sogenanntem „Green Building“. Umweltfreundliche Bauprodukte sind derzeit außerhalb des Wohnsektors vor allem im Hochbau stark gefragt, woraus sich wiederum große Potenziale für die Nemetschek Group und deren Unternehmen ableiten lassen.

SÜDAMERIKA, BRASILIEN

Brasilien leidet unter einem hohen Aufholbedarf im Bereich der Infrastruktur, wofür jedoch die Mittel derzeit knapp bemessen sind. Für ein langfristiges Engagement ergeben sich jedoch in Brasilien gute Chancen, da über lange Zeit zu wenig Geld in die Infrastruktur, den Ausbau der Exportrouten und die Diversifizierung der Energieversorgung geflossen sind. Flughäfen, U-Bahnen, ganze Verkehrskonzepte sowie Wohnbauprojekte sind vielversprechende Projekte für international tätige Akteure wie die Nemetschek Group. Allein in den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur werden rund 14,9 Mrd. Euro fließen. In den Schienenverkehr werden rund 19,5 Mrd. Euro investiert. Flughäfen, Hafenterminals, Wasser- und Abfallwirtschaft sind nur weitere Beispiele, aus denen sich zukunftsweisende Projekte ergeben können.

** Quellen: EuroConstruct Summary Report, GTAI/Bauwirtschaft
Software & IT Services von Berenberg 04/2015
IT Software & Services von Kepler Chevreux 11/2015
Stufenplan Digitales Planen und Bauen von BMVI

ASIEN, JAPAN

Unser wichtigster Markt in Asien ist Japans Bauwirtschaft, welche konjunkturell bedingt zuletzt ein wenig ins Wanken geraten ist. Dementsprechend blickt die Nemetschek Group derzeit verhalten positiv auf die japanische Bauwirtschaft und deren Entwicklung im Jahr 2016. Nachdem das Jahr 2014 aufgrund der Verbrauchssteuererhöhung quasi „mit Ansage“ unbefriedigend verlief, enttäuschte die Entwicklung 2015. Trotzdem ist der japanische Markt weiterhin Fokus der Aktivitäten der Nemetschek Group in Asien.

GESAMTBETRACHTUNG***

Die hier genannten Kennzahlen zur Bauwirtschaft sind lediglich einer von vielen Indikatoren für die Entwicklung der Märkte der Nemetschek Group. Auch die Ausgaben für IT und Software in der Bauindustrie beeinflussen das Marktumfeld und Wachstum. Aktuell liegen diese bei rund 1% des Umsatzes im Baugewerbe, und somit im Vergleich zu anderen Industrien am untersten Ende. Schätzungen zufolge dürften die IT-Ausgaben in der Bauindustrie bis 2025 durchschnittlich um 17% jährlich zunehmen. Ein klarer Indikator, dass das Baugewerbe die Notwendigkeit von Software in ihrer Industrie erkannt hat.

Die Zukunft des Planens, Bauens und Betriebens wird aber auch wesentlich durch den digitalen Wandel und Trends wie BIM und 5D bestimmt. Die Erstellung digitaler, virtueller Bauwerksmodelle, die anschließend auf der Baustelle realisiert werden und dann als Dokumentation und Grundlage für die Betriebsphase dienen, wird in einigen Jahren den Baualltag bestimmen. Digitale Technologien bieten enorme Potenziale bei Qualität, Effizienz und Schnelligkeit. Durch ihren Einsatz können insbesondere bei Großprojekten eine frühzeitige Vernetzung, enge Kollaborationen und eine intensive Kommunikation aller Beteiligten sichergestellt werden. Planungen können frühzeitig visualisiert werden, Prozesse standardisiert, Transparenz erhöht und eine realistische Risikokalkulation vorgenommen – und im Zuge dessen Bauzeiten sowie Baukosten erheblich reduziert werden. Das spiegelt sich bereits im Ausland wider: Vor allem in den USA, den skandinavischen Ländern, Großbritannien und den Niederlanden wird die Nutzung von BIM systematisch vorangetrieben. In Deutschland unterstützt das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) diese Vorhaben. Digitales Planen und Bauen soll bundesweit zum Standard unter dem Grundsatz „Erst digital, dann real bauen“ gemacht werden. Ende 2015 wurde der Stufenplan „Digitales Planen, Bauen und Betreiben“ vorgestellt, in dem öffentliche Bauvorhaben und alle Infrastrukturprojekte des Bundes zukünftig auf der Grundlage von BIM 5D realisiert werden sollen. Bis 2017 werden die laufenden BIM-Pilotprojekte abgeschlossen und evaluiert. In einer weiteren Pilotphase bis 2020 werden Erfahrungen bei weiteren Pilotprojekten gesammelt, um die Qualitätsstandards zu definieren. Danach müssen alle Bauvorhaben der öffentlichen Hand nach BIM 5D umgesetzt werden. Bereits heute gibt es eine Richtlinie für die EU, in der alle 28 Mitgliedsstaaten der Europäischen Union dazu angehalten sind, BIM bei der Realisierung von öffentlich finanzierten Bau- und Infrastrukturprojekten zu nutzen.

Weltweit werden jetzt die Grundlagen dafür gelegt, dass sich BIM 5D in den nächsten Jahren immer stärker etablieren wird und sich als Grundlage zur Optimierung der Planung, Ausführung und Nutzung von Gebäuden im Bauprozess entwickelt. Für Anbieter von Softwarelösungen sind daher die Potenziale und Chancen groß.

2.2 GESCHÄFTSVERLAUF UND WESENTLICHE FÜR DEN GESCHÄFTSVERLAUF URSÄCHLICHE EREIGNISSE

Die Nemetschek Group blickt auf das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Unternehmensgeschichte zurück. Dabei hat die Gruppe nicht nur Rekordwerte bei Umsatz und Ertrag erzielt, sondern darüber hinaus auch die weltweite Präsenz ausgebaut, die Marktposition weiter verbessert und die Kompetenz als weltweit führender Anbieter von Open-BIM-Lösungen erneut unter Beweis gestellt. Parallel dazu hat die Nemetschek Group mit zukunftsorientierten Investitionen die Basis für weiteres Wachstum geschaffen.

*** Quelle: EuroConstruct Summary Report, GTAI/Bauwirtschaft

Folgende wesentlichen Ereignisse haben unter anderem das Geschäftsjahr 2015 geprägt.

SEGMENTEREIGNISSE

Zum Jahresauftakt hat sich die Nemetschek Group auf der BAU 2015, der Weltleitmesse für die Baubranche in München, präsentiert. Nahezu alle Marken waren vertreten, zum Teil wie Allplan, Graphisoft und Vectorworks mit eigenen Messeständen, zum Teil am Gemeinschaftsstand der Nemetschek Group. Im Mittelpunkt der Präsentationen standen die digitalen 3D-Softwarelösungen sowie Lösungen rund um die Termin(4D)- und Kostenplanung (5D).

Neben dem Besuch von Bundesminister Alexander Dobrindt standen die Anwender der Nemetschek Software – darunter Architekten, Ingenieure, Planer, Bauunternehmer, Prozesssteuerer, Kalkulatoren, Gebäudeverwalter und viele mehr – im Mittelpunkt. Sie hatten die Möglichkeit, die Marken der Nemetschek Group und deren Lösungen noch besser kennenzulernen und Einblicke in Referenzprojekte, Anwendungsbeispiele und aktuelle Planungsprojekte zu erhalten. Die BAU 2015, die einen Besucherrekord von 250.000 Besuchern aufstellte, war eine gelungene Auftaktveranstaltung zum Jahresbeginn und bot Nemetschek den entsprechenden Rahmen, sich als weltweit führende AEC-Gruppe optimal zu präsentieren.

Im Segment Planen haben die jeweiligen Marken neue Releases ihrer Softwarelösungen am Markt präsentiert und eingeführt. Darunter Graphisoft mit Archicad 19, der aktuellen Version der BIM-Architektursoftware. Getreu dem Slogan „Faster Than Ever“ überzeugt Archicad 19 mit einer signifikanten Verbesserung der BIM-Performance, was sich in einer enorm beschleunigten Prozessgeschwindigkeit und Reaktionszeit der Software zeigt. Dass Archicad Maßstäbe setzt, zeigen zahlreiche Auszeichnungen. So wurde Archicad unter anderem zum fünften Mal hintereinander vom renommierten „Construction Computing Award“ in Großbritannien zum BIM-Produkt des Jahres gekürt. Auch auf der Branchenmesse American Institutes of Architects, kurz AIA, in Atlanta erhielt Graphisoft zwei „Best of Show“-Auszeichnungen in der BIM- und Desktop-Kategorie. Des Weiteren wurden die mehrfach ausgezeichneten BIM-Präsentations-Apps BIMx und BIMx Pro weiterentwickelt. So haben jetzt Anwender mit den BIM-Präsentations-Apps auch über gängige Cloud-Speicher wie beispielsweise iCloud oder Dropbox direkten Zugriff auf ihre Modelldaten. Abgerundet wird das Produktspektrum von Graphisoft durch die Neuentwicklung der vollumfänglichen Kollaborationsplattform BIMcloud.

Auch Vectorworks setzt mit der aktuellen CAD-Version Vectorworks 2016 Maßstäbe. Die neue Version enthält mehr als 100 Updates und neue Features. Zudem hat Vectorworks seine Cloud Services und die App Nomad weiterentwickelt. Mit dem Programm Vectorworks Cloud Services können Cloud-Bibliotheken erzeugt und verwaltet, Dateien hochgeladen, verarbeitet und kontrolliert sowie der Status von Dateien überprüft werden. Mit der App Vectorworks Nomad können Dateien auf dem iPhone, iPad oder Android-Gerät angesehen, kommentiert, verschickt und synchronisiert werden. Die App wurde mit einer „Best of Show“-Auszeichnung von der AIA versehen.

Allplan hat Mitte des Jahres die neue Version Allplan 2016 für Architekten und Ingenieure präsentiert. Mit bim+ bietet Allplan zudem eine offene Plattform, die allen an Entwurf, Planung, Realisierung und Verwaltung von Bauwerken Beteiligten eine reibungslose, integrierte und interdisziplinäre Zusammenarbeit ermöglicht. Schwerpunkte der Kollaboration liegen auf Dokumentation, Kommunikation, Versions- und Revisions-Management, Clash-Detection sowie Analyse von BIM-Projekten. Allplan Allfa wiederum schafft die Verbindung aus Planung und Nutzung. Gebäude-Manager können hiermit den Betrieb und die Nutzung von Objekten zuverlässig organisieren.

Im Bereich der Haustechnik hat Data Design System ihre Version DDS-CAD 11 auf den Markt gebracht. Die DDS Planungssoftware optimiert mit zahlreichen neuen Funktionen die effiziente TGA-Projektierung (Technische Gebäudeausrüstung) und bietet gewerkeübergreifend eine flexible modellbasierte 3D-Planung mit intuitiver Anwendbarkeit.

Des Weiteren hat Scia die Version 15 ihrer Flaggschiff-Lösung Scia Engineer für Strukturanalyse und Entwurf am Markt präsentiert, mit zahlreichen Verbesserungen beim Engineering-Report, bei der Open-Design-Plattform und der Benutzerfreundlichkeit.

Im Bereich Betonfertigteileindustrie garantieren die Fertigteile-Anwendungssoftware Planbar und der technische Informationsmanager TIM von Precast Software Offenheit gegenüber anderen Systemen und unterstützen durch den verlustfreien Austausch von 3D-Modellen den Open-BIM-Prozess optimal.

Zusammenfassend gesagt, hat sich das Segment Planen im Geschäftsjahr 2015 erfolgreich entwickelt. Alle Marken innerhalb des Segments haben mit Innovationen und Verbesserungen ihrer Lösungen am Markt überzeugt, neue Kunden hinzugewonnen und neue Märkte erschlossen.

Im Segment Bauen agieren seit Oktober 2015 unter dem Firmennamen Nevaris Bausoftware die bisherigen Einzelmarken Nemetschek Bausoftware mit Sitz in Deutschland und die österreichische Nemetschek Auer. Die Entwicklung beider Firmen hin zu einer gemeinsamen Lösung und einer Unternehmung war ein logischer Schritt, da beide Unternehmen die gleichen Kunden adressieren und ihre Entwicklungsaktivitäten bereits in der Vergangenheit bündelten. Nun kann unter dem gemeinsamen Dach Nevaris die gleichnamige Softwarelösung noch klarer und effektiver vermarktet werden. Die mit dem German Design Award ausgezeichnete Software Nevaris wurde im Jahr 2015 weiterentwickelt, an Kundenbedürfnisse angepasst und wird als ganzheitliche 5D-Gesamtlösung angeboten. Die drei Kernbausteine der Software Nevaris BIM, Nevaris Build und Nevaris Finance können je nach Tätigkeit und Kundenanforderung miteinander kombiniert oder einzeln eingesetzt werden. Somit ist sie sehr flexibel einsetzbar. Als Software der neuesten Generation unterstützt Nevaris auch den Einsatz in der Cloud und wird als On-Premise- und als Software-as-a-Service-Lösung angeboten.

Die im Oktober 2014 akquirierte Bluebeam Software setzte ihren internationalen Expansionskurs unter dem Dach der Nemetschek Group weiter fort. Der führende Entwickler von PDF-basierten Kommentier- und Kollaborationslösungen für Architektur, Ingenieur- und Bauwesen (AEC) hat sein Lösungsportfolio erweitert, die Akquisition des schwedischen Exklusiv-Distributors Bluebeam AB umgesetzt sowie neue Reseller- und Technologiepartnerschaften zur Beschleunigung des weltweiten Wachstums geschlossen. Ende Juli 2015 fand die Hausmesse Bluebeam eXtreme Conference in den USA unter dem Motto „Innovation durch Expansion“ statt. Und das nicht nur in geografischem Sinn, sondern auch durch die Einführung einer neuen, parallel laufenden Open-License-Option. Außerdem hat Bluebeam Studio – die mehrfach ausgezeichnete Kollaborationslösung von Bluebeam – ihr Angebot mit einem Sortiment von Lösungen erweitert, darunter Bluebeam Studio Prime, eine neue Abo-Lösung auf Cloud-Basis. Die Verbreitung von Bluebeam Studio ist seit der Einführung der cloudbasierten Kollaborationslösung im Jahr 2010 über die Jahre exponentiell gewachsen. Aktuell haben mehr als 225.000 Anwender weltweit über 2 Milliarden Posts generiert.

Im Segment Nutzen hat die Crem Solutions ihr Flaggschiffprodukt iX-Haus, das die Gesamtheit aller kaufmännischen Prozesse der Immobilienverwaltung abbildet, weiterentwickelt. 2015 konnte die Crem Solutions zahlreiche namhafte Kunden gewinnen. Mit DocuWare bietet die Crem Solutions zudem ein integriertes Dokumentenmanagementsystem an.

Auch im Segment Media & Entertainment hat Maxon mit dem neuen Release 17 der Branchenlösung Cinema 4D neue Kunden überzeugt. Maxon nutzte zahlreiche internationale Messen, um sich dem Fachpublikum zu präsentieren und ihre mehrfach ausgezeichneten Lösungen vorzustellen. Darunter beispielsweise auf der NAB in Las Vegas, der Siggraph in Los Angeles, der IBC in Amsterdam oder auf der Content & Communications World in New York. Zudem eröffnete Maxon in Montreal, Kanada, einen neuen Entwicklungsstandort. Mit einem neuen Team aus international renommierten Softwareentwicklern werden insbesondere die Lösungen von Maxon in Hinblick auf die Integration in neue Produktions- und Entwicklungsumgebungen weiterentwickelt.

AKQUISITIONEN UND VERKÄUFE

UNTER DEM DACH DER NEMETSCHEK GROUP

Nachdem die Nemetschek Group bereits im Vorjahr zum 31. Oktober 2014 das US-Unternehmen Bluebeam Software, Inc., einen führenden Anbieter von PDF-basierten Workflow-Lösungen für digitale Arbeitsprozesse und Kollaboration in der AEC-Industrie zu 100% übernommen und in der Zwischenzeit erfolgreich integriert hatte, wurde im Jahr 2015 eine weitere wesentliche Akquisition durchgeführt.

Nemetschek vereinbart Kauf von 100% an Solibri zum 31. Dezember 2015

Zum 31. Dezember 2015 hat die Nemetschek Group den Kauf von 100% der Anteile an der Solibri Oy mit Sitz in Helsinki, Finnland, vereinbart. Dabei konnte sich Nemetschek, nicht zuletzt aufgrund der Gruppenstruktur unabhängiger Marken, gegen mehrere Interessenten durchsetzen. Solibri ist ein weltweit führender und global aufgestellter Softwareanbieter von Lösungen für die Qualitätssicherung und -kontrolle von Building Information Modeling (BIM), der digitalen Arbeitsmethode für Planung, Ausführung und Betrieb von Bauwerken. Mit dem „Solibri Model Checker“

werden insbesondere BIM-Modelle auf Integrität, Qualität und länderspezifische Normen während des gesamten Planungs- und Bauprozesses geprüft. Weltweit einzigartig ist die Überprüfung ganzer Projekte nach logischen Analyseregeln, die Mängel aufdeckt. Solibri fördert – wie alle Marken der Nemetschek Group – offene Standards (Open BIM), sodass gebäuderelevante Informationen über offene Schnittstellen über alle Instanzen im Bauprozess übertragen werden können.

Solibri wurde im Jahr 1999 gegründet und beschäftigte zum Jahresende 2015 rund 30 Mitarbeiter. Neben dem Hauptsitz in Helsinki hat das Unternehmen Vertriebsgesellschaften in den USA und Großbritannien sowie Repräsentanzen in Spanien und Deutschland.

Strategisch besitzt Solibri eine hohe Bedeutung für die weitere Entwicklung der Nemetschek Group. Die Lösungen sind eine perfekte Ergänzung und werden eine zentrale Position im Lösungsportfolio der Nemetschek Group einnehmen und alle Marken und deren Produkte durch einen integrierten und ganzheitlichen Workflow miteinander verbinden. Des Weiteren verstärkt die bereits hohe Präsenz von Solibri im Bausegment den Kundenzugang für die Nemetschek Group in diesem stark wachsenden Markt. Solibri adressiert Kunden entlang des gesamten Lebenszyklus der AEC-Industrie, darunter Bau- und Generalunternehmen, Architekten, Ingenieure und Gebäudeeigentümer. Der Vertrieb der Lösungen erfolgt direkt sowie über ein Netz von Resellern. Bereits heute werden die Lösungen weltweit vertrieben. Solibri wiederum profitiert von einer starken Gruppe mit internationalem Vertriebsfokus und dem direkten Zugang zu einer wachsenden Kundenbasis mit mehr als 2,1 Mio. Anwendern weltweit.

Des Weiteren hat die Nemetschek Group ihre Beteiligung von 70 % an der GLASER -isb cad- Programmsysteme GmbH mit Sitz in Wennigsen, Deutschland, an den Geschäftsführer von GLASER -isb cad- zum 31. Dezember 2015 verkauft. Das Unternehmen, das seit 1998 Bestandteil der Nemetschek Group war, entwickelt und vertreibt CAD-Programmsysteme für den konstruktiven Ingenieurbau. Mit dem Verkauf der Anteile an der GLASER -isb cad- konzentriert die Nemetschek Group ihre Aktivitäten im Bereich CAD-Lösungen für den Ingenieurbau unter der 100-prozentigen Tochter Allplan.

Mit der Übernahme von Solibri und dem Verkauf der Beteiligung an GLASER -isb cad- fokussiert die Nemetschek Group ihre strategische Ausrichtung weiter. Im Mittelpunkt stehen Wachstum, Internationalisierung, Innovation und die Schaffung von Synergien innerhalb unseres Lösungsportfolios.

Die angekündigten Wachstumsziele, organisch und über Akquisitionen zu wachsen, hat die Nemetschek Group umgesetzt. Nach Bluebeam hat die Nemetschek Group mit Solibri erneut ein wachstumsstarkes Unternehmen akquiriert und ihre führende Stellung als Open-BIM-Anbieter ausgebaut.

UNTER DEM DACH DER MARKEN

Auch auf Markenebene wurden Akquisitionen durchgeführt. Graphisoft hat Anfang des Jahres eine Vertriebs Einheit des Distributors Cigraph aus Italien übernommen und im Zuge dessen eine Niederlassung in Norditalien eröffnet. Ziel ist, den vielversprechenden italienischen Markt noch stärker zu bearbeiten und einen eigenen Service aufzubauen. Des Weiteren hat Vectorworks die Technologie von ESP Vision akquiriert, um die Workflows im Bereich Planung und Visualisierung zu verbessern. Dazu gehört beispielsweise auch die Software Vision Pro, die marktführende Lösung für Lichtvisualisierung und -design, die nun mit der Vectorworks Lösung Spotlight eine noch bessere Kollaboration ermöglicht.

Bluebeam Software hat sich in Europa verstärkt und den schwedischen Exklusiv-Distributor Bluebeam AB gekauft. Mit dem Kauf der Bluebeam AB, die formal als Europazentrale gegründet wurde, steigert Bluebeam ihre globale Reichweite in europäischen Schlüsselmärkten. Dieser Schritt ermöglicht es Bluebeam Software, den umfangreichen europäischen Markt und den bestehenden Kundenstamm der Nemetschek Group direkt zu bedienen, das Wachstum in Europa zu beschleunigen und die Infrastruktur flexibel auszuweiten. Des Weiteren können ein besserer Support für lokale Reseller und Kunden gewährleistet sowie regionale Marktexpertise aufgebaut werden.

KOOPERATIONEN UND PARTNERSCHAFTEN

Um die Marktpositionierung auszubauen und den vielfältigen Kundenanforderungen gerecht zu werden, setzt die Nemetschek Group neben Akquisitionen auch auf Kooperationen und auf die Zusammenarbeit mit Partnern aus der Branche, die ihrerseits führende Lösungen in Spezialbereichen anbieten.

Nemetschek ist
Gründungsmitglied
von buildingSMART
International

Seit 2014 ist die Nemetschek Group als Gründungsmitglied gemeinsam mit anderen Unternehmen aus dem Bauwesen in dem strategischen Beratergremium von buildingSMART International, um die Interoperabilität zwischen den Akteuren im Bauwesen weiter zu fördern. Zielsetzung ist, ein universelles Kollaborationsformat für Gebäudemodellierung zu schaffen und so den effizienten und qualitätsvollen Informationsaustausch zwischen den verschiedenen Softwarelösungen zu ermöglichen. Nemetschek und buildingSMART verfolgen dabei dasselbe Ziel: die Sicherstellung, dass offene Standards wie IFC und BCF zum unangefochtenen Standard für modellbasierte Kollaborationen in der AEC-Branche werden.

Im Mai 2015 hat die Nemetschek Group eine strategische Partnerschaft mit Trimble geschlossen, um die Nutzung von Building Information Modeling in Planung, Bau und Betrieb von Gebäuden zu fördern. Die Zusammenarbeit der beiden Unternehmen soll die Offenheit und Interoperabilität zwischen ihren jeweiligen Softwareportfolios verbessern. Beide Unternehmen haben sich zu offenen Standards und Arbeitsabläufen verpflichtet. Ziel ist es, mit gemeinsamen Maßnahmen einen Paradigmenwechsel bei der Entwicklung und Anwendung von Technologien für die Bauindustrie und Gebäudebesitzer voranzutreiben und die Nutzung von Building Information Modeling (BIM) über den gesamten Gebäudelebenszyklus, von Entwurf über Bau bis hin zum Betrieb, zu erweitern.

Des Weiteren hat die Nemetschek Group die im September 2012 geschlossene strategische Partnerschaft mit CABR Technology Co., Ltd, einem Kernunternehmen der China Academy of Building Research, 2015 für weitere drei Jahre verlängert. CABR umfasst mehr als 1.000 Forschungsanstalten und hat mehr als 150 nationale Industriestandards entwickelt. Die Partnerschaft sieht vor, BIM gemeinsam in der chinesischen AEC-Branche einzuführen und zu vermarkten. Gleichzeitig sollen Produkt- und Markenpositionierung von CABR Technology und Nemetschek gestärkt werden, um das Wachstum von BIM in China und die technische Weiterentwicklung der chinesischen AEC-Branche zu unterstützen. Die Entwicklung eines BIM-Datenformats, das den Anforderungen des chinesischen Marktes entspricht, und die Erarbeitung einer Software-Schnittstelle zwischen beiden Unternehmen sowie weiterer technischer und geschäftlicher Kooperationen stehen hier im Fokus.

In Asien gab Graphisoft Ende 2015 eine weitere strategische Partnerschaft bekannt, und zwar mit Global VDC, einem führenden Anbieter von BIM-Dienstleistungen mit Sitz in Hongkong. Ziel der Vereinbarung ist es, gemeinsam BIM-Technologien voranzutreiben und maßgeschneiderte Lösungen für die spezifischen Bedürfnisse der Bauwirtschaft in Hongkong zu entwickeln. Dabei wird es vor allem um nachhaltige, energieeffiziente Architektur und innovative Asset-Management-Lösungen gehen. Erklärtes Ziel der Partnerschaft ist es darüber hinaus, die Erfahrungen beider Firmen im Bereich Gebäude-Lifecycle-Management verstärkt auf den Markt zu bringen und BIM-Prozesse in der Bauwirtschaft in der gesamten Region voranzutreiben.

Des Weiteren hat Vectorworks einen Kooperationsvertrag mit BIMobject unterzeichnet. BIMobject mit Sitz in Schweden ist Europas führendes Unternehmen für digitale Content-Management-Systeme von BIM-Inhalten. Im Rahmen der Zusammenarbeit werden beide Unternehmen ihre jeweiligen BIM-Technologien unterstützen, gemeinsam Kundenbedürfnisse identifizieren und BIM-Inhalte daraufhin verbessern. Zudem ist eine engere Integration und Kollaboration zwischen Vectorworks und der Cloud-Plattform von BIMobject geplant. Seit 2014 hat Vectorworks zudem mit Datacubist Oy, dem Anbieter der Softwareplattform simplebim, eine Partnerschaft. Zielsetzung ist, den Austausch der Daten von Nutzern von Vectorworks und simplebim über die offene Schnittstelle IFC zu erleichtern und die Qualität zu erhöhen. Diese Technologiepartnerschaft hilft zudem, den Open-BIM-Workflow und somit die Kollaboration im Bauprozess zu verbessern.

Die alljährlich von Bluebeam in den USA veranstaltete Bluebeam eXtreme Conference hob auch die Expansion durch Technologiepartnerschaften hervor – wie etwa mit Microsoft, CMiC und FieldLens –, die der Verbesserung der Interoperabilität über die gesamten Planungs- und Bauprozesse dienen. Die Partnerschaft zwischen Bluebeam und Microsoft zielt darauf ab, Anwendern Leistungssteigerungen bei der mobilen Nutzung von Projektdaten-Management-Lösungen auf Tablets zu bieten. Mit der Bluebeam Studio API als Ansatz entwickelte FieldLens eine Integration mit Revu, die es Anwendern in Echtzeit ermöglicht, täglich erfasste Felddaten mit Zeichnungen aus einem iPhone oder einem Android-Gerät abzugleichen. CMiC nutzte die Studio API für eine Lösungsintegration auf Unternehmensebene, die den Anwendern ihre Kollaborations-Workflows deutlich erleichtert.

Weitere Partnerschaften gibt es beispielsweise im Dokumentenmanagement. Hier arbeiten sowohl die Crem Solutions aus dem Segment Nutzen als auch Nevaris aus dem Segment Bauen mit DocuWare zusammen. Das Partnerprodukt DocuWare archiviert digitale Dokumente und Papierdokumente unternehmensweit aus unterschiedlichen IT-Systemen

rechtssicher in einem zentralen Dokumenten-Pool, automatisch und unabhängig von Quelle oder Format. Integriertes Dokumentenmanagement bedeutet eine deutliche Zeitersparnis und sorgt für einen besseren Informationsstand durch permanenten Zugriff auf alle notwendigen Daten.

2.3 ENTWICKLUNG DER WESENTLICHEN LEISTUNGSINDIKATOREN

POSITIVE UMSATZENTWICKLUNG

Die Nemetschek Group blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück, das neue Rekordzahlen bei Umsatz und operativem Ergebnis verzeichnete. Dabei wurden die zuletzt im Oktober 2015 nach oben revidierten Ziele nochmals übertroffen.

Rekordzahlen bei
Umsatz und opera-
tivem Ergebnis

Zu der äußerst positiven Entwicklung haben alle vier Quartale beigetragen. Im ersten Quartal stiegen die Umsätze um 30,5 % auf 66,6 Mio. EUR (Vorjahr: 51,0 Mio. EUR). Das zweite Quartal zeigte ein ähnliches Bild mit einem Umsatzzuwachs von 33,8 % auf 68,6 Mio. EUR (Vorjahr: 51,3 Mio. EUR). Im dritten Quartal zog das Wachstum noch einmal an. Mit einem Plus von 38,2 % stieg der Umsatz auf 70,7 Mio. EUR (Vorjahr: 51,2 Mio. EUR). Das vierte Quartal 2015 war das bisher stärkste in der Unternehmensgeschichte. Die Umsätze erreichten ein Rekordlevel von 79,3 Mio. EUR (Vorjahr: 65,0 Mio. EUR).

Im Gesamtjahr 2015 erhöhte sich der Konzernumsatz somit insgesamt deutlich auf 285,3 Mio. EUR, ein Anstieg zum Vorjahr (218,5 Mio. EUR) von 30,6 %. Damit lag er über dem Prognosekorridor von 278 Mio. EUR bis 282 Mio. EUR. Neben einem starken organischen Wachstum im Gesamtjahr 2015 von rund 14 % wurde das Wachstum durch die Bluebeam Software, Inc. getrieben, die nach der Erstkonsolidierung zum 31. Oktober 2014 erstmals über volle 12 Monate einbezogen wurde. Der anorganische Umsatzeffekt aus Bluebeam (10-Monats-Effekt) betrug in Summe 36,1 Mio. EUR. Rein organisch stiegen die Umsätze im Q1 um 10,9 %, im Q2 um 12,3 % und im Q3 um 16,5 %. Im traditionell starken vierten Quartal lag das organische Wachstum bei hohen 16 %.

Bereinigt um Währungseffekte würde der Konzernumsatz um 12,4 Mio. EUR niedriger liegen, sodass sich das Wachstum auf rund 25 % belaufen würde. Nemetschek ist insbesondere Währungseffekten aus den USA, der Schweiz, Großbritannien, Japan und Ungarn ausgesetzt.

ENTWICKLUNG DER SEGMENTE

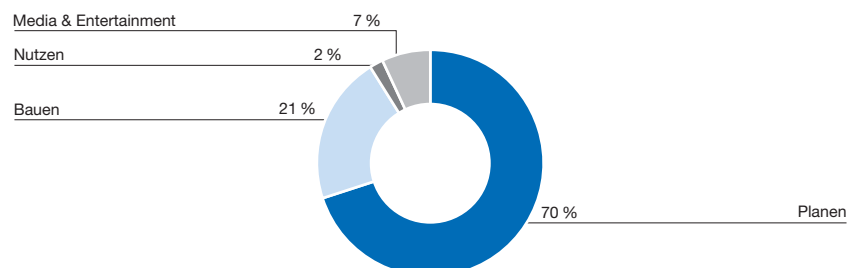
Das Segment Planen war im Geschäftsjahr 2015 ein Wachstumstreiber. Über alle Quartale hinweg entwickelte sich das Segment äußerst positiv mit Wachstumsraten über 10 %. Insgesamt stiegen die Umsatzerlöse deutlich um 13,5 % auf 198,8 Mio. EUR (Vorjahr: 175,1 Mio. EUR). Maßgeblich zu der positiven Entwicklung haben die Marken Graphisoft (Ungarn) und Vectorworks (USA) beigetragen. Auch Allplan und DDS zeigten ein erfreuliches Wachstum. Das Segment Planen macht rund 69,7 % der Gruppenumsätze aus. Im Vorjahr lag der Anteil noch bei 80,2 %. Die Verschiebung hin zum Segment Bauen ist auf die akquirierte Bluebeam Software zurückzuführen. Nahezu ebenso deutlich stieg das EBITDA. Mit einem Plus von 12,9 % stieg es auf 49,5 Mio. EUR (Vorjahr: 43,8 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge lag mit 24,9 % nahezu auf dem Niveau des Vorjahres (25,0 %).

Getragen durch die Bluebeam Akquisition, expandierte das Segment Bauen sehr stark. Der Segmentumsatz erhöhte sich im Geschäftsjahr 2015 auf 60,1 Mio. EUR, das ist rund das Dreifache des Vorjahreswertes von 20,1 Mio. EUR. In diesen Zahlen sind anorganische Umsatzeffekte (10 Monate) durch die Bluebeam Software enthalten, die sich auf 36,1 Mio. EUR belaufen. Organisch konnte das Segment Bauen um rund 19,4 % zulegen. Das EBITDA konnte ebenfalls deutlich von 4,1 Mio. EUR auf 10,4 Mio. EUR gesteigert werden. Die EBITDA-Marge lag zum Ende des Geschäftsjahres bei 17,4 % (Vorjahr: 20,5 %). Mittlerweile macht das Segment Bauen 21,1 % des Gruppenumsatzes aus. Aufgrund der Akquisition der Bluebeam Software ist dies im Vergleich zum Vorjahr (9,2 %) ein deutlicher Anstieg.

Im Segment Nutzen stiegen die Umsätze deutlich um 19,3 % gegenüber dem Vorjahr auf 6,3 Mio. EUR (Vorjahr: 5,3 Mio. EUR). Zum Umsatzzuwachs hat insbesondere ein starkes viertes Quartal mit einem Umsatzzuwachs von 38,2 % beigetragen. Das EBITDA konnte überproportional zum Umsatz gesteigert werden. Mit einem Plus von 23,8 % lag es bei 1,3 Mio. EUR (Vorjahr: 1,1 Mio. EUR). Daraus resultiert eine EBITDA-Marge von 21,3 % (Vorjahr: 20,6 %).

Auch das Segment Media & Entertainment konnte im Geschäftsjahr 2015 zweistellig wachsen. Die Umsätze stiegen um insgesamt 11,9 % auf 20,1 Mio. EUR (Vorjahr: 18,0 Mio. EUR). Dabei ließ die Wachstumsdynamik innerhalb der Quartale nach. Das EBITDA erhöhte sich auf 8,2 Mio. EUR (Vorjahreszeitraum: 7,8 Mio. EUR), sodass die EBITDA-Marge bei 41,0 % lag (Vorjahreszeitraum: 43,2 %). In dem Ergebnis spiegeln sich zukunftsgerichtete Investitionen wie beispielsweise für die Entwicklung innovativer Produkte wider.

UMSATZ NACH SEGMENTEN



KENNZAHLEN DER SEGMENTE IM ÜBERBLICK

| In Mio. € | GJ 2015 | GJ 2014 | Δ in % |
|----------------------------------|---------|---------|----------|
| Planen | | | |
| Umsatz | 198,8 | 175,1 | +13,5 % |
| EBITDA | 49,5 | 43,8 | +12,9 % |
| EBITDA-Marge | 24,9 % | 25,0 % | |
| Bauen | | | |
| Umsatz | 60,1 | 20,1 | +199,0 % |
| EBITDA | 10,4 | 4,1 | +153,0 % |
| EBITDA-Marge | 17,4 % | 20,5 % | |
| Nutzen | | | |
| Umsatz | 6,3 | 5,3 | +19,3 % |
| EBITDA | 1,3 | 1,1 | +23,8 % |
| EBITDA-Marge | 21,3 % | 20,6 % | |
| Media & Entertainment | | | |
| Umsatz | 20,1 | 18,0 | +11,9 % |
| EBITDA | 8,2 | 7,8 | +6,1 % |
| EBITDA-Marge | 41,0 % | 43,2 % | |

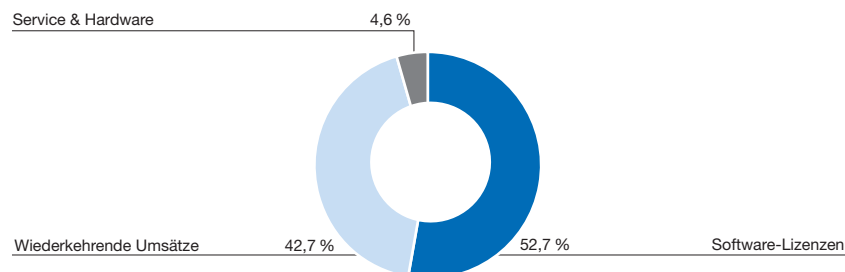
UMSATZ NACH SOFTWARE-LIZENZEN UND WIEDERKEHRENDEN UMSÄTZEN

Einen äußerst starken Anstieg verzeichneten die Software-Lizenzen über das Geschäftsjahr 2015 hinweg. Mit einem Plus von 43,2 % konnten die Umsätze aus Software-Lizenzen auf 150,4 Mio. EUR (Vorjahr: 105,0 Mio. EUR) gesteigert werden. Zu dieser erfreulichen Entwicklung hat auch die US-Marke Bluebeam Software beigetragen. Damit steuern Software-Lizenzen 52,7 % (Vorjahr: 48,1 %) zum Gesamtumsatz bei.

Die wiederkehrenden Umsätze aus Software-Serviceverträgen und Mietmodellen haben die positive Entwicklung aus dem Vorjahr fortgesetzt und sind weiter gewachsen. Mit einem Anstieg von 20,5 % lagen die wiederkehrenden Umsätze bei 121,7 Mio. EUR (Vorjahr: 101,0 Mio. EUR). Der Anteil am Gesamtumsatz kam damit auf 42,7 % (Vorjahr: 46,2 %).

Das zweistellige Wachstum in den beiden wesentlichen Bereichen sichert der Nemetschek Group nachhaltiges Unternehmenswachstum: Zum einen werden durch das Lizenzgeschäft neue Kunden gewonnen oder bestehende Kunden noch intensiver bearbeitet; zum anderen werden durch Software-Serviceverträge und Mietmodelle wiederkehrende Umsätze gesichert.

UMSATZ NACH ERLÖSART IN %



INTERNATIONALISIERUNG

Die Nemetschek Group hat mittlerweile mehr als 50 Standorte und vertreibt ihre Softwarelösungen weltweit. In den letzten Jahren hat die Nemetschek Group kontinuierlich ihre Marktposition außerhalb der Kernmärkte in der DACH-Region gestärkt, darunter vor allem in den USA. Heute werden die Lösungen von Nemetschek in nahezu allen Regionen weltweit vertrieben. Die geografische Ausweitung der Geschäftstätigkeit ermöglicht einerseits die Wahrnehmung zusätzlicher regionaler Wachstumschancen und führt andererseits zu einer besseren Risikoverteilung.

Erklärtes Ziel der Nemetschek Group ist es, ihre internationale Marktpositionierung zu festigen und weiter auszubauen. Im Fokus stehen neben der DACH-Region andere europäische Märkte, darunter Skandinavien, Südeuropa und Großbritannien. Außerhalb von Europa stehen Nord- und Lateinamerika im Fokus sowie der asiatische Raum, insbesondere Japan und China.

Durch die Akquisition der Bluebeam Software, Inc. mit Sitz in Pasadena, USA, hat sich die Wahrnehmung der Nemetschek Group in Nordamerika deutlich erhöht. Der Umsatzanteil stieg von rund 14 % in 2014 auf 25 % in 2015. Neben Bluebeam haben auch die anderen Marken, darunter Vectorworks, zur Ausweitung der Positionierung in diesem strategisch wichtigen Markt beigetragen. Vectorworks mit Hauptsitz nahe Washington, D. C. ist beispielsweise mit lokalen Repräsentanzen in Los Angeles und Chicago sehr gut aufgestellt. 2015 ist noch ein weiterer Standort in Atlanta hinzugekommen. Die Standortwahl ist auf die verkehrstechnisch gute Lage und die hohe Anzahl qualifizierter Softwareingenieure zurückzuführen.

Maxon hat in Montreal, Kanada, einen neuen Entwicklungsstandort eröffnet. Das Team besteht aus international renommierten Softwareentwicklern aus den unterschiedlichsten Bereichen der 3D-Branche. Ziel ist die Weiterentwicklung der Maxon Lösungen in Hinblick auf die Integration in neue Produktions- und Entwicklungsumgebungen. Damit verstärkt Maxon ihre Position auf dem vielversprechenden nordamerikanischen Markt.

Passend zur Strategie, sich in Mittelamerika stärker zu positionieren, hat Graphisoft nach der Übernahme eines Vertriebspartners in Mexiko-Stadt im Jahr 2014 nun auch eine Niederlassung in Brasilien. Im Juli 2015 hat Graphisoft bereits einen Großauftrag mit Fernandes Arquitetos Associados (FAA) unterzeichnet, einem der größten Architekturbüros in Brasilien, das unter anderem auch zwei Stadien für die Fußballweltmeisterschaft entworfen hat. Auch Scia adressiert die Bauindustrie in Amerika durch seine Niederlassungen in Columbia (Maryland, USA) und in São Paulo (Brasilien).

In Europa konnte die Nemetschek Group weiter wachsen, wobei insbesondere Skandinavien und Großbritannien sich äußerst positiv entwickelten. Dazu hat unter anderem Vectorworks beigetragen. In Großbritannien wurde die Vectorworks Software durch ein renommiertes Magazin zur beliebtesten CAD-Software für BIM-Workflows von britischen Anwendern gekürt. Entsprechend erfolgreich hatte sich Vectorworks in den vergangenen Jahren auf diesem Markt positioniert und die Nutzerzahl innerhalb der letzten fünf Jahre mehr als verdoppelt.

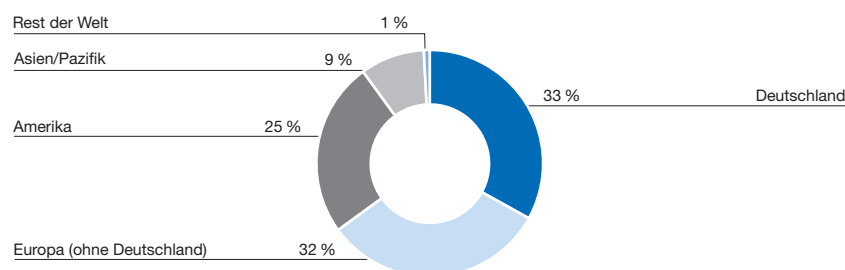
Geografische Ausweitung ermöglicht regionale Wachstumschancen und bessere Risikoverteilung

Auch Bluebeam hat ihren Fokus 2015 stärker auf die europäischen Märkte gelegt. Mit dem Kauf der schwedischen Bluebeam AB hat das Unternehmen seine Europazentrale gegründet, um in dem wichtigen Schlüsselmarkt Europa noch stärker präsent zu sein. Zudem optimierte Bluebeam im vergangenen Jahr auch die Präsenz in der Schweiz durch die Verpflichtung der Allplan Schweiz AG als Reseller. Bluebeams Spitzenlösung, Bluebeam Revu, rundet Allplans CAD- und BIM-Softwarefamilie zu einem kompletten Portfolio von End-to-End-Lösungen ab. Damit können Schweizer AEC-Profis ihre Projektdaten digital managen und diese über den gesamten Projekt-Lebenszyklus kollaborativ bearbeiten.

In Asien sind neben Precast Software Engineering mit Niederlassungen in Singapur und Schanghai zudem Graphisoft, Vectorworks und Maxon stark vertreten. Kooperationen mit großen Architektur- und Baufirmen aus Japan sichern beispielsweise Graphisoft eine starke Stellung in diesem wachsenden Markt.

Insgesamt stiegen sowohl im In- als auch im Ausland die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2015. In Deutschland konnten die Umsätze erneut zweistellig wachsen. Mit einem Plus von 10,1 % stiegen diese auf 95,8 Mio. EUR (Vorjahr: 87,0 Mio. EUR). In den ausländischen Märkten erhöhten sich die Umsatzerlöse deutlich um 44,1 % auf 189,5 Mio. EUR (Vorjahr: 131,5 Mio. EUR). Wachstumsregionen waren insbesondere die USA, China, Skandinavien und Großbritannien. Insgesamt generierte die Nemetschek Group damit im abgelaufenen Geschäftsjahr 66,4 % (Vorjahr: 60,2 %) der Umsatzerlöse außerhalb Deutschlands.

UMSATZVERTEILUNG NACH REGIONEN IN %



Ausführungen zu nicht finanziellen Leistungsindikatoren sind unter Punkt 1.2 „Unternehmenssteuerung“ zu finden.

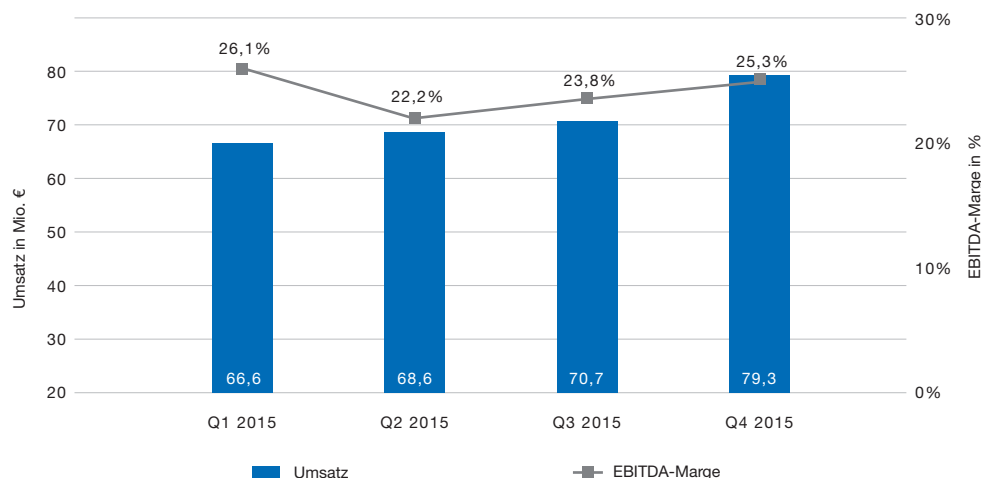
2.4 ERTRAGSLAGE

ERGEBNISWACHSTUM

Ebenfalls deutlich mit 22,3% stieg das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) im Jahresverlauf auf 69,5 Mio. EUR (Vorjahr: 56,8 Mio. EUR). Damit übertraf das EBITDA den bereits im Oktober erhöhten Prognosekorridor von 65 Mio. EUR bis 67 Mio. EUR. Die EBITDA-Marge lag im Geschäftsjahr 2015 bei 24,4 % nach 26,0 % im Vorjahr. Der Rückgang der EBITDA-Marge ist unter anderem auf zukunftsgerichtete Investitionen zurückzuführen. Darunter fallen beispielsweise der Ausbau der internationalen Marktpräsenz, der Ausbau von Vertrieb und Marketing sowie die Erweiterung der BIM-5D-Kompetenz. Zudem beeinflusste der Ganzjahreseffekt der akquirierten Bluebeam die EBITDA-Marge, die leicht unter dem Niveau der Nemetschek Group lag. Es zeigt sich immer deutlicher, dass sich unsere strategischen Investitionen in neue Marken, Produkte und Märkte auszahlen und wir dadurch die Basis für zukünftiges Wachstum schaffen.

Dabei wirkte sich ein positives Währungsergebnis in Höhe von 0,7 Mio. EUR (Vorjahr: 2,1 Mio. EUR) auf die Ertragslage aus. Dieser Währungseffekt ist in den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen enthalten (Translationseffekt). Der Translationseffekt betrug 3,6 Mio. EUR auf EBITDA-Ebene (Vorjahr: 0,6 Mio. EUR). Währungsbereinigt wäre das EBITDA demnach um 3,6 Mio. EUR niedriger ausgefallen.

QUARTALSENTWICKLUNG VON UMSATZ UND EBITDA-MARGE



Die betrieblichen Aufwendungen vor Abschreibungen betrugen 221,7 Mio. EUR (Vorjahr: 166,7 Mio. EUR), ein Anstieg von 33,0% zum Vorjahr. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf höhere Personalaufwendungen und höhere sonstige betriebliche Aufwendungen zurückzuführen. Die Personalaufwendungen stiegen insgesamt um 34,4% auf 127,1 Mio. EUR (Vorjahr: 94,5 Mio. EUR). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beliefen sich auf 84,9 Mio. EUR, ein Anstieg von 33,7% zum Vorjahr (63,5 Mio. EUR). Der Anstieg resultiert vornehmlich aus dem erstmaligen ganzjährigen Einbezug der Bluebeam Software, Inc., die im Vorjahr 2014 nur für die Monate November und Dezember enthalten war, sowie bedingt durch den Wachstumskurs der gesamten Gruppe notwendig gewordenen Investitionen in Personal und Infrastruktur.

Die Abschreibungen auf Anlagevermögen erhöhten sich aufgrund von höheren Abschreibungen aus der Kaufpreisverteilung von 10,3 Mio. EUR im Jahr 2014 auf 16,8 Mio. EUR im Jahr 2015. Die Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation beliefen sich 2015 auf 10,1 Mio. EUR (Vorjahr: 4,8 Mio. EUR).

Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) verbesserte sich 2015 auf 52,7 Mio. EUR und lag damit um 13,3% über dem Vorjahr (46,5 Mio. EUR). Die gegenüber dem EBITDA-Anstieg unterproportionale Entwicklung ist auf die höheren Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation zurückzuführen.

Das Finanzergebnis war im Vorjahr nahezu ausgeglichen und hat sich im Jahr 2015 auf 1,5 Mio. EUR verbessert. Ursächlich für die Erhöhung war im Wesentlichen ein deutlicher Anstieg des Ergebnisses aus assoziierten Unternehmen bedingt durch die sehr gute Geschäftsentwicklung der DocuWare-Gruppe. Des Weiteren ist im Finanzergebnis ein Einmalsertrag aus der Herabsetzung einer nachträglichen Kaufpreisverpflichtung in Höhe von 1,0 Mio. EUR enthalten. Das Zinsergebnis beläuft sich aufgrund der Darlehen im Zusammenhang mit der Akquisition der Bluebeam Software auf -0,5 Mio. EUR nach 0,1 Mio. EUR im Vorjahr.

Die Konzern-Steuerquote lag über dem Vorjahr bei 30,3% (Vorjahr: 28,1%). Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sind im Geschäftsjahr 2015 von 13,1 Mio. EUR auf 16,4 Mio. EUR gestiegen.

Insgesamt erhöhte sich das Periodenergebnis um 12,9% auf 37,8 Mio. EUR (Vorjahr: 33,5 Mio. EUR). Mit einem Plus von 14,0% stieg der Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) und erreichte 35,9 Mio. EUR (Vorjahr: 31,5 Mio. EUR). Das Ergebnis je Aktie betrug 0,93 EUR (Vorjahr: 0,82 EUR, bezogen auf die Aktienanzahl nach dem Aktiensplit), ein Anstieg von 14,0%.

Bereinigt um die akquisitionsbedingten Abschreibungen (PPA) würde der Jahresüberschuss bei 42,8 Mio. EUR liegen, ein Anstieg von 21,3 % zum Vorjahr (35,3 Mio. EUR). Daraus ergäbe sich ein Ergebnis je Aktie von 1,11 EUR (Vorjahr: 0,92 EUR bezogen auf die Aktienanzahl nach dem Aktiensplit).

KONZERN-KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

| In Mio. EUR | GJ 2015 | GJ 2014 | Δ in % |
|--|---------|---------|---------|
| Umsatz | 285,3 | 218,5 | +30,6 % |
| davon Software-Lizenzen | 150,4 | 105,0 | +43,2 % |
| davon wiederkehrende Umsätze | 121,7 | 101,0 | +20,5 % |
| EBITDA | 69,5 | 56,8 | +22,3 % |
| EBITDA-Marge | 24,4 % | 26,0 % | |
| EBIT | 52,7 | 46,5 | +13,3 % |
| EBIT-Marge | 18,5 % | 21,3 % | |
| Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) | 35,9 | 31,5 | +14,0 % |
| Ergebnis je Aktie in EUR | 0,93 | 0,82 | +14,0 % |
| Bereinigter Jahresüberschuss vor Abschreibungen aus Kaufpreisallokation | 42,8 | 35,3 | +21,3 % |
| Bereinigtes Ergebnis je Aktie vor Abschreibungen aus Kaufpreisallokation | 1,11 | 0,92 | +21,3 % |

2.5 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. Durch die Aufnahme eines weiteren Bankdarlehens mit fünfjähriger Laufzeit in Höhe von 32 Mio. EUR zur Finanzierung der Akquisition der Solibri Oy sind die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten zum 31. Dezember 2015 auf rund 80 Mio. EUR (Vorjahr: 60 Mio. EUR) gestiegen. Die Kapitalstruktur hat sich im Vergleich zum Vorjahr somit leicht geändert, ist aber mit einer Eigenkapitalquote von 44,0 % (Vorjahr: 46,8 %) weiterhin sehr solide.

LIQUIDITÄTSANALYSE

Nemetschek besitzt genügend Liquiditätsreserven, um Wachstumsprojekte durchzuführen

Zum 31. Dezember 2015 verfügte Nemetschek über liquide Mittel in Höhe von 84,0 Mio. EUR, ein Anstieg zum Vorjahr von 47,4 % (Vorjahr: 57,0 Mio. EUR). Dies entspricht 2,18 EUR (Vorjahr: 1,48 EUR) pro dividendenberechtigter Aktie. Trotz der bestehenden Tilgungsverpflichtungen aus Akquisitionsdarlehen von derzeit jährlich 18,4 Mio. EUR und der Dividendenausschüttung in Höhe von 15,4 Mio. EUR nach der Hauptversammlung im Mai 2015 besitzt Nemetschek genügend Liquiditätsreserven, um weitere Wachstumsprojekte organisch und anorganisch durchzuführen.

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 2015 bestanden Euro-Kreditverbindlichkeiten in Höhe von 48,0 Mio. EUR aufgrund der Bluebeam Akquisition sowie 32,0 Mio. EUR aufgrund der Solibri Akquisition. Die Verzinsung für die Darlehen beträgt 1,03 % bzw. 0,94 % p. a. Die Nettoliquidität belief sich zum Stichtag auf 3,3 Mio. EUR (Vorjahr: -3,0 Mio. EUR).

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

ENTWICKLUNG CASHFLOW

Der Perioden-Cashflow legte um 22,8 % auf 70,0 Mio. EUR zu (Vorjahr: 57,0 Mio. EUR). Dieser Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem höheren Jahresergebnis vor Steuern sowie im Vergleich zum Vorjahr höheren nicht zahlungswirksamen Abschreibungen.

Der operative Cashflow konnte mit 65,1 Mio. EUR um 47,4 % zum Vorjahr (44,2 Mio. EUR) gesteigert werden. Das Wachstum des operativen Cashflows war im Geschäftsjahr vornehmlich geprägt durch die oben erläuterten Effekte beim Perioden-Cashflow sowie Entwicklungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Trotz starken Umsatzwachstums konnten die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nahezu auf dem Niveau des Vorjahres gehalten werden. Weiterhin hat auch das hohe Wachstum bei den Software-Serviceverträgen zur positiven Entwicklung des operativen Cashflows beigetragen.

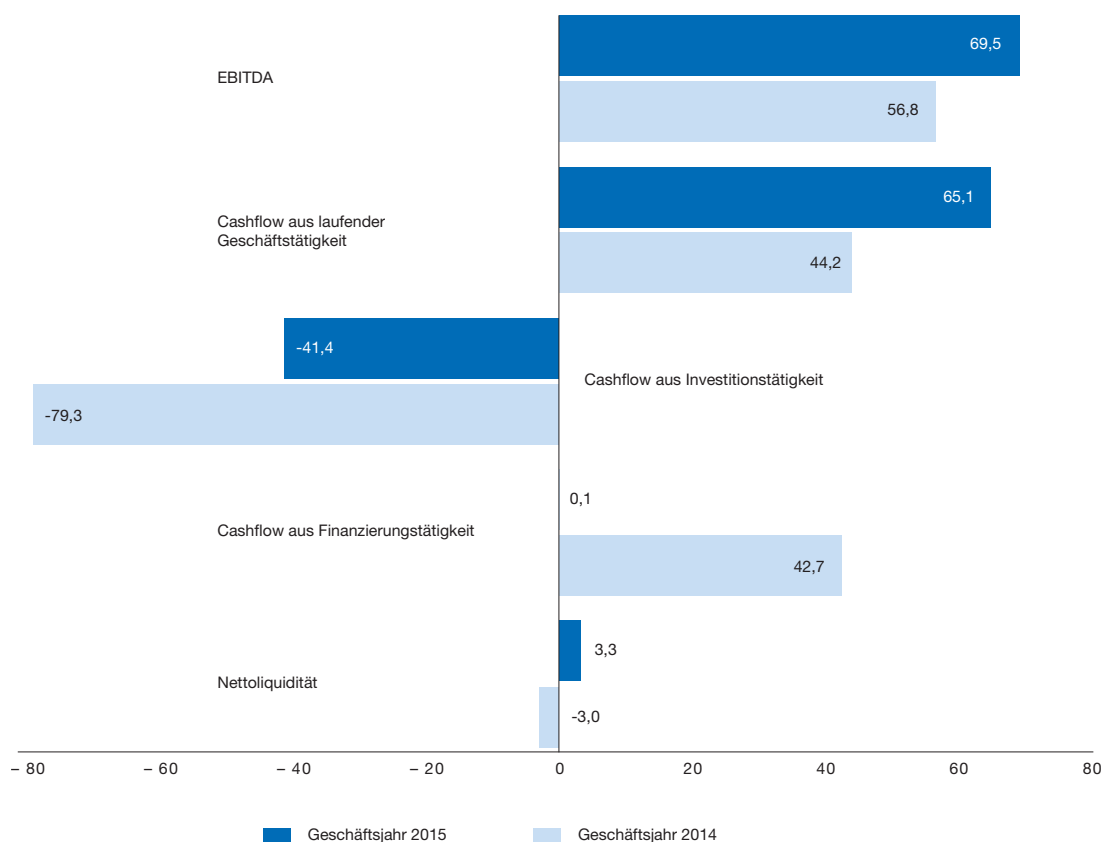
Operativer Cashflow
stieg um 47,4 %

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug –41,4 Mio. EUR (Vorjahr: –79,3 Mio. EUR). Während im Vorjahr der Erwerb von Bluebeam Software in Höhe von 75,1 Mio. EUR abzüglich der erworbenen Finanzmittel enthalten war, waren die wesentlichen Positionen 2015 die Auszahlungen für den Erwerb der Solibri Oy in Höhe von 31,1 Mio. EUR abzüglich erworbener Finanzmittel. Hinzu kamen Investitionen in Anlagevermögen in Höhe von 7,6 Mio. EUR (Vorjahr: 3,5 Mio. EUR). Diese Investitionen beinhalten vor allem Erweiterungsinvestitionen aufgrund des Wachstums sowie Ersatzinvestitionen.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag bei 0,1 Mio. EUR (Vorjahr: 42,7 Mio. EUR). Im Wesentlichen spiegelt sich hier die Aufnahme des Kredits in Höhe von 32,0 Mio. EUR für die Solibri Finanzierung wider. Des Weiteren enthalten sind die Dividendenausschüttung in Höhe von –15,4 Mio. EUR (Vorjahr: –12,5 Mio. EUR), Tilgungen von aufgenommenen Darlehen in Höhe von 12,0 Mio. EUR, Ausschüttungen an Gesellschaften mit Minderheiten in Höhe von 2,0 Mio. EUR sowie Kaufpreiszahlungen im Zusammenhang mit dem Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen.

Der Finanzmittelfonds betrug zum Jahresende 84,0 Mio. EUR (Vorjahr: 57,0 Mio. EUR).

CASHFLOW-BETRACHTUNG IN MIO. EUR



STEUERUNG VON LIQUIDITÄTSRISIKEN

Liquiditätsrisiken entstehen durch die Möglichkeit, dass 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 Kreditwürdigkeit von Nemetschek erlaubt die Beschaffung von liquiden Mitteln in ausreichendem Maße. Darüber hinaus sind noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 8,5 Mio. EUR vorhanden. 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 es, ein Gleichgewicht zwischen der kontinuierlichen Deckung des Finanzmittelbedarfs und der Sicherstellung seiner Flexibilität zu wahren.

INVESTITIONSANALYSE

Um im AEC-Markt eine führende Marktposition zu sichern und kontinuierlich neue Anwendungsbereiche zu erschließen und auszubauen, werden Investitionen für Kapazitätserweiterungen sowie Ersatz- und Rationalisierungsmaßnahmen vorgenommen. Die Finanzierung dieser Investitionen erfolgt aus dem operativen Cashflow.

Insgesamt investierte die Nemetschek Group 7,6 Mio. EUR (Vorjahr: 3,5 Mio. EUR) in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Das Segment Planen investierte insgesamt rund 4,1 Mio. EUR (Vorjahr: 2,6 Mio. EUR) in Anlagevermögen, gefolgt vom Segment Bauen mit 3,1 Mio. EUR (Vorjahr: 0,3 Mio. EUR) und Media & Entertainment mit 0,4 Mio. EUR (Vorjahr: 0,6 Mio. EUR). Im Segment Nutzen lagen die Investitionen wie im Vorjahr bei 0,05 Mio. EUR. Die Abschreibungen auf selbst geschaffene Vermögenswerte beliefen sich im Jahr 2015 auf 1,2 Mio. EUR (Vorjahr: 1,3 Mio. EUR).

2.6 VERMÖGENSLAGE

Auf der Aktivseite erhöhten sich die kurzfristigen Vermögenswerte um 28,0% von 98,4 Mio. EUR auf 125,9 Mio. EUR. Ursächlich für den Anstieg (47,4%) waren im Wesentlichen die um 27,0 Mio. EUR gestiegenen liquiden Mittel.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen deutlich und haben sich um 60,3 Mio. EUR auf 253,6 Mio. EUR erhöht. Die Summe aus immateriellen Vermögenswerten und Firmenwerten erhöhte sich im Wesentlichen durch die Akquisition von Solibri von 180,1 Mio. EUR auf 235,7 Mio. EUR. Der Anstieg des Sachanlagevermögens von 10,8 Mio. EUR auf 13,8 Mio. EUR resultiert aus den höheren Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen im Geschäftsjahr 2015. Die Anteile an assoziierten Unternehmen erhöhten sich aufgrund des auf Nemetschek entfallenden Ergebnisses der DocuWare-Gruppe auf 1,9 Mio. EUR (Vorjahr: 0,9 Mio. EUR).

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 23,6% auf 104,1 Mio. EUR (Vorjahr: 84,3 Mio. EUR). In dieser Position enthalten sind 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 mit 18,6 Mio. EUR beinhaltet den in den kommenden 12 Monaten fälligen Rückzahlungsbetrag der langfristigen Bankdarlehen.

Die Schulden aus Lieferungen und Leistungen sind entsprechend der Geschäftstätigkeit um 13,9% auf 6,6 Mio. EUR (Vorjahr: 5,8 Mio. EUR) angestiegen. Der Anstieg der Rückstellungen auf 25,6 Mio. EUR (Vorjahr: 21,1 Mio. EUR) sowie der Umsatzabgrenzungen auf 42,0 Mio. EUR (Vorjahr: 32,4 Mio. EUR) ist auf das Wachstum im Geschäftsjahr 2015 zurückzuführen.

Die langfristigen Schulden stiegen vornehmlich aufgrund des Erwerbs von Solibri auf 108,5 Mio. EUR (Vorjahr: 70,9 Mio. EUR). Darin enthalten ist der langfristige Teil der Bankdarlehen in Höhe von 61,6 Mio. EUR. Die passiven latenten Steuern stiegen auf 24,3 Mio. EUR (Vorjahr: 15,4 Mio. EUR), vor allem infolge der im Rahmen der Kaufpreisallokation aktivierten immateriellen Vermögenswerte. In den sonstigen langfristigen finanziellen Verpflichtungen ist die nachträgliche Kaufpreisverpflichtung aus der Akquisition von Solibri in Höhe von 12,8 Mio. EUR enthalten.

Die Eigenkapitalquote betrug zum Ende des Jahres 44,0 % (Vorjahr: 46,8 %), die kurzfristige Fremdkapitalquote lag bei 27,4 % (Vorjahr: 28,9 %) und die langfristige Fremdkapitalquote bei 28,6 % (Vorjahr: 24,3 %).

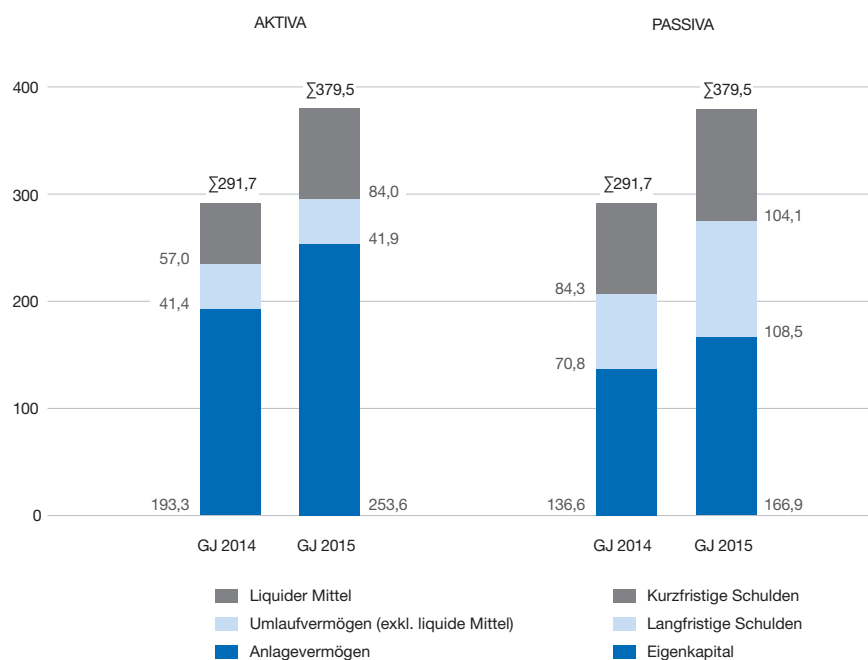
Im Geschäftsjahr 2015 wirkten sich Währungsveränderungen im Rahmen der Umrechnung von Fremdwährungsabschlüssen im Konzernabschluss mit 10,1 Mio. EUR positiv auf die im Eigenkapital erfassten Umrechnungseffekte aus.

Die Bilanzsumme zum 31. Dezember 2015 stieg auf 379,5 Mio. EUR (Vorjahr: 291,7 Mio. EUR).

KENNZAHLEN DER BILANZ

| In Mio. EUR | GJ 2015 | GJ 2014 | Δ in % |
|----------------------------|---------|---------|---------|
| Liquide Mittel | 84,0 | 57,0 | +47,4 % |
| Geschäfts- oder Firmenwert | 134,9 | 111,3 | +21,3 % |
| Eigenkapital | 166,9 | 136,6 | +22,2 % |
| Bilanzsumme | 379,5 | 291,7 | +30,1 % |
| Eigenkapitalquote in % | 44,0 | 46,8 | |

ÜBERSICHT DER BILANZ IN MIO. EUR



2.7 VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

Die Nemetschek Group hat ihre Prognose für das Geschäftsjahr 2015 erstmals im März mit der Veröffentlichung des Konzernabschlusses 2014 veröffentlicht. Für das Geschäftsjahr 2015 rechnete die Nemetschek Group zu diesem Zeitpunkt mit einem Umsatzanstieg innerhalb einer Bandbreite von 262 Mio. EUR bis 269 Mio. EUR, ein Plus gegenüber dem Vorjahr von 20 % bis 23 %. Beim EBITDA wurde ein Anstieg in einer Zielspanne von 62 Mio. EUR bis 65 Mio. EUR erwartet.

Nemetschek hat Prognose für Umsatz und EBITDA nach oben angepasst

Nach der dynamischen Entwicklung in den ersten neun Monaten und insbesondere im dritten Quartal hat die Nemetschek Group ihre Prognose für Umsatz und EBITDA im Oktober 2015 nach oben angepasst. Ursächlich für die Entwicklung war neben dem zweistelligen organischen Wachstum auch die im Vorjahr akquirierte Bluebeam Software. Die neue Prognose sah einen Umsatz in einer Bandbreite von 278 Mio. EUR bis 282 Mio. EUR vor. Daraus resultierte ein geplantes Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr (218,5 Mio. EUR) von 27 % bis 29 %. Das EBITDA wurde demnach in einer Bandbreite von 65 Mio. EUR bis 67 Mio. EUR erwartet.

Die im Oktober nach oben revidierten Ziele konnten durch ein sehr starkes Jahresendgeschäft nochmals übertroffen werden. Der Umsatz stieg auf 285,3 Mio. EUR und lag damit über dem angepassten Prognosekorridor von 278 Mio. EUR bis 282 Mio. EUR. Auch das EBITDA übertraf mit 69,5 Mio. EUR den prognostizierten Korridor von 65 Mio. EUR bis 67 Mio. EUR.

ÜBERSICHT DER PROGNOSEN ZU IST-ZAHLEN IM GESCHÄFTSJAHR 2015

| In Mio. EUR | Ist-Geschäftsjahr 2014 | Prognose 03/2015 | Anpassung Prognose 10/2015* | Ist-Geschäftsjahr 2015 |
|-------------|------------------------|------------------|-----------------------------|------------------------|
| Umsatz | 218,5 | 262 – 269 | 278 – 282 | 285,3 |
| EBITDA | 56,8 | 62 – 65 | 65 – 67 | 69,5 |

* Die Prognose wurde aufgrund der sehr starken Geschäftsentwicklung in den ersten drei Quartalen nach oben angepasst.

2.8 GESAMTAUSSAGE

Die hier präsentierten Zahlen belegen erneut die wirtschaftliche Stärke der Nemetschek Group. Wir blicken auf das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Unternehmensgeschichte zurück und erzielten weitere Erfolge bei den entscheidenden Themen Internationalisierung, Innovationen und Einbindung technologischer Trends in das eigene Portfolio. Dabei konnten wir sowohl organisch als auch über die 2014 getätigte Akquisition der Bluebeam Software ein zweistelliges Wachstum erzielen. Die größten Wachstumsimpulse kamen dabei aus dem Ausland und aus dem Verkauf von Software-Lizenzen.

Wir haben nicht nur Rekordwerte bei Umsatz und Ertrag erzielt, sondern darüber hinaus auch unsere weltweite Präsenz ausgebaut, unsere Marktposition weiter verbessert und die Kompetenz als weltweit führender Anbieter von Open-BIM-Lösungen erneut unter Beweis gestellt. Parallel dazu haben wir mit unseren zukunftsorientierten Investitionen die Basis für weiteres Wachstum geschaffen.

Hinzu kam eine weitere Akquisition zum Jahresende mit der in Helsinki ansässigen Solibri Gruppe. Der weltweit führende und global aufgestellte Softwareanbieter von Lösungen für die Qualitätssicherung und -kontrolle von BIM ist eine perfekte Ergänzung und wird eine zentrale Position im Lösungsportfolio der Nemetschek Group einnehmen. Damit verfolgt die Nemetschek Group ihren Open-BIM-Ansatz konsequent weiter und verbessert ihre globale Positionierung als Open-BIM-Marktführer weiter.

3 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 der Nemetschek Group geprägt sind. Zu ihrer frühzeitigen Erkennung, zur Bewertung und zum richtigen Umgang mit unternehmerischen Chancen und Risiken wird ein Risikomanagement- und Kontrollsystem eingesetzt. Zielsetzung der Nemetschek Group ist es, ihre nationale und internationale Marktposition kontinuierlich zu erweitern. Dazu sollen alle sich ergebenden Chancen bestmöglich genutzt und auf Marktveränderungen aktiv reagiert werden. Das Chancenmanagement ist gekennzeichnet durch das Grundprinzip, nachhaltig und profitabel zu wachsen und den Unternehmenswert langfristig zu steigern. Verbunden mit diesem Prozess ist das Auftreten möglicher Risiken. Diese müssen frühzeitig erkannt, in ihrem Ausmaß identifiziert, kommuniziert und professionell gehandhabt werden, um den zukünftigen Erfolg der Nemetschek Group sicherzustellen.

Das Risiko- und Chancenmanagement ist ein integraler Bestandteil aller Entscheidungen und Geschäftsprozesse in der Gruppe und unterstützt so die nachhaltige Sicherung der künftigen Unternehmenserfolge. Ziel ist es, im Vorfeld mögliche Einflussgrößen auf Risiken zu analysieren, Risikosituationen zu erkennen und negativen Entwicklungen entgegenzuwirken. Gleichzeitig sollen mögliche Chancen erkannt und genutzt werden.

Mögliche Chancen sollen erkannt und genutzt werden

Die generelle Verantwortung für die Früherkennung von und gegebenenfalls Gegensteuerung bei Risiken liegt beim Vorstand. Bei der Wahrnehmung seiner Aufgaben unterstützen ihn die Geschäftsführer der Tochtergesellschaften, die definierten Risk Owner und die Risk Manager der Tochtergesellschaften und der Nemetschek AG. In den Verantwortungsbereich der Risk Manager fällt die Zusammenfassung, Bewertung, Auswertung und Berichterstattung der Risiken und zugehörigen Gegenmaßnahmen. Die sogenannten Risk Owner sind für die kontinuierliche Identifizierung, Bewertung und Steuerung der Risiken in den jeweils strategischen sowie operativen Bereichen zuständig. Wesentlicher Bestandteil des Risikomanagementsystems ist auch der Internal Auditor, der durch seine Tätigkeit kontinuierlich die Funktionstüchtigkeit sowie Effektivität der Prozesse überwacht.

Risiken werden quantitativ bzw. 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.

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 und zu beurteilen. Die Zielsetzung 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 ist.

Sowohl das Risikomanagementsystem als auch das interne Kontrollsystem umfassen die Nemetschek AG sowie 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 2015 vom Internal Audit durchgeführten 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 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 andererseits operative 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 Leistungsfähigkeit 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 im AEC-Umfeld (Architecture, Engineering, Construction) und der Media & Entertainment-Industrie, ihren gut ausgebildeten innovativen und hoch motivierten Mitarbeitern auf allen Ebenen sowie stringenten und effizienten Geschäftsprozessen. Chancen zur Weiterentwicklung der Geschäftsbasis und zum Ausbau des Portfolios werden dabei systematisch identifiziert und nach Möglichkeit genutzt.

RISIKOBEWERTUNG

Einstufung von Risiken nach Wahrscheinlichkeit und Ausmaß

Um geeignete Maßnahmen zur Risikobewältigung 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 als „niedrig“, „mittel“ oder „hoch“ eingestuft.

RISIKOPOTENZIAL EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT

| Stufe | Eintrittswahrscheinlichkeit |
|--------------|-----------------------------|
| Sehr niedrig | ≤ 10 % |
| Niedrig | > 10 % ≤ 25 % |
| Mittel | > 25 % ≤ 50 % |
| Hoch | > 50 % ≤ 75 % |
| Sehr hoch | > 75 % ≤ 100 % |

RISIKOPOTENZIAL AUSMASS DER SCHADENSHÖHE

| Stufe | Mögliches Ausmaß |
|--------------|------------------------|
| Sehr niedrig | 0,0 ≤ 0,25 Mio. EUR |
| Niedrig | > 0,25 ≤ 0,75 Mio. EUR |
| Mittel | > 0,75 ≤ 2,0 Mio. EUR |
| Hoch | > 2,0 ≤ 4,5 Mio. EUR |
| Sehr hoch | > 4,5 Mio. EUR |

MARKTRISIKEN

ÖKONOMISCHES RISIKO (POLITISCHE UND REGULATORISCHE RISIKEN, SOZIALE KONFLIKTE, INSTABILITÄTEN, NATURKATASTROPHEN)

Die Nachfrage von Kunden nach Software, Services und Lösungen aus dem Hause Nemetschek hängt von deren Auftragslage und Finanzierungsbedingungen ab. Diese können beeinflusst werden durch die aktuelle Situation und die zukünftigen Erwartungen an Rahmenbedingungen der Branche und die Wirtschaft allgemein.

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 Konflikten in eine Rezession oder Krise geraten können. Es besteht auch grundsätzlich die Möglichkeit, dass im Zuge einer raschen Veränderung der Wirtschaftslage oder staatlicher Regulierungen in einzelnen Ländern oder Wirtschaftsgemeinschaften Bedingungen entstehen, die unsere bestehenden Geschäftsmodelle oder Marktchancen in ihrer Substanz gefährden. Solche Veränderungen können wiederum einen negativen Einfluss auf die Umsatzsituation, die Finanz- und Ertragslage und die bestehenden 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 zur Risikostreuung. Insbesondere die von der Nemetschek Group stark adressierten Märkte in Europa, Nord- und Lateinamerika und Asien hat das Unternehmen kontinuierlich im Fokus.

Konjunkturelle oder politische Veränderungen können die Geschäftstätigkeit der Nemetschek Group beeinflussen. Der Konflikt zwischen Russland und der Ukraine belastet bereits seit 2014 die Entwicklung der Weltwirtschaft und sorgt für Unsicherheiten. Der Konflikt in Syrien hat sich im Laufe des Jahres weiter verstärkt und birgt eine Gefährdung der Stabilität der Wirtschaftsregionen weltweit in sich. Eng damit verbunden sind die Flüchtlingskrise und deren Auswirkungen auf die Wirtschaftslage in der Europäischen Union. Hinzu kommen nationalistische Tendenzen in einigen Ländern der Europäischen Union, darunter beispielsweise in Ungarn oder Polen, sowie der in der Diskussion stehende Ausstieg von Großbritannien aus der EU („Brexit“). Auch das verlangsamte wirtschaftliche Wachstum in den BRIC-Staaten könnte negative Auswirkungen auf andere Wirtschaftsregionen haben. All diese Faktoren könnten zu größeren Unsicherheiten auf den für Nemetschek wesentlichen Märkten führen. Des Weiteren kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich die wirtschaftlichen Bedingungen in zentralen Märkten nachhaltig negativ auf die Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage oder die Zahlungsmittel auswirken. Allerdings bietet das weitere Vorantreiben der Internationalisierung der Nemetschek Group eine höhere Risikoverteilung und Wachstumspotenzial.

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 von uns adressierten Märkten nach wie vor ein großes und weiter steigendes Wachstumspotenzial. Die Nemetschek Group nimmt eine führende Wettbewerbsstellung ein und kann aufgrund der dezentralen Struktur schnell und flexibel agieren und zusätzliche Umsatzpotenziale realisieren. Nachfragerückgänge könnten umgekehrt kurzfristig, aufgrund verzögerter Anpassung der Kosten, negative Auswirkungen auf die Ertragslage haben.

Bedeutung der Informationstechnologie und Digitalisierung nimmt stetig zu

Die Umsatzerlöse mit Lösungen der Nemetschek Group verteilen sich jedoch geografisch auf zahlreiche Länder. Zusätzlich gibt es keine Kunden mit wesentlichen Umsatzanteilen; ein sogenanntes „Klumpenrisiko“ besteht daher nicht. Daher haben sich die oben beschriebenen Risiken bisher nicht wesentlich auf die Ertragslage von Nemetschek ausgewirkt. Nemetschek als ein führendes Unternehmen der AEC-Branche hat aufgrund seiner Größe und Kompetenz gute Chancen, seinen Marktanteil weiter auszubauen und von technologischen Trends wie Building Information Modeling (BIM), 5D, Kollaboration, Cloud-Computing und mobilen Lösungen und der fortschreitenden Digitalisierung und Vernetzung zu profitieren.

Der Erfolg der Nemetschek Group hängt von der konjunkturellen Entwicklung in der Bau- und Immobilienbranche ab. Die Auftragslage und die Finanzkraft der Bauwirtschaft mit den am Bau Beteiligten haben Einfluss auf die Investitionen dieser Branche in Software und damit auf die Geschäftsentwicklung der Unternehmensgruppe.

Auch die grundlegende Investitionsbereitschaft privater und institutioneller Bauherren spielt bei der zukünftigen Entwicklung eine wesentliche Rolle. Die allgemeine Verfassung der Volkswirtschaften, in denen Nemetschek tätig ist, kann die Kaufkraft unserer Zielgruppen somit nachhaltig beeinflussen.

Auch eine negative Erwartungshaltung an die weitere wirtschaftliche Entwicklung könnte zu einem Investitionsrückgang führen.

Die Nemetschek Group verfolgt entsprechende Trends durch eine regelmäßige Analyse der wesentlichen Frühindikatoren. Ein besonderes Augenmerk liegt auch auf den Wachstumschancen in Schwellenländern, die Nemetschek ebenfalls konsequent nutzen will, sowie der Nachfrage nach neuen innovativen Lösungen.

Breite Kundenbasis
und vielfältiges
Produktportfolio
streuen Risiken

Eine Risikodiversifikation erreicht Nemetschek zudem durch seine Marktpräsenz in verschiedenen Ländern, die in der Regel unterschiedliche Konjunktur- und Wettbewerbsentwicklungen aufweisen. Darüber hinaus wird das Risiko durch eine breite Kundenbasis und das vielfältige Produktportfolio gestreut und durch einen hohen Anteil an Wartungserlösungen, die zu wiederkehrenden Umsätzen führen, reduziert. Ausfallrisiken, das heißt Risiken, dass Vertragspartner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen, werden durch die Handhabung von Kreditgenehmigungen, die Festlegung von Obergrenzen und Kontrollverfahren sowie durch regelmäßige Mahnzyklen gesteuert.

RISIKO AUS WETTBEWERBSUMFELD

Auch die Wettbewerbssituation hat einen wesentlichen Effekt auf die Chancen- und Risikolage. Die Nemetschek Group agiert in einem äußerst wettbewerbsintensiven und technologisch schnelllebigen Markt. Im weltweiten AEC-Markt gibt es neben Nemetschek wenige große Anbieter. Hier könnten zukünftige Risiken durch schnellen technologischen Wandel, Innovationen von Wettbewerbern oder durch das Auftreten neuer Marktteilnehmer entstehen.

Nemetschek hält diese Risiken jedoch für überschaubar. Das Unternehmen investiert substanziell in Forschung und Entwicklung, um das Lösungsportfolio weiterzuentwickeln und Innovationen hervorzubringen. Rund 24 % der Gesamtkonzernumsätze werden jährlich in Forschung und Entwicklung investiert, um so die marktführende Stellung zu sichern. 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. Damit sieht sich Nemetschek geringeren Risiken ausgesetzt als andere Marktteilnehmer.

Nichtsdestotrotz 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, Kundenwünsche zu erfüllen, innovative Lösungen anzubieten und durch umfangreiche Service- und Supportleistungen zu überzeugen.

Angesichts der aktuellen Marktsituation schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit der ökonomischen Risiken aus Instabilitäten als „niedrig“ ein. Das Ausmaß schätzen wir ebenfalls auf „niedrig“. Risiken aus dem Wettbewerbsumfeld sind von der Eintrittswahrscheinlichkeit her als „mittel“ einzuschätzen, das Ausmaß mit „niedrig“. Für alle anderen hier beschriebenen Risiken sehen wir aktuell keine Auswirkungen auf die Finanz-, Wirtschafts- und Ertragslage.

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

OPERATIVE RISIKEN

UNTERNEHMENSSTRATEGIE

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

Weiterhin ist die Nachfrage der Kunden nach Produkten, Lösungen und Dienstleistungen generell einem ständigen Wandel unterworfen. Die zur Weiterentwicklung des Geschäftes eingeleiteten Maßnahmen zur Produktentwicklung, zum Ausbau von Geschäftsfeldern oder eingeleitete Vermarktungsmaßnahmen könnten sich als nicht erfolgreich erweisen. Auch besteht das Risiko, dass die getroffenen 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 Anforderungen des Marktes und den adressierten Zielgruppen statt. Die Wettbewerbssituation hinsichtlich Technologie, Marktteilnehmern und Geschäftsmodellen wird regelmäßig analysiert. Darüber hinaus sind die Markengesellschaften im Rahmen verschiedener Branchenforen, mit Kooperationspartnern und mit Analysten sowie Schlüsselkunden kontinuierlich in engem Dialog zur Entwicklung der AEC- und Media & Entertainment-Branche.

VERTRIEBSRISIKEN

Die verschiedenen Vertriebsmodelle der Gruppe basieren auf dem Einsatz von fachkundigen Vertriebspartnern, Wiederverkäufern und hoch qualifizierten Mitarbeitern mit Spezialwissen. Sie tragen zur optimalen Bearbeitung der Kundensegmente und Sicherstellung einer hohen Kundenzufriedenheit bei und gewährleisten die Nachhaltigkeit der Ertragssituation. Die Markengesellschaften bearbeiten die verschiedenen Märkte im Rahmen unterschiedlicher 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 Teilen der Vertriebsmitarbeiter 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 durch Anreiz- und Leistungssysteme Rechnung. Den Vertriebsmitarbeitern werden neben Festvergütungen auch erfolgsabhängig variable Prämien oder Provisionen gezahlt.

Vertriebsrisiken bestehen auch, wenn Tochtergesellschaften sich entscheiden, in Regionen ein eigenes Vertriebsteam bzw. einen eigenen Vertriebsstandort aufzubauen, wenn zuvor dort ein Vertriebspartner tätig war. Hier kann es zu Unstimmigkeiten mit dem derzeitigen Vertriebspartner kommen und zu Kundenzufriedenheit aufgrund des Wechsels.

VERMARKTUNGSRISIKEN

Die Nemetschek Group erwirtschaftet im Wesentlichen Umsatzerlöse aus Softwarelizenzverkäufen und Einnahmen aus Wartungsverträgen von Kunden in der weltweiten AEC- und Media & Entertainment-Branche. Neben diesen beiden Formen geht der Trend vermehrt zu Software-as-a-Service (SaaS) oder Mietmodellen (sog. Subscription). Bereits heute wird ein Teil der Softwarelösungen wie beispielsweise Nevaris als SaaS angeboten oder bei Bluebeam als Mietmodell, jedoch noch in sehr geringem Umfang. Große Softwarehäuser haben ihre Modelle von der klassischen Desktop-Nutzung hin zu SaaS und Subscription bereits umgestellt oder sind dabei. Insbesondere in den USA wird diese Umstellung forciert. Es besteht das Risiko, dass der Markt sich schneller in diese Richtung bewegen könnte, als von Nemetschek angenommen, was zu negativen Auswirkungen auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage führen könnte.

PRODUKTRISIKEN

Der Markt für Softwarelösungen ist geprägt von einem hohen Tempo des technologischen Fortschritts und einer daraus resultierenden fortwährenden Veränderung. Es besteht ein grundsätzliches Risiko, dass der von der Nemetschek Group erreichte Innovationsvorsprung durch Innovationen von Konkurrenten sowie durch nicht oder nicht rechtzeitig erfolgte Kenntnisnahme und Anpassung an veränderte Kundenanforderungen und technologische Innovationen verloren gehen könnte. Daher hängt der zukünftige Geschäftserfolg vor allem von unserer Fähigkeit ab, innovative Produkte anbieten zu können, die auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Diesem Risiko begegnet Nemetschek durch meist jährliche Release-Zyklen für die Softwareprodukte. Hier besteht gleichzeitig die Chance, dank des umfangreichen und auf die lokalen Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Produktangebots weitere Marktanteile zu gewinnen. Nemetschek hat zudem die Möglichkeit, durch ihre 12 eigenständigen Markengesellschaften auf veränderte Bedürfnisse schnell zu reagieren. Nur durch eine ständige Optimierung unserer Produktpalette können wir den Vorsprung gegenüber Mitbewerbern halten und ausbauen. Aufgrund ihrer Kunden- nahe und innovativen Lösungen hat die Nemetschek Group gute Chancen auf 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 erhöheten Aufwendungen für die Beschaffung einer Ersatztechnologie bzw. für die Qualitätsverbesserung kommen. Die Markengesellschaften tragen diesem Risiko durch eine sorgfältige Auswahl der Lieferanten und einer angemessenen Qualitätssicherung Rechnung.

PROJEKTRISIKEN

In geringem Umfang erwirtschaftet Nemetschek Umsätze im Rahmen von Projektauftragen mit Kunden in unterschiedlichen Ländern. Diese Art von Geschäft hat ein anderes Risikoprofil als das klassische Softwarelizenzgeschaft, da Nemetschek für die Erbringung der Leistungen teilweise auf externe Mitarbeiter mit Schlusselwissen zurückgreifen muss. Zudem muss in manchen Fällen auf die Unterstützung des Kunden bei der Realisierung und auf dessen genaue Dokumentation zur Erbringung der Leistung (Pflichtenhefte) zurückgegriffen werden.

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 werden könnte. Zur Vermeidung solcher Risiken hat Nemetschek Richtlinien zur Vergabe von Aufträgen erlassen, die eine rechtliche und kaufmännische Prüfung derartiger Projekte vorsehen.

TECHNOLOGIERISIKEN

Es besteht das Risiko, dass verwendete Technologien nicht mehr „State of the Art“ sind. Dies könnte sich sowohl auf bestehende als auch auf zukünftige Produkte beziehen. Die derzeit verfolgte Produktportfolio-Strategie hin zu Open-BIM- und 5D-Lösungen, die Bereitstellung von Mietmodellen und Cloud-Services sowie die Nutzung über mobile Endgeräte sollen dem Unternehmen helfen, neue Märkte zu erschließen und die Marktposition zu sichern.

Sollte sich der erwartete Marktbedarf für Open-BIM- und 5D-Lösungen schwächer darstellen oder sollten sich ganz andere Technologien durchsetzen, so könnte sich eine Situation ergeben, in der die Erträge die getätigten Investitionen nicht decken würden.

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 und 5D 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, wie vom Kunden erwartet. Nemetschek begegnet diesem Risiko durch eine schnelle Anpassung und Intensivierung der Entwicklungsaktivitäten.

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 auf den Prüfstand gestellt und optimiert. Dennoch könnten grundsätzlich Risiken darin bestehen, dass infolge unzureichend bereitstehender Ressourcen oder veränderter Rahmenbedingungen die geforderten und geplanten Prozessergebnisse in zeitlicher und inhaltlicher Hinsicht nicht den Anforderungen der Kunden entsprechen und damit zu Vermögensverlusten führen würden.

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

MITARBEITER

Hoch qualifizierte 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 dann von Bedeutung, wenn damit ein Verlust von Wissen und unternehmensspezifischen Daten einhergeht. Um diesem Risiko vorzubeugen, bietet die Nemetschek Group attraktive Arbeitsbedingungen und verbessert kontinuierlich die Prozesse im Bereich des Wissensmanagements. Die Auseinandersetzung mit dem Fachkräftemangel stellt für die Nemetschek Group eine Herausforderung dar. Um junge Mitarbeiter zu gewinnen, arbeitet die Nemetschek Group sehr eng mit Universitäten zusammen, lobt Stipendien aus und vergibt Doktorandenstellen.

Gewinnung hoch
qualifizierter Mitarbeiter
ein wesentlicher
Erfolgsfaktor

AKQUISITIONS- UND INTEGRATIONSRIKEN

Unternehmensübernahmen sind essenzieller Bestandteil der auf langfristig profitables Wachstum ausgelegten Unternehmensstrategie. Die Nemetschek Group wird daher auch zukünftig die eigene Marktposition durch Akquisitionen gezielt stärken und ausbauen. Um diese Chancen bestmöglich zu nutzen, durchleuchtet die Nemetschek Group mit internen Mitarbeitern aus dem Bereich Business Development die Märkte kontinuierlich auf passende Kandidaten und arbeitet gleichzeitig 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. Ein standardisierter Prozess für M&A mit besonderem Augenmerk auf der Due Diligence und der Post-Merger-Integration ist etabliert.

Nemetschek steht bei der Suche nach geeigneten Akquisitionsobjekten im Wettbewerb mit anderen Unternehmen. Die Struktur der Nemetschek Group mit eigenständigen Marken hilft dabei, 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 Selbstständigkeit zu wahren. Dies ist ein wesentlicher Vorteil für die Nemetschek Group in einem Bieterprozess und bietet erhebliche Chancen, attraktive Unternehmen zu akquirieren. Gleichzeitig besteht das unternehmerische Risiko, dass sich das erworbene Unternehmen wirtschaftlich nicht wie erwartet entwickelt. 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 und besteht im Geschäftsjahr 2015 nicht. Allerdings können zukünftige Wertminderungen nicht vollständig ausgeschlossen werden.

Angesichts der aktuellen Marktsituation schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit der Vertriebs-, Produkt- und Projektrisiken als „mittel“ und das Ausmaß als „sehr niedrig“ bzw. „niedrig“ bei den Projektrisiken ein. Bei den Vermarktungsrisiken stufen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit und das Ausmaß als „niedrig“ ein. Technologie-

und Prozessrisiken bewerten wir hinsichtlich der Eintrittswahrscheinlichkeit als „niedrig“, das Ausmaß als „sehr niedrig“. Bei den Prozessrisiken wird die Eintrittswahrscheinlichkeit als „niedrig“, das Ausmaß als „sehr niedrig“ eingestuft. Für alle anderen hier beschriebenen Risiken sehen wir aktuell keine Auswirkungen auf die Finanz-, Wirtschafts- und Ertragslage.

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

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 des Unternehmens auswirkt. Auf Änderungen im steuerlichen Umfeld hat die Nemetschek Group keinen Einfluss.

COMPLIANCE- UND GOVERNANCE-RISIKEN

Das regulatorische Umfeld der im deutschen TecDAX gelisteten Nemetschek AG ist komplex und weist eine hohe Regelungsdichte auf. Eine eventuelle Verletzung der bestehenden 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, und 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 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 effizient, nachhaltig und gruppenweit zu vermitteln, setzen wir auf ein modernes Schulungs-Tool. Erklärtes Lernziel ist, dass unsere Mitarbeiter potenziell kritische Situationen erkennen und darauf richtig reagieren können.

RECHTLICHE RISIKEN

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 mehreren Kooperationspartnern zusammen. Dabei besteht insbesondere bei Fremdvertrieben naturgemäß das Risiko, dass Vertriebsvereinbarungen durch externe Einflüsse beeinflusst werden könnten – mit entsprechendem Verlustpotenzial im Neugeschäft und bei Bestandskunden. Das Risiko besteht, dass Vertriebspartner ihre Verträge mit uns entweder gar nicht oder nicht zu Bedingungen erneuern könnten, die für uns akzeptabel wären, oder bestehende Vertriebsvereinbarungen gekündigt würden, was Rechtsstreitigkeiten nach sich ziehen und sich somit negativ auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage oder unseren Cashflow auswirken könnte.

Angesichts der aktuellen Marktsituation schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit der rechtlichen Risiken als „mittel“ ein. Das Ausmaß beurteilen wir als „niedrig“. Für alle anderen hier beschriebenen Risiken sehen wir aktuell keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- & Ertragslage.

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

FINANZRISIKEN

Bei hohen Finanzverbindlichkeiten besteht grundsätzlich ein Liquiditätsrisiko bei verschlechterter Ertragssituation der Unternehmensgruppe. Aktuell hat die Nemetschek Group Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von rund 80 Mio. EUR. Allerdings generierte Nemetschek deutlich positive Cashflows, die die Möglichkeit zulassen, zukünftig weiter in organisches Wachstum wie auch in Akquisitionen zu investieren. Die Verfügbarkeit von dezentralen Finanzmitteln wird über ein zentrales Cash-Pooling durch die Nemetschek AG sichergestellt. Im Rahmen des Finanzrisikomanagements ist es die Zielsetzung der Nemetschek Group, die folgenden Risiken durch die angeführten Methoden zu reduzieren. Dabei verfolgt Nemetschek grundsätzlich eine konservativ-risikoaverse Strategie.

WÄHRUNGSRIKEN

Die steigende internationale Geschäftstätigkeit der Nemetschek Group birgt grundsätzlich Wechselkursrisiken. Im Rahmen der operativen Geschäftstätigkeit ist die Nemetschek Group insbesondere Währungskursschwankungen ausgesetzt, aufgrund der Geschäftstätigkeit vor allem in den Vereinigten Staaten, Japan, Ungarn, Großbritannien und der Schweiz. Die Strategie des Unternehmens ist es, diese Risiken durch den Abschluss von Sicherungsgeschäften auszuschließen bzw. zu begrenzen. Die Währungsrisiken der Unternehmensgruppe sind auf deren 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 oberster Konzernebene nur bedingt aus, da bei den operativen Tochtergesellschaften außerhalb des Euroraumes sowohl Umsätze als auch Wareneinsätze, Personalaufwendungen und sonstige Aufwendungen im Wesentlichen in den jeweiligen Landeswährungen anfallen. Trotzdem kann es durch eine erstarkte Währung in einem der Länder zu Konsequenzen insbesondere bei Vertrieb und der Preisgestaltung kommen, was letztlich die Umsatz- und Ertragssituation einzelner Marken beeinflussen kann.

Die Markengesellschaften schließen bei Bedarf zur Steuerung des Wechselkursrisikos resultierend aus dem Cashflow aus erwarteten Geschäftsaktivitäten und Finanzierungsmaßnahmen (in Fremdwährungen) unterschiedliche Arten von Devisentermingeschäften ab.

AUSFALLRISIKEN UND STEUERUNG

Ausfallrisiken, das heißt Risiken, dass Vertragspartner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen, 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 auf einen einzelnen Kunden oder eine bestimmte Kundengruppe. Aus heutiger Sicht ergibt sich das maximale Ausfallrisiko aus den in der Bilanz abgebildeten Beträgen.

Die Nemetschek Group schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Dritten ab. Kunden, die mit dem Unternehmen wesentliche Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden bei Überschreitung von Wesentlichkeitsgrenzen einer Bonitätsprüfung unterzogen. Zudem werden die Forderungsbestände laufend überwacht, sodass das Unternehmen keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt ist. Werden Ausfallrisiken identifiziert, erfolgt die Bildung einer angemessenen bilanziellen Vorsorge.

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

ZINSRISIKO

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

Angesichts der aktuellen Marktsituation schätzen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit der Währungsrisiken als „hoch“ ein, das Ausmaß als „niedrig“. Bei Ausfallrisiken und Steuerung sehen wir die Eintrittswahrscheinlichkeit als „hoch“ an. Das Ausmaß beurteilen wir als „sehr niedrig“. Für alle anderen hier beschriebenen Risiken sehen wir aktuell keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

| Risikokategorie | Eintrittswahrscheinlichkeit | Ausmaß |
|------------------------------|-----------------------------|--------------|
| Währungsrisiken | hoch | niedrig |
| Ausfallrisiken und Steuerung | hoch | sehr niedrig |
| Zinsrisiko | sehr niedrig | sehr niedrig |

ZUSAMMENFASSENDE BEURTEILUNG DER CHANCEN- UND RISIKOSITUATION DES KONZERNS

Zusammenfassend gesagt ist das Management von Nemetschek überzeugt, dass die vorstehend identifizierten wesentlichen 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 keine wesentlichen Änderungen der Gesamtrisikoposition und der beschriebenen Einzelrisiken. Nach Überzeugung des Managements sind die Risiken begrenzt und überschaubar. Die Finanzbasis des Unternehmens ist solide. Die Eigenkapitalquote ist mit 44,0% gut und die Liquiditätssituation komfortabel. Chancen sehen wir insbesondere in einer stärkeren Marktdurchdringung unseres Lösungsportfolios und der Adressierung weiterer Vertikalmärkte in der Wertschöpfungskette der AEC-Industrie. Nemetscheks Chancen auf den Ausbau der Marktposition als führender Anbieter von integrierten Softwarelösungen für den gesamten Lebenszyklus von Bauwerken bestehen in einer verstärkten Internationalisierung sowie im systematischen Ausschöpfen des Potenzials bestehender Märkte – unterstützt durch den konsequenten Einsatz neuer Technologien. Die Nemetschek Group wird die Chancen zur Weiterentwicklung des Unternehmens nutzen, ohne die damit einhergehenden Risiken aus den Augen zu verlieren, und potenziellen Risiken entgegenwirken.

4 SONSTIGE ANGABEN

4.1 BERICHT ZUR UNTERNEHMENSSTEUERUNG UND ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Bezüglich der Ausführung zur Unternehmenssteuerung und -führung wird auf Kapitel 1.2 im Lagebericht verwiesen.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG GEMÄSS § 161 AKTG

Die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG wird im Kapitel Corporate Governance des Geschäftsberichts der Nemetschek AG (sowie auf der Internetseite www.nemetschek.com) veröffentlicht.

ARBEITSWEISE DES AUFSICHTSRATS

Bezüglich der Arbeitsweise des Aufsichtsrats verweisen wir auf den Bericht des Aufsichtsrats.

FESTLEGUNG ZUR FÖRDERUNG DER TEILHABE VON FRAUEN IN FÜHRUNGSPPOSITIONEN, IM VORSTAND UND IM AUFSICHTSRAT

Am 1. Mai 2015 ist das Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst in Kraft getreten, das die Festlegung einer Zielgröße für den Frauenanteil im Aufsichtsrat, im Vorstand und in den beiden dem Vorstand nachgeordneten Führungsebenen bis zum 30. September 2015 vorschreibt.

Der Aufsichtsrat hat die Zielgrößen wie folgt festgesetzt: Der Frauenanteil im Aufsichtsrat beträgt derzeit 0%. Der Aufsichtsrat strebt bis zum 31. Dezember 2016 einen Frauenanteil im Aufsichtsrat von mindestens 0% an.

Der Frauenanteil im Vorstand beträgt derzeit 0%. Der Aufsichtsrat strebt bis zum 31. Dezember 2016 einen Frauenanteil im Vorstand von mindestens 0% an.

Bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrats und des Vorstands kommt es für die Gesellschaft vorrangig auf die Erfahrungen, Fähigkeiten und Kenntnisse des Einzelnen an.

Der Vorstand hat die Zielgrößen wie folgt festgesetzt: In der Nemetschek AG besteht eine Führungsebene unterhalb des Vorstands. Die Angaben im Folgenden beziehen sich daher lediglich auf eine Führungsebene: Die Führungsebene unterhalb des Vorstands der Nemetschek AG besteht derzeit aus fünf leitenden Angestellten mit dem Titel „Director“. Im Einzelnen sind dies die Directors Finance, Controlling, Investor Relations & Corporate Communications, Corporate Audit & Compliance und Business Development. Die Positionen sind mit vier Männern und einer Frau besetzt. Damit beträgt der Frauenanteil in der ersten Führungsebene derzeit 20%. Der Vorstand strebt bis zum 31. Dezember 2016 eine Zielgröße von mindestens 20% Frauenanteil in der ersten Führungsebene an. Die Führungsebene besteht derzeit aus unter zehn Personen. Entsprechend wirkt sich jede einzelne personelle Veränderung prozentual stark aus. Bei der Besetzung der ersten Führungsebene kommt es für die Gesellschaft ebenso vorrangig auf die Erfahrungen, Fähigkeiten und Kenntnisse des Einzelnen an.

4.2 ERLÄUTERNDER BERICHT DES VORSTANDS ZU DEN ANGABEN NACH § 289 ABS. 4 HGB UND § 315 ABS. 4 HGB

(1) ZUSAMMENSETZUNG DES GEZEICHNETEN KAPITALS

Das Grundkapital der Nemetschek Aktiengesellschaft beläuft sich am 31. Dezember 2015 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 Aktiengesellschaft 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 ERNEN- NUNG 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 § 7 der Satzung der Nemetschek Aktiengesellschaft 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 §§ 18 und 13 der Satzung der Nemetschek Aktiengesellschaft. Danach beschließt über Satzungsänderungen grundsätzlich die Hauptversammlung mit einfacher Stimmenmehrheit und – soweit das Gesetz nicht zwingend eine größere Mehrheit vorschreibt – einfacher Mehrheit des vertretenen Grundkapitals. Gemäß § 13 der Satzung der Nemetschek Aktiengesellschaft 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.



„Mit unserem starken Engagement für Forschung und Entwicklung und Innovation fördern wir die Weiterentwicklung der BIM-Technologie und machen unsere Bauingenieur-Software transparent und flexibel anpassbar.“

Hilde Sevens, Scia

Segment:
Planen

Unternehmensgröße:
87 Mitarbeiter

Standorte:
Herk-de-Stad, Arnhem, Brno, Columbia, Gurmels, Prag, Roubaix, São Paulo, Žilina

Lösungen:
SCIA Engineer
SCIA Design Forms

Auszeichnungen und Referenzen:
AECOM, ARCADIS bv, EGIS, Intertechnie, HGA Architects and Engineers, Ramboll, Tractebel Engineering

Inspiring to Move Limits

Seit seiner Gründung im Jahr 1974 wurde SCIA zu einem der weltweit führenden Entwickler von Design- und Analyse-Software für das Bau- und Ingenieurwesen, welche den Open-BIM-Prozess unterstützt. SCIA Engineer ist eine integrierte Analyse- und Design-Software für alle Arten von Bau- und Konstruktionsprojekten mit verschiedenen Materialien. Ihre breite Palette von Funktionalitäten ist ideal für das Designen von Bürogebäuden, Industrieanlagen und Brücken – und das alles in derselben benutzerfreundlichen Umgebung. SCIA ist Teil der Nemetschek Group – ein weltweit führender Softwarehersteller für die AEC-Industrie (Architecture, Engineering, Construction).

www.scia.net



Märkthalle Rotterdam, Niederlande
Ingenieurbüro: Royal Haskoning DHV
Bild: Ossi van Duivenbode

VERGÜTUNGSBERICHT

AUFSICHTSRAT

Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten neben einer festen Vergütung eine erfolgsabhängige variable Vergütung. Die variable Vergütung orientiert sich am Konzernergebnis pro Aktie (verwässertes Ergebnis pro Aktie). Diese maßgebende Kenngröße bildet nach Auffassung von Aufsichtsrat und Vorstand einen zuverlässigen Maßstab für die Steigerung des inneren Werts der Aktien und damit des Unternehmenserfolgs.

Die Aufsichtsratsvergütungen stellen sich wie folgt dar:

AUFSICHTSRATSVERGÜTUNGEN

| 2015 | Angaben in Tausend € | Fixum | Erfolgsabhängige Vergütung | 2015 Gesamt |
|--------------------------------|----------------------|-------|----------------------------|-------------|
| Kurt Dobitsch | | 30,0 | 141,5 | 171,5 |
| Prof. Georg Nemetschek | | 22,5 | 141,5 | 164,0 |
| Rüdiger Herzog | | 15,0 | 141,5 | 156,5 |
| Summe Aufsichtsratsvergütungen | | 67,5 | 424,5 | 492,0 |

| 2014 | Angaben in Tausend € | Fixum | Erfolgsabhängige Vergütung | 2014 Gesamt |
|--------------------------------|----------------------|-------|----------------------------|-------------|
| Kurt Dobitsch | | 30,0 | 118,5 | 148,5 |
| Prof. Georg Nemetschek | | 22,5 | 118,5 | 141,0 |
| Rüdiger Herzog | | 15,0 | 118,5 | 133,5 |
| Summe Aufsichtsratsvergütungen | | 67,5 | 355,5 | 423,0 |

VORSTAND

Die Vorstandsvergütung setzt sich aus einer Festvergütung zzgl. 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 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 im Hinblick auf die Entwicklung von Umsatz und operativem Ergebnis (EBITA) 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. Die drei Vorstandsmitglieder Patrik Heider, Sean Flaherty und Viktor Várkonyi sind für den LTIP 2014–2016 sowie 2015–2017 nominiert worden. Im Geschäftsjahr 2015 wurde keine langfristige variable Komponente ausgezahlt, aber verdient.

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

VORSTANDSVERGÜTUNG – WERT DER GEWÄHRTEN ZUWENDUNGEN

| Angaben in Tausend € | Patrik Heider | | | | Sean Flaherty | | | |
|--------------------------------|---|--------------------------------|----------------------|----------------------|--------------------------------|--------------------------------|----------------------|----------------------|
| | Sprecher des Vorstands seit 1. März 2014 | | | | | | | |
| | 2014 Aus- gangs- wert | 2015 Aus- gangs- wert | 2015 Mini- mum | 2015 Maxi- mum | 2014 Aus- gangs- wert | 2015 Aus- gangs- wert | 2015 Mini- mum | 2015 Maxi- mum |
| Festvergütung | 167 | 200 | 200 | 200 | 96 | 96 | 96 | 96 |
| Nebenleistungen | 15 | 20 | 20 | 20 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Summe | 182 | 220 | 220 | 220 | 96 | 96 | 96 | 96 |
| Einjährige variable Vergütung | 318 | 360 | 0 | 360 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mehrjährige variable Vergütung | | | | | | | | |
| LTIP 2014 – 2016 | 92 | 161 | 0 | 249 | 92 | 161 | 0 | 249 |
| LTIP 2015 – 2017 | - | 183 | 0 | 389 | - | 183 | 0 | 389 |
| Summe | 592 | 924 | 220 | 1.218 | 188 | 440 | 96 | 734 |

| Angaben in Tausend € | Viktor Várkonyi | | | | Dr. Tobias Wagner | | | |
|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|----------------------|----------------------|--|--------------------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | vom 29. August 2013 bis 31. März 2014 | | | |
| | 2014 Aus- gangs- wert | 2015 Aus- gangs- wert | 2015 Mini- mum | 2015 Maxi- mum | 2014 Aus- gangs- wert | 2015 Aus- gangs- wert | 2015 Mini- mum | 2015 Maxi- mum |
| Festvergütung | 96 | 96 | 96 | 96 | 67 | - | - | - |
| Nebenleistungen | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | - | - | - |
| Summe | 96 | 96 | 96 | 96 | 69 | - | - | - |
| Einjährige variable Vergütung | 0 | 0 | 0 | 0 | 60 | - | - | - |
| Mehrjährige variable Vergütung | | | | | | | | |
| LTIP 2014 – 2016 | 92 | 161 | 0 | 249 | - | - | - | - |
| LTIP 2015 – 2017 | - | 183 | 0 | 389 | - | - | - | - |
| Summe | 188 | 440 | 96 | 734 | 129 | - | - | - |

VORSTANDSVERGÜTUNG – ZUFLUSSBETRACHTUNG

| Angaben in Tausend € | Patrik Heider | | Sean Flaherty | |
|--------------------------------|---|----------------------|----------------------|----------------------|
| | Sprecher des Vorstands seit 1. März 2014 | | | |
| | 2015 Ausgangswert | 2014 Ausgangswert | 2015 Ausgangswert | 2014 Ausgangswert |
| Festvergütung | 200 | 167 | 96 | 96 |
| Nebenleistungen | 20 | 15 | 0 | 0 |
| Summe | 220 | 182 | 96 | 96 |
| Einjährige variable Vergütung | 360 | 318 | 0 | 0 |
| Mehrfährige variable Vergütung | | | | |
| LTIP 2014–2016 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| LTIP 2015–2017 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Summe | 580 | 500 | 96 | 96 |

| Angaben in Tausend € | Viktor Várkonyi | | Dr. Tobias Wagner | |
|--------------------------------|----------------------|----------------------|--|----------------------|
| | | | vom 29. August 2013 bis 31. März 2014 | |
| | 2015 Ausgangswert | 2014 Ausgangswert | 2015 Ausgangswert | 2014 Ausgangswert |
| Festvergütung | 96 | 96 | 0 | 67 |
| Nebenleistungen | 0 | 0 | 0 | 2 |
| Summe | 96 | 96 | 0 | 69 |
| Einjährige variable Vergütung | 0 | 0 | 0 | 60 |
| Mehrfährige variable Vergütung | | | | |
| LTIP 2014–2016 | 0 | 0 | - | - |
| LTIP 2015–2017 | 0 | 0 | - | - |
| Summe | 96 | 96 | 0 | 129 |

Die von der Nemetschek AG gewährte Gesamtvergütung für den Vorstand beträgt für das Geschäftsjahr 2015 TEUR 1.804 (Vorjahr: TEUR 1.097).

Neben den von der Nemetschek AG gezahlten Vergütungen erhielt Viktor Várkonyi von der Graphisoft SE als Fixum TEUR 198 (Vorjahr: TEUR 198) brutto und als erfolgsabhängige kurzfristige Vergütung TEUR 96 (Vorjahr: TEUR 92) brutto. Sean Flaherty erhielt von der Vectorworks, Inc. als Fixum TEUR 203 (Vorjahr: TEUR 185) brutto und als erfolgsabhängige kurzfristige Vergütung TEUR 156 (Vorjahr: TEUR 270) brutto. Die Gesamtvergütung aus Tochtergesellschaften für Herrn Várkonyi und Herrn Flaherty betrug TEUR 653 (Vorjahr: TEUR 745).

5 NACHTRAGSBERICHT

Das Unternehmen hatte bereits am 26. März 2015 die Absicht bekannt gegeben, die Nemetschek AG in eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea – SE) umzuwandeln. Mit der Umwandlung wird Nemetschek der globalen Ausrichtung der Gruppe und der Förderung einer internationalen und offenen Unternehmenskultur Rechnung tragen. Die Hauptversammlung, die am 20. Mai 2015 stattfand, hat diesem Tagesordnungspunkt zugestimmt. Die Wandlung ist nach erfolgter Unterzeichnung der SE-Vereinbarung im Januar 2016 in Kürze zu erwarten. Weitere wesentliche Ereignisse nach Ende des Geschäftsjahres 2015 liegen nicht vor. Bei den beschriebenen Rahmenbedingungen ergaben sich nach Ende des Geschäftsjahres keine weiteren wesentlichen Änderungen.

6 PROGNOSEBERICHT 2016

6.1 RAHMENBEDINGUNGEN

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN*

Insgesamt kann laut dem Jahresgutachten 2015/2016 des Sachverständigenrats im Jahr 2016 für die Weltwirtschaft mit einem weiteren Produktionsanstieg von 2,6% gerechnet werden. Treiber dieser Entwicklung dürften dabei einmal mehr die Vereinigten Staaten sowie Großbritannien darstellen. Der Sachverständigenrat schätzt in seinem Gutachten, dass das Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Vereinigten Staaten im Jahr 2016 um 2,4% weiter wachsen wird. Der Euroraum befindet sich in einer recht fragilen Situation, weshalb ein starkes Wachstum nicht zu erwarten ist. Für den Euroraum wird ein reales BIP-Wachstum von 1,5% für das Jahr 2016 prognostiziert. Das Wachstum in den Schwellenländern wird sich auch in 2016 weiter rückläufig entwickeln. Ein abrupter Wachstumseinbruch ist allerdings nicht zu erwarten. Im Jahr 2016 rechnen Experten mit einem BIP-Wachstum von 4,1%. Japan wird weiterhin stark durch die Geld- und Fiskalpolitik getrieben. Ein selbsttragender Aufschwung ist allerdings nicht erkennbar. Für die Folgejahre ab 2016 bis 2020 gehen Analysten von einem durchschnittlichen realen BIP-Wachstum von +0,9% aus.

*Quelle: Jahresgutachten 2015/16, Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, <http://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/index.html>

BAUWIRTSCHAFT**

Die wirtschaftliche Situation der Bauwirtschaft ist ein maßgebender Einflussfaktor für die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Nemetschek Group, da der Großteil der Kunden direkt oder indirekt Teil der Bauwirtschaft ist. Die meisten europäischen Länder werden nach Meinung von EuroConstruct das Bauvolumen im Jahr 2016 steigern können, darunter Deutschland mit 2,0%, Großbritannien mit 3,7%, die Niederlande mit 4,1%, Frankreich und Norwegen mit jeweils 3,9% und Spanien mit 4,4%. Insgesamt befindet sich die gesamte europäische Bauindustrie im Wachstumsmodus. Über alle europäischen Länder hinweg wird ein Wachstum von 3,0% erwartet.

In der Baubranche in den Vereinigten Staaten wird für das Jahr 2016 ebenfalls eine positive Entwicklung vorausgesagt. Der Branchendienst FMI prognostiziert, dass der US-Hochbau auch 2016 weiterhin kräftig wachsen wird. Die Bauausgaben dürften in fast allen relevanten Marktbereichen solide zunehmen. Dazu zählen auch höhere Infrastrukturinvestitionen, die in den USA das Wachstum beschleunigen dürften.

Insgesamt betrachtet, bleibt Japan weiterhin ein sehr interessantes Umfeld für die Baubranche und somit für unsere international präsenten Marken. Die in Aussicht gestellten Volumina sind vielversprechend und sind für mittelfristige Planungen kalkulierbar. So gilt es den Wiederaufbau der Erdbebenregion, Projekte im Vorlauf zu Olympiade 2020 sowie altersgerechten Wohnraum auf mittelfristige Sicht zu realisieren. Allein mit Projekten, die mit der Olympiade zusammenhängen, werden kurz- bis mittelfristig Infrastrukturprojekte mit einem Volumen von rund 2,8 Mrd. Yen, was rund 23 Mio. Euro entspricht, ausgeschrieben werden, so schätzt die Development Bank of Japan (DBJ).

Von hohem Interesse für die Nemetschek Group sowie die gesamte Baubranche dürfte zudem der Trend hin zu ökologischeren Bauwerken mit höheren Ökostandards sein. Auch die IT-Ausgaben werden laut Prognosen in der Bauindustrie deutlich steigen. Schätzungen zufolge dürften diese bis 2025 durchschnittlich um 17% jährlich zunehmen. Ein klarer Indikator, dass das Baugewerbe die Notwendigkeit von Software in seiner Industrie erkannt hat. Zudem spielen unter Effizienz- und Kostengesichtspunkten erhöhte Anforderungen an Innovationen eine bedeutende Rolle.

In Summe rechnen Marktexperten mit einer insgesamt erfreulichen Entwicklung der Bauwirtschaft im Jahr 2016. Für die Nemetschek Group bedeutet dies, dass die von ihr adressierten Märkte weiterhin positive Wachstumsimpulse erfahren.

6.2 UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Als Markt- und Technologieführer in der AEC-Industrie wollen wir nachhaltiges profitables Wachstum erreichen, indem wir allen am Bauprozess Beteiligten innovative Lösungen zur Verfügung stellen, um die Qualität und Effizienz entlang des Bauprozesses zu erhöhen. Weiterhin ist es unsere Zielsetzung, uns noch stärker global zu positionieren. Dazu brauchen wir schlagkräftige Vertriebs- und Marketingaktivitäten, um nicht zuletzt auch die Nemetschek Group international bekannter zu machen.

WACHSTUM – ORGANISCH UND ANORGANISCH

Basierend auf den überwiegend positiven Impulsen aus der Bauwirtschaft und der Annahme, dass die technologischen Wachstumstreiber im AEC-Markt wie Building Information Modeling (BIM), 5D, Kollaboration, Cloud-Computing und mobile Lösungen sowie die fortschreitende Digitalisierung und Vernetzung aller am Bau Beteiligten für weiteres Wachstum sorgen, rechnet die Nemetschek Group für das Jahr 2016 erneut mit einer erfolgreichen Geschäftsentwicklung und weiterem Wachstum in allen Segmenten. Unterstützt wird das Wachstum durch unsere Finanzstärke, unsere starke Wettbewerbsposition, die dezentrale Aufstellung und enge Kundenbeziehungen. Neben organischem Wachstum wollen wir auch zukünftig das Lösungsportfolio sowie die Marktpräsenz durch gezielte Zukäufe erweitern. Dank der hohen Cashflows sowie der soliden Bilanzsituation verfügt die Nemetschek Group über die notwendigen finanziellen Mittel, das geplante künftige Wachstum organisch und anorganisch durch Übernahmen, Kooperationen und Partnerschaften zu finanzieren.

**Quellen: EuroConstruct Summary Report, November 2015
Bauwirtschaft (Hochbau/Gebäudebau) USA, Germany Trade & Invest, September 2015
Wirtschaftstrends Japan: Jahreswechsel 2015/16, Germany Trade & Invest

FOKUS AUF INNOVATIONEN UND KUNDENBEDÜRFNISSE

Unser Ziel ist es, innovative und kundenorientierte Lösungen in der AEC-Industrie anzubieten. Dabei streben wir an, mit unseren Lösungen Maßstäbe in der AEC-Industrie zu setzen. Unsere Kunden stehen vor großen Herausforderungen, die sich in einer steigenden Komplexität der Bauwerke, kürzeren Planungs- und Bauzeiten, einer immer häufiger geforderten interdisziplinären und grenzüberschreitenden Zusammenarbeit und einem wachsenden Kostendruck zeigen. Mit unseren Lösungen helfen wir, die Effizienz und Qualität der Arbeitsabläufe zu steigern sowie die Kosten- und Termintreue bei Bau- und Infrastrukturprojekten spürbar zu verbessern. Große Chancen bietet uns hierbei die Digitalisierung. Mit BIM lassen sich Informationen vernetzen, indem eine synchronisierte Datenbasis erstellt wird, auf die alle Projektbeteiligten zugreifen können. Ein tiefes Verständnis der Probleme unserer Kunden sowie ein darauf zugeschnittenes Lösungsangebot ist für uns eine zentrale Voraussetzung für den langfristigen Erfolg.

Unsere Technologieführerschaft sichern wir durch kontinuierlich hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung. Dabei stehen Themen wie Open BIM, 5D und Kollaboration gepaart mit einer nahtlosen Vernetzung und Datenübertragung entlang der AEC-Industrie im Vordergrund. Der Anspruch der Nemetschek Group ist es daher, das Lösungsangebot kontinuierlich zu erweitern und bereits im Markt befindliche Produkte und Lösungen stetig zu verbessern. Der Anteil der Investitionen in Forschung und Entwicklung am Umsatz lag in den vergangenen Jahren bei rund 24%. Auch im Jahr 2016 wird in ähnlichem Umfang in Forschung und Entwicklung investiert, um die Innovationskraft des Unternehmens langfristig zu sichern.

INTERNATIONALISIERUNG UND WELTWEITER VERTRIEB

Als global tätige Gruppe sind wir bestrebt, in den kommenden Jahren eine möglichst ausgeglichene Umsatzverteilung über die einzelnen Märkte hinweg zu erzielen. Die Nemetschek Group ist derzeit in den drei strategisch bedeutungsvollen Geschäftsregionen Europa, Amerika und Asien positioniert. In Amerika sehen wir langfristig besonders vielversprechende Geschäftsperspektiven. Zukünftig wollen wir die Potenziale in allen drei Regionen noch stärker nutzen und weiteres Umsatzwachstum generieren.

Die Nemetschek Group wird ihre geografische Präsenz zur Gewinnung und Betreuung von Kunden kontinuierlich ausbauen und die Expansion der weltweiten Vertriebs- und Marketingaktivitäten vorantreiben. Das Lösungsportfolio, das den kompletten Lebenszyklus in der AEC-Industrie abdeckt, sowie die langjährige Erfahrung der Nemetschek Group werden weltweit geschätzt. Diese Basis gilt es weiter auszubauen.

FINANZIERUNG, INVESTITIONEN UND LIQUIDITÄT

Investitionen sind eine Grundvoraussetzung, um auch in Zukunft unsere Technologie- und Marktführerschaft zu erhalten und auszubauen. Die finanzielle Stärke sorgt dafür, dass die Nemetschek Group kontinuierlich aus eigener Kraft wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren kann. Die Nemetschek Group sieht sich mit einer äußerst soliden Bilanz für das geplante Wachstum im Jahr 2016 gut aufgestellt. Wie in den Vorjahren wird ein hoher operativer Cashflow die Liquidität stärken und genügend Spielraum für geplante Investitionen in Entwicklung, Vertrieb und Marketing bieten. Des Weiteren können wir Akquisitionen wie bisher auch aus dem laufenden Cashflow, den vorhandenen Liquiditätsbeständen und durch die Aufnahme von Fremdkapital finanzieren.

Entscheidende Kostenpositionen bei der Nemetschek Group sind Personalaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen. Die Nemetschek Group wird auch in 2016 gezielt und weltweit zusätzliche Experten rekrutieren und plant daher mit einem weiterhin moderaten Anstieg der Personalaufwendungen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten zu einem guten Teil Vertriebsaufwendungen und dürften der unveränderten internationalen Expansion folgend auch 2016 tendenziell zulegen.

DIVIDENDENPOLITIK

Die Nemetschek Group verfolgt eine langfristige und nachhaltige Dividendenpolitik und wird ihre Aktionäre heute und in der Zukunft angemessen an der Unternehmensentwicklung teilhaben lassen. Auch für das Geschäftsjahr 2015 wird das Unternehmen der Hauptversammlung am 20. Mai 2016 eine Dividende zur Ausschüttung vorschlagen.

GESAMTAUSSAGE ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG

Von erheblicher Bedeutung bei der Vorhersage des zukünftigen Geschäftsverlaufs sind das gesamtwirtschaftliche Umfeld sowie die konjunkturelle Entwicklung und die Branchensituation. Die Nemetschek Group wird den Verlauf dieser Rahmenbedingungen aufmerksam verfolgen, um frühzeitig auf Veränderungen reagieren zu können. Aufgrund der langfristig intakten Wachstumstrends unserer Märkte blickt der Vorstand optimistisch in die Zukunft und geht für das aktuelle Geschäftsjahr 2016 von einer positiven Entwicklung aus.

Die sehr gute Wettbewerbsposition, die starke Positionierung, das tiefe Fachwissen und die langjährige Erfahrung entlang des Lebenszyklus im AEC- sowie Media & Entertainment-Markt sind eine tragfähige Basis der Nemetschek Group für weiteres profitables Wachstum. Dabei verfolgt die Nemetschek Group ihre strategische Agenda konsequent weiter. Das Hauptaugenmerk liegt auf profitabilem Wachstum in allen vier Segmenten, das einhergeht mit Investitionen in neue Kunden, innovative Lösungen sowie die weitere Internationalisierung. Mit Lizenzverkäufen erweitert die Nemetschek Group ihre Kundenbasis kontinuierlich und stärkt ihre Position bei bestehenden Kunden. Des Weiteren sichert sie sich durch Serviceverträge wiederkehrende Umsätze. Je nach Kundenwunsch liefert Nemetschek auch Lösungen, die als Mietmodell oder Software-as-a-Service (SaaS) genutzt werden können.

Neben einem organischen Wachstum erwartet die Nemetschek Group anorganische Wachstumseffekte im Segment Bauen durch die erfolgreiche Akquisition der Solibri Oy. Solibri adressiert mit ihren Lösungen für die Qualitätssicherung und -kontrolle von BIM einen der wichtigsten Trends in der Industrie.

Auch zukünftig schließt die Nemetschek Group externe Wachstumsoptionen mit ein. Die Nemetschek Group prüft kontinuierlich die Möglichkeiten von Übernahmen, Beteiligungen und Kooperationen. Dank der relativ hohen Cashflows verfügt die Nemetschek Group über eine hohe Eigenfinanzierungskraft und hat einen guten Zugang zu Fremdfinanzierungsmöglichkeiten, um das geplante künftige Wachstum organisch und durch Übernahmen und Beteiligungen finanzieren zu können. Als strategischer Käufer hat die Nemetschek Group für potenzielle Unternehmen eine sehr hohe Attraktivität. Die Holdingstruktur mit unterschiedlichen Marken wird neben der soliden Finanzstruktur von möglichen Zielunternehmen als sehr positiv wahrgenommen und als entscheidendes Kriterium, sich im Bieterprozess für die Nemetschek Group zu entscheiden.

Aus heutiger Sicht und ohne Berücksichtigung von Währungseinflüssen plant die Nemetschek Group für das Geschäftsjahr 2016 einen Umsatz innerhalb einer Bandbreite von 319 Mio. EUR bis 325 Mio. EUR (+12 % bis +14 %). Das EBITDA wird zwischen 77 Mio. EUR und 80 Mio. EUR erwartet. Das rein organische Wachstum (ohne die Solibri Oy, die zum 31. Dezember 2015 akquiriert wurde) sieht die Nemetschek Group in einem Korridor von 11 % bis 13 %.

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. Für das Geschäftsjahr 2016 wird von einem Umsatzwachstum im niedrigen zweistelligen Bereich ausgegangen, das von Innovationen, der Weiterentwicklung des Lösungsportfolios und der weiteren Internationalisierung mit einem verstärkten Vertriebsansatz getragen werden dürfte.

Im Segment Bauen wird die weitere Entwicklung der Nevaris-Produktfamilie, der ganzheitlichen BIM-5D-Lösung, vorangetrieben, um ein effizientes und durchgängiges modellbasiertes Arbeiten in Planung und Ausführung zu gewährleisten. Die termingenaue (4D) und kostensichere (5D) Abwicklung der Baumaßnahmen steht dabei ebenso im Mittelpunkt wie die Vermarktung der Lösung. Die im Geschäftsjahr 2014 akquirierte Bluebeam hat bereits im Jahr 2015 zu einem überproportionalen Wachstum des Segments beigetragen. Hinzu kommt die zum Ende des Jahres 2015 akquirierte Solibri mit zukünftigen anorganischen Wachstumseffekten. In Summe rechnen wir mit einem Umsatzwachstum von über 20 %.

Im Segment Nutzen wird 2016 der Fokus weiter auf der Adressierung der Wohnungswirtschaft und stärkeren Vertriebsaktivitäten liegen, um neue Kunden zu gewinnen. Im Geschäftsjahr 2016 rechnet die Nemetschek Group mit Wachstumsraten im niedrigen zweistelligen Bereich.

Im Segment Media & Entertainment wird verstärkt in das Lösungsportfolio investiert, um mit Innovationen neue Kunden zu begeistern und mit bewährten Lösungen die Kundenbasis zu erweitern und international noch stärker zu wachsen. In diesem Segment wird mit Wachstumsraten im mittleren bis hohen einstelligen Bereich gerechnet.

Die Entwicklung vieler für die Nemetschek Group wichtigen Wechselkurse, insbesondere des Euro gegenüber dem US-Dollar, dem Schweizer Franken, dem japanischen Yen und dem ungarischen Forint, kann die Umsatz- und Ergebnisprognose beeinflussen.

HINWEIS ZU DEN PROGNOSEN

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 werden.

München, 11. März 2016



Patrik Heider



Sean Flaherty



Viktor Várkonyi



VECTORWORKS®

„Vectorworks bietet als weltweit führendes Unternehmen mit seinen unübertroffenen Lösungen Designern die Möglichkeit, die Welt zu verändern; moderne Visionäre können damit beeindruckende Erlebniswelten schaffen und Werke bauen, die wirklich von Bedeutung sind. Egal, ob es darum geht, die Möglichkeiten von BIM zu entdecken oder Vorstellungen und Ideen in 2D oder 3D umzusetzen – Vectorworks ist das ultimative Designpaket zur Umsetzung erstaunlicher Projekte.“

Sean Flaherty, Vectorworks

Segment:

Planen

Unternehmensgröße:

173 Mitarbeiter

Standorte:

Columbia, Atlanta, Las Vegas

Lösungen:

Vectorworks Designer, Vectorworks Architect
Vectorworks Landmark, Vectorworks Spotlight
Vectorworks Fundamentals, ESP Vision, Renderworks

Auszeichnungen und Referenzen

„Construction Computing Awards“, „One to Watch Honor“, Architoshs „BEST of SHOW“, Gewinner bei der AIA Convention 2015, „American Package Design Award 2016“ von Graphic Design USA für Vectorworks 2016

Entdecken Sie die Möglichkeiten von BIM und noch viel mehr

Der weltweit führende Design-Softwareentwickler Vectorworks, Inc. gibt mehr als einer halben Million Designern in den Bereichen Architektur, Landschaftsgestaltung und Unterhaltung die Möglichkeit, die Welt zu verändern. Tag für Tag werden die innovativen Designprodukte von Vectorworks in mehr als 85 Ländern und 11 Sprachen eingesetzt. Seit 1985 unterstützen sie Designer dabei, ihre Ideen festzuhalten, Innovationen zu fördern, effizient zu kommunizieren und ihre Visionen Realität werden zu lassen. Vectorworks bietet die beste CAD- und BIM-Software für Mac und Windows und stellt damit BIM in den Mittelpunkt des Designprozesses. Das ermöglicht Flexibilität in der Iteration während des gesamten Designprozesses. Die neueste Software-Version enthält mehr als 100 relevante Updates, davon wurden allein 70 durch Kundenfeedback inspiriert.

www.vectorworks.net



Wohn- und Geschäftshaus ZAC Masséna, Paris, Frankreich
Architekt: Hamonic + Masson
Bild: Takuji Shimmura

| | |
|------------|---|
| 121 | Konzern-Gesamtergebnisrechnung |
| 122 | Konzern-Bilanz |
| 124 | Konzern-Kapitalflussrechnung |
| 125 | Veränderung des Konzern-Eigenkapitals |
| 130 | Konzern-Anhang |
| 208 | Versicherung der gesetzlichen Vertreter |
| 209 | Bestätigungsvermerk |

Konzern-Abschluss (IFRS)

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

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 und 2014

GESAMTERGEBNISRECHNUNG

| Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 | [Anhang] |
|---|------------|-------------|----------|
| Umsatzerlöse | 285.269 | 218.451 | [1] |
| Andere aktivierte Eigenleistungen | 38 | 9 | |
| Sonstige betriebliche Erträge | 5.884 | 4.991 | [2] |
| Betriebliche Erträge | 291.191 | 223.451 | |
| Materialaufwand/Aufwand bezogene Leistungen | -9.749 | -8.620 | [3] |
| Personalaufwand | -127.084 | -94.537 | [4] |
| Abschreibungen auf Anlagevermögen | -16.781 | -10.288 | [5] |
| <i>davon Abschreibungen aus Kaufpreisallokation</i> | -10.131 | -4.765 | [5] |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | -84.872 | -63.501 | [6] |
| Betriebliche Aufwendungen | -238.486 | -176.946 | |
| Betriebsergebnis (EBIT) | 52.705 | 46.505 | |
| Zinserträge | 178 | 152 | [8] |
| Zinsaufwendungen | -705 | -224 | [8] |
| Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen | 970 | -42 | [7] |
| Sonstige finanzielle Erträge | 1.035 | 169 | [9] |
| Ergebnis vor Steuern (EBT) | 54.183 | 46.560 | |
| Steuern vom Einkommen und Ertrag | -16.401 | -13.102 | [10] |
| Periodenergebnis | 37.782 | 33.458 | |
| Sonstiges Ergebnis der Periode: | | | |
| Differenz aus Währungsumrechnung | 10.482 | 59 | |
| Zwischensumme sonstiges Ergebnis, das zukünftig in das Periodenergebnis umgegliedert wird | 10.482 | 59 | |
| Gewinne/Verluste aus der Neubewertung leistungsorientierter Pensionspläne | -54 | -318 | |
| Steuereffekt | 16 | 89 | |
| Zwischensumme sonstiges Ergebnis, das zukünftig nicht in das Periodenergebnis umgegliedert wird | -38 | -229 | |
| Summe sonstiges Ergebnis der Periode | 10.444 | -170 | |
| Gesamtergebnis der Periode | 48.226 | 33.288 | |
| Zurechnung Periodenergebnis: | | | |
| Anteilseigner des Mutterunternehmens | 35.896 | 31.486 | |
| Anteile ohne beherrschenden Einfluss | 1.886 | 1.972 | |
| Periodenergebnis | 37.782 | 33.458 | |
| Zurechnung Gesamtergebnis der Periode: | | | |
| Anteilseigner des Mutterunternehmens | 45.997 | 31.486 | |
| Anteile ohne beherrschenden Einfluss | 2.230 | 1.803 | |
| Gesamtergebnis der Periode | 48.227 | 33.288 | |
| Ergebnis je Aktie in € (unverwässert) | 0,93 | 0,82* | [11] |
| Ergebnis je Aktie in € (verwässert) | 0,93 | 0,82* | |
| Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert, Stück) | 38.500.000 | 38.500.000* | |
| Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (verwässert, Stück) | 38.500.000 | 38.500.000* | |

Der Anhang zu dieser Gesamtergebnisrechnung ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

* Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die Zahlen im Vorjahr nach dem Aktiensplit dargestellt.

KONZERN-BILANZ

zum 31. Dezember 2015 und zum 31. Dezember 2014

KONZERN-BILANZ

| AKTIVA | Angaben in Tausend € | 31.12.2015 | 31.12.2014 | [Anhang] |
|--|----------------------|----------------|----------------|----------|
| Kurzfristige Vermögenswerte | | | | |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | | 83.966 | 56.968 | [24] |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | | 29.611 | 28.869 | [13] |
| Vorräte | | 530 | 725 | [14] |
| Steuererstattungsansprüche aus Ertragsteuern | | 2.467 | 2.509 | [14] |
| Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte | | 78 | 10 | [14] |
| Sonstige kurzfristige Vermögenswerte | | 9.297 | 9.301 | [14] |
| Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt | | 125.949 | 98.382 | |
| Langfristige Vermögenswerte | | | | |
| Sachanlagevermögen | | 13.792 | 10.800 | [12] |
| Immaterielle Vermögenswerte | | 100.761 | 68.770 | [12] |
| Geschäfts- oder Firmenwert | | 134.949 | 111.285 | [12] |
| Anteile an assoziierten Unternehmen und langfristige zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte | | 1.863 | 892 | |
| Latente Steuern | | 1.372 | 727 | [10] |
| Langfristige finanzielle Vermögenswerte | | 51 | 59 | [14] |
| Sonstige langfristige Vermögenswerte | | 793 | 772 | [14] |
| Langfristige Vermögenswerte, gesamt | | 253.581 | 193.305 | |
| Aktiva, gesamt | | 379.530 | 291.687 | |

Der Anhang zu dieser Bilanz ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

| PASSIVA | Angaben in Tausend € | 31.12.2015 | 31.12.2014 | [Anhang] |
|--|----------------------|----------------|----------------|----------|
| Kurzfristige Schulden | | | | |
| Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen | | 18.577 | 12.000 | [18] |
| Schulden aus Lieferungen und Leistungen | | 6.590 | 5.784 | [18] |
| Rückstellungen und abgegrenzte Schulden | | 25.619 | 21.107 | [17] |
| Umsatzabgrenzungsposten | | 41.996 | 32.386 | [19] |
| Schulden aus Ertragsteuern | | 3.707 | 4.712 | [18] |
| Sonstige kurzfristige finanzielle Verpflichtungen | | 571 | 1.633 | [20] |
| Sonstige kurzfristige Schulden | | 7.086 | 6.640 | [18] |
| Kurzfristige Schulden, gesamt | | 104.146 | 84.262 | |
| Langfristige Darlehen ohne kurzfristigen Anteil | | | | |
| Langfristige Darlehen ohne kurzfristigen Anteil | | 62.059 | 48.000 | [18] |
| Latente Steuern | | 24.315 | 15.438 | [10] |
| Pensionen und ähnliche Verpflichtungen | | 1.744 | 1.667 | [17] |
| Sonstige langfristige finanzielle Verpflichtungen | | 13.732 | 1.336 | [21] |
| Sonstige langfristige Schulden | | 6.617 | 4.408 | [22] |
| Langfristige Schulden, gesamt | | 108.467 | 70.849 | |
| Eigenkapital | | | | |
| Gezeichnetes Kapital | | 38.500 | 9.625 | [15] |
| Kapitalrücklage | | 12.485 | 41.360 | [16] |
| Gewinnrücklage | | 116.345 | 96.621 | [16] |
| Sonstiges Ergebnis | | -2.498 | -12.625 | [16] |
| Eigenkapital, Konzernanteile | | 164.832 | 134.981 | |
| Anteile ohne beherrschenden Einfluss | | 2.085 | 1.595 | |
| Eigenkapital, gesamt | | 166.917 | 136.576 | |
| Passiva, gesamt | | 379.530 | 291.687 | |

Der Anhang zu dieser Bilanz ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 und 2014

KAPITALFLUSSRECHNUNG

| Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 | [Anhang] |
|--|-----------------|-----------------|-------------|
| Ergebnis (vor Steuern) | 54.183 | 46.560 | |
| Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens | 16.781 | 10.288 | |
| Veränderung der Pensionsrückstellung | 23 | 146 | |
| Sonstige nicht zahlungswirksame Transaktionen | 70 | - 381 | |
| Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen | - 970 | 42 | |
| Eliminierung Entkonsolidierungsgewinn | - 498 | 0 | |
| Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen | 420 | 371 | |
| Perioden-Cashflow | 70.009 | 57.026 | [24] |
| Zinserträge | - 178 | - 152 | |
| Zinsaufwendungen | 705 | 224 | |
| Änderungen sonstige Rückstellungen | 3.408 | 3.135 | |
| Änderungen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 12 | - 4.291 | |
| Änderungen andere Aktiva | 2.348 | 4.257 | |
| Änderungen Schulden aus Lieferungen und Leistungen | 276 | 217 | |
| Änderungen andere Passiva | 1.911 | - 5.555 | |
| Erhaltene Zinsen | 164 | 127 | |
| Erhaltene Ertragsteuern | 1.150 | 1.026 | |
| Gezahlte Ertragsteuern | - 14.683 | - 11.836 | |
| Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit | 65.122 | 44.178 | [24] |
| Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte | - 7.629 | - 3.548 | |
| Einzahlungen aus Veräußerung von Anteilen | 1.166 | 0 | |
| Einzahlungen aus Abgang des Anlagevermögens | 205 | 185 | |
| Auszahlungen für Erwerb Tochterunternehmen abzüglich erworbener Zahlungsmittel | - 35.145 | - 75.984 | |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit | - 41.403 | - 79.347 | [24] |
| Dividenden an Anteilseigner des Mutterunternehmens | - 15.400 | - 12.513 | |
| Auf nicht beherrschende Anteile entfallende Gewinnanteile | - 2.044 | - 2.374 | |
| Zahlungseingänge aus der Aufnahme von Bankdarlehen | 32.000 | 60.000 | |
| Gezahlte Zinsen | - 629 | - 1.131 | |
| Auszahlung zur Tilgung von Darlehensverbindlichkeiten | - 12.000 | - 830 | |
| Auszahlungen für Erwerb von Anteilen ohne beherrschenden Einfluss | - 1.877 | - 468 | |
| Cashflow aus Finanzierungstätigkeit | 50 | 42.684 | [24] |
| Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds | 23.769 | 7.515 | |
| Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf den Finanzmittelfonds | 3.229 | 900 | |
| Finanzmittelfonds am Anfang der Periode | 56.968 | 48.553 | |
| Finanzmittelfonds am Ende der Periode | 83.966 | 56.968 | [24] |

Der Anhang zu dieser Kapitalflussrechnung ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

VERÄNDERUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS

für die Zeit vom 1. Januar 2014 bis 31. Dezember 2015

EIGENKAPITAL

| Angaben in Tausend € | Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital | | | | Summe | Anteile ohne beherrschenden Einfluss | Summe Eigenkapital |
|---|--|-----------------|----------------|----------------------------------|---------|--------------------------------------|--------------------|
| | Gezeichnetes Kapital | Kapitalrücklage | Gewinnrücklage | Rücklage für Währungs-umrechnung | | | |
| Stand 01.01.2014 | 9.625 | 41.360 | 78.367 | -12.785 | 116.567 | 1.598 | 118.165 |
| Differenzen aus Währungsumrechnung | | | | 160 | 160 | -101 | 59 |
| Gewinne/Verluste aus der Neubewertung leistungsorientierter Pensionspläne | | | -160 | | -160 | -69 | -229 |
| Periodenergebnis | | | 31.486 | | 31.486 | 1.972 | 33.458 |
| Gesamtperiodenergebnis | | | 31.326 | 160 | 31.486 | 1.802 | 33.288 |
| Anteilserwerb nicht beherrschender Anteile | | | | | 0 | 10 | 10 |
| Gewinnauszahlung an nicht beherrschende Anteile | | | -559 | | -559 | -1.815 | -2.374 |
| Dividendenzahlung | | | -12.513 | | -12.513 | 0 | -12.513 |
| Stand 31.12.2014 | 9.625 | 41.360 | 96.621 | -12.625 | 134.981 | 1.595 | 136.576 |
| Stand 01.01.2015 | 9.625 | 41.360 | 96.621 | -12.625 | 134.981 | 1.595 | 136.576 |
| Differenzen aus Währungsumrechnung | | | | 10.127 | 10.127 | 356 | 10.482 |
| Gewinne/Verluste aus der Neubewertung leistungsorientierter Pensionspläne | | | -27 | | -27 | -12 | -39 |
| Periodenergebnis | | | 35.896 | | 35.896 | 1.886 | 37.782 |
| Gesamtperiodenergebnis | 0 | 0 | 35.869 | 10.127 | 45.996 | 2.230 | 48.226 |
| Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln | 28.875 | -28.875 | | | 0 | | 0 |
| Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen | | | -543 | | -543 | 102 | -441 |
| Gewinnauszahlung nicht beherrschender Anteile | | | -202 | | -202 | -1.842 | -2.044 |
| Dividendenzahlung | | | -15.400 | | -15.400 | | -15.400 |
| Stand 31.12.2015 | 38.500 | 12.485 | 116.345 | -2.498 | 164.832 | 2.085 | 166.917 |

Der Anhang zu dieser Aufstellung der Veränderung des Eigenkapitals ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

CREM SOLUTIONS

„iX-Haus ist modular aufgebaut, vollständig skalierbar und integriert sinnvolle Partnerlösungen. Diese Eigenschaften, kombiniert mit unserer offenen Kommunikationskultur, schaffen die Voraussetzung, um unsere Lösungen an Ihre spezifischen Anforderungen, Bedürfnisse und Geschäftsprozesse individuell anzupassen und Ihnen damit nachhaltigen Erfolg zu ermöglichen.“

Christian Westphal, Crem Solutions

Segment:
Nutzen

Unternehmensgröße:
38 Mitarbeiter

Standort:
Ratingen

Lösungen:
**iX-Haus
iX-Hausplus
iX-Hausplus IHS**

Auszeichnungen und Referenzen:
Adler Real Estate Service GmbH, Grundstücksverwaltung W. Johannes Wentzel Dr. Nfl. GmbH, HEICO Property Partners GmbH, Heinrich Bossert Immobilien KG, HIH Property Management GmbH, PPMG Potsdamer Platz Management GmbH, PropertyFirst GmbH

Die Softwarelösung für die Immobilienwirtschaft

Crem Solutions ist ein führender deutscher Anbieter von Softwarelösungen für das kaufmännische und technische Immobilienmanagement. Als hundertprozentige Tochtergesellschaft der Nemetschek Group entwickelt das Unternehmen leistungsstarke Software für Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft. Das Kernprodukt iX-Haus bietet flexible und effiziente Instrumente zur Verwaltung von Immobilien und deckt die gesamte Bandbreite des modernen kaufmännischen Immobilienmanagements ab.

www.crem-solutions.de

Potsdamer Platz, Berlin, Deutschland
Gesamtmanagement: PPMG Potsdamer Platz
Management GmbH
Bild: Vincent Mosch



Konzern-Anhang für das Geschäftsjahr 2015

DIE GESELLSCHAFT

1963 als Ingenieurbüro von Professor Georg Nemetschek gegründet, ist die Nemetschek AG heute ein weltweit führender Technologiekonzern mit Softwarelösungen entlang des Lebenszyklus von Bauwerken und Infrastruktur in der AEC-Branche (Architecture, Engineering, Construction) sowie in der Media & Entertainment-Industrie. Die 12 Marken unter dem Dach der Nemetschek AG bieten durchgängige Lösungen für Architekten, Tragwerksplaner, Bau- und Fachingenieure bis hin zur Bausoftware für die Kosten- und Terminplanung, Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung sowie für die Bauausführung. Hinzu kommen Lösungen für das technische Facility-Management und das kaufmännische Immobilienmanagement sowie Visualisierungs-Software für Architektur, Film, Animation und Werbung.

Die breite Palette von grafischen, analytischen und kaufmännischen Lösungen der Nemetschek Group spielt in allen Phasen und damit im gesamten Lebenszyklus von Bauwerken und Infrastruktur eine wichtige Rolle – von der Planung und Visualisierung eines Gebäudes über den eigentlichen Bauprozess bis hin zur Nutzung von Immobilien.

Zentrales Thema im Planungs- und Bauprozess von Gebäuden ist das sogenannte Building Information Modeling (BIM) und der Trend zu 5D. Mit Building Information Modeling werden alle relevanten Gebäudedaten digital erfasst und vernetzt. Ein virtuelles, dreidimensionales Gebäudemodell entsteht. Schon in der Simulation kommen dann auch Zeit und Kosten als vierte und fünfte Dimension hinzu. BIM 5D ermöglicht eine optimale Zusammenarbeit aller Projektbeteiligten über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie. So werden insbesondere bei der Realisierung komplexer Großprojekte Kosten- und Effizienzvorteile möglich und Risiken aufgedeckt, bevor sie als Problem eskalieren. In der fünfdimensionalen Zukunft wird erst virtuell, dann real gebaut.

Schon immer war es das Anliegen der Nemetschek Group, die bestmöglichen Lösungen zur Verfügung zu stellen, um die Herausforderungen im Bauprozess zu meistern. Als Pionier des BIM-Gedankens verfolgt die Nemetschek Group diesen ganzheitlichen Denkansatz bereits seit über 30 Jahren. Nemetschek steht dabei für einen offenen Ansatz (Open BIM). Der offene Standard ermöglicht, dass jede Open-BIM-Software aus der Nemetschek Group mit jeder anderen Software, auch von Wettbewerbern, über offene Daten- und Kommunikationsschnittstellen kommunizieren kann. Somit wird praktisch der nahtlose Übergang aller gebäuderelevanten Informationen durch alle Instanzen der Entstehung und des Betriebs von Bauwerken ermöglicht und dokumentiert.

Die miteinander verzahnten BIM-Softwarelösungen der Nemetschek Group für alle fünf Dimensionen erleichtern die Zusammenarbeit aller am Bauprozess Beteiligten. Die Projektarbeit wird schneller, kostengünstiger und effizienter. Fehler werden reduziert. Damit legt die Nemetschek Group die Basis für einen integrierten offenen 5D-Planungs- und Realisierungsprozess in der AEC-Industrie.

Mit Hauptsitz in München, Deutschland und weltweit mehr als 50 Standorten bietet die Nemetschek Group heute mit ihren 12 Marken eine breite Palette von Softwarelösungen für einen heterogenen Markt. Die zum Teil eng miteinander verzahnten Softwarelösungen erleichtern die interdisziplinäre Zusammenarbeit der am Bauprozess Beteiligten und machen so den Prozess effizienter. Mittlerweile arbeiten weltweit mehr als 2,1 Mio. Nutzer aus 142 Ländern mit Softwareprodukten aus dem Hause Nemetschek.

Die Nemetschek Aktiengesellschaft, als oberste Konzerngesellschaft, wurde durch Umwandlung der Nemetschek GmbH am 10. September 1997 gegründet und ist seit dem 10. März 1999 an der Deutschen Börse in Frankfurt am Main notiert. Heute ist Nemetschek im TecDAX gelistet. Der Geschäftsbericht 2015 kann bei der Nemetschek AG bestellt oder von der Unternehmenswebsite unter www.nemetschek.com abgerufen werden.

ANGABEN ZUM „DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX“

Die Entsprechenserklärung wurde am 20. März 2015 abgegeben. Die jeweils aktuelle Version ist den Aktionären über die Internetseite der Nemetschek AG (www.nemetschek.com) zugänglich.

ALLGEMEINE ANGABEN

Nemetschek erstellt und veröffentlicht den Konzernabschluss in Euro. Die Angaben im Konzernabschluss erfolgen grundsätzlich, sofern nichts anderes angegeben ist, in TEUR (T€).

Der Konzernabschluss der Nemetschek AG einschließlich der Vorjahresangaben wurde gemäß den vom International Accounting Standards Board („IASB“) erlassenen International Financial Reporting Standards („IFRS“) und den diesbezüglichen Interpretationen, die zum 31. Dezember 2015 verpflichtend anzuwenden waren, soweit die IFRS und Interpretationen von der Europäischen Union übernommen sind, sowie den ergänzend nach § 315a HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt.

Das Geschäftsjahr der Nemetschek Group und der Nemetschek AG endet jeweils zum 31. Dezember eines Jahres.

Die Bilanz und die Gesamtergebnisrechnung des Konzerns sind gemäß IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ aufgestellt. Die Gesamtergebnisrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren (Nature-of-Expense-Methode) sowie im Sinne des One-Statement-Approach dargestellt. Der Konzernabschluss wird grundsätzlich auf der Basis historischer Anschaffungs- und Herstellungskosten erstellt, sofern nicht unter dem Titel „Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze“ etwas anderes angegeben wird. Die Bilanz wurde nach Fristigkeit gegliedert.

ZUSAMMENFASSUNG DER WESENTLICHEN RECHNUNGSLEGUNGSGRUNDSÄTZE

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden im Geschäftsjahr 2015 entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden.

KONSOLIDIERUNGSKREIS UND KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

TOCHTERUNTERNEHMEN

In den Konzernabschluss einbezogen sind neben der Nemetschek Aktiengesellschaft, München, alle in- und ausländischen Tochterunternehmen. Tochterunternehmen werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Die Vollkonsolidierung endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

Nemetschek beherrscht ein Beteiligungsunternehmen, sofern es Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen hat. Das heißt, Nemetschek verfügt über bestehende Rechte, die Nemetschek die gegenwärtige Fähigkeit zur Lenkung der maßgeblichen Tätigkeiten verleiht. Dies sind die Tätigkeiten, die die Rendite des Beteiligungsunternehmens wesentlich beeinflussen. Darüber hinaus ist Nemetschek schwankenden Renditen aus ihren Engagements in dem Beteiligungsunternehmen ausgesetzt oder besitzt Anrechte auf diese und hat die Fähigkeit, diese Renditen mittels ihrer Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen zu beeinflussen. Sofern Nemetschek weniger als die Mehrheit der Stimmrechte hält, können andere Sachverhalte und Umstände (einschließlich vertraglicher Vereinbarungen, die Nemetschek die Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen geben) dazu führen, dass die Gesellschaft das Beteiligungsunternehmen beherrscht. Nemetschek nimmt im Hinblick auf die Beherrschung von Beteiligungsunternehmen eine Neubeurteilung vor, falls Sachverhalte und Umstände darauf hinweisen, dass es Änderungen bei den Faktoren gibt, die die Beherrschung begründen. Im Geschäftsjahr 2015 resultierte die Beherrschung bei allen vollkonsolidierten Beteiligungsunternehmen aus dem Halten der Stimmrechtsmehrheit.

Anteile ohne beherrschenden Einfluss stellen den Anteil des Ergebnisses und des Reinvermögens dar, der nicht dem Konzern zuzurechnen ist. Anteile ohne beherrschenden Einfluss werden in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung und in der Konzern-Bilanz separat ausgewiesen. Der Ausweis in der Konzern-Bilanz erfolgt innerhalb des Eigenkapitals, getrennt vom auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallenden Eigenkapital. Die Bewertung von nicht beherrschenden Anteilen erfolgt anteilig zum beizulegenden Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten (Partial-Goodwill-Methode). Nach erstmaligem Ansatz werden Gewinne und Verluste unbegrenzt beteiligungsproportional zugerechnet, infolgedessen kann bei nicht beherrschenden Anteilen ein Negativsaldo entstehen.

Die nachstehende Tabelle zeigt Informationen zur Maxon GmbH mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen vor konzerninternen Eliminierungen:

NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE

| Name, Sitz der Gesellschaft | MAXON GmbH, Friedrichsdorf | |
|--|----------------------------|---------|
| | 2015 | 2014 |
| Angaben in Tausend € | | |
| Prozentsatz nicht beherrschender Anteile | 30 % | 30 % |
| Langfristige Vermögenswerte | 2.439 | 2.284 |
| Kurzfristige Vermögenswerte | 11.442 | 10.092 |
| Langfristige Schulden | - 1.673 | - 1.549 |
| Kurzfristige Schulden | - 5.259 | - 4.849 |
| Nettovermögen | 6.949 | 5.978 |
| Buchwert der nicht beherrschenden Anteile | 2.085 | 1.793 |
| Umsatzerlöse | 21.512 | 19.099 |
| Jahresüberschuss | 5.795 | 5.683 |
| Sonstiges Ergebnis | 338 | 80 |
| Gesamtergebnis | 6.133 | 5.763 |
| Nicht beherrschenden Anteilen zugeordneter Gewinn | 1.739 | 1.705 |
| Nicht beherrschenden Anteilen zugeordnetes sonstiges Ergebnis | 101 | 24 |
| Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit | 6.640 | 6.563 |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit | - 393 | - 618 |
| Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit | - 5.164 | - 5.112 |
| <i>(davon: Dividenden an nicht beherrschende Anteile)</i> | - 5.164 | - 5.112 |
| Währungsbedingte Veränderung des Finanzmittelfonds | 476 | 404 |
| Nettoerhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | 1.559 | 1.237 |

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Alle konzerninternen Salden, Erträge und Aufwendungen sowie unrealisierte Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen werden in voller Höhe eliminiert.

Im Rahmen der Kapitalkonsolidierung werden Unternehmenszusammenschlüsse nach der Erwerbsmethode bilanziert. Danach werden die Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses auf die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und die übernommenen identifizierbaren Schulden und Eventualschulden entsprechend ihren beizulegenden Zeitwerten zum Erwerbszeitpunkt verteilt. Ein Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden wird als Geschäfts- oder Firmenwert ausgewiesen. Anschaffungsnebenkosten werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens aufwandswirksam erfasst. Die während des Jahres erworbenen Unternehmen werden ab dem Erwerbszeitpunkt, die während des Jahres verkauften Unternehmen werden bis zum Zeitpunkt des Verlustes der Beherrschung in den Konzernabschluss einbezogen. Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen, die nicht zu einem Beherrschungsverlust führen, werden erfolgsneutral als Eigenkapitaltransaktionen erfasst. Sofern eine zwischen Nemetschek und dem erworbenen Unternehmen vor dem Zusammenschluss bestehende geschäftliche Beziehung im Rahmen des Zusammenschlusses ausgeglichen wird und dabei ein Gewinn oder Verlust entsteht, wird dieser erfolgswirksam erfasst. Im Falle eines Beherrschungsverlustes werden etwaige verbleibende Anteile zu diesem Zeitpunkt erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet.

ANTEILE AN ASSOZIIERTEN UNTERNEHMEN

Anteile an assoziierten Unternehmen werden grundsätzlich nach der Equity-Methode bilanziert. Die Nemetschek Aktiengesellschaft definiert ein Unternehmen als assoziiertes Unternehmen (grundsätzlich bei Investitionen von 20 % bis 50 % des Kapitals), wenn ein maßgeblicher Einfluss vorliegt und das Unternehmen weder ein Tochterunternehmen noch ein Joint Venture ist. Nach der Equity-Methode werden die Anteile an einem assoziierten Unternehmen in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils des Konzerns am Reinvermögen des assoziierten Unternehmens erfasst. Der mit dem assoziierten Unternehmen verbundene Geschäfts- oder Firmenwert ist im Buchwert des Anteils enthalten und wird nicht planmäßig abgeschrieben. Die Gewinn- und Verlust-Rechnung enthält den Anteil des Konzerns am Erfolg des assoziierten Unternehmens.

Die Abschlüsse der assoziierten Unternehmen werden, sofern nichts anderes angegeben ist, zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Soweit erforderlich, werden Anpassungen an konzern einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden vorgenommen. In der folgenden Tabelle sind zusammengefasste Finanzinformationen für die Anteile des Konzerns an nicht wesentlichen assoziierten Unternehmen, basierend auf den im Konzernabschluss berichteten Beträgen, dargestellt:

ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN, DIE NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERT SIND

| Name, Sitz der Gesellschaft | Angaben in Tausend € | Anteilsbesitz in % | Eigenkapital 31.12.2015 | davon anteilig |
|-----------------------------|----------------------|--------------------|----------------------------|----------------|
| DocuWare GmbH, Germering | | 22,41 | 5.828 | 1.306 |
| Sablono GmbH, Berlin | | 29,00 | 297 | 86 |

DOCUWARE GRUPPE

| | Angaben in Tausend € | 31.12.2015 | 31.12.2014 |
|---|----------------------|------------|------------|
| Kurzfristige Vermögenswerte | | 25.074 | 14.359 |
| Langfristige Vermögenswerte | | 4.228 | 4.130 |
| Kurzfristige Schulden | | 23.204 | 16.645 |
| Langfristige Schulden | | 271 | 170 |
| Umsatzerlöse | | 34.550 | 27.752 |
| Jahresüberschuss aus fortgeführten Geschäftsbereichen | | 4.297 | 1.741 |
| Jahresüberschuss aufgegebenen Geschäftsbereichen | | 0 | 0 |
| Jahresüberschuss | | 4.297 | 1.741 |
| Sonstiges Ergebnis | | -267 | -124 |
| Gesamtergebnis | | 4.030 | 1.617 |
| Vom assoziierten Unternehmen erhaltene Dividenden | | 0 | 0 |

Des Weiteren wird die Sablono GmbH, Berlin als assoziiertes Unternehmen nach der Equity-Methode bilanziert. Der Anteilsbesitz beträgt 29,0 % (Vorjahr: 20,6 %). Der Buchwert der Anteile beträgt zum 31. Dezember 2015 TEUR 573 (Vorjahr: TEUR 727). Das anteilige Ergebnis aus den fortgeführten Geschäftsbereichen betrug im Jahr 2015 TEUR -154 (Vorjahr: TEUR -42).

LANGFRISTIG ZUR VERÄUSSERUNG VERFÜGBARE VERMÖGENSWERTE

| Name, Sitz der Gesellschaft | Angaben in Tausend € | Anteilsbesitz in % | Eigenkapital 31.12.2015 | Jahresergebnis 2015 |
|---|----------------------|--------------------|----------------------------|------------------------|
| Sidoun International GmbH, Freiburg i. Breisgau* | | 16,27 | 784 | 56 |
| NEMETSCHKEK EOOD, Sofia, Bulgarien | | 20,00 | 2.958 | 468 |
| rivera GmbH, Karlsruhe über NEVARIS Bausoftware GmbH | | 20,00 | 39** | 14** |

* Abweichendes Geschäftsjahr zum 30. Juni 2015

** Abschlusszahlen beziehen sich auf den 31.12.2014

Die Vermutung, dass bei den mit 20% und mehr Stimmrechtsanteilen gehaltenen Finanzanlagen maßgeblicher Einfluss vorliegt, wird sowohl für die NEMETSCHKEK EOOD, Sofia, Bulgarien, als auch für die rivera GmbH, Karlsruhe, widerlegt, da Einfluss weder in der Geschäftsführung noch als Aufsichtsorgan ausgeübt wird. Ebenso werden weder nennenswerte Geschäftsbeziehungen unterhalten noch wird Einfluss über die reine Kapitalbeteiligung hinaus ausgeübt. Die Finanzanlagen stellen reine Kapitalbeteiligungen dar. Der Buchwert der oben aufgeführten langfristig zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte beträgt wie im Vorjahr TEUR 17.

VERBUNDENE UNTERNEHMEN, DIE IN DEN KONZERNABSCHLUSS EINBEZOGEN SIND

Die nachfolgend aufgeführten Gesellschaften werden zum Stichtag in den Konzernabschluss der Nemetschek Aktiengesellschaft vollkonsolidiert einbezogen:

VERBUNDENE UNTERNEHMEN

| Name, Sitz der Gesellschaft | Anteilsbesitz in % |
|---|--------------------|
| Nemetschek Aktiengesellschaft, München | |
| Unmittelbare Beteiligungen | |
| Geschäftsfeld Planen | |
| Frilo Software GmbH, Stuttgart (vormals: Nemetschek Frilo GmbH)* | 100,00 |
| Vectorworks, Inc., Columbia, Maryland, USA (vormals: NEMETSCHKEK Vectorworks Inc.) | 100,00 |
| Data Design System AS, Klepp Stasjon, Norwegen | 100,00 |
| NEMETSCHKEK OOO, Moskau, Russland – in Liquidation | 100,00 |
| SCIA Group international nv, Herk-de-Stad, Belgien | 100,00 |
| Graphisoft SE European Company Limited by Shares, Budapest, Ungarn | 100,00 |
| Allplan GmbH, München (vormals: Nemetschek Allplan Systems GmbH)* | 100,00 |
| Geschäftsfeld Bauen | |
| NEVARIS Bausoftware GmbH, Achim (vormals: Nemetschek Bausoftware GmbH) | 98,50 |
| NEVARIS Bausoftware GmbH, Mondsee, Österreich (vormals: AUER – Die Bausoftware GmbH) | 49,90 |
| Nemetschek US, Inc., Delaware, USA | 100,00 |
| Solibri Oy, Helsinki, Finnland | 100,00 |
| Geschäftsfeld Nutzen | |
| Crem Solutions GmbH & Co. KG, Ratingen (vormals: Nemetschek CREM Solutions GmbH & Co. KG) | 100,00 |
| Crem Solutions Verwaltungs GmbH, München (vormals: Nemetschek CREM Verwaltungs GmbH) | 100,00 |
| Geschäftsfeld Media & Entertainment | |
| MAXON Computer GmbH, Friedrichsdorf | 70,00 |
| Übrige | |
| Nemetschek Austria Beteiligungen GmbH, Mondsee, Österreich | 100,00 |
| Mittelbare Beteiligungen | |
| Geschäftsfeld Planen | |
| über Allplan GmbH, München (vormals: Nemetschek Allplan Systems GmbH): | |
| Allplan Deutschland GmbH, München (vormals: Nemetschek Allplan Deutschland GmbH)* | 100,00 |
| Allplan Schweiz AG, Wallisellen, Schweiz (vormals: Nemetschek Allplan Schweiz AG) | 93,33 |
| Allplan France S.A.R.L., Paris, Frankreich (vormals: Nemetschek Allplan France S.A.R.L.) | 100,00 |
| Allplan Österreich Ges.m.b.H., Wals, Österreich (vormals: Nemetschek Allplan Österreich Ges.m.b.H.) | 100,00 |
| Allplan Systems España, S.A., Madrid, Spanien (vormals: Nemetschek España S.A.) | 100,00 |
| Allplan Česko s.r.o., Prag, Tschechien (vormals: Nemetschek Allplan Česko s.r.o.) | 100,00 |
| Allplan Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakische Republik (vormals: Nemetschek Allplan Slovensko s.r.o.) | 100,00 |
| Allplan Italia S.r.l., Trient, Italien (vormals: Nemetschek Italia S.r.l.) | 100,00 |
| DACODA GmbH, Rottenburg | 100,00 |
| über Vectorworks, Inc., Columbia, Maryland, USA (vormals: NEMETSCHKEK Vectorworks Inc.): | |
| Nemetschek Vectorworks Training LLC, Columbia, Maryland, USA | 100,00 |

FORTSETZUNG

| | |
|--|--------|
| über Nemetschek Austria Beteiligungen GmbH: | |
| Precast Software Engineering GmbH, Wals, Österreich (vormals: Nemetschek Engineering GmbH) | 100,00 |
| über Precast Software Engineering GmbH, Wals, Österreich (vormals: Nemetschek Engineering GmbH): | |
| Precast Software Engineering Pte. Ltd., Singapur (vormals: Nemetschek Engineering PTE LTD) | 100,00 |
| über Precast Software Engineering Pte. Ltd., Singapur (vormals: Nemetschek Engineering PTE LTD): | |
| Precast Software Engineering Co. Ltd., Shanghai, China (vormals: Nemetschek Software Engineering Co., Ltd.) | 100,00 |
| über SCIA Group International nv, Herk-de-Stad, Belgien: | |
| SCIA nv, Herk-de-Stad, Belgien (vormals: Nemetschek SCIA nv) | 100,00 |
| SCIA Nederland BV, Arnhem, Niederlande (vormals: Nemetschek SCIA B.V.) | 100,00 |
| SCIA France Sarl, Roubaix, Frankreich (vormals: Nemetschek SCIA sarl) | 100,00 |
| Online Projects BVBA, Herk-de-Stad, Belgien – in Liquidation | 70,00 |
| SCIA do Brasil Ltda, São Paulo, Brasilien (vormals: NEMETSCHKEK DO BRASIL SOFTWARE LTDA) | 99,90 |
| SCIA CZ s.r.o., Brno, Tschechien (vormals: Nemetschek SCIA s.r.o.) | 100,00 |
| über SCIA CZ s.r.o., Brno, Tschechien: | |
| SCIA SK s.r.o., Zilina, Slowakische Republik (vormals: Nemetschek SCIA s.r.o.) | 100,00 |
| über Graphisoft SE European Company Limited by Shares, Budapest, Ungarn: | |
| Graphisoft Deutschland GmbH, München | 100,00 |
| Graphisoft North America, Inc., Waltham, Massachusetts, USA | 100,00 |
| Graphisoft Japan KK, Tokio, Japan | 100,00 |
| Graphisoft UK Ltd., Uxbridge, Großbritannien | 100,00 |
| Graphisoft Hong Kong Ltd., Hongkong, China | 100,00 |
| Graphisoft Mexico S.A. de C.V., Mexico D.F., Mexico | 100,00 |
| GRAPHISOFT BRASIL SERVICOS DE TECNOLOGIA DA INFORMACAO LTDA, São Paulo, Brasilien*** | 100,00 |
| über Graphisoft UK Ltd., Uxbridge, Großbritannien: | |
| Bite Design Ltd., London, Großbritannien | 100,00 |
| über Data Design System AS, Klepp Stasjon, Norwegen: | |
| DDS Building Innovation AS, Klepp Stasjon, Norwegen | 100,00 |
| Data Design System UK Ltd., Wiltshire, Großbritannien | 100,00 |
| Data Design System GmbH, Ascheberg | 100,00 |
| Geschäftsfeld Bauen | |
| über Nemetschek US, Inc., Delaware, USA: | |
| Bluebeam Software, Inc., Pasadena, USA | 100,00 |
| über Bluebeam Software, Inc., Pasadena, USA: | |
| Bluebeam AB, Krisa, Schweden | 100,00 |
| über Nemetschek Austria Beteiligungen GmbH: | |
| NEVARIS Bausoftware GmbH, Mondsee, Österreich (vormals: AUER – Die Bausoftware GmbH) | 50,10 |
| über NEVARIS Bausoftware GmbH, Mondsee, Österreich (vormals: AUER – Die Bausoftware GmbH): | |
| NEVARIS BIM Software GmbH, Berlin, Deutschland (vormals: hartmann technologies Gesellschaft mbH) | 86,50 |
| über Solibri Oy, Helsinki, Finnland: | |
| Solibri UK LTD., Newbury, Großbritannien | 100,00 |
| Solibri LLC, Scottsdale, USA | 100,00 |
| Geschäftsfeld Media & Entertainment | |
| über MAXON Computer GmbH, Friedrichsdorf: | |
| MAXON Computer Inc., Thousand Oaks, Kalifornien, USA | 90,00 |
| MAXON Computer Canada Inc., Varennes, Kanada*** | 100,00 |
| MAXON Computer Ltd., Bedford, Großbritannien | 100,00 |

* Unter Berücksichtigung des § 264 (3) HGB machen die Gesellschaften von den Erleichterungsvorschriften für das Geschäftsjahr 2015 wie folgt Gebrauch:

- Verzicht auf die Aufstellung eines Anhangs, somit besteht der Jahresabschluss aus Bilanz und Gewinn- und Verlust-Rechnung
- Verzicht auf die Aufstellung eines Lageberichts
- Verzicht auf die Offenlegung des Jahresabschlusses

** Diese Gesellschaften sind im Jahr 2015 gegründet worden.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

SACHANLAGEN

Die Sachanlagen sind zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Die Kosten für das Ersetzen eines Teils einer Sachanlage werden zum Zeitpunkt ihres Anfallens in den Buchwert dieser Sachanlage einbezogen, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. Wartungs- und Instandhaltungskosten werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen die folgenden geschätzten Nutzungsdauern der Vermögenswerte zugrunde:

NUTZUNGSDAUER SACHANLAGEN

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

Eine Sachanlage wird entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des Vermögenswerts kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswerts resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode, in der der Vermögenswert ausgebucht wird, erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlust-Rechnung erfasst. Die historischen Anschaffungskosten und kumulierten Abschreibungen werden aus der Bilanz eliminiert.

Die Restwerte der Vermögenswerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden spätestens am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls angepasst.

FREMDKAPITALKOSTEN

Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind. Es erfolgte keine Aktivierung von Fremdkapitalkosten, da die Herstellung qualifizierter Vermögenswerte nicht fremdfinanziert ist.

UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE UND GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERTE

Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Geschäfts- oder Firmenwerte werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden sowie vereinbarter bedingter Gegenleistungen bemessen. Nachfolgende Änderungen des beizulegenden Zeitwerts einer bedingten Gegenleistung, die einen Vermögenswert oder eine Schuld darstellt, werden in Übereinstimmung mit IAS 39 entweder erfolgswirksam oder als Veränderung im sonstigen Ergebnis nach Steuern erfasst.

Sofern bei weiterem Erwerb von Minderheiten Put-Optionen vereinbart sind, wendet der Konzern die sogenannte „anticipated acquisition method“ an. Hierbei werden Wertänderungen der Kaufpreisverbindlichkeit ergebnisneutral im Geschäfts- oder Firmenwert abgebildet.

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungen bewertet. Zum Zwecke des Wertminderungstests wird der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Geschäfts- oder Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet, die von den Synergieeffekten aus dem Unternehmenszusammenschluss profitieren sollen. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet werden.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden mindestens einmal jährlich oder dann auf Wertminderungen getestet, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert gemindert sein könnte.

Jede Einheit oder Gruppe von Einheiten, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet worden ist, stellt die niedrigste Ebene innerhalb des Konzerns dar, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert zu internen Managementzwecken überwacht wird.

Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten), auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht, bestimmt. Liegt der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten) unter ihrem Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst.

Ein für den Geschäfts- oder Firmenwert erfasster Wertminderungsaufwand darf nicht in den nachfolgenden Berichtsperioden aufgeholt werden.

In den Fällen, in denen der Geschäfts- oder Firmenwert einen Teil der zahlungsmittelgenerierenden Einheit darstellt und ein Teil des Geschäftsbereichs dieser Einheit veräußert wird, wird der dem veräußerten Geschäftsbereich zuzurechnende Geschäfts- oder Firmenwert als Bestandteil des Buchwerts des Geschäftsbereichs bei der Ermittlung des Ergebnisses aus der Veräußerung des Geschäftsbereichs berücksichtigt. Der Wert des veräußerten Anteils des Geschäfts- oder Firmenwerts wird auf der Grundlage der relativen Werte des veräußerten Geschäftsbereichs und des verbleibenden Teils der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ermittelt.

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Es wird zwischen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter und unbestimmter Nutzungsdauer unterschieden.

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung geprüft, sofern Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode werden bei immateriellen Vermögenswerten mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Die aufgrund einer Änderung der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verbrauchs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswerts erforderlichen Änderungen der Abschreibungsmethode und der Abschreibungsdauer werden als Änderungen von Schätzungen behandelt.

Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer sowie bei noch nicht nutzungsreifen immateriellen Vermögenswerten wird mindestens einmal jährlich für den einzelnen Vermögenswert oder auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ein Werthaltigkeitstest durchgeführt. Diese immateriellen Vermögenswerte werden nicht planmäßig abgeschrieben. Die Nutzungsdauer wird einmal jährlich dahin gehend überprüft, ob die Einschätzung einer unbestimmten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Zum 31. Dezember 2015 bestanden außer dem Geschäfts- oder Firmenwert keine immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer.

Immaterielle Vermögenswerte, die nicht im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben werden, werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- und Herstellungskosten angesetzt. Die Anschaffungskosten von im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbenen immateriellen Vermögenswerten entsprechen ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. Die immateriellen Vermögenswerte werden in den Folgeperioden mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen angesetzt. Zu jedem Stichtag erfolgt eine Überprüfung, ob die Gründe einer Wertminderung weiterhin bestehen. Die Wertaufholungsobergrenze wird durch die Höhe der Anschaffungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen bestimmt.

Immaterielle Vermögenswerte werden, soweit sie nicht aus einer Kaufpreisallokation resultieren, planmäßig linear über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer von drei bis acht Jahren abgeschrieben.

Die immateriellen Vermögenswerte aus der Kaufpreisallokation werden wie folgt beschrieben:

NUTZUNGSDAUER IMMATERIELLER VERMÖGENSWERTE AUS KAUFPREISALLOKATION

| | Nutzungsdauer in Jahren |
|-------------------|----------------------------|
| Markennamen | 10 – 15 |
| Markenzeichen | 10 |
| Software | 3 – 12 |
| Kundenstamm | 10 – 17 |
| Wettbewerbsverbot | 2 |

Gewinne oder Verluste aus der Ausbuchung immaterieller Vermögenswerte werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode, in der der Vermögenswert ausgebucht wird, erfolgswirksam erfasst.

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

Forschungskosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie anfallen. Entwicklungskosten eines einzelnen Projekts werden nur dann als immaterieller Vermögenswert aktiviert, wenn der Konzern Folgendes kumuliert nachweisen kann:

- III die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswerts, die eine interne Nutzung oder einen Verkauf des Vermögenswerts ermöglicht,
- III die Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen,
- III die Fähigkeit, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen,
- III wie der Vermögenswert einen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird,
- III die Verfügbarkeit von Ressourcen zum Zwecke der Fertigstellung des Vermögenswerts,
- III die Fähigkeit, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zurechenbaren Ausgaben verlässlich zu bewerten.

Die Entwicklungskosten werden nach ihrem erstmaligen Ansatz unter Anwendung des Anschaffungskostenmodells, d. h. zu Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen, bilanziert. Die Abschreibung beginnt mit dem Abschluss der Entwicklungsphase und ab dem Zeitpunkt, ab dem der Vermögenswert genutzt werden kann. Die Abschreibung erfolgt über den Zeitraum, in dem künftiger Nutzen zu erwarten ist (voraussichtlich 3–8 Jahre). Während der Entwicklungsphase wird jährlich ein Werthaltigkeitstest durchgeführt.

ENTWICKLUNGSZUSCHÜSSE

Entwicklungszuschüsse für die periodische Grundlagenforschung werden auf der Basis der angefallenen Stunden gewährt. Diese werden im Konzernabschluss als sonstiger betrieblicher Ertrag behandelt. Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn eine hinreichende Sicherheit dafür besteht, dass die Zuwendungen gewährt werden und das Unternehmen die damit verbundenen Bedingungen erfüllt. Zweckgebundene Entwicklungszuschüsse werden anschaffungskostenmindernd dargestellt.

VORRÄTE

Bei den Vorräten handelt es sich im Wesentlichen um Handelswaren, die zum niedrigeren Wert aus Anschaffungskosten und Nettoveräußerungswert angesetzt werden. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten für Vertrieb. Gegebenenfalls werden geschätzte Kosten bis zur Fertigstellung berücksichtigt. Bestandsrisiken, die sich aus einer geminderten Verwertbarkeit ergeben, wird durch angemessene Wertabschläge Rechnung getragen.

AKTIVISCH ABGEGRENZTE ZAHLUNGEN

Als aktivisch auszuweisende Rechnungsabgrenzungsposten werden Ausgaben vor dem Abschlussstichtag bilanziert, soweit sie einen Aufwand für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

In der Bilanz abgebildete Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben sowie kurzfristige Einlagen, die über eine Laufzeit von weniger als drei Monaten verfügen. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden zu Anschaffungskosten bewertet. Nicht zur Verfügung stehende Zahlungsmittel aus Mietkautionen werden als sonstige Vermögenswerte ausgewiesen.

ZUSAMMENSETZUNG DES FINANZMITTELFONDS IN DER KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Der Finanzmittelfonds in der Konzern-Kapitalflussrechnung umfasst die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die innerhalb von drei Monaten verfügbar sind.

WERTMINDERUNG VON NICHT FINANZIELLEN VERMÖGENSWERTEN

Der Konzern beurteilt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor oder ist eine jährliche Überprüfung eines Vermögenswerts auf Werthaltigkeit erforderlich, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags des jeweiligen Vermögenswerts vor. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Der erzielbare Betrag wird für jeden einzelnen Vermögenswert bestimmt, es sei denn, ein Vermögenswert erzeugt keine Cashflows, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag, ist der Vermögenswert wertgemindert und wird auf seinen erzielbaren Betrag abgeschrieben.

Soweit kein beobachtbarer Marktwert zugrunde gelegt werden kann, werden zur Ermittlung des Nutzungswerts die erwarteten künftigen Cashflows unter Verwendung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts und der spezifischen Risiken des Vermögenswerts widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Verkaufskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Dieses stützt sich auf Bewertungsmultiplikatoren oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert.

Für Vermögenswerte, mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwerts, wird zu jedem Bilanzstichtag eine Überprüfung vorgenommen, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand nicht mehr länger besteht oder sich verringert hat. Wenn solche Anhaltspunkte vorliegen, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags vor.

Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand wird nur dann rückgängig gemacht, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung in den Schätzungen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurden. Ist dies der Fall, so wird der Buchwert des Vermögenswerts auf seinen erzielbaren Betrag erhöht. Dieser Betrag darf jedoch nicht den Buchwert übersteigen, der sich nach Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen ergeben würde, wenn in den früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand für den Vermögenswert erfasst worden wäre. Eine Wertaufholung wird im Periodenergebnis erfasst.

Für bestimmte Vermögenswerte sind zusätzlich folgende Kriterien zu berücksichtigen:

GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERTE

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte vorliegen. Die Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte wird mindestens einmal jährlich überprüft. Eine Überprüfung findet ebenfalls statt, wenn Ereignisse oder Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte.

Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit bestimmt, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wurde. Sofern der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit den Buchwert dieser Einheit unterschreitet, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Ein für den Geschäfts- oder Firmenwert erfasster Wertminderungsaufwand darf in den nachfolgenden Berichtsperioden nicht aufgeholt werden. Der Konzern nimmt die Überprüfung des Geschäfts- oder Firmenwerts auf Werthaltigkeit mindestens einmal jährlich vor, zum 31. Dezember eines jeden Jahres.

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Überprüfung auf Werthaltigkeit von immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer sowie bei noch nicht nutzungsbereiten immateriellen Vermögenswerten erfolgt mindestens einmal jährlich, spätestens zum 31. Dezember. Die Überprüfung wird in Abhängigkeit des Einzelfalls für den einzelnen Vermögenswert oder auf der Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit durchgeführt. Eine Überprüfung findet ebenfalls statt, wenn Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte.

ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN

Nach der Anwendung der Equity-Methode ermittelt der Konzern, ob es erforderlich ist, einen zusätzlichen Wertminderungsaufwand für die Anteile des Konzerns an assoziierten Unternehmen zu erfassen. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einem assoziierten Unternehmen wertgemindert sein könnte. Ist dies der Fall, so wird die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert des Anteils am assoziierten Unternehmen und den fortgeführten Anschaffungskosten für diesen Anteil als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

FINANZINVESTITIONEN UND ANDERE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

ERSTMALIGER ANSATZ

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden entweder als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Kredite und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen, als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte oder als Derivate, die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind, klassifiziert. Der Konzern legt die Klassifizierung seiner finanziellen Vermögenswerte mit dem erstmaligen Ansatz fest. Von der Kategorie bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinstrumente macht Nemetschek keinen Gebrauch.

Die finanziellen Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von Finanzinvestitionen, die nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert sind, werden darüber hinaus Transaktionskosten berücksichtigt, die direkt dem Erwerb der Vermögenswerte zuzurechnen sind.

Käufe oder Verkäufe finanzieller Vermögenswerte, die die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines Zeitraums vorsehen, der durch Vorschriften oder Konventionen des jeweiligen Marktes festgelegt wird (marktübliche Käufe), werden am Handelstag erfasst, d. h. am Tag, an dem der Konzern die Verpflichtung zum Kauf oder Verkauf des Vermögenswerts eingegangen ist.

Die finanziellen Vermögenswerte des Konzerns umfassen Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Forderungen aus ausgereichten Darlehen und sonstige Forderungen sowie derivative Finanzinstrumente.

FOLGEBEWERTUNG

Die Folgebewertung von finanziellen Vermögenswerten hängt folgendermaßen von deren Klassifizierung ab:

ERFOLGSWIRKSAM ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT BEWERTETE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte enthält die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanzielle Vermögenswerte, die beim

erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft werden. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie zum Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben werden. Diese Kategorie umfasst vom Konzern abgeschlossene derivative Finanzinstrumente, die die Bilanzierungskriterien für Sicherungsgeschäfte gemäß IAS 39 nicht erfüllen. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind. Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste finanzielle Vermögenswerte werden in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert erfasst, wobei Gewinne und Verluste erfolgswirksam erfasst werden. Der Konzern hat keine finanziellen Vermögenswerte als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft.

In Basisverträge eingebettete Derivate werden separat bilanziert, wenn ihre Risiken und Merkmale nicht eng mit denen der Basisverträge verbunden sind und die Basisverträge nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Diese eingebetteten Derivate werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts resultierende Gewinne oder Verluste erfolgswirksam erfasst werden. Eine Neubeurteilung erfolgt nur bei Änderungen von Vertragsbedingungen, wenn es dadurch zu signifikanten Änderungen der Zahlungsströme kommt, die sich sonst aus dem Vertrag ergeben hätten.

KREDITE UND FORDERUNGEN

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Solche finanziellen Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Gewinne und Verluste werden in der Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen. Derzeit bestehen die finanziellen Vermögenswerte des Konzerns neben Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten fast ausschließlich aus ausgereichten Darlehen und Forderungen.

ZUR VERÄUSSERUNG VERFÜGBARE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert sind, und solche, die nicht in eine der drei vorstehend genannten Kategorien eingestuft sind. Nach der erstmaligen Bewertung werden zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Nicht realisierte Gewinne oder Verluste werden direkt im Eigenkapital erfasst. Sofern ein beizulegender Zeitwert nicht verlässlich ermittelbar ist, bewertet Nemetschek die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Finanzinstrumente zu Anschaffungskosten. Dies ist bei Eigenkapitalinstrumenten der Fall, für die kein auf einem aktiven Markt notierter Preis vorliegt und wesentliche Parameter zur Bestimmung des Zeitwerts mithilfe von Bewertungsmodellen nicht mit hinreichender Sicherheit ermittelt werden können. Wenn ein solcher Vermögenswert ausgebucht wird, wird der zuvor direkt im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst. Wenn ein solcher Vermögenswert wertgemindert ist, wird der zuvor direkt im Eigenkapital erfasste kumulierte Verlust erfolgswirksam erfasst.

BEIZULEGENDER ZEITWERT

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, die auf organisierten Märkten gehandelt werden, wird durch den am Bilanzstichtag notierten Marktpreis (Geldkurs) bestimmt. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, für die kein aktiver Markt besteht, wird unter Anwendung von Bewertungsmethoden ermittelt. Zu den Bewertungsmethoden gehören die Verwendung der jüngsten Geschäftsvorfälle zwischen sachverständigen, vertragswilligen und unabhängigen Geschäftspartnern, der Vergleich mit dem aktuellen beizulegenden Zeitwert eines anderen, im Wesentlichen identischen Finanzinstruments, die Analyse von diskontierten Cashflows sowie die Verwendung anderer Bewertungsmodelle.

FORTGEFÜHRTE ANSCHAFFUNGSKOSTEN

Kredite und Forderungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Diese werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich etwaiger Wertberichtigungen und unter Berücksichtigung von Disagien und Agien beim Erwerb ermittelt und beinhalten Transaktionskosten und Gebühren, die ein integraler Teil des Effektivzinssatzes sind.

WERTMINDERUNG VON FINANZIELLEN VERMÖGENSWERTEN

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Hinweise bestehen, dass eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten vorliegt. Ein finanzieller Vermögenswert oder eine Gruppe von finanziellen Vermögenswerten gilt nur dann als wertgemindert, wenn infolge eines oder mehrerer Ereignisse, die nach dem erstmaligen Ansatz des Vermögenswerts eintraten (ein eingetretener „Schadensfall“), objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen und dieser Schadensfall eine Auswirkung auf die erwarteten künftigen Cashflows des finanziellen Vermögenswerts oder der Gruppe der finanziellen Vermögenswerte hat, die sich verlässlich schätzen lässt. Hinweise auf eine Wertminderung können dann gegeben sein, wenn Anzeichen dafür vorliegen, dass der Schuldner oder eine Gruppe von Schuldnern erhebliche finanzielle Schwierigkeiten hat, bei Ausfall oder Verzug von Zins- oder Tilgungszahlungen, bei Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz oder eines sonstigen Sanierungsverfahrens, und wenn beobachtbare Daten auf eine messbare Verringerung der erwarteten künftigen Cashflows hinweisen, wie Änderungen der Rückstände oder wirtschaftlichen Bedingungen, die mit Ausfällen korrelieren.

AUSSTEHENDE FORDERUNGEN AN KUNDEN

In Bezug auf zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete ausstehende Beträge aus Forderungen an Kunden wird zunächst festgestellt, ob ein objektiver Hinweis auf Wertminderung bei finanziellen Vermögenswerten, die für sich gesehen bedeutsam sind, individuell und bei finanziellen Vermögenswerten, die für sich gesehen nicht bedeutsam sind, individuell oder gemeinsam besteht. Stellt der Konzern fest, dass für einen einzeln untersuchten finanziellen Vermögenswert, sei er bedeutsam oder nicht, kein objektiver Hinweis auf Wertminderung besteht, nimmt er den Vermögenswert in eine Gruppe finanzieller Vermögenswerte mit vergleichbaren Kreditrisikoprofilen auf und untersucht sie gemeinsam auf Wertminderung. Vermögenswerte, die einzeln auf Wertminderung untersucht werden und für die eine Wertberichtigung neu bzw. weiterhin erfasst wird, werden nicht in eine gemeinsame Wertminderungsbeurteilung einbezogen.

Bestehen objektive Anhaltspunkte dafür, dass eine Wertminderung eingetreten ist, ergibt sich die Höhe des Wertminderungsverlusts als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme erwarteter künftiger, noch nicht eingetretener Kreditausfälle). Der Buchwert des Vermögenswerts wird unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos reduziert und der Wertminderungsverlust erfolgswirksam erfasst. Auf den geminderten Buchwert werden, basierend auf dem ursprünglichen Effektivzinssatz des Vermögenswerts, weiterhin Zinserträge erfasst. Forderungen werden einschließlich der damit verbundenen Wertberichtigung ausgebucht, wenn sie als uneinbringlich eingestuft werden und sämtliche Sicherheiten in Anspruch genommen und verwertet wurden. Erhöht oder verringert sich die Höhe eines geschätzten Wertminderungsaufwands in einer folgenden Berichtsperiode aufgrund eines Ereignisses, das nach der Erfassung der Wertminderung eintrat, wird der früher erfasste Wertminderungsaufwand durch Anpassung des Wertberichtigungskontos erfolgswirksam erhöht oder verringert. Wird eine ausgebuchte Forderung aufgrund eines Ereignisses, das nach der Ausbuchung eintrat, später wieder als einbringlich eingestuft, wird der entsprechende Betrag unmittelbar erfolgswirksam erfasst.

Der Barwert der erwarteten künftigen Cashflows wird mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts abgezinst.

VERMÖGENSWERTE, DIE ZU FORTGEFÜHRTEN ANSCHAFFUNGSKOSTEN BILANZIERT WERDEN

Bestehen objektive Anhaltspunkte dafür, dass eine Wertminderung bei zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierten Vermögenswerten eingetreten ist, ergibt sich die Höhe des Wertminderungsverlusts als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme erwarteter künftiger, noch nicht eingetretener Kreditausfälle), abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts, d.h. dem bei erstmaligem Ansatz ermittelten Effektivzinssatz. Der Buchwert des Vermögenswerts wird unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos reduziert. Der Wertminderungsverlust wird ergebniswirksam erfasst. Verringert sich die Höhe der Wertberichtigung in den folgenden Berichtsperioden und kann diese Verringerung objektiv auf einen nach der Erfassung der Wertminderung aufgetretenen Sachverhalt zurückgeführt werden, wird die früher erfasste Wertberichtigung rückgängig gemacht. Der neue Buchwert des Vermögenswerts darf jedoch die fortgeführten Anschaffungskosten zum Zeitpunkt der Wertaufholung nicht übersteigen. Die Wertaufholung wird erfolgswirksam erfasst.

ZUR VERÄUSSERUNG VERFÜGBARE FINANZINVESTITIONEN

Ist ein zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswert in seinem Wert gemindert, wird ein Betrag in Höhe der Differenz zwischen den Anschaffungskosten (abzüglich etwaiger Tilgungen und Amortisationen) und dem aktuellen beizulegenden Zeitwert (abzüglich etwaiger, bereits früher erfolgswirksam erfasster Wertberichtigungen) aus dem Eigenkapital in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgebucht. Wertaufholungen bei Eigenkapitalinstrumenten, die als zur Veräußerung verfügbar eingestuft sind, werden nicht in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst. Wertaufholungen bei Schuldinstrumenten, die als zur Veräußerung verfügbar eingestuft sind, werden erfolgswirksam erfasst, wenn der Anstieg des beizulegenden Zeitwerts des Instruments nach objektiver Betrachtung aus einem Ereignis resultiert, das nach der erfolgswirksamen Erfassung der Wertminderung aufgetreten ist.

AUSBUCHUNG FINANZIELLER VERMÖGENSWERTE

Ein finanzieller Vermögenswert (bzw. ein Teil eines finanziellen Vermögenswerts oder ein Teil einer Gruppe ähnlicher finanzieller Vermögenswerte) wird ausgebucht, wenn eine der drei folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

- III Die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert sind erloschen.
- III Der Konzern behält zwar die Rechte auf den Bezug von Cashflows aus finanziellen Vermögenswerten, übernimmt jedoch eine vertragliche Verpflichtung zur sofortigen Zahlung der Cashflows an eine dritte Partei im Rahmen einer Vereinbarung, die die Bedingungen von IAS 39.19 erfüllt (Pass-through-Arrangement).
- III Der Konzern hat seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert übertragen und dabei entweder
 - (a) im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, übertragen oder
 - (b) zwar im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen.

Wenn der Konzern seine vertraglichen Rechte auf Cashflows aus einem Vermögenswert überträgt, im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum an diesem Vermögenswert verbunden sind, weder überträgt noch zurückbehält und dabei auch die Verfügungsmacht an dem übertragenen Vermögenswert zurückbehält, erfasst der Konzern den übertragenen Vermögenswert weiter im Umfang seines anhaltenden Engagements. Wenn das anhaltende Engagement der Form nach den übertragenen Vermögenswert garantiert, so entspricht der Umfang des anhaltenden Engagements dem niedrigeren Betrag aus dem ursprünglichen Buchwert des Vermögenswerts und dem Höchstbetrag der erhaltenen Gegenleistung, den der Konzern eventuell zurückzahlen müsste.

FINANZIELLE SCHULDEN

ERSTMALIGER ANSATZ

Finanzielle Schulden im Sinne von IAS 39 werden entweder klassifiziert als finanzielle Schulden, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Darlehen oder als Derivate, die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind. Der Konzern legt die Klassifizierung seiner finanziellen Schulden mit dem erstmaligen Ansatz fest.

Die finanziellen Schulden werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet, im Fall von Darlehen abzüglich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten.

Die finanziellen Schulden des Konzerns umfassen Schulden aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Schulden, Kontokorrentkredite, Darlehen und derivative Finanzinstrumente.

FOLGEBEWERTUNG

Die Folgebewertung von finanziellen Schulden hängt folgendermaßen von deren Klassifizierung ab:

ERFOLGSWIRKSAM ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT BEWERTETE FINANZIELLE SCHULDEN

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Schulden umfassen die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Schulden sowie andere finanzielle Schulden, die bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert werden.

Finanzielle Schulden werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie zum Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben werden. Diese Kategorie umfasst vom Konzern abgeschlossene derivative Finanzinstrumente, die die Bilanzierungskriterien für Sicherungsgeschäfte gemäß IAS 39 nicht erfüllen. Gewinne oder Verluste aus finanziellen Schulden, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst. Der Konzern hat keine finanziellen Schulden als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert.

DARLEHEN

Nach der erstmaligen Erfassung werden verzinsliche Darlehen unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden sowie im Rahmen von Amortisationen.

AUSBUCHUNG FINANZIELLER SCHULDEN

Finanzielle Schulden werden ausgebucht, wenn die dieser Schuld zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt, aufgehoben oder erloschen ist.

Wird eine bestehende finanzielle Schuld durch eine andere finanzielle Schuld desselben Kreditgebers mit substantiell verschiedenen Vertragsbedingungen ausgetauscht oder werden die Bedingungen einer bestehenden Schuld wesentlich geändert, wird ein solcher Austausch oder eine solche Änderung als Ausbuchung der ursprünglichen Schulden und Ansatz einer neuen Schuld behandelt. Die Differenz zwischen den jeweiligen Buchwerten wird erfolgswirksam erfasst.

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Der Konzern verwendet derivative Finanzinstrumente wie beispielsweise Devisenterminkontrakte und Zinsswaps, um sich gegen Zins- und Währungsrisiken abzusichern. Diese derivativen Finanzinstrumente werden zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zum beizulegenden Zeitwert angesetzt und in den Folgeperioden mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Derivative Finanzinstrumente werden als Vermögenswerte angesetzt, wenn ihr beizulegender Zeitwert positiv ist, und als Schulden, wenn ihr beizulegender Zeitwert negativ ist.

Hält der Konzern ein Derivat für einen Zeitraum von mehr als zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag zur wirtschaftlichen Absicherung, wird das Derivat in Übereinstimmung mit der Klassifizierung des zugrunde liegenden Postens als langfristig eingestuft oder in einen kurzfristigen und einen langfristigen Teil aufgeteilt.

Gewinne oder Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von derivativen Finanzinstrumenten, die nicht die Kriterien für die Bilanzierung als Sicherungsbeziehungen erfüllen, werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Der beizulegende Zeitwert von Devisenterminkontrakten ergibt sich auf der Basis aktueller Devisenterminkurse. Der beizulegende Zeitwert von Zinsswapkontrakten ergibt sich aus der Abzinsung der erwarteten künftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit des Kontrakts.

NICHT ALS SICHERUNGSTRUMENT DESIGNIERTE DERIVATE

Der Konzern verwendet Fremdwährungskredite und Devisenterminkontrakte, um sich gegen einen Teil der Transaktionsrisiken abzusichern. Diese Devisenterminkontrakte werden nicht als Absicherung von Cashflows, des beizulegenden Zeitwerts oder einer Nettoinvestition eingestuft. Der Zeitraum, für den die Devisenterminkontrakte abgeschlossen werden, entspricht dem Zeitraum, in dem Fremdwährungstransaktionsrisiken bestehen, in der Regel 1 bis 24 Monate. Diese Derivate erfüllen nicht die Voraussetzungen für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften. Zum Stichtag bestehen keine offenen Devisenterminkontrakte.

SALDIERUNG VON FINANZINSTRUMENTEN

Finanzielle Vermögenswerte und Schulden werden dann und nur dann saldiert und der Nettobetrag in der Konzern-Bilanz ausgewiesen, wenn zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein Rechtsanspruch besteht, die erfassten Beträge miteinander zu verrechnen, und beabsichtigt ist, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen oder gleichzeitig mit der Realisierung des betreffenden Vermögenswerts die dazugehörigen Schulden abzulösen.

SCHULDEN

Die Schulden aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Schulden sind mit den fortgeschriebenen Anschaffungskosten angesetzt.

UMSATZABGRENZUNGSPOSTEN

Als passivisch auszuweisende Rechnungsabgrenzungsposten werden Einnahmen vor dem Abschlussstichtag bilanziert, soweit sie einen Ertrag für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

RÜCKSTELLUNGEN

Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses besitzt, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Rückstellungen, die nicht schon im Folgejahr zu einem Vermögensabfluss führen, werden mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag angesetzt. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie z. B. bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert erfasst, sofern der Zufluss der Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand aus der Bildung der Rückstellung wird in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung abzüglich der Erstattung ausgewiesen.

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Verpflichtungen werden im Konzernabschluss so lange nicht passiviert, bis eine Inanspruchnahme zu über 50 % wahrscheinlich ist. Die Angabe einer Eventualschuld erfolgt im Konzernanhang, wenn die Inanspruchnahme zu 5 % bis 50 % wahrscheinlich ist.

PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Die Gesellschaft unterhält eine betriebliche Altersversorgung für bestimmte Mitarbeiter. Die Rückstellungen werden jährlich von anerkannten, unabhängigen Gutachtern bewertet. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden nach der Projected-Unit-Credit-Methode berechnet (IAS 19). Die Projected-Unit-Credit-Methode unterstellt, dass in jedem Dienstjahr ein zusätzlicher Teil des letzten Leistungsanspruchs verdient wird, und bewertet jeden dieser Leistungsbausteine separat, um so die endgültige Verpflichtung aufzubauen. Die Pensionsverpflichtung abzüglich des Planvermögens wird in der Bilanz als Rückstellung ausgewiesen. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden ergebnisneutral im sonstigen Ergebnis erfasst. Zinsrelevante Effekte werden entsprechend im Zinsergebnis ausgewiesen. Zudem hat der Konzern im Geschäftsjahr 2010 einen Altersteilzeit-Vertrag nach dem Blockmodell sowie Long-Term-Incentive-Pläne eingeführt, die ebenfalls nach IAS 19 bilanziert werden.

RÜCKLAGEN

Rücklagen werden nach den gesetzlichen Bestimmungen bzw. der Satzung gebildet.

ANTEILE OHNE BEHERRSCHENDEN EINFLUSS

Die Anteile ohne beherrschenden Einfluss erhalten ihren Anteil an Zeitwerten der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden zum Zeitpunkt des Erwerbs eines Tochterunternehmens. Die auf Anteile ohne beherrschenden Einfluss entfallenden Verluste eines konsolidierten Tochterunternehmens können den auf diese Anteile entfallenden Anteil am Eigenkapital des Tochterunternehmens übersteigen.

LEASINGVERHÄLTNISSE

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, wird auf der Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Abschlusses dieser Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

KONZERN ALS LEASINGNEHMER

Finanzierungs-Leasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken am Leasinggegenstand auf den Konzern übertragen werden, führen zur Aktivierung des Leasinggegenstands zum Zeitpunkt des Abschlusses des Leasingverhältnisses. Der Leasinggegenstand wird mit seinem beizulegenden Zeitwert oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, angesetzt. In gleicher Höhe wird ein Passivposten als Verbindlichkeit aus Finanzierungsleasing erfasst. Die Leasingverbindlichkeit wird in den Folgejahren nach der Effektivzinsmethode getilgt und fortgeschrieben.

Leasingzahlungen für Operating-Leasingverhältnisse werden linear über die Laufzeit der Leasingverhältnisse als Aufwand in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst. Der Konzern mietet im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen Bürogebäude, Kraftfahrzeuge und andere technische Anlagen.

STEUERN

TATSÄCHLICHE ERTRAGSTEUERN

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden sind mit dem Betrag zu bewerten, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die am Bilanzstichtag gelten.

Tatsächliche Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung, sondern im Eigenkapital erfasst.

LATENTE STEUERN

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode auf alle zum Bilanzstichtag bestehenden temporären Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz. Latente Steuerschulden werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst.

Hierzu gibt es folgende Ausnahmen:

(a) Die latente Steuerschuld aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts oder eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, darf nicht angesetzt werden.

(b) Die latente Steuerschuld aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures stehen, darf nicht angesetzt werden, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und nicht genutzten Steuergutschriften in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können.

Hierzu gibt es folgende Ausnahmen:

(a) Latente Steueransprüche aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall entstehen, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, dürfen nicht angesetzt werden.

(b) Latente Steueransprüche aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures stehen, dürfen nur in dem Umfang erfasst werden, in dem es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit umkehren werden und ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftig zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, die in der Periode, in der ein Vermögenswert realisiert oder eine Schuld erfüllt wird, voraussichtlich Gültigkeit erlangen werden. Dabei werden die Steuersätze (und Steuergesetze) zugrunde gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten. Zukünftige Steuersatzänderungen sind am Bilanzstichtag zu berücksichtigen, sofern materielle Wirksamkeitsvoraussetzungen im Rahmen eines Gesetzgebungsverfahrens erfüllt sind.

Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn- und-Verlust-Rechnung, sondern ebenfalls im Eigenkapital erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf die Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen und von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

UMSATZSTEUER

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden in der Regel nach Abzug von Umsatzsteuer erfasst.

Hierzu gibt es folgende Ausnahmen:

- (a) Wenn die beim Kauf von Vermögenswerten oder Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von der Steuerbehörde eingefordert werden kann, wird die entrichtete Umsatzsteuer als Teil der Herstellungskosten des Vermögenswerts bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst.
- (b) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Schulden aus Lieferungen und Leistungen werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt.

Der Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde erstattet oder an diese abgeführt wird, wird unter den Vermögenswerten oder Schulden in der Bilanz erfasst.

ERTRAGSREALISIERUNG

Umsätze werden realisiert, wenn es wahrscheinlich ist, dass wirtschaftliche Vorteile aus den Geschäftsvorfällen dem Unternehmen zufließen und die Höhe des Ertrags zuverlässig feststeht. Umsatzerlöse werden ohne Umsatzsteuer unter Abzug von Erlösschmälerungen ausgewiesen, sobald eine Lieferung erfolgt und der Gefahrenübergang vollendet ist. Dienstleistungserlöse werden realisiert in Abhängigkeit vom Stadium der Leistungserbringung, wenn sie mit hoher Wahrscheinlichkeit feststehen. Das Stadium der Leistungserbringung wird durch Arbeitsnachweise festgestellt und richtet sich grundsätzlich nach den geleisteten Stunden im Verhältnis zu den geplanten Gesamtstunden.

GRUNDSÄTZLICHES ZUR UMSATZREALISIERUNG

Der Nemetschek Konzern differenziert grundsätzlich nach der Realisierung von Umsatzerlösen aus dem Verkauf von Waren und Erzeugnissen, aus der Erbringung von Dienstleistungen sowie Erträgen aus Lizenzen.

Erlöse aus dem Verkauf von Waren und Erzeugnissen sind zu realisieren (Zeitpunkt), wenn folgende Bedingungen kumulativ erfüllt sind (IAS 18.14):

- III Übertragung des wesentlichen Risikos und der Chancen, die mit dem Eigentum der verkauften Waren und Erzeugnisse in Zusammenhang stehen (Eigentumsübergang).
- III Dem Unternehmen verbleibt kein Verfügungsrecht.
- III Die Höhe der Erlöse kann verlässlich bestimmt werden.
- III Der Zufluss des wirtschaftlichen Nutzens des Verkaufs ist hinreichend sicher (Forderungseingang).

III Die im Zusammenhang mit dem Verkauf angefallenen Kosten können verlässlich bestimmt werden.

Erträge aus dem Erbringen von Dienstleistungen sind zu realisieren, wenn (IAS 18.20):

- III die Höhe der Erträge verlässlich bemessen werden kann,
- III es hinreichend wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen aus dem Geschäft dem Unternehmen zufließen wird (Forderungseingang),
- III der Fertigstellungsgrad des Geschäfts am Bilanzstichtag verlässlich bemessen werden kann,
- III die für das Geschäft angefallenen Kosten und die bis zu seiner vollständigen Abwicklung zu erwartenden Kosten verlässlich bemessen werden können.

Kundenspezifische Fertigungsaufträge werden in Form von Werk- bzw. Festpreisverträgen geschlossen. In diesen Fällen werden Umsatzerlöse und Erträge nach der Teilgewinnrealisierung (Percentage-of-Completion-Methode) ermittelt, soweit die Voraussetzungen nach IAS 11.23 vorliegen. Dabei werden die einzelnen Umsatzkomponenten in dem Umfang realisiert, der dem Anteil des Projektfortschritts der bis zum Stichtag angefallenen Auftragskosten zu den am Stichtag geschätzten gesamten Auftragskosten entspricht.

Im Einzelnen bedeutet dies für den Nemetschek Konzern:

1 SOFTWARE UND LIZENZEN

1.1 Standard-Software

Grundsätzlich werden die oben stehenden Kriterien zum Verkauf von Waren und Erzeugnissen angewandt, d. h., der Umsatz ist mit dem Verkauf der Software realisiert.

Die Überlassung von Nutzungsrechten gegen fixe Vergütung (Einmallizenzen), die dem Lizenznehmer unbeschränkte Nutzung gewährt, ist nach wirtschaftlicher Betrachtungsweise ein Veräußerungsakt und wird in voller Höhe als Ertrag realisiert.

Lizenzgebühren und Nutzungsentgelte, die aus der Nutzung betrieblicher Vermögenswerte (Software) resultieren, werden nach Maßgabe des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung erfasst. Sofern nicht anders vereinbart, erfolgt eine Erfassung des Ertrags linear über die Laufzeit der Lizenzvereinbarung.

1.2 Verkaufsgeschäfte über Handelsvertreter/-agenten

Nach wirtschaftlicher Betrachtungsweise wird der Ertrag grundsätzlich mit dem Übergang des Eigentums und der damit verbundenen Risiken und Chancen erfasst. Handelt der Verkäufer jedoch als Agent/ Stellvertreter, wird der Ertrag erst mit dem Verkauf von Software/Hardware an den Endabnehmer erfasst.

2 MAINTENANCE/SOFTWARE-SERVICEVERTRÄGE

Grundsätzlich werden die oben stehenden Kriterien zum Verkauf von Dienstleistungen angewandt, d. h., Umsatzerlöse aus Wartungsverträgen bzw. -leistungen werden linear über die Dauer der Leistungserbringung realisiert.

3 CONSULTING

3.1 Werkvertrag

Grundsätzlich werden die oben stehenden Kriterien zum Verkauf von Dienstleistungen angewandt. Die Umsatzrealisierung erfolgt nach der Percentage-of-Completion-Methode.

3.2 Dienstleistungsvertrag

Bei reinen Dienstleistungsverträgen werden Umsätze in der Periode realisiert, in der die Dienstleistung erbracht wurde (Beratungsverträge).

4 HARDWARE

Es werden die oben stehenden Kriterien zum Verkauf von Waren und Erzeugnissen angewandt, d. h., mit dem Verkauf (Auslieferung der Ware) ist der Umsatz realisiert.

5 SCHULUNGEN

Grundsätzlich werden die oben stehenden Kriterien zum Verkauf von Dienstleistungen angewandt, d. h., der Umsatz ist mit Leistungserbringung realisiert.

ZINSERTRÄGE

Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind (unter Verwendung der Effektivzinsmethode, d. h. des Kalkulationszinssatzes, mit dem geschätzte künftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts abgezinst werden).

DIVIDENDEN

Dividenden werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die Ressourcenallokation und die Bewertung der Ertragskraft der Geschäftssegmente werden im Nemetschek Konzern durch den Vorstand als Hauptentscheidungsträger wahrgenommen. Die Segment- und Regionenabgrenzung sowie die Auswahl der dargestellten Kennzahlen erfolgen in Übereinstimmung mit den internen Steuerungs- und Berichtssystemen („Management Approach“). Es werden dieselben Rechnungslegungsvorschriften zugrunde gelegt, wie sie für den Konzern im Anhang beschrieben sind.

Die Geschäftsfelder werden entsprechend der Art der Produkte und Dienstleistungen unabhängig voneinander organisiert und geführt. Jedes Segment stellt dabei ein strategisches Geschäftsfeld dar, dessen Produktpalette und Märkte sich von denen anderer Segmente unterscheiden.

Zum Zwecke der Unternehmenssteuerung ist der Konzern vom Management nach Geschäftseinheiten organisiert und verfügt weltweit über folgende vier berichtspflichtige Segmente: Planen, Bauen, Nutzen sowie Media & Entertainment. Die Geschäftsfelder Planen, Bauen, Nutzen und Media & Entertainment bilden die Basis für die Segmentberichterstattung.

Die Verrechnungspreise zwischen den operativen Segmenten werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt.

EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, die zusätzliche Informationen zur Lage des Konzerns zum Bilanzstichtag liefern (berücksichtigungspflichtige Ereignisse), werden im Abschluss bilanziell berücksichtigt. Nicht zu berücksichtigende Ereignisse nach dem Bilanzstichtag werden im Anhang angegeben, wenn sie wesentlich sind.

IM GESCHÄFTSJAHR 2015 ERSTMALIG ANGEWANDTE RECHNUNGSLEGUNGSVERLAUTBARUNGEN

Gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 haben sich folgende Standards und Interpretationen geändert bzw. waren aufgrund der Übernahme in EU-Recht oder des Inkrafttretens der Regelung erstmals verpflichtend anzuwenden:

VERBESSERUNGEN DER IFRS 2011 – 2013

Bei den Verbesserungen zu IFRS 2011 – 2013 handelt es sich um einen Sammelstandard, der im Dezember 2013 veröffentlicht wurde und Änderungen in verschiedenen IFRS zum Gegenstand hat, welche verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden sind, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen.

Diese Änderungen hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Nemetschek AG.

IFRIC 21 ABGABEN

Die Interpretation bestimmt, dass ein Unternehmen, welches in einem bestimmten Markt tätig wird, dann eine Schuld für die Abgaben an die für diesen Markt zuständigen Behörden anzusetzen hat, wenn die Geschäftstätigkeit, welche die betreffende Abgabe verursacht, stattfindet. Die Einführung des IFRIC 21 hat zu keinen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Nemetschek AG geführt.

KÜNFTIGE ÄNDERUNGEN DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

AUSBLICK AUF KÜNFTIGE IFRS-ÄNDERUNGEN

Folgende IFRS wurden bis zum Bilanzstichtag vom IASB veröffentlicht, sind aber erst in späteren Berichtsperioden verpflichtend anzuwenden bzw. wurden bisher nicht in EU-Recht übernommen. Der Nemetschek Konzern hat sich bei den erst in späteren Berichtsperioden verpflichtend anzuwendenden Standards und Interpretationen dazu entschlossen, von einem möglichen Wahlrecht zur vorzeitigen Anwendung keinen Gebrauch zu machen.

IFRS 15 UMSATZERLÖSE AUS VERTRÄGEN MIT KUNDEN

Der neue Standard IFRS 15 ersetzt die bestehenden Regelungen, die bisher die Umsatzlegung bestimmten. Gemäß IFRS 15 müssen Unternehmen nun anhand eines Fünf-Schritte-Modells bestimmen, zu welchem Zeitpunkt (oder über welchen Zeitraum) und in welcher Höhe sie Umsatzerlöse erfassen. Das Modell legt fest, dass Umsatzerlöse zum Zeitpunkt (oder über den Zeitraum) des Übergangs der Kontrolle über Güter oder Dienstleistungen vom Unternehmen auf Kunden mit dem Betrag zu bilanzieren sind, auf den das Unternehmen erwartungsgemäß Anspruch hat. Abhängig von der Erfüllung bestimmter Kriterien werden Umsatzerlöse wie folgt erfasst:

III über einen Zeitraum derart, dass die Leistungserbringung des Unternehmens widergespiegelt wird;

oder

III zu einem Zeitpunkt, an dem die Kontrolle über das Gut oder die Dienstleistung auf den Kunden übergeht.

Unternehmen, die nach IFRS bilanzieren, müssen den neuen Standard erstmals für am 1. Januar 2018 oder danach beginnende Geschäftsjahre verpflichtend anwenden (EU-Übernahme vorausgesetzt). Eine frühzeitige Anwendung ist zulässig.

Im Geschäftsjahr 2015 führte der Konzern eine vorläufige Beurteilung von IFRS 15 durch, die sich im Zuge der weiteren detaillierteren Analyse möglicherweise ändern kann. Diese beinhaltet die vom IASB im Juli 2015 in einem Exposure Draft veröffentlichten Klarstellungen. Im Rahmen der vorläufigen Analyse wurden insbesondere folgende Bereiche der Umsatzerlösrealisierung betrachtet:

(a) Verkauf von Softwarelizenzen

Verträge mit Kunden, bei denen der Verkauf von Softwarelizenzen die einzige Leistungsverpflichtung darstellt, werden voraussichtlich zu keiner Änderung der Umsatzerlösrealisierung führen. Der Konzern rechnet damit, dass die Umsatzrealisierung zu einem Zeitpunkt erfolgt, an dem die Verfügungsgewalt über den Vermögenswert auf den Kunden übergeht. Dies ist im Allgemeinen bei Lieferung der Softwarelizenzen der Fall.

(b) Leistungsverpflichtungen im Rahmen von Softwareservice-Verträgen

Die Auswirkungen bei Softwareservice-Verträgen werden derzeit noch im Detail analysiert. Insbesondere geht es hierbei um die Identifizierung der einzelnen Leistungsbestandteile von Softwareservice-Verträgen.

ÄNDERUNG VON IAS 19 – BEITRÄGE VON ARBEITNEHMERN

Die Änderung von IAS 19 wurde im November 2013 veröffentlicht und ist erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Februar 2015 beginnt. Die Änderung regelt die Erfassung von Beiträgen von Arbeitnehmern oder Dritten zum Pensionsplan als Reduktion des Dienstzeitaufwands, sofern diese die in der Berichtsperiode erbrachte Leistung widerspiegeln. Die Änderung ist rückwirkend anzuwenden. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Das Unternehmen erwartet aus der erstmaligen Anwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

VERBESSERUNGEN DER IFRS 2010 – 2012

Bei den Verbesserungen zu IFRS 2010 – 2012 handelt es sich um einen Sammelstandard, der im Dezember 2013 veröffentlicht wurde und Änderungen in verschiedenen IFRS zum Gegenstand hat, welche mehrheitlich für Geschäftsjahre anzuwenden sind, die am oder nach dem 1. Februar 2015 beginnen. Der Konzern hat die folgenden Änderungen noch nicht angewandt:

III IFRS 2: Klarstellung der Definition von Ausübungsbedingungen mit gesonderter Definition von Dienst- und Leistungsbedingungen;

- III IFRS 3: Klarstellung zur Einstufung und Bewertung einer bedingten Gegenleistung im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen. Die Einstufung der Verpflichtung zur Zahlung einer bedingten Gegenleistung als eine Schuld oder als Eigenkapital richtet sich demnach allein nach den Bestimmungen in IAS 32.11. Die Bewertung einer bedingten Gegenleistung hat zum beizulegenden Zeitwert mit erfolgswirksamer Erfassung der Änderungen zu erfolgen;
- III IFRS 8: Angaben zur Zusammenfassung von Geschäftssegmenten und Überleitungsrechnung von den Summen der Segmentvermögenswerte zu Vermögenswerten des Unternehmens;
- III IFRS 13: Erklärung zur Änderung von IFRS 9 im Hinblick auf die Bewertung von kurzfristigen Forderungen und Verbindlichkeiten infolge der Veröffentlichung von IFRS 13;
- III IAS 16: Änderungen zur Behandlung der kumulierten Abschreibung bei der Anwendung der Neubewertungsmethode;
- III IAS 24: Klarstellung, dass Unternehmen, die entscheidende Planungs-, Leitungs- und Überwachungsleistungen (externes Management in Schlüsselpositionen) an ein Unternehmen erbringen, als nahestehende Unternehmen im Sinne des IAS 24 für das Empfängerunternehmen gelten, und Aufnahme einer Erleichterungsregelung für Angaben über die für diese Geschäftsführungsleistungen durch das externe Unternehmen an seine Mitarbeiter gezahlte Vergütung;
- III IAS 38: Änderungen zur Behandlung der kumulierten Abschreibung bei der Anwendung der Neubewertungsmethode.

Das Unternehmen erwartet aus der erstmaligen Anwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

ÄNDERUNG AN IFRS 11 – GEMEINSAME VEREINBARUNGEN – BILANZIERUNG DES ERWERBS VON ANTEILEN

Der geänderte IFRS 11 schreibt vor, dass der Erwerber eines Anteils an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit, bei der es sich um einen Geschäftsbetrieb handelt, die entsprechenden Grundsätze für die Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS 3 anzuwenden hat. Die Änderungen stellen auch klar, dass ein bislang gehaltener Anteil an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit nicht neu bewertet wird, wenn ein weiterer Anteil an derselben gemeinschaftlichen Tätigkeit unter Beibehaltung der gemeinschaftlichen Führung erworben wird. Diese Änderungen sollen keine Anwendung finden, wenn die Parteien (einschließlich des berichtenden Unternehmens), die sich die gemeinschaftliche Führung teilen, unter der gemeinsamen Beherrschung durch dasselbe oberste beherrschende Unternehmen stehen. Die Änderungen betreffen sowohl den erstmaligen Erwerb von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit als auch den Erwerb weiterer Anteile an derselben gemeinschaftlichen Tätigkeit. Sie sind prospektiv für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Das Unternehmen erwartet aus der erstmaligen Anwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

ÄNDERUNG AN IAS 16 UND IAS 38: KLARSTELLUNG ZULÄSSIGER ABSCHREIBUNGSMETHODEN

Die Änderungen präzisieren den in IAS 16 und IAS 38 enthaltenen Grundsatz, dass der Umsatz den Betrieb eines Geschäftsbetriebs (zu dem ein Vermögenswert gehört) und nicht den Verbrauch wirtschaftlichen Nutzens eines Vermögenswertes widerspiegelt. Infolgedessen kann eine umsatzabhängige Methode nicht für die Abschreibung von Sachanlagen herangezogen werden, sondern lediglich – und dies auch nur in sehr begrenzten Fällen – für die Abschreibung von immateriellen Vermögenswerten. Die Änderungen sind prospektiv für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Das Unternehmen erwartet aus der erstmaligen Anwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

IFRS 16 LEASINGVERHÄLTNISSE

Das IASB hat im Januar 2016 den neuen Standard zur Leasingbilanzierung veröffentlicht. Dieser sieht für den Leasingnehmer für die meisten Leasingverhältnisse den verpflichtenden Ansatz des Nutzungsrechtes am Leasinggegenstand und einer korrespondierenden Leasingverbindlichkeit vor. Für Leasinggeber gibt es hingegen lediglich geringfügige Änderungen im Vergleich zur Klassifizierung und Bilanzierung von Leasingverhältnissen nach IAS 17. IFRS 16 erfordert sowohl vom Leasingnehmer als auch vom Leasinggeber erweiterte Anhangsangaben. IFRS 16 gilt erstmals

für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist unter der Maßgabe zulässig, dass IFRS 15 bereits angewendet wird oder zusammen mit IFRS 16 zum gleichen Zeitpunkt angewendet wird. Der Konzern beabsichtigt, den neuen Standard zum vorgeschriebenen Datum des Inkrafttretens anzuwenden. Überschlägig wird die Anwendung des neuen Standards zu einer Bilanzverlängerung führen. Der exakte Umfang der Auswirkungen muss jedoch noch ermittelt werden.

IFRS 9 FINANZINSTRUMENTE

Im Juli 2014 hat das IASB die finale Fassung von IFRS 9 Finanzinstrumente veröffentlicht, die IAS 39 sowie alle vorherigen Versionen von IFRS 9 ersetzt. IFRS 9 führt die drei Projektphasen zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten, „Klassifizierung und Bewertung“, „Wertminderung“ und „Bilanzierung von Sicherungsgeschäften“, zusammen. IFRS 9 gilt erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Mit Ausnahme der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften ist der Standard rückwirkend anzuwenden, jedoch ist die Angabe von Vergleichsinformationen nicht erforderlich. Die Vorschriften für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften sind im Allgemeinen bis auf wenige Ausnahmen prospektiv anzuwenden. Aus derzeitiger Sicht geht das Unternehmen von keinen wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Nemetschek AG aus.

ÄNDERUNG AN IFRS 10 UND IAS 28: VERÄUSSERUNG ODER EINBRINGUNG VON VERMÖGENSWERTEN EINES INVESTORS AN BZW. IN EIN ASSOZIIERTES UNTERNEHMEN ODER GEMEINSCHAFTSUNTERNEHMEN

Die Änderungen befassen sich mit der Unstimmigkeit zwischen den Vorschriften von IFRS 10 und IAS 28 im Zusammenhang mit dem Verlust der Beherrschung über ein Tochterunternehmen, das an bzw. in ein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen veräußert oder eingebracht wird. Die Änderungen stellen klar, dass der Gewinn oder Verlust aus der Veräußerung oder Einbringung von Vermögenswerten in derartigen Fällen vollständig zu erfassen ist, sofern die Vermögenswerte einen Geschäftsbetrieb im Sinne von IFRS 3 darstellen. Alle Gewinne oder Verluste aus der Veräußerung oder der Einbringung von Vermögenswerten, die keinen Geschäftsbetrieb darstellen, sind nur bis zur Höhe des Anteils der nicht verbundenen anderen Investoren an dem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen zu erfassen. Die Änderungen sind prospektiv für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Das Unternehmen erwartet aus der erstmaligen Anwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

ÄNDERUNG AN IAS 12: ERFASSUNG LATENTER STEUERANSPRÜCHE FÜR NICHT REALISIERTE VERLUSTE

Diese Änderungen sollen die in der Praxis nicht einheitliche Bilanzierung latenter Steueransprüche aus nicht realisierten Verlusten, die im Zusammenhang mit zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Vermögenswerten auftreten, klarstellen. Die Änderung ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Das Unternehmen erwartet aus der erstmaligen Anwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

ÄNDERUNG AN IAS 27: EQUITY-METHODE IN EINZELABSCHLÜSSEN

Die Änderung lässt zu, dass Unternehmen die Equity-Methode zur Bilanzierung von Beteiligungen an Tochterunternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen in Einzelabschlüssen anwenden. Unternehmen, die bereits nach IFRS bilanzieren und sich für eine Umstellung auf die Equity-Methode in ihren Einzelabschlüssen entscheiden, müssen diese Änderung rückwirkend anwenden. IFRS-Erstanwender, die sich für die Anwendung der Equity-Methode in ihren Einzelabschlüssen entscheiden, müssen diese Methode ab dem Zeitpunkt der Umstellung auf IFRS anwenden. Die Änderung ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Das Unternehmen erwartet aus der erstmaligen Anwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

ÄNDERUNG AN IFRS 10, IFRS 12 UND IAS 28: INVESTMENTGESELLSCHAFTEN: ANWENDUNG DER BEFREIUNGSREGELUNG VON DER KONSOLIDIERUNGSPFLICHT

Die Änderungen sollen Fragen klären, die bei der Anwendung der Ausnahmeregelung für Investmentgesellschaften nach IFRS 10 aufgekommen sind. Die Änderungen von IFRS 10 präzisieren, dass die Befreiung von der Erstellung eines Konzernabschlusses für Mutterunternehmen gilt, die das Tochterunternehmen einer Investmentgesellschaft sind, sofern diese Investmentgesellschaft all ihre Tochterunternehmen zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Weiter-

hin stellen die Änderungen von IFRS 10 klar, dass nur Tochterunternehmen von Investmentgesellschaften, die selbst keine Investmentgesellschaften sind und Dienstleistungen zwecks Unterstützung der Investmentgesellschaft erbringen, konsolidiert werden. Alle anderen Tochterunternehmen einer Investmentgesellschaft sind zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Die Änderungen von IAS 28 präzisieren, dass ein Investor die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert, die von seinem als Investmentgesellschaft klassifizierten assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen für dessen Anteile an Tochterunternehmen angewendet wird, beibehalten kann, wenn er die Equity-Methode anwendet. Diese Änderungen sind rückwirkend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Das Unternehmen erwartet aus der erstmaligen Anwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

ÄNDERUNG VON IAS 1: OFFENLEGUNGSINITIATIVE

Die Änderungen an IAS 1 Darstellung des Abschlusses stellen eher eine Klarstellung als eine wesentliche Änderung der bestehenden Anforderungen von IAS 1 dar. Die Änderungen präzisieren Folgendes:

- III Die Wesentlichkeitsbestimmungen in IAS 1.
- III Bestimmte Posten in der Gewinn-und-Verlustrechnung, der Gesamtergebnisrechnung und in der Bilanz können aufgliedert werden.
- III Unternehmen können frei wählen, in welcher Reihenfolge sie die Angaben im Anhang darstellen.

Der Anteil von nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen am sonstigen Ergebnis ist jeweils in einem einzigen Posten auszuweisen, unterteilt danach, ob diese Posten in Folgeperioden in die Gewinn-und-Verlustrechnung umgegliedert werden oder nicht. Außerdem stellen die Änderungen klar, welche Vorschriften für die Darstellung zusätzlicher Zwischensummen in der Bilanz, der Gewinn-und-Verlustrechnung und im sonstigen Ergebnis gelten. Diese Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Das Unternehmen erwartet aus der erstmaligen Anwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

VERBESSERUNGEN ZU IFRS (2012 – 2014)

Die Verbesserungen aus diesem Projekt sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Die Verbesserungen umfassen im Einzelnen:

- III IFRS 5 Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche

Der Abgang von Vermögenswerten (oder Veräußerungsgruppen) erfolgt im Allgemeinen durch Veräußerung oder durch Ausschüttung an Eigentümer. Die Änderung stellt klar, dass der Wechsel von einer dieser Abgangsmethoden zu einer anderen nicht als neuer Veräußerungsplan, sondern als Fortführung des ursprünglichen Plans anzusehen ist. Es kommt somit zu keiner Unterbrechung in der Anwendung der Vorschriften von IFRS 5. Diese Änderung ist prospektiv anzuwenden.

- III IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben

(i) Dienstleistungsverträge

Die Änderung stellt klar, dass ein Dienstleistungsvertrag (servicing contract), der eine Gebühr beinhaltet, ein anhaltendes Engagement (continuing involvement) an einem finanziellen Vermögenswert darstellen kann. Ein Unternehmen hat anhand der Leitlinien von IFRS 7 zum anhaltenden Engagement die Art der Gebühr und der Vereinbarung zu beurteilen, um einzuschätzen, ob die Angaben erforderlich sind. Die Beurteilung, welche Dienstleistungsverträge ein anhaltendes Engagement darstellen, muss rückwirkend vorgenommen werden. Die erforderlichen Angaben müssen jedoch nicht für Berichtsperioden gemacht werden, die vor dem Geschäftsjahr beginnen, in dem das Unternehmen die Änderungen erstmals anwendet.

(ii) Anwendbarkeit der Änderungen an IFRS 7 auf verkürzte Zwischenabschlüsse

Die Änderung stellt klar, dass die Angabevorschriften zur Verrechnung nicht auf verkürzte Zwischenabschlüsse anzuwenden sind, es sei denn, solche Angaben stellen wesentliche aktuelle Entwicklungen gegenüber den im letzten Geschäftsbericht veröffentlichten Informationen dar. Diese Änderung ist rückwirkend anzuwenden. Das Unternehmen erwartet aus der erstmaligen Anwendung keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN BEI DER ERSTELLUNG DES KONZERNABSCHLUSSES

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses werden vom Management Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen getroffen, die sich auf die Höhe der zum Stichtag ausgewiesenen Erträge, Aufwendungen, Vermögenswerte und Schulden sowie den Ausweis von Eventualschulden auswirken. Durch die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit könnten Ergebnisse entstehen, die in der Zukunft zu erheblichen Anpassungen des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte und Schulden führen. Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige Hauptquellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein wird, werden nachstehend erläutert:

WERTMINDERUNG VON NICHT FINANZIELLEN VERMÖGENSWERTEN

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Der Geschäfts- oder Firmenwert und andere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer sowie noch nicht nutzungsbereite immaterielle Vermögenswerte werden mindestens einmal jährlich sowie bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte auf Werthaltigkeit überprüft. Die Bestimmung des erzielbaren Betrages eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit, in deren Zusammenhang der Vermögenswert unabhängige Zahlungsmittelzuflüsse erwirtschaftet, ist mit Schätzungen der Unternehmensleitung verbunden. Diese Schätzungen werden von bestimmten Faktoren wie beispielsweise der erwarteten wirtschaftlichen Entwicklung oder einer erfolgreichen Integration erworbener Unternehmen beeinflusst. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert, abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Nemetschek bestimmt diese Werte grundsätzlich mittels Discounted-Cashflow-Bewertungen. Den diskontierten Zahlungsströmen liegen grundsätzlich Drei-Jahres-Planungen zugrunde. Die Planungen berücksichtigen Erfahrungen der Vergangenheit und aktuelle operative Ergebnisse und basieren auf Marktannahmen sowie der besten von der Unternehmensleitung vorgenommenen Einschätzung künftiger Entwicklungen. Zahlungsströme jenseits der Planungsperiode werden unter Anwendung individueller Wachstumsraten extrapoliert. Wichtige Annahmen, auf denen die Ermittlung des erzielbaren Betrages basiert, beinhalten geschätzte Wachstumsraten und gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensätze. Die Schätzungen sowie die zugrunde liegende Methodik können einen erheblichen Einfluss auf die jeweiligen Werte und letztlich auf die Höhe einer möglichen Wertminderung des zu testenden Vermögenswertes haben. Die Schätzung der Wachstumsraten berücksichtigt Inflations- und Marktwachstumserwartungen. Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte werden auf Werthaltigkeit untersucht, wenn Hinweise vorliegen, dass der Buchwert den erzielbaren Betrag übersteigt. Zur Schätzung des Nutzungswerts muss die Unternehmensleitung die voraussichtlichen künftigen Cashflows des Vermögenswerts oder der zahlungsmittelgenerierenden Einheit schätzen und einen angemessenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln.

BESTIMMUNG DER BEIZULEGENDEN ZEITWERTE IM RAHMEN DER KAUFPREISALLOKATION

Im Rahmen der Kaufpreisallokation werden zunächst die erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden identifiziert. Der beizulegende Zeitwert der wesentlichen immateriellen Vermögenswerte wird mittels der Lizenzpreisanalogiemethode und der Residualwertmethode bestimmt. Die Lizenzpreisanalogiemethode berücksichtigt die abgezinsten Zahlungen von Nutzungsentgelten, die voraussichtlich dadurch eingespart werden, dass sich die Patente oder Markennamen im eigenen Besitz befinden. Die Residualwertmethode berücksichtigt den Barwert der erwarteten Netto-Cashflows, die die Kundenbeziehungen erzeugen, mit Ausnahme aller Cashflows, die mit unterstützenden Vermögenswerten verbunden sind. Wenn innerhalb eines Jahres vom Erwerbszeitpunkt neue Informationen über Tatsachen und Umstände bekannt werden, die zum Erwerbszeitpunkt bestanden haben und die zu Berichtigungen der im Rahmen der Kaufpreisallokation angesetzten beizulegenden Zeitwerte geführt hätten, wird die Bilanzierung des Unternehmenserwerbes angepasst.

AKTIVE LATENTE STEUERN

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen in der Zukunft verfügbar sein wird, sodass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Bei der Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich.

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die Wertberichtigung zweifelhafter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beinhaltet Einschätzungen und Beurteilungen einzelner Forderungen, die auf der Kreditwürdigkeit des jeweiligen Kunden, den aktuellen Konjunkturlagen und der Analyse der Altersstruktur der Forderungen beruhen.

PENSIONEN

Der Aufwand aus leistungsorientierten Pensionsplänen wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Berechnung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, erwarteten zukünftigen Steigerungen von Gehältern und Renten sowie Sterberaten. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Die Annahmen werden jeweils zum Bilanzstichtag überprüft.

ENTWICKLUNGSKOSTEN

Die Entwicklungskosten werden entsprechend der im Anhang dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aktiviert. Im Geschäftsjahr 2015 erfüllten keine Entwicklungsprojekte die Aktivierungskriterien des IAS 38, dementsprechend wurde nichts aktiviert.

FREMDWÄHRUNGSUMRECHNUNG

Der Konzernabschluss wird in Euro, der Berichtswährung des Konzerns, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest. Das ist die Währung des primären Wirtschaftsumfelds, in dem die Gesellschaft tätig ist. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet. Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zu dem am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs in die funktionale Währung umgerechnet.

Monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung werden zu jedem Stichtag unter Verwendung des Stichtagskassakurses in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst.

Nicht monetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet werden, sind mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet. Nicht monetäre Posten, die mit ihrem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet werden, sind mit dem Kurs umgerechnet, der zum Zeitpunkt der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts gültig ist.

Hiervon ausgenommen sind Umrechnungsdifferenzen aus Fremdwährungskrediten, soweit sie als Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb bilanziert werden. Diese werden bis zur Veräußerung der Nettoinvestition direkt im Eigenkapital und erst bei deren Abgang in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Aus den Umrechnungsdifferenzen dieser Fremdwährungskredite entstehende latente Steuern werden ebenfalls direkt im Eigenkapital erfasst. Die Vermögenswerte und Schulden der ausländischen Gesellschaften werden zum Stichtagskurs in Euro umgerechnet (inkl. der im Rahmen einer Kaufpreisallokation aufgedeckten stillen Reserven sowie der Geschäfts- oder Firmenwerte). Die Umrechnung von Aufwendungen und Erträgen erfolgt zum Durchschnittskurs. Die hieraus resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden als separater Bestandteil des Eigenkapitals erfasst.

Umrechnungsdifferenzen aus der Abwicklung monetärer Posten zu Kursen, die sich von den ursprünglich während der Periode erfassten unterscheiden, werden als sonstiger betrieblicher Aufwand oder Ertrag in der Periode erfasst, in der sie entstanden sind.

Für die nicht an der Europäischen Währungsunion teilnehmenden Länder wurden folgende Umrechnungskurse angewandt:

UMRECHNUNGSKURSE

| Währung | Durchschnittskurs 2015 | Kurs zum 31.12.2015 | Durchschnittskurs 2014 | Kurs zum 31.12.2014 |
|-----------|---------------------------|------------------------|---------------------------|------------------------|
| EUR / USD | 1,11 | 1,09 | 1,33 | 1,21 |
| EUR / CHF | 1,07 | 1,08 | 1,21 | 1,20 |
| EUR / CZK | 27,28 | 27,02 | 27,54 | 27,74 |
| EUR / RUB | 68,07 | 80,67 | 50,95 | 72,34 |
| EUR / JPY | 134,31 | 131,07 | 140,31 | 145,23 |
| EUR / HUF | 310,00 | 315,98 | 308,71 | 315,54 |
| EUR / GBP | 0,73 | 0,73 | 0,81 | 0,78 |
| EUR / BRL | 3,70 | 4,31 | 3,12 | 3,22 |
| EUR / MXN | 17,62 | 18,91 | 17,66 | 17,87 |
| EUR / NOK | 8,95 | 9,60 | 8,35 | 9,04 |
| EUR / SGD | 1,53 | 1,54 | 1,68 | 1,61 |
| EUR / CNY | 6,97 | 7,06 | 8,19 | 7,54 |
| EUR / CAD | 1,42 | 1,51 | - | - |
| EUR / SEK | 9,35 | 9,19 | - | - |

UNTERNEHMENSERWERBE UND UNTERNEHMENSVERKÄUFE IM GESCHÄFTSJAHR 2015

Der Konzernkreis entspricht dem Stand vom 31. Dezember 2014 mit folgenden Veränderungen:

UNTERNEHMENSERWERBE

SOLIBRI OY, HELSINKI, FINNLAND

Mit Kaufvertrag vom 18. Dezember 2015 erwarb die Nemetschek Aktiengesellschaft 100% der Anteile an Solibri Oy, Helsinki, Finnland. Der Übergang von Nutzen und Lasten wurde mit Ablauf des 31. Dezember 2015 vollzogen. Mit dem Anteilserwerb ergaben sich zum 31. Dezember 2015 Auszahlungen in Höhe von TEUR 32.000. Neben diesem fixen Kaufpreisbestandteil wurde eine weitere variable Kaufpreiszahlung vereinbart. Die variable Kaufpreiszahlung bestimmt sich nach den fakturierten Umsätzen und dem EBITDA im Geschäftsjahr 2017. Gemäß den derzeitigen Planungen für das Geschäftsjahr 2017 geht die Gesellschaft von nachträglichen Kaufpreiszahlungen von TEUR 13.000 (abgezinst: TEUR 12.838) aus. Die Einschätzung beruht auf der Zielgröße der fakturierten Umsätze in 2017 in Höhe von TEUR 15.200. Solibri wird aufgrund des starken Kundenbezugs zu ausführenden Bauunternehmen dem Segment Bauen zugeordnet.

Im Rahmen der vorläufigen Kaufpreisallokation wurden im Wesentlichen immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 36.258 für Technologie, Kundenbeziehungen und Markennamen sowie passive latente Steuern in Höhe von TEUR 7.335 erfasst. Die Verteilung auf die einzelnen immateriellen Vermögenswerte ist unter Ziffer 12 dargestellt. Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 15.662 beinhaltet nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte wie z. B. Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergieeffekte.

Solibri ist ein weltweit führender und global aufgestellter Softwareanbieter von Lösungen für die Qualitätssicherung und -kontrolle von Building Information Modeling (BIM), der digitalen Arbeitsmethode für Planung, Ausführung und Betrieb von Bauwerken. Mit dem „Solibri Model Checker“ werden insbesondere BIM-Modelle auf Integrität, Qualität und länderspezifische Normen während des gesamten Planungs- und Bauprozesses geprüft. Weltweit einzigartig ist die Überprüfung ganzer Projekte nach logischen Analyseregeln, die Mängel aufdeckt. Solibri fördert – wie alle Marken der Nemetschek Group – offene Standards (Open BIM), sodass gebäuderelevante Informationen über offene Schnittstellen über alle Instanzen im Bauprozess übertragen werden können. Im Geschäftsjahr 2015 erzielte Solibri einen Umsatz in Höhe von 4,7 Mio. EUR und ein EBITA von 1,1 Mio. EUR. Aufgrund des Erwerbzeitpunktes zum 31. Dezember 2015 wurde im Geschäftsjahr 2015 keine Gewinn- und Verlustrechnung in den Konzernabschluss übernommen.

SOLIBRI GRUPPE

| | Angaben in Tausend € | 2015 |
|---|----------------------|---------------|
| Firmenwert | | 15.662 |
| Sonstige immaterielle Vermögenswerte | | 36.266 |
| Sachanlagen | | 121 |
| Aktive latente Steuern | | 201 |
| Sonstige langfristige Vermögenswerte | | 21 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | | 797 |
| Sonstige kurzfristige Vermögenswerte | | 180 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | | 909 |
| Insgesamt erworbene Vermögenswerte | | 54.157 |
| Passive latente Steuern | | 7.337 |
| Sonstige kurzfristige Rückstellungen | | 402 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | | 340 |
| Sonstige kurzfristige Schulden | | 781 |
| Sonstige langfristige finanzielle Verpflichtungen | | 0 |
| Sonstige langfristige Schulden | | 459 |
| Insgesamt übernommene Verbindlichkeiten | | 9.319 |
| Erworbenes Reinvermögen | | 44.838 |
| Kaufpreis | | 44.838 |



Al-Khor-Stadion, Khor, Katar
Visualisierung: HHVision
Architekturvisualisierung, Köln, Deutschland

MAXON

„MAXON beteiligt sich intensiv an der Definition und Durchsetzung offener Austausch- und Berechnungsformate, und erreicht so ein Höchstmaß an Flexibilität bei der Workflow- Integration in professionellen Arbeitsumgebungen.“

Harald Egel, MAXON

Segment:

Media & Entertainment

Unternehmensgröße:

107 Mitarbeiter

Standorte:

Friedrichsdorf, Bedford, Boulogne-Billancourt, Montreal, Newbury Park, Shinagawa (Tokio), Singapur

Lösungen:

Cinema 4D

BodyPaint 3D

Auszeichnungen und Referenzen:

In der Filmindustrie sind MAXONs Produkte Cinema 4D und BodyPaint 3D immer wieder maßgeblich bei der Produktion weltweit erfolgreicher Blockbuster wie zum Beispiel „Der Marsianer“, „Die Tribute von Panem: Mockingjay“, „Avengers: Age of Ultron“, „Prometheus“, „Iron Man“ oder „Oblivion“ beteiligt.

Perfekte Illusion

MAXON Computer ist ein weltweit führender Entwickler von professionellen 3D-Modeling, Painting, Animations- und Rendering-Lösungen. Die vielfach ausgezeichneten Softwarepakete Cinema 4D und BodyPaint 3D werden weltweit in zahlreichen Produktionen aus den Bereichen Film, Fernsehen, Werbung, Games sowie in der Visualisierung von Architektur, in der Medizin, im Produktdesign oder bei Infografiken eingesetzt. MAXON Lösungen sind bei den Anwendern erste Wahl, um perfekte Illusionen zu schaffen. MAXON Computer mit Sitz in Friedrichsdorf bei Frankfurt am Main wurde 1986 gegründet und ist seit 2000 Teil der Nemetschek Group.

www.maxon.net

BITE DESIGN LTD., LONDON, UK

Die Graphisoft Tochtergesellschaft im UK hat zum 1. Juli 2015 100% der Anteile an der Bite Design Ltd., London, UK erworben. Der Kaufpreis betrug TEUR 1.196. Darin enthalten sind in Höhe von TEUR 443 variable Kaufpreiszahlungen. Die nachträgliche Kaufpreiszahlung steht dabei im Zusammenhang mit der Betreuung der Softwareservice-Kunden und Abarbeitung der eingegangenen Support-Fälle. Die Bite Design Ltd. ist ein Dienstleister für Graphisoft Kunden im Bereich „Hotline“ und „Professional Services“. Der Kauf wurde im Wesentlichen vollzogen, um die Servicefunktion für die Graphisoft Kunden auch in Zukunft aufrechtzuerhalten. Die Verkäufer hatten entschieden, altersbedingt ihren Geschäftsbetrieb mittelfristig aufzugeben. Aufgrund der schon zum Kaufzeitpunkt bestehenden engen Geschäftsbeziehungen der Bite Design Ltd. zu Graphisoft UK konnten im Rahmen der Kaufpreisallokation keine stillen Reserven identifiziert werden. Unmittelbar nach dem Kauf wurde die operative Geschäftstätigkeit in die Graphisoft UK integriert, die gesellschaftsrechtliche Hülle der Bite Design Ltd. wird, wenn die gesetzlichen Voraussetzungen vorliegen, auf die Graphisoft UK verschmolzen. Aus der Konsolidierung ergab sich ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 908. Der Geschäfts- oder Firmenwert beinhaltet nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte wie z. B. Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergieeffekte.

Wenn das erworbene Unternehmen seit dem 1. Januar 2015 in den Konzernabschluss einbezogen worden wäre, hätte die Auswirkung auf die Konzernumsatzerlöse und das EBITDA bis zum 31. Dezember 2015 TEUR 379 beziehungsweise TEUR 52 betragen.

BITE DESIGN LTD.

| | Angaben in Tausend € | 2015 |
|--|----------------------|-------|
| Firmenwert | | 908 |
| Sachanlagen | | 3 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | | 47 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | | 333 |
| Insgesamt erworbene Vermögenswerte | | 1.291 |
| Sonstige kurzfristige Rückstellungen | | 43 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | | 8 |
| Sonstige kurzfristige Schulden | | 43 |
| Insgesamt übernommene Verbindlichkeiten | | 94 |
| Erworbenes Reinvermögen | | 1.196 |
| Kaufpreis | | 1.196 |

BLUEBEAM AB, STOCKHOLM, SCHWEDEN

Mit Kaufvertrag vom 10. Juli 2015 erwarb die Bluebeam Software, Inc., USA ihren Distributor in Schweden. Der Kaufpreis für 100% der Anteile betrug TEUR 534. Durch die Integration des Distributors wird das Wachstum der Bluebeam Gruppe in Europa weiter vorangetrieben. Im Rahmen der Kaufpreisallokation wurde ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 216 erfasst. Weitere stille Reserven wurden nicht identifiziert. Der Geschäfts- oder Firmenwert beinhaltet nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte wie z. B. Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergieeffekte.

Wenn das erworbene Unternehmen seit dem 1. Januar 2015 in den Konzernabschluss einbezogen worden wäre, hätte die Auswirkung auf die Konzernumsatzerlöse und das EBIT bis zum 31. Dezember 2015 TEUR 728 beziehungsweise TEUR 33 betragen. Seit dem Erwerb konnte die Gesellschaft Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 161 sowie ein EBIT von TEUR –148 (nach Konsolidierungseffekten) erzielen.

BLUEBEAM AB

| Angaben in Tausend € | 2015 |
|--|------|
| Firmenwert | 216 |
| Sonstige langfristige Vermögenswerte | 15 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 98 |
| Sonstige kurzfristige Vermögenswerte | 54 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | 433 |
| Insgesamt erworbene Vermögenswerte | 816 |
| Sonstige kurzfristige Rückstellungen | 20 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 158 |
| Sonstige kurzfristige Schulden | 104 |
| Insgesamt übernommene Verbindlichkeiten | 282 |
| Erworbenes Reinvermögen | 534 |
| Kaufpreis | 534 |

Des Weiteren wurden im Geschäftsjahr 2015 zwei „Asset-Deals“ durchgeführt, die die Voraussetzungen eines Unternehmenszusammenschlusses nach IFRS 3 erfüllen:

- III Die Graphisoft SE hat am 15. Januar 2015 den Vertrieb ihres italienischen Distributors übernommen und in die Graphisoft SE integriert. Die Graphisoft SE erweitert damit ihren eigenen Distributionskanal in Europa. Der Kaufpreis betrug TEUR 1.789. Im Rahmen der Kaufpreisallokation wurde ein Kundenstamm in Höhe von TEUR 1.667 angesetzt. Des Weiteren wurden Verbindlichkeiten im Wesentlichen aus einem Bonusprogramm für Kunden mit einem Betrag von TEUR 628 übernommen. Aus der Erstkonsolidierung ergab sich ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 750. Der Geschäfts- oder Firmenwert beinhaltet nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte wie z. B. Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergieeffekte. Der erworbene Geschäftsbereich wurde in die Graphisoft SE integriert.
- III Die Vectorworks, Inc. hat am 20. Oktober 2015 die Technologie „ESP Vision“ für TEUR 1.718 erworben. Zur Auszahlung kamen zunächst TEUR 1.091, in Abhängigkeit von vereinbarten Umsatzzielen für das Produkt in den nächsten zwei Jahren können sich nachträgliche Kaufpreiszahlungen in Höhe von TEUR 627 ergeben. Mithilfe von „ESP Vision“ lassen sich z. B. deutlich professionellere Lichtsimulationen für große Bühnenshows oder Gebäudeprojekte darstellen. Die Technologie wird zukünftig in die Software der Vectorworks Inc. integriert. Mit dem Erwerb der Technologie ist Vectorworks in der Lage, den Funktionsumfang der eigenen Software und damit den Nutzen für die Anwender zu erhöhen. Im Rahmen der Kaufpreisallokation wurden die Technologie mit TEUR 655, ein Kundenstamm in Höhe von TEUR 209 sowie ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 854 ermittelt. Der Geschäfts- oder Firmenwert beinhaltet nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte wie z. B. erwartete Synergieeffekte.

UNTERNEHMENSVERKÄUFE

Mit Kaufvertrag vom 14. Dezember 2015 wurden die Anteile an der GLASER -isb cad- Programmsysteme GmbH für TEUR 2.000 veräußert. Die Gesellschaft wurde zum 31. Dezember 2015 entkonsolidiert. Aus dem Abgang der Vermögenswerte und Schulden ergab sich ein Entkonsolidierungserfolg in Höhe von TEUR 498.

Insgesamt sind zum 31. Dezember 2015 kurzfristige Vermögenswerte in Höhe von TEUR 1.967 (davon TEUR 834 flüssige Mittel) sowie in Höhe von TEUR 742 langfristige Vermögenswerte (davon TEUR 697 Geschäfts- oder Firmenwert) abgegangen.

Auf der Passivseite sind insgesamt Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 772 sowie Anteile nicht beherrschender Gesellschafter in Höhe von TEUR 435 abgegangen.

UNTERNEHMENSERWERBE IM GESCHÄFTSJAHR 2014

UNTERNEHMENSERWERBE

BLUEBEAM SOFTWARE, INC., PASADENA, USA

Am 31. Oktober 2014 erwarb die Nemetschek Aktiengesellschaft 100% der Anteile an der Bluebeam Software, Inc., Pasadena, USA. Mit dem Anteilserwerb ergaben sich zum 31. Dezember 2014 Auszahlungen (vorläufiger Kaufpreis) in Höhe von TEUR 81.655. Bis zum 30. Oktober 2015 ergab sich eine Kaufpreinsnachzahlung in Höhe von TEUR 882 aufgrund einer Steuererstattung aus Vorjahren an die Bluebeam Software, Inc. Gemäß den vertraglichen Bestimmungen erhöhten sich der Kaufpreis sowie der Geschäfts- oder Firmenwert dementsprechend.

Bluebeam ist ein führender Anbieter von PDF-basierten Workflow-Lösungen für digitale Arbeitsprozesse und Kollaboration in der AEC-Industrie. Mit der Plattformtechnologie „Bluebeam Revu“ werden digitale und papierlose Arbeitsabläufe ermöglicht und die Kollaboration aller am Bau Beteiligten erheblich verbessert, was letztlich zu einer Erhöhung der Effizienz im Bauprozess führt. Die Gesellschaft wurde aufgrund ihrer wesentlichen Kundengruppe und dem Produktportfolio dem Segment „Bauen“ zugeordnet.

Im Rahmen der finalen Kaufpreisallokation wurden im Wesentlichen immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 43.015 für Kundenbeziehungen, Technologie und Markenname sowie passive latente Steuern in Höhe von TEUR 17.133 erfasst. Die Verteilung auf die einzelnen immateriellen Vermögenswerte ist unter Ziffer 12 dargestellt. Die zum Eröffnungsbilanzzeitpunkt bestehenden Umsatzabgrenzungen wurden um TEUR 752 niedriger ausgewiesen. Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 48.843 beinhaltet nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte wie z. B. Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergieeffekte. Die unten stehende Tabelle zeigt die vorgenommenen Anpassungen im Rahmen der finalen Kaufpreisallokation.

Mit zwei verkaufenden Anteilseignern, die zugleich Schlüsselpersonen des Managements der Bluebeam Software, Inc. sind, wurden 20% des vereinbarten Kaufpreises (TEUR 3.172) für deren Anteile als bedingte Gegenleistung ausgestaltet. Aufgrund der unmittelbaren Verknüpfung der bedingten Gegenleistung an das Anstellungsverhältnis in der Gesellschaft wurde die bedingte Gegenleistung als Personalaufwand und nicht als Kaufpreisbestandteil qualifiziert. Die Höhe der bedingten Gegenleistung bestimmt sich anhand von Umsatz- und EBITA-Margenzielen für die Geschäftsjahre 2014 bis 2016 und wird in 2017 zur Auszahlung fällig. Zum 31. Dezember 2015 wurden hierfür TEUR 2.204 (Vorjahr: TEUR 1.016) unter den sonstigen langfristigen Verpflichtungen ausgewiesen.

Seit dem Erstkonsolidierungszeitpunkt 31. Oktober 2014 hat die Bluebeam Software, Inc. mit Umsatzerlösen in Höhe von TEUR 4.854 und einem EBITDA von TEUR 1.080 zum Konzernabschluss der Nemetschek AG zum 31. Dezember 2014 beigetragen. Wenn das erworbene Unternehmen seit dem 1. Januar 2014 in den Konzernabschluss einbezogen worden wäre, hätte die Auswirkung auf die Konzernumsatzerlöse und das EBITDA bis zum 31. Dezember 2014 TEUR 25.824 beziehungsweise TEUR 5.082 betragen. Die Aufwendungen für die oben erläuterte bedingte Gegenleistung im Geschäftsjahr 2014 sind im EBITDA seit dem Erstkonsolidierungszeitpunkt sowie in der Angabe zum Pro-forma-EBITDA nicht enthalten. Die folgende Tabelle zeigt die zum Akquisitionszeitpunkt erfassten Werte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden:

BLUEBEAM SOFTWARE, INC.

| Angaben in Tausend € | 31.10.2014 vorläufige Kaufpreisallokation | Veränderungen im Jahr 2015 | finale Kaufpreisallokation zum 31.10.2014 |
|---|---|-------------------------------|---|
| Firmenwert | 48.497 | 346 | 48.843 |
| Sonstige immaterielle Vermögenswerte | 43.519 | 140 | 43.659 |
| Sachanlagen | 5.303 | 0 | 5.303 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 1.686 | 0 | 1.686 |
| Sonstige kurzfristige Vermögenswerte | 3.577 | 0 | 3.577 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | 6.551 | 0 | 6.551 |
| Insgesamt erworbene Vermögenswerte | 109.133 | 486 | 109.619 |
| Passive latente Steuern | 12.090 | 355 | 12.445 |
| Sonstige kurzfristige Rückstellungen | 2.682 | 0 | 2.682 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 262 | 0 | 262 |
| Sonstige kurzfristige Schulden | 9.351 | -752 | 8.599 |
| Sonstige langfristige finanzielle Verpflichtungen | 3.093 | 0 | 3.093 |
| Insgesamt übernommene Verbindlichkeiten | 27.478 | -397 | 27.081 |
| Erworbenes Reinvermögen | 81.655 | 882 | 82.537 |
| Kaufpreis | 81.655 | 882 | 82.537 |

NEVARIS BIM SOFTWARE GMBH

(VORMALS: HARTMANN TECHNOLOGIES GESELLSCHAFT MBH), BERLIN

Mit Kaufverträgen vom 1. Juli 2014 bzw. 21. Juli 2014 erwarb die NEVARIS Bausoftware GmbH, Mondsee (vormals: Auer – Die Bausoftware GmbH) 86,5% der Anteile an der NEVARIS BIM Software GmbH, Berlin. Der Kaufpreis für die Anteile betrug TEUR 678. Im Kaufvertrag wurde eine zusätzliche Kaufpreisverpflichtung vereinbart, die sich am zukünftigen Umsatzwachstum sowie an EBIT-Schwellenwerten orientiert. Im Rahmen der Erstkonsolidierung wurde diese Verpflichtung mit TEUR 1.504 angesetzt. Seit dem Erstkonsolidierungszeitpunkt 1. Juli 2014 hat die Gesellschaft mit Umsatzerlösen in Höhe von TEUR 223 und einem EBITDA von TEUR –369 zum Konzernabschluss der Nemetschek AG zum 31. Dezember 2014 beigetragen. Wenn das erworbene Unternehmen seit dem 1. Januar 2014 in den Konzernabschluss einbezogen worden wäre, hätte die Auswirkung auf die Konzernumsatzerlöse und das EBITDA bis zum 31. Dezember 2014 TEUR 692 beziehungsweise TEUR –368 betragen. Die Kaufpreisallokation führte zu keiner Aufdeckung von stillen Reserven.

Die Gesellschaft entwickelt und vertreibt Softwarelösungen für das gebäudemodellorientierte Arbeiten in der Bauindustrie. Nemetschek deckt bereits heute mit der Bautechniklösung NEVARIS den Prozess von der Kostenplanung sowie Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung (AVA) über die Bauausführung bis hin zum Controlling ab. Durch die Beteiligung wird das Lösungsportfolio um detaillierte Kosten- und Mengenermittlungen erweitert. Die von hartmann entwickelten iceBIM-Lösungen können beispielsweise die wichtige Mengenermittlung für Roh- und Ausbau direkt aus dem 3D-Modell ableiten. Durch die Integration in NEVARIS wird nun ein durchgängiger und transparenter Prozess über alle Bauphasen hinweg gewährleistet. Die Gesellschaft wurde aufgrund ihres Produktportfolios und der Kundengruppe dem Segment „Bauen“ zugeordnet. Die folgende Tabelle zeigt die zum Akquisitionszeitpunkt erfassten Werte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden:

NEVARIS BIM SOFTWARE GMBH (VORMALS: HARTMANN TECHNOLOGIES GESELLSCHAFT MBH)

| | Angaben in Tausend € | 2014 |
|--|----------------------|--------------|
| Firmenwert | | 2.118 |
| Sonstige immaterielle Vermögenswerte | | 1.231 |
| Sachanlagen | | 43 |
| Aktive latente Steuern | | 340 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | | 103 |
| Sonstige kurzfristige Vermögenswerte | | 10 |
| Insgesamt erworbene Vermögenswerte | | 3.845 |
| Passive latente Steuern | | 370 |
| Sonstige kurzfristige Rückstellungen | | 71 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | | 17 |
| Sonstige kurzfristige Schulden | | 1.195 |
| Insgesamt übernommene Verbindlichkeiten | | 1.653 |
| Erworbenes Reinvermögen | | 2.192 |
| Anteile ohne beherrschenden Einfluss | | - 10 |
| Kaufpreis | | 2.182 |

NEUGRÜNDUNGEN

NEMETSCHKEK US, INC., DELAWARE, USA

Im Oktober 2014 wurde die neu gegründete Nemetschek US, Inc., Delaware, USA erstmals in den Konzernabschluss aufgenommen.

PRECAST SOFTWARE ENGINEERING CO. LTD., SHANGHAI, CHINA
(VORMALS: NEMETSCHKEK SOFTWARE ENGINEERING (SHANGHAI) CO. LTD.)

Im April 2014 wurde die neu gegründete Nemetschek Software Engineering (Shanghai) Co. Ltd., Shanghai, China erstmals in den Konzernabschluss aufgenommen.

BETEILIGUNGEN

Im Juli 2014 hat sich die Nemetschek Allplan Systems GmbH mit 20,6% an der Sablono GmbH, Berlin beteiligt. Die Anteile wurden zu einem Kaufpreis von TEUR 770 erworben.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

UMSATZERLÖSE

[1]
Umsatzerlöse

| Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
|--|---------|---------|
| Software und Lizenzen | 150.393 | 105.034 |
| Wiederkehrende Umsätze | 122.444 | 101.085 |
| Dienstleistungen (Consulting und Schulungen) | 12.210 | 12.128 |
| Hardware | 222 | 204 |
| | 285.269 | 218.451 |

In den Umsatzerlösen sind im Geschäftsjahr 2015 TEUR 69 (Vorjahr: TEUR 237) aufgrund der Anwendung der Teilgewinnrealisierung (Percentage-of-Completion-Methode) enthalten. Diesen Umsatzerlösen stehen Aufwendungen in Höhe von TEUR 24 (Vorjahr: TEUR 90) gegenüber. Im Geschäftsjahr 2015 wird ein Gewinn aus Projekten aufgrund der Anwendung der Teilgewinnrealisierung in Höhe von TEUR 45 (Vorjahr: TEUR 147) ausgewiesen. Die Auftragskosten umfassen dem Vertrag direkt und indirekt zurechenbare Kosten sowie Kosten, die dem Kunden vertragsgemäß in Rechnung gestellt werden können. Der Projektfortschritt wird anhand der aufgelaufenen Kosten im Verhältnis zu den geplanten Kosten ermittelt. Der Fertigstellungsgrad wird anhand des laufenden Projekt-Controllings ermittelt. Entsprechend erfolgt die Umsatzrealisierung. Ein marktüblicher Sicherheitseinbehalt ist berücksichtigt. Zum Stichtag bestanden Kundenaufträge mit aktivischem Saldo in Höhe von TEUR 69 (Vorjahr: TEUR 268) sowie Kundenaufträge mit passivischem Saldo von TEUR 134 (Vorjahr: TEUR 0).

Die Segmentgliederung der Umsatzerlöse und die regionale Aufteilung werden aus der Segmentberichterstattung (Ziffer 26) ersichtlich.

SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

[2]
Sonstige betriebliche
Erträge

| Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
|---|-------|-------|
| Erträge aus Währungsumrechnung | 2.956 | 3.412 |
| Verrechnung sonstiger Leistungen | 594 | 505 |
| Entwicklungszuschüsse | 585 | 616 |
| Erträge aus dem Abgang von Anlagevermögen | 460 | 185 |
| Erträge aus den Schadenersatzansprüchen | 220 | 0 |
| Übrige | 1.069 | 273 |
| | 5.884 | 4.991 |

| [3] Materialaufwand/ Aufwand für bezogene Leistungen | MATERIALAUFWAND | | |
|---|----------------------|-------|-------|
| | Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
| Aufwand für Waren | | 8.190 | 7.543 |
| Aufwand für bezogene Leistungen | | 1.559 | 1.077 |
| | | 9.749 | 8.620 |

Der Aufwand für Waren beinhaltet im Wesentlichen bezogene Software-Lizenzen.

| [4] Personalaufwand | PERSONALAUFWAND | | |
|---|----------------------|---------|--------|
| | Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
| Löhne und Gehälter | | 105.930 | 78.146 |
| Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung | | 21.154 | 16.391 |
| | | 127.084 | 94.537 |

Die Entwicklung der Beschäftigtenzahl stellt sich wie folgt dar:

| BESCHÄFTIGTE | | | |
|---|---------------------------|-------|-------|
| | Angzahl der Beschäftigten | 2015 | 2014 |
| Vertrieb/Marketing/Hotline | | 732 | 621 |
| Entwicklung | | 722 | 606 |
| Administration | | 211 | 157 |
| Beschäftigtenzahl im Jahresdurchschnitt | | 1.664 | 1.384 |
| Beschäftigtenzahl zum Stichtag 31. Dezember | | 1.754 | 1.559 |

| [5] Abschreibungen | ABSCHREIBUNGEN | | |
|--|----------------------|--------|--------|
| | Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
| Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte ohne immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen der Kaufpreisallokation aufgedeckt wurden | | 2.650 | 3.104 |
| Abschreibungen auf Sachanlagen | | 4.000 | 2.419 |
| Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und langfristig zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte | | 6.650 | 5.523 |
| Abschreibungen aus Kaufpreisallokation auf immaterielle Vermögenswerte | | 10.131 | 4.765 |
| Abschreibungen, gesamt | | 16.781 | 10.288 |

SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

[6]
Sonstige betriebliche
Aufwendungen

| Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
|---------------------------------------|--------|--------|
| Werbeaufwendungen | 16.585 | 8.644 |
| Provisionen | 12.409 | 11.697 |
| Aufwendungen für Fremdleistungen | 11.508 | 10.529 |
| Mieten | 9.921 | 7.896 |
| Rechts- und Beratungskosten | 8.326 | 6.263 |
| Reisekosten und Bewirtung | 6.562 | 4.943 |
| EDV-Kosten | 4.251 | 2.497 |
| Kraftfahrzeugkosten | 2.752 | 2.484 |
| Aufwand aus Währungsumrechnung | 2.287 | 1.311 |
| Weiterbildung und Personalwerbekosten | 1.745 | 1.255 |
| Kommunikationskosten | 1.592 | 1.471 |
| Übrige | 6.934 | 4.511 |
| | 84.872 | 63.501 |

In der Position „Übrige“ befinden sich diverse Einzelposten, die kleiner als TEUR 1.000 sind.

Die Erträge/Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen in Höhe von TEUR 970 (Vorjahr: TEUR –42) enthalten in Höhe von TEUR 1.125 die Erträge aus der DocuWare GmbH, für die Sablono GmbH wurden im Jahr 2015 Verluste in Höhe von TEUR 155 erfasst.

[7]
Anteile am Ergebnis
assoziierter Unternehmen

ZINSERGEBNIS

[8]
Zinsergebnis

| Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
|--------------------------------------|-------|-------|
| Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge | 178 | 152 |
| Zinsen und ähnliche Aufwendungen | – 705 | – 224 |
| | – 527 | – 72 |

In den sonstigen finanziellen Erträgen ist im Berichtsjahr die Anpassung aus der nachträglichen Kaufpreiszahlung im Rahmen des Erwerbs der Anteile an der NEVARIS BIM Software GmbH (vormals: hartmann technologies Gesellschaft mbH) enthalten. Die aus der Folgebewertung der nachträglichen Kaufpreisverpflichtung im Vergleich zum Erstbilanzierungszeitpunkt 1. Juli 2014 entstehenden Veränderungen werden im sonstigen finanziellen Ergebnis erfasst. Aufgrund der Anpassungen der Planungen für das zur Bestimmung der nachträglichen Kaufpreiszahlung maßgebliche Geschäftsjahr 2016 für die Gesellschaft ergab sich zum Stichtag eine um TEUR 1.035 geringere Kaufpreisverbindlichkeit.

[9]
Sonstige
finanzielle Erträge

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragsteueraufwands setzen sich wie folgt zusammen:

[10]
Ertragsteuern

ERTRAGSTEUERN

| Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
|--|----------|----------|
| Tatsächliche Ertragsteuern | – 18.748 | – 13.492 |
| Latente Ertragsteuern | 2.347 | 390 |
| Steuern vom Einkommen und Ertrag, gesamt | – 16.401 | – 13.102 |

Der Steuerertrag enthält im Geschäftsjahr 2015 in Höhe von TEUR 89 Steuerertrag aus Vorjahren (Vorjahr: Steuererträge TEUR 692). Des Weiteren wurden im Geschäftsjahr 2015 in Höhe von TEUR 16 (Vorjahr: TEUR 89) latente Steuern aus der Neubewertung von Pensionsverpflichtungen erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Der latente Steuerertrag von TEUR 2.347 (Vorjahr: TEUR 390) steht in Zusammenhang mit der Bildung und Auflösung temporärer Unterschiede.

Die Ertragsteuersätze der einzelnen Gesellschaften liegen zwischen 10,0% und 42,84% (Vorjahr: zwischen 10,0% und 39,83%). Der Ertragsteuersatz der Nemetschek Aktiengesellschaft ermittelt sich wie folgt:

ERTRAGSTEUERSATZ

| Angaben in % | 2015 | | 2014 | | 2013 | |
|---------------------------|-------|------|-------|------|-------|------|
| Ergebnis vor Steuern | 100,0 | | 100,0 | | 100,0 | |
| Gewerbesteuer (gewichtet) | 16,7 | 16,7 | 16,7 | 16,7 | 16,8 | 16,8 |
| | 83,3 | | 83,3 | | 83,2 | |
| Körperschaftsteuer | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 |
| Solidaritätszuschlag | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,8 | 0,8 |
| | 67,5 | 32,5 | 67,5 | 32,5 | 67,4 | 32,6 |

Die Bewertung der Steuerlatenzen erfolgt mit dem nominalen Steuersatz der Nemetschek Aktiengesellschaft bzw. mit dem maßgeblichen Steuersatz der jeweiligen Tochtergesellschaft.

Dabei wird für die Nemetschek Aktiengesellschaft ein Steuersatz für das Geschäftsjahr 2015 in Höhe von 32,5% zugrunde gelegt (Geschäftsjahr 2014: 32,5%).

Latente Steuern werden je Steuersubjekt saldiert, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen sowie von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

Die latenten Ertragsteuern setzten sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

LATENTE ERTRAGSTEUERN

| Angaben in Tausend € | Konzern-Bilanz | |
|--|----------------|--------|
| | 2015 | 2014 |
| Vermögenswerte | | |
| Immaterielle Vermögenswerte | 8 | 15 |
| Sachanlagen | 840 | 600 |
| Forderungen | 30 | 34 |
| Pensionen und ähnliche Verpflichtungen | 331 | 372 |
| Rückstellungen | 904 | 365 |
| Verbindlichkeiten | 4.161 | 1.852 |
| Verlustvorträge | 1.903 | 4.405 |
| Sonstige | 91 | 1.130 |
| Saldierung | -6.896 | -8.047 |
| | 1.372 | 727 |
| Verbindlichkeiten | | |
| Immaterielle Vermögenswerte | 27.652 | 22.044 |
| Sachanlagen | 596 | 321 |
| Forderungen | 99 | 45 |
| Rückstellungen | 25 | 689 |
| Verbindlichkeiten | 2.451 | 0 |
| Sonstige | 388 | 386 |
| Saldierung | -6.896 | -8.047 |
| | 24.315 | 15.438 |

Die Überleitungsrechnung zwischen dem ausgewiesenen und dem erwarteten Ertragsteueraufwand (bewertet mit dem Steuersatz 2015) für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2015 und 2014 setzt sich wie folgt zusammen:

ÜBERLEITUNGSRECHNUNG ERTRAGSTEUERAUFWAND

| Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
|---|---------|---------|
| Ergebnis vor Steuern | 54.183 | 46.560 |
| Theoretische Steuer 32,5 % (i. Vj. 32,5 %) | 17.599 | 15.121 |
| Unterschiede zu in- und ausländischen Steuersätzen | - 1.791 | - 1.483 |
| Steuereffekte auf: | | |
| At-Equity-Bilanzierung assoziierter Unternehmen | - 311 | 0 |
| Veränderung in der Realisierbarkeit latenter Steueransprüche und Steuergutschriften | 806 | 974 |
| Veränderungen permanenter Differenzen | - 272 | - 1.045 |
| Auswirkung Steuern Vorjahre | - 89 | - 692 |
| Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen | 1.228 | 1.393 |
| Effekt aus funktionaler Währung | 1.561 | 0 |
| Steuerfreie Erträge | - 2.785 | - 1.421 |
| Steuersatzänderungen und -anpassungen | - 135 | 10 |
| Sonstige | 590 | 245 |
| Effektiver Steueraufwand | 16.401 | 13.102 |
| Effektiver Steuersatz | 30,3 % | 28,1 % |

Die latenten Steueransprüche auf Verlustvorträge ermitteln sich wie folgt:

LATENTE STEUERN VERLUSTVORTRÄGE

| Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
|--|---------|---------|
| Verluste laut Gesellschaften | 59.028 | 61.649 |
| Aktive latente Steuern, brutto | 9.825 | 11.073 |
| Wertberichtigungen auf Verlustvorträge | - 7.922 | - 6.668 |
| Aktive latente Steuern auf Verlustvorträge | 1.903 | 4.405 |

Die Positionen enthalten latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge, deren Realisierung mit ausreichender Sicherheit gewährleistet ist. Die aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge wurden auf der Basis der Aufwands- und Ertragsplanung für die Geschäftsjahre 2016–2018 der Tochtergesellschaften der Nemetschek Aktiengesellschaft gebildet. Die Detailplanungen der Gesellschaften beziehen sich auf eine Jahresperiode. Die aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge im Teilkonzern Graphisoft entsprechen in ihrer Höhe den im Rahmen der Kaufpreisallokation gebildeten passiven latenten Steuern zum Stichtag 31. Dezember 2015.

Die steuerpflichtigen temporären Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen in Höhe von TEUR 2.334, für die keine latenten Steuerschulden bilanziert wurden, würden zukünftig zu einer Steuerbelastung in Höhe von TEUR 587 führen.

Aus der Ausschüttung von Dividenden im Jahr 2015 durch die Nemetschek Aktiengesellschaft an die Anteilseigner ergaben sich keine ertragsteuerlichen Konsequenzen.

ERGEBNIS JE AKTIE

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich, indem das auf die Aktien entfallende Nettoergebnis durch die durchschnittliche Zahl der Aktien dividiert wird.

Zum Stichtag lagen analog zum Vorjahr keine Sachverhalte vor, die zu einer Verwässerung des Ergebnisses je Aktie geführt hätten.

[11]
Ergebnis je Aktie

ERGEBNIS JE AKTIE

| | 2015 | 2014 |
|---|------------|-------------|
| Nettoergebnis Konzernanteile (in TEUR) | 35.896 | 31.486 |
| Gewichtete durchschnittliche Zahl der sich im Umlauf befindlichen Aktien zum 31. Dezember in Stück | 38.500.000 | 38.500.000* |
| Gewichtete durchschnittliche Zahl der für die Berechnung des verwässerten Ergebnisses heranzuziehenden Aktien zum 31. Dezember in Stück | 38.500.000 | 38.500.000* |
| Ergebnis je Aktie in EUR, unverwässert | 0,93 | 0,82* |
| Ergebnis je Aktie in EUR, verwässert | 0,93 | 0,82* |

* Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die Zahlen im Vorjahr nach dem Aktiensplit dargestellt.

NEVARIS

„NEVARIS bietet eine ganzheitliche 5D-Gesamtlösung, die den Bogen von Building Information Modeling und klassischer AVA über Kalkulation bis hin zur Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung spannt.“

Michael Homscheid und Wolfgang Götz, NEVARIS

Segment:
Bauen

Unternehmensgröße:
113 Mitarbeiter

Standorte:
Achim, Wals-Siezenheim

Lösungen:
NEVARIS iceBIM
NEVARIS Build
NEVARIS Finance

Auszeichnungen und Referenzen:
„red dot Award“, „German Design Award“,
Montforthaus (Feldkirch, Österreich),
Brandenburger Landtag (Potsdam, Deutschland)

Ganzheitlich integrierte Lösung

Unter dem Firmennamen NEVARIS Bausoftware GmbH agieren seit 1. Oktober 2015 die bisherigen Einzelmarken Nemetschek Bausoftware und Nemetschek Auer. NEVARIS bietet eine ganzheitliche 5D-Gesamtlösung, die den Bogen von Building Information Modeling und klassischer AVA über Kalkulation bis hin zur Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung spannt. Die gemeinsam entwickelte kaufmännisch-technische Software für das Bauwesen steht für modernes, transparentes Arbeiten unter ergonomischen Gesichtspunkten. Im Zusammenspiel mit gängiger 3D-CAD-Software ermöglicht NEVARIS die Erstellung eines datenkonsistenten und intelligenten 3D-Gebäudemodells.

www.nevaris.com



*Montforthaus, Feldkirch, Österreich
Architekten: HASCHER JEHLE Architektur,
Berlin, Deutschland
Bild: David Matthiessen*

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-BILANZ

[12]
Anlagevermögen

Der Anlagenspiegel ist auf der letzten Seite dieses Anhangs dargestellt. Der Buchwert der selbst erstellten Software beträgt TEUR 3.754 (Vorjahr: TEUR 4.946).

Gemäß IAS 38 sind Entwicklungskosten, sofern sie nicht für Grundlagenforschung oder nicht auftragsbezogen anfallen, aktivierungspflichtig, wenn die Voraussetzungen des IAS 38.57 erfüllt sind (siehe auch Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze). Im Geschäftsjahr 2015 hat der Konzern nicht auftragsbezogene Produktentwicklung betrieben. Dabei wurden Personaleinzelkosten zuzüglich direkt zurechenbarer Gemeinkosten erfasst. Die Entwicklungskosten der Projekte, die die Kriterien des IAS 38.57 nicht erfüllt haben, sind als Aufwand in Höhe von TEUR 67.901 (Vorjahr: TEUR 55.309) erfasst.

Die Entwicklung der beizulegenden Zeitwerte der immateriellen Vermögenswerte aus den Kaufpreisallokationen der wesentlichen Unternehmenserwerbe stellt sich wie folgt dar:

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE AUS DER KAUFPREISALLOKATION DER SOLIBRI GRUPPE

| Angaben in Tausend € | Zeitwert bei Erwerb 31.12.2015 | Nutzungsdauer in Jahren | Abschreibung 2015 | Restbuchwert 31.12.2015 | |
|------------------------------------|--------------------------------|-------------------------|-------------------|-------------------------|--|
| Markenname | 1.888 | 10 | 0 | 1.888 | |
| Software | 20.599 | 10 | 0 | 20.599 | |
| Customer Relationship | 13.316 | 13 | 0 | 13.316 | |
| Wettbewerbsverbot | 455 | 2 | 0 | 455 | |
| Immaterielle Vermögenswerte | 36.258 | | 0 | 36.258 | |

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE AUS DER KAUFPREISALLOKATION DER BLUEBEAM*

| Angaben in Tausend € | Zeitwert bei Erwerb 31.10.2014 | Nutzungsdauer in Jahren | Abschreibung 2015 | Restbuchwert 31.12.2015 | Restbuchwert 31.12.2014 |
|------------------------------------|--------------------------------|-------------------------|-------------------|-------------------------|-------------------------|
| Markenname | 3.130 | 12 | 266 | 3.292 | 3.102 |
| Software | 13.940 | 10 | 1.343 | 14.477 | 13.539 |
| Customer Relationship Reseller | 9.380 | 17 | 1.247 | 9.303 | 9.482 |
| Customer Relationship Other | 17.209 | 15 | 3.228 | 15.921 | 17.846 |
| Immaterielle Vermögenswerte | 43.659 | | 6.085 | 42.993 | 43.968 |

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE AUS DER KAUFPREISALLOKATION DER DDS GRUPPE*

| Angaben in Tausend € | Zeitwert bei Erwerb 30.11.2013 | Nutzungsdauer in Jahren | Abschreibung 2015 | Restbuchwert 31.12.2015 | Restbuchwert 31.12.2014 |
|------------------------------------|--------------------------------|-------------------------|-------------------|-------------------------|-------------------------|
| Software | 5.325 | 12 | 596 | 3.461 | 4.266 |
| Customer Relationship | 1.899 | 15 | 299 | 1.137 | 1.464 |
| Immaterielle Vermögenswerte | 7.224 | | 895 | 4.598 | 5.730 |

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE AUS DER KAUFPREISALLOKATION DER GRAPHISOFT GRUPPE*

| Angaben in Tausend € | Zeitwert bei Erwerb 31.12.2006 | Nutzungsdauer in Jahren | Abschreibung 2015 | Restbuchwert 31.12.2015 | Restbuchwert 31.12.2014 |
|------------------------------------|--------------------------------|-------------------------|-------------------|-------------------------|-------------------------|
| Markenname | 5.300 | 15 | 287 | 1.687 | 1.971 |
| Markenzeichen | 2.800 | 10 | 227 | 223 | 446 |
| Software | 27.100 | 7 | 0 | 0 | 0 |
| Customer Relationship | 27.300 | 12 | 2.148 | 6.390 | 8.330 |
| Immaterielle Vermögenswerte | 62.500 | | 2.662 | 8.300 | 10.747 |

* Aufgrund der Umrechnung der in Fremdwährung geführten immateriellen Vermögenswerte aus der Kaufpreisallokation der Bluebeam, DDS Gruppe und Graphisoft Gruppe entstehen bei der Überleitung des Vorjahres zum aktuellen Stichtag Anpassungen aus der Fremdwährungsumrechnung, die in den Tabellen nicht dargestellt sind. Die Effekte aus der Fremdwährungsumrechnung sind dem Anlagenspiegel zu entnehmen.

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE AUS DER KAUFPREISALLOKATION DER SCIA GRUPPE

| Angaben in Tausend € | Zeitwert bei Erwerb 28.02.2006 | Nutzungsdauer in Jahren | Abschreibung 2015 | Restbuchwert 31.12.2015 | Restbuchwert 31.12.2014 |
|-----------------------------|-----------------------------------|----------------------------|----------------------|----------------------------|----------------------------|
| Software | 1.000 | 3 | 0 | 0 | 0 |
| Customer Relationship | 2.700 | 10 | 270 | 45 | 315 |
| Immaterielle Vermögenswerte | 3.700 | | 270 | 45 | 315 |

FIRMENWERTE

Die Entwicklung der Firmenwerte stellt sich wie folgt dar:

ENTWICKLUNG FIRMENWERTE

| Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
|-------------------------|---------|---------|
| Vortrag 1. Januar | 111.285 | 60.112 |
| Zugänge | 18.661 | 52.744 |
| Abgänge | -697 | 0 |
| Fremdwährungsumrechnung | 5.700 | -1.571 |
| Stand 31. Dezember | 134.949 | 111.285 |

Die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte wurden zur Überprüfung der Werthaltigkeit der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet. Die zahlungsmittelgenerierende Einheit repräsentiert das jeweilige Konzernunternehmen bzw. den jeweiligen Teilkonzern.

Die Buchwerte der Geschäfts- oder Firmenwerte wurden den jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wie folgt zugeordnet:

ZUORDNUNG FIRMENWERTE

| Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
|--|---------|---------|
| Bluebeam Software Inc., Pasadena, USA | 56.407 | 50.027 |
| Graphisoft SE European Company Limited by Shares, Budapest, Ungarn | 21.938 | 20.339 |
| Solibri Oy, Helsinki, Finnland | 15.662 | 0 |
| NEVARIS Gruppe | 14.145 | 14.145 |
| Data Design System AS, Klepp Stasjon, Norwegen | 9.817 | 10.542 |
| Vectorworks Inc., Columbia, Maryland, USA | 6.163 | 4.752 |
| MAXON Computer GmbH, Friedrichsdorf | 3.007 | 3.007 |
| SCIA Group NV, Herk-de-Stad, Belgien | 2.785 | 2.785 |
| CREM Solutions GmbH & Co. KG, Ratingen (vormals: Nemetschek CREM Solutions GmbH & Co. KG, Ratingen) | 2.028 | 2.028 |
| Frilo Software GmbH, Stuttgart (vormals: Nemetschek Frilo GmbH, Stuttgart) | 1.293 | 1.293 |
| Allplan GmbH, München (vormals: Nemetschek Allplan Systems GmbH, München) | 1.703 | 1.669 |
| GLASER -isb cad- Programmsysteme GmbH, Wennigsen | 0 | 697 |
| Gesamt Firmenwerte | 134.949 | 111.285 |

Im Geschäftsjahr 2015 wurde der Geschäftsbereich NEVARIS, bestehend aus den Gesellschaften

- III NEVARIS Bausoftware GmbH, Achim (vormals: Nemetschek Bausoftware GmbH),
- III NEVARIS Bausoftware GmbH, Mondsee, Österreich (vormals: AUER – Die Bausoftware GmbH),
- III NEVARIS BIM Software GmbH, Berlin (vormals: hartmann technologies Gesellschaft mbH),

gegründet. Der Geschäftsbereich NEVARIS vereinigt damit die bisher von den einzelnen Gesellschaften verantwortete Leitung der kaufmännischen und technischen Lösungen für Baufirmen, und darin integriert die NEVARIS BIM Software. Die Geschäfts- oder Firmenwerte der drei Einzelunternehmen wurden entsprechend zusammengefasst und werden ab dem Geschäftsjahr 2015 auf Ebene der NEVARIS Gruppe auf Wertminderungsbedarf überprüft. Ein zum Umstellungszeitpunkt erfolgter Wertminderungstest ergab keinen Wertminderungsbedarf. Der Vorjahreswert der oben aufgeführten Firmenwerte für die NEVARIS Gruppe wurde entsprechend angepasst.

Mit der Übertragung der Gesellschaftsanteile der DACODA GmbH an die Allplan GmbH wurden die im Vorjahr unter „Sonstige“ ausgewiesenen Firmenwerte zusammen mit dem Firmenwert der DACODA auf der Ebene des Teilkonzerns Allplan GmbH zusammengefasst. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

GRUNDANNAHMEN FÜR DIE SIGNIFIKANTEN ZAHLUNGSMITTELGENERIERENDEN EINHEITEN

Im Folgenden werden die Grundannahmen für die signifikanten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erläutert, auf deren Basis die Unternehmensleitung ihre Cashflow-Prognosen zur Überprüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte erstellt hat. Nemetschek bestimmt den erzielbaren Betrag der jeweiligen Einheit, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet worden ist, anhand des Nutzungswertes. Der Nutzungswert wird unter Anwendung eines Diskontierungssatzes aus dem Barwert der künftigen Zahlungsströme aus der fortgesetzten Nutzung dieser Einheit ermittelt.

GEPLANTE UMSATZENTWICKLUNG / BRUTTOGEWINNMARGE

Die Bestimmung der künftigen Zahlungsströme und der diesen zugrunde liegenden Parametern wie Umsatzwachstum und EBITDA-Marge erfolgt auf der Grundlage von in der Vergangenheit erlangten Sachkenntnissen, den aktuellen wirtschaftlichen Ergebnissen und der im angelaufenen Geschäftsjahr verabschiedeten Planung über einen Zeitraum von drei Jahren. Die Planung für das Geschäftsjahr 2016 wird unter Verwendung von bestimmten konzerneinheitlichen Annahmen „von unten nach oben“ (Bottom-up-Methode) aufgestellt. Die Zahlungsströme für die beiden weiteren Planjahre folgen ähnlichen Prämissen, entsprechen jedoch nicht dem Detailgrad des ersten Planjahres. Zahlungsströme für Zeiträume über den Planungshorizont hinaus werden mit der Methode der ewigen Rente geschätzt. Die dabei verwendeten Wachstumsraten berücksichtigen keine kapazitätserweiternden Investitionen, für die noch keine Mittelabflüsse stattgefunden haben, werden aus frei verfügbaren Marktstudien von Marktforschungsinstituten abgeleitet und übersteigen nicht die langfristigen durchschnittlichen historischen Wachstumsraten der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Im Geschäftsjahr 2015 wurde eine Wachstumsrate von bis zu 1,0% (Vorjahr: 1,5%) angenommen.

ABZINSUNGSSÄTZE

Der für die Abzinsung der künftigen Zahlungsströme erforderliche Diskontierungssatz wird aus dem gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital – WACC) der betreffenden zahlungsmittelgenerierenden Einheit nach Steuern ermittelt. Der gemäß IAS 36 relevante Vorsteuer-WACC wird unter Verwendung von typisierten Steuersätzen für jede zahlungsmittelgenerierende Einheit aus den künftigen Zahlungsströmen nach Steuern und dem Nachsteuer-WACC abgeleitet. Dabei wird der risikolose Zinssatz nach der Svensson-Methode unter Berücksichtigung von Risikozuschlägen und dem Beta sowie dem Verschuldungsgrad aus einer Gruppe von Vergleichsunternehmen abgeleitet. Der so geschätzte Diskontierungssatz spiegelt die gegenwärtigen Marktrenditen sowie die speziellen Risiken der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit wider. Der für die Cashflow-Prognosen verwendete Abzinsungssatz bewegt sich innerhalb einer Bandbreite von 10,22 % bis 14,20 % vor Steuern (Vorjahr: Bandbreite von 10,30 % bis 13,80 %).

ANNAHMEN ÜBER DEN MARKTANTEIL

Diese Annahmen sind insofern wichtig, als die Unternehmensleitung – wie auch bei der Festlegung von Annahmen für Wachstumsraten – beurteilt, wie sich die Position der zahlungsmittelgenerierenden Einheit im Vergleich zu ihren Wettbewerbern während des Budgetzeitraums ändern könnte. Die Unternehmensleitung erwartet, dass sich der Marktanteil des Konzerns während des Budgetzeitraums erhöht.

STEIGERUNG DES PERSONALAUFWANDS

Branchenübliche Kostenentwicklungen für die Vergütungen der Mitarbeiter sind berücksichtigt.

SENSITIVITÄT DER GETROFFENEN ANNAHMEN

Aus dem jährlich durchgeführten Firmenwert-Impairment-Test ergab sich bei keiner zahlungsmittelgenerierenden Einheit ein Wertminderungsbedarf, da der erzielbare Betrag in allen Fällen über dem Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit lag. Der erzielbare Betrag liegt jeweils um mehr als 10 % über dem Buchwert. Die Unternehmensleitung ist der Auffassung, dass zum gegenwärtigen Zeitpunkt keine nach vernünftigem Ermessen mögliche Änderung der zur Bestimmung des Nutzungswerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten getroffenen Annahmen dazu führen könnte, dass der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten ihren erzielbaren Wert wesentlich übersteigt.

Die Buchwerte der Geschäfts- oder Firmenwerte, die der Bluebeam Software, Inc., Pasadena, USA, der Graphisoft SE European Company Limited by Shares, Budapest, Ungarn, der Solibri Oy, Helsinki, Finnland, der Data Design System AS, Klepp Stasjon, Norwegen, der NEVARIS Gruppe und der Vectorworks, Inc., Columbia, Maryland, USA zugerechnet werden, werden im Vergleich zum Gesamtbuchwert der Geschäfts- oder Firmenwerte als wesentlich erachtet. Der Gesamtfirmenwert der Nemetschek Group beträgt zum 31. Dezember 2015 TEUR 134.949. 92 % dieses Firmenwertes entfallen auf die in der folgenden Tabelle dargestellten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten:

WESENTLICHE FIRMENWERTE

| 2015 | Buchwert des der CGU zugeordneten Firmenwertes in Tausend € | Anteil am Gesamtfirmenwert in % | Diskontierungszins (vor Steuern) in % | Diskontierungszins (nach Steuern) in % | Wachstumsrate in % | Beschreibung der Grundannahmen für die Unternehmensplanung | Darlegung der Vorgehensweise zur Wertbestimmung der Grundannahmen |
|--|---|---------------------------------|---------------------------------------|--|--------------------|---|---|
| Bluebeam Software, Inc., Pasadena, USA | 56.407 | 42 % | 13,10 | 8,46 | 1,00 | <ul style="list-style-type: none"> • Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung | <p>Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.</p> |
| Graphisoft SE European Company Limited by Shares, Budapest, Ungarn | 21.938 | 16 % | 13,38 | 12,18 | 1,00 | <ul style="list-style-type: none"> • Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung • Wechselkursentwicklung HUF/USD | <p>Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, Prognosen über Wechselkursentwicklungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.</p> |
| Solibri Oy, Helsinki, Finnland | 15.662 | 12 % | 10,22 | 8,46 | 1,00 | <ul style="list-style-type: none"> • Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung | <p>Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.</p> |
| NEVARIS Gruppe | 14.145 | 10 % | 11,65 | 8,46 | 1,00 | <ul style="list-style-type: none"> • Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung | <p>Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.</p> |
| Data Design System AS, Klepp Stasjon, Norwegen | 9.817 | 7 % | 11,15 | 8,46 | 0,00 | <ul style="list-style-type: none"> • Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung | <p>Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.</p> |
| Vectorworks, Inc., Columbia, Maryland, USA | 6.163 | 5 % | 13,28 | 8,46 | 0,00 | <ul style="list-style-type: none"> • Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung • Wechselkursentwicklung USD/EUR und USD/YEN | <p>Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, Prognosen über Wechselkursentwicklungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.</p> |

WESENTLICHE FIRMENWERTE

| 2014 | Buchwert des der CGU zugeordneten Firmenwertes in Tausend € | Anteil am Gesamtfirmenwert in % | Diskontierungszins (vor Steuern) in % | Diskontierungszins (nach Steuern) in % | Wachstumsrate in % | Beschreibung der Grundannahmen für die Unternehmensplanung | Darlegung der Vorgehensweise zur Wertbestimmung der Grundannahmen |
|--|---|---------------------------------|---------------------------------------|--|--------------------|---|---|
| Bluebeam Software, Inc., Pasadena, USA | 50.027 | 45 % | 12,52 | 8,06 | 1,50 | <ul style="list-style-type: none"> • Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung | <p>Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.</p> |
| Graphisoft SE European Company Limited by Shares, Budapest, Ungarn | 20.339 | 18 % | 13,39 | 11,81 | 1,00 | <ul style="list-style-type: none"> • Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung • Wechselkursentwicklung HUF/USD | <p>Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, Prognosen über Wechselkursentwicklungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.</p> |
| NEVARIS Gruppe | 14.145 | 13 % | 11,75 | 8,06 | 0,00 | <ul style="list-style-type: none"> • Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung | <p>Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.</p> |
| Data Design System AS, Klepp Stasjon, Norwegen | 10.542 | 9 % | 10,75 | 8,06 | 1,00 | <ul style="list-style-type: none"> • Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung | <p>Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.</p> |
| Vectorworks, Inc., Columbia, Maryland, USA | 4.752 | 4 % | 12,09 | 8,06 | 1,50 | <ul style="list-style-type: none"> • Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung • Wechselkursentwicklung USD/EUR und USD/YEN | <p>Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, Prognosen über Wechselkursentwicklungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.</p> |

[13]
Forderungen
aus Lieferungen
und Leistungen

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

| | Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
|---|----------------------|---------|---------|
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (vor Wertberichtigungen) | | 32.345 | 31.926 |
| Wertberichtigungen | | - 2.734 | - 3.057 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | | 29.611 | 28.869 |

Dem Ausfallrisiko von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurde durch entsprechende Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von branchenüblichen 30 bis 90 Tagen. Gemäß der Konzernrichtlinie werden die Forderungen > 360 Tage zu 100% einzelwertberichtigt. Der Buchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entspricht dem Zeitwert.

Die Entwicklung der Wertberichtigungen stellt sich wie folgt dar:

ENTWICKLUNG WERTBERICHTIGUNGEN

| | Angaben in Tausend € | Stand 01.01. | Inanspruchnahme | Auflösung | Zuführung | Stand 31.12. |
|-------------------------|----------------------|--------------|-----------------|-----------|-----------|--------------|
| Wertberichtigungen 2015 | | - 3.057 | 788 | 530 | - 995 | - 2.734 |
| Wertberichtigungen 2014 | | - 3.626 | 915 | 683 | - 1.029 | - 3.057 |

Die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stellt sich wie folgt dar:

ALTERSSTRUKTUR FORDERUNGEN

| | Angaben in Tausend € | Nicht fällig | überfällig (< 30 Tage) | überfällig (30-60 Tage) | überfällig (60-90 Tage) | überfällig (90-180 Tage) | überfällig (180-360 Tage) | überfällig (> 360 Tage) | Summe 31.12.2015 |
|---|----------------------|--------------|------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------------|---------------------------|-------------------------|------------------|
| Bruttoforderungen aus Lieferungen und Leistungen 2015 | 18.950 | | 5.736 | 1.698 | 966 | 1.498 | 1.037 | 2.460 | 32.345 |
| abzüglich Einzelwertberichtigung | - 68 | | - 67 | - 32 | - 26 | - 106 | - 241 | - 2.194 | - 2.734 |
| Nettoforderungen aus Lieferungen und Leistungen 2015 | 18.882 | | 5.669 | 1.666 | 940 | 1.392 | 796 | 266 | 29.611 |
| | Angaben in Tausend € | Nicht fällig | überfällig (< 30 Tage) | überfällig (30-60 Tage) | überfällig (60-90 Tage) | überfällig (90-180 Tage) | überfällig (180-360 Tage) | überfällig (> 360 Tage) | Summe 31.12.2014 |
| Bruttoforderungen aus Lieferungen und Leistungen 2014 | 17.929 | | 6.160 | 2.205 | 676 | 1.690 | 663 | 2.602 | 31.926 |
| abzüglich Einzelwertberichtigung | - 17 | | - 62 | - 78 | - 18 | - 182 | - 97 | - 2.602 | - 3.057 |
| Nettoforderungen aus Lieferungen und Leistungen 2014 | 17.912 | | 6.098 | 2.127 | 658 | 1.508 | 566 | 0 | 28.869 |

[14]
Vorräte, Steuer-
erstattungsansprüche,
sonstige Vermögens-
werte, sonstige finanzielle
Vermögenswerte

VERMÖGENSWERTE

| | Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
|--|----------------------|--------|--------|
| Vorräte | | 530 | 725 |
| Steuererstattungsansprüche aus Ertragsteuern | | 2.467 | 2.509 |
| Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte | | 78 | 10 |
| Sonstige kurzfristige Vermögenswerte | | 9.297 | 9.301 |
| Langfristige finanzielle Vermögenswerte | | 51 | 59 |
| Sonstige langfristige Vermögenswerte | | 793 | 773 |
| | | 13.216 | 13.377 |

Die Vorräte bestehen im Wesentlichen aus Hardware in Höhe von TEUR 522 (Vorjahr: TEUR 712) sowie fertigen Leistungen in Höhe von TEUR 8 (Vorjahr: TEUR 12). Es wurden wie im Vorjahr keine Wertminderungen als Aufwand erfasst.

Die Steuererstattungsansprüche aus Ertragsteuern führen innerhalb der nächsten sechs Monate zu Zahlungseinzügen. Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte enthalten im Wesentlichen abgegrenzte Zahlungen in Höhe von TEUR 6.862 (Vorjahr: TEUR 6.114), die innerhalb der nächsten zwölf Monate zu Aufwand führen.

In den sonstigen langfristigen Vermögenswerten sind überwiegend Mietkautionen enthalten.

EIGENKAPITAL

Die Entwicklung des gezeichneten Kapitals, der Kapitalrücklage, der Gewinnrücklage, der Rücklage für Währungsumrechnung sowie der Anteile ohne beherrschenden Einfluss ist in der Veränderung des Konzerneigenkapitals dargestellt.

[15]
Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Nemetschek Aktiengesellschaft belief sich zum 31. Dezember 2015 auf EUR 38.500.000,00 und ist eingeteilt in 38.500.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Auf jede Aktie entfällt ein Anteil von EUR 1,00 am Grundkapital. Das Kapital ist vollständig einbezahlt. Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2015 wurde das Grundkapital in Höhe von EUR 9.625.000,00 um EUR 28.875.000,00 auf EUR 38.500.000,00 durch Umwandlung eines Teilbetrages in Höhe von EUR 28.875.000,00 der in der Bilanz zum 31. Dezember 2014 ausgewiesenen Kapitalrücklage auf den neuen Wert erhöht (Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln). Die Kapitalerhöhung erfolgte unter Ausgabe von 28.875.000 neuen auf den Inhaber lautenden Stückaktien. Jeder bestehende Aktionär erhielt damit für jede gehaltene Aktie drei weitere Aktien, sodass der Anteil der Aktionäre am Grundkapital trotz der Kapitalerhöhung unverändert blieb.

Die Kapitalrücklage umfasst im Wesentlichen das Agio aus dem Börsengang. Im Geschäftsjahr wurden EUR 28.875.000,00 im Rahmen der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln in Grundkapital umgewandelt.

[16]
Kapitalrücklage/
Währungsumrechnung/
Dividende

Im Eigenkapitalposten Währungsumrechnung werden die Differenzen aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochtergesellschaften erfasst.

DIVIDENDE

Im Geschäftsjahr 2015 wurde von der Gesellschaft eine Dividende in Höhe von EUR 15.400.000,00 an die Aktionäre ausgeschüttet. Dies entspricht EUR 1,60 je Aktie bezogen auf die Aktienanzahl vor Aktiensplit.

RÜCKSTELLUNGEN UND ABGEGRENZTE SCHULDEN

Die Rückstellungen und abgegrenzten Schulden enthalten folgende Positionen und sind im Wesentlichen innerhalb eines Jahres fällig:

[17]
Rückstellungen,
abgegrenzte Schulden
sowie Pensionen
und ähnliche Verpflichtungen

RÜCKSTELLUNGEN UND ABGEGRENZTE SCHULDEN

| Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
|--|--------|--------|
| Personalarückstellungen | 12.852 | 11.861 |
| Ausstehende Rechnungen | 5.714 | 4.545 |
| Abgrenzungen Urlaub Mitarbeiter | 3.674 | 2.705 |
| Rechts- und Beratungskosten | 646 | 531 |
| Garantien und Haftungsrisiken | 148 | 137 |
| Sonstige Rückstellungen und abgegrenzte Schulden | 2.585 | 1.328 |
| | 25.619 | 21.107 |

Die Personalarückstellungen enthalten im Wesentlichen Mitarbeitervergütungen sowie Boni. Im Geschäftsjahr 2015 wurden hierfür TEUR 5.891 (Vorjahr: TEUR 4.558) in Anspruch genommen, TEUR 1.851 (Vorjahr: TEUR 1.006) aufgelöst, TEUR 8.393 (Vorjahr: TEUR 9.121) zugeführt. Aus Veränderungen im Konsolidierungskreis ergaben sich Abgän-

ge von TEUR –185 (Vorjahr: TEUR 0), des Weiteren wirkten sich Währungskursveränderung von TEUR 525 (Vorjahr: TEUR 335) erhöhend auf die Personalrückstellungen aus. Der Anstieg der Personalrückstellungen resultiert hauptsächlich aus höheren Rückstellungen für Boni bedingt durch die positive Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2015. Ausstehende Rechnungen betreffen im Wesentlichen nachlaufende Provisionsrechnungen für Vertriebspartner aufgrund Zielerfüllung. Die Rückstellungen für Garantien und Haftungsrisiken wurden auf der Basis einer Einzelwertbetrachtung pro Gesellschaft gebildet. Im Geschäftsjahr 2015 wurden hierfür TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 0) in Anspruch genommen, TEUR 54 (Vorjahr: TEUR 82) aufgelöst sowie TEUR 65 (Vorjahr: TEUR 77) zugeführt. Die sonstigen Rückstellungen und abgegrenzten Schulden enthalten weitere Einzelpositionen unter TEUR 100.

Als international tätiges Unternehmen mit unterschiedlichen Geschäftsfeldern ist die Nemetschek Gruppe einer Vielzahl von rechtlichen Risiken ausgesetzt. Hierzu können insbesondere Risiken aus den Bereichen Gewährleistung und sonstige Rechtsstreitigkeiten gehören. Die Ergebnisse von gegenwärtig anhängigen bzw. künftigen Verfahren können nicht mit Sicherheit vorausgesagt werden, sodass aufgrund von Entscheidungen Aufwendungen entstehen können, die nicht in vollem Umfang durch Versicherungen abgedeckt sind und wesentliche Auswirkungen auf das Geschäft und seine Ergebnisse haben könnten. Nach Einschätzung des Vorstands sind in den gegenwärtig anhängigen Rechtsverfahren Entscheidungen mit wesentlichem Einfluss auf die Vermögens- und Ertragslage zulasten des Konzerns nicht zu erwarten.

SONSTIGE VERPFLICHTUNGEN GEMÄSS IAS 19

Die sonstigen Verpflichtungen gemäß IAS 19 beinhalten eine Altersteilzeitvereinbarung. Die sich daraus ergebenden Rückstellungen belaufen sich auf TEUR 82. Des Weiteren sind in Höhe von TEUR 151 Rückstellungen für die Beendigung von Arbeitsverhältnissen enthalten, die aufgrund von gesetzlichen Vorschriften gebildet werden müssen.

PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

INLAND

Die aus Pensionsplänen entstehende Verpflichtung gegenüber Geschäftsführern einer Tochtergesellschaft wird unter Verwendung der Methode der laufenden Einmalprämien festgestellt. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden seit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 (2011) ab dem 1. Januar 2013 ergebnisneutral erfasst. In dem am 31. Dezember 2015 abgelaufenen Jahr erfolgten keine Plankürzungen. Die Pläne wurden über diese Periode hinaus weitergeführt. Die Pensionspläne enthalten eine Anwartschaft ab Erreichen des 65. Lebensjahres von 60 % des letzten Nettogehalts, höchstens aber EUR 3.834,69 (DM 7.500,00) pro Monat. Es handelt sich sämtlich um unverfallbare Ansprüche. Die Dauer der Pensionsverpflichtung beträgt 23 Jahre. Das Planvermögen aus diesen Versorgungsplänen ist in Lebensversicherungen investiert. Das Planvermögen beinhaltet abgeschlossene Rückdeckungsversicherungen, die an die anspruchsberechtigten Pensionsempfänger verpfändet sind.

AUSLAND

Im Rahmen der Akquisition der DDS Gruppe wurden für deren norwegische Tochtergesellschaften leistungsorientierte Pensionspläne übernommen. Die leistungsorientierten Pläne umfassen insgesamt 29 aktive Anspruchsberechtigte sowie einen Pensionär. Die Höhe der individuellen Versorgungsleistung bemisst sich nach dem Lohn- bzw. Gehaltsniveau sowie der Dauer der Betriebszugehörigkeit. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden ab dem Zeitpunkt der Akquisition ergebnisneutral erfasst.

Die Dauer der Pensionsverpflichtungen variiert von 2 bis 19 Jahren. Die durchschnittlich gewichtete Laufzeit der DBO der leistungsorientierten Pläne von DDS beträgt 6 Jahre.

In den folgenden Tabellen wird die Entwicklung der Pensionsverpflichtungen und des Planvermögens dargestellt:

PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN

| Angaben in Tausend € | Stand 01.01. | Veränderung | Stand 31.12. |
|--|--------------|-------------|--------------|
| Pensionsverpflichtung 2015 | 3.051 | 69 | 3.120 |
| abzgl. Planvermögen 2015 | 1.532 | 77 | 1.609 |
| Deckungsstatus (= Pensionsrückstellung) 2015 | 1.519 | -8 | 1.511 |
| Pensionsverpflichtung 2014 | 2.481 | 570 | 3.051 |
| abzgl. Planvermögen 2014 | 1.457 | 75 | 1.532 |
| Deckungsstatus (= Pensionsrückstellung) 2014 | 1.024 | 495 | 1.519 |

| Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
|--|-------|-------|
| Veränderung des Barwerts der Verpflichtung: | | |
| Barwert der Verpflichtung am Anfang des Geschäftsjahres | 3.051 | 2.481 |
| Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche | 124 | 115 |
| Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche | 72 | 89 |
| Versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste) | -3 | 498 |
| Veränderung Konsolidierungskreis | 0 | 0 |
| Rentenzahlungen | -44 | -42 |
| Währungsumrechnungseffekt | -80 | -90 |
| Barwert der Verpflichtung am Ende des Geschäftsjahres | 3.120 | 3.051 |
| Veränderung des Planvermögens: | | |
| Beizulegender Zeitwert des Planvermögens am Anfang des Geschäftsjahres | 1.532 | 1.457 |
| Zinserträge | 28 | 46 |
| Versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste) | -23 | -11 |
| Veränderung Konsolidierungskreis | 0 | 0 |
| Beiträge der Arbeitgeber | 178 | 159 |
| Rentenzahlungen | -44 | -42 |
| Währungsumrechnungseffekt | -62 | -77 |
| Beizulegender Zeitwert des Planvermögens am Ende des Geschäftsjahres | 1.609 | 1.532 |

SENSITIVITÄTEN

| Veränderung der versicherungs- mathematischen Annahmen | Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
|---|-----------------------------------|---|-------|
| | | Barwert der Pensionsverpflichtungen zum Stichtag | 3.120 |
| Diskontierungszins | Erhöhung um 0,5 Prozentpunkte | 2.850 | 2.780 |
| | Verringerung um 0,5 Prozentpunkte | 3.429 | 3.357 |
| Rententrend | Erhöhung um 0,5 Prozentpunkte | 3.278 | 3.270 |
| | Verringerung um 0,5 Prozentpunkte | 3.003 | 2.943 |
| Gehaltstrend | Erhöhung um 0,5 Prozentpunkte | 3.149 | 3.084 |
| | Verringerung um 0,5 Prozentpunkte | 3.092 | 3.018 |

Analog zum Vorjahr wurden bei den inländischen Versorgungszusagen die „Richttafeln 2005 G“ von Dr. Klaus Heubeck sowie aus beobachtbaren Marktdaten zum Bilanzstichtag abgeleitete Abzinsungssätze verwendet. Im Ausland wurden die lokalen versicherungsmathematischen Bewertungsparameter angewandt. Die grundlegenden versicherungsmathematischen Annahmen, die für die Festlegung der Verpflichtungen aus Altersversorgungsplänen herangezogen werden, waren zum 31. Dezember wie folgt:

ABZINSUNGSSATZ

| Angaben in % | 2015 | | 2014 | |
|-----------------------------|--------|---------|--------|---------|
| | Inland | Ausland | Inland | Ausland |
| Abzinsungssatz | 2,30 | 2,50 | 2,45 | 2,30 |
| Künftige Rentensteigerungen | 1,00 | 0 | 1,00 | 0 |
| Gehaltstrend | 0 | 2,50 | 0 | 2,75 |

Der Konzern rechnet für das Geschäftsjahr 2016 mit Pensionsaufwendungen in Höhe von TEUR 121 sowie einem Kapitalertrag in Höhe von TEUR 21; die Beitragszahlungen für das Planvermögen betragen TEUR 182.

In den kommenden zehn Geschäftsjahren werden aus den Pensionsplänen folgende Zahlungen erwartet:

KÜNFTIGE PENSIONSZAHLUNGEN

| Angaben in Tausend € | Deutschland | Ausland | Gesamt |
|--------------------------|-------------|---------|--------|
| (für die Geschäftsjahre) | | | |
| 2016 | 1 | 39 | 40 |
| 2017 | 3 | 48 | 51 |
| 2018 | 5 | 48 | 53 |
| 2019 | 7 | 59 | 66 |
| 2020 | 10 | 59 | 68 |
| 2021–2025 | 106 | 339 | 445 |
| Insgesamt | 131 | 592 | 723 |

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

[18]
Schulden

SCHULDEN

| 2015 | Angaben in Tausend € | Gesamt | bis 1 Jahr | 1 bis 5 Jahre | über 5 Jahre |
|--|----------------------|--------|------------|---------------|--------------|
| Darlehen | | 80.636 | 18.577 | 62.059 | 0 |
| Schulden aus Lieferungen und Leistungen | | 6.590 | 6.590 | 0 | 0 |
| Schulden aus Ertragsteuern | | 3.707 | 3.707 | 0 | 0 |
| Sonstige kurzfristige Schulden | | 7.086 | 7.086 | 0 | 0 |
| <i>davon aus Steuern</i> | | 3.724 | 3.724 | 0 | 0 |
| <i>davon im Rahmen der sozialen Sicherheit</i> | | 1.178 | 1.178 | 0 | 0 |
| 31. Dezember 2015 | | 98.019 | 35.960 | 62.059 | 0 |

| 2014 | Angaben in Tausend € | Gesamt | bis 1 Jahr | 1 bis 5 Jahre | über 5 Jahre |
|--|----------------------|--------|------------|---------------|--------------|
| Darlehen | | 60.000 | 12.000 | 48.000 | 0 |
| Schulden aus Lieferungen und Leistungen | | 5.748 | 5.748 | 0 | 0 |
| Schulden aus Ertragsteuern | | 4.712 | 4.712 | 0 | 0 |
| Sonstige Schulden | | 6.640 | 6.640 | 0 | 0 |
| <i>davon aus Steuern</i> | | 3.453 | 3.453 | 0 | 0 |
| <i>davon im Rahmen der sozialen Sicherheit</i> | | 1.043 | 1.043 | 0 | 0 |
| 31. Dezember 2014 | | 77.100 | 29.100 | 48.000 | 0 |

Bei den Schulden aus Lieferungen und Leistungen bestehen die üblichen Eigentumsvorbehalte aus den Lieferungen von beweglichem Anlagevermögen und Vorräten. Die Schulden aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 60 Tagen. Die Buchwerte entsprechen den Zeitwerten.

Die sonstigen Schulden beinhalten im Wesentlichen die Schulden gegenüber den Finanzämtern aufgrund Verpflichtungen zur Zahlung der Lohn- und Umsatzsteuer sowie Verpflichtungen zur Zahlung der Sozialversicherungsbeiträge an die Sozialversicherungsträger. Die sonstigen Schulden sind nicht verzinslich und haben eine durchschnittliche Fälligkeit von 60 Tagen. Die Buchwerte entsprechen den Zeitwerten.

VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KREDITINSTITUTEN

Die kurzfristigen und langfristigen Darlehensverbindlichkeiten enthalten in Höhe von TEUR 80.000 Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten im Zusammenhang mit getätigten Unternehmenserwerben. Die wesentlichen Konditionen dieser Finanzierung sind der folgenden Tabelle zu entnehmen:

VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KREDITINSTITUTEN

| Angaben in Tausend € | Darlehensbetrag | Laufzeit | Rückzahlung | effektiver Zinssatz | fällig <1 Jahr | fällig >1 Jahr |
|----------------------|-----------------|------------|---|---------------------|----------------|----------------|
| | 60.000 | 31.12.2019 | vierteljährliche Raten von 3 Mio. EUR beginnend ab 31.03.2015 | 1,03 % | 12.000 | 48.000 |
| | 32.000 | 31.12.2020 | vierteljährliche Raten von 3 Mio. EUR beginnend ab 31.03.2016 | 0,94 % | 6.400 | 25.600 |

Die Zinsen in Zusammenhang mit dem Bankdarlehen sind vierteljährlich fällig. Die Zinszahlungen werden im Geschäftsjahr 2016 TEUR 733 betragen. Für die Jahre 2016 bis 2020 sind insgesamt TEUR 1.121 an Zinszahlungen fällig.

[19] UMSATZABGRENZUNGSPOSTEN

Umsatzabgrenzungsposten

Der Umsatzabgrenzungsposten beläuft sich auf TEUR 41.996 (Vorjahr: TEUR 32.386). Der Gesamtbetrag wird im Wesentlichen im ersten Halbjahr 2016 zu Umsatzerlösen führen.

[20] SONSTIGE KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Sonstige kurzfristige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verpflichtungen beinhalten in Höhe von TEUR 482 nachträgliche Kaufpreisverpflichtungen aus den im Jahr 2015 getätigten Akquisitionen. Die im Vorjahr enthaltene Kaufpreisverpflichtung in Höhe von TEUR 1.543 aus der Put-Option an der Dacoda GmbH wurde im März 2015 im Rahmen des Anteilserwerbs von 49 % an der Dacoda GmbH ausgezahlt.

[21] SONSTIGE LANGFRISTIGE FINANZIELLE SCHULDEN

Sonstige langfristige finanzielle Schulden

Die sonstigen langfristigen finanziellen Schulden beinhalten ausschließlich nachträgliche Kaufpreisverpflichtungen im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben. In Höhe von TEUR 12.838 resultieren diese aus dem Erwerb der Solibri Oy zum 31. Dezember 2015.

[22] SONSTIGE LANGFRISTIGE SCHULDEN

Sonstige langfristige Schulden

Die sonstigen langfristigen Schulden setzen sich im Wesentlichen aus langfristigen Mietabgrenzungen in Höhe von TEUR 3.116 sowie Verbindlichkeiten aus langfristigen erfolgsabhängigen Vergütungen in Höhe von TEUR 3.492 zusammen.

[23] FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Finanzielle Verpflichtungen/
Eventualverbindlichkeiten/
Eventualforderungen

| Angaben in Tausend € | Gesamt | bis 1 Jahr | 1 bis 5 Jahre | über 5 Jahre |
|---|---------------|---------------|---------------|--------------|
| Mietverträge | 43.813 | 20.482 | 21.826 | 1.505 |
| Leasingverträge | 6.525 | 3.333 | 3.078 | 114 |
| Gesamt finanzielle Verpflichtungen 31. Dezember 2015 | 50.338 | 23.815 | 24.904 | 1.619 |
| Mietverträge | 25.075 | 7.551 | 15.301 | 2.223 |
| Leasingverträge | 3.401 | 1.190 | 2.060 | 151 |
| Gesamt finanzielle Verpflichtungen 31. Dezember 2014 | 28.476 | 8.741 | 17.361 | 2.374 |

Bei den Mietverträgen handelt es sich fast ausschließlich um Mietverträge mit begrenzten Laufzeiten für Büroflächen. Die Mietverträge beinhalten marktübliche Preisanpassungen und Verlängerungsoptionen. Die Leasingverpflichtungen beinhalten zum größten Teil das Leasing von Kraftfahrzeugen, Bürogeräten und Telekommunikationseinrichtungen.

Darüber hinaus bestehen Bürgschaftsverpflichtungen in Höhe von insgesamt TEUR 983. Im Wesentlichen wurden Mietbürgschaften ausgestellt.

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Zum Stichtag bestehen keine Eventualverbindlichkeiten.

EVENTUALFORDERUNGEN

Zum 31. Dezember 2015 besteht eine Eventualforderung in Höhe von 1,9 Mio. EUR aus einem Rechtsstreit mit einem ehemaligen Mitglied des Vorstandes der Nemetschek AG. Der Abschluss des Vergleichs wird bis Ende März 2016 erwartet, gemäß § 93 Abs. 4 S. 3 AktG bedarf der Vergleich der Zustimmung der Hauptversammlung.

ANGABEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG UND ZUSAMMENSETZUNG FINANZMITTELFONDS

[24]
Angaben zur Kapital-
flussrechnung

Die **Kapitalflussrechnung** ist nach den Zahlungsströmen aus Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit gegliedert. Während die Ableitung des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit nach der indirekten Methode ermittelt wird, liegen den Cashflows aus Investitions- und Finanzierungstätigkeit direkte Mittelzu- bzw. Mittelabflüsse zugrunde.

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit beträgt TEUR 65.122 (Vorjahr: TEUR 44.178).

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit beträgt TEUR –41.403 (Vorjahr: TEUR –79.347). Im laufenden Geschäftsjahr sind hierin im Wesentlichen die Auszahlungen für den Erwerb der Solibri Oy, Helsinki, Finnland sowie Investitionen in immaterielle Vermögenswerte, Büro- und Geschäftsausstattung in Höhe von TEUR 7.629 enthalten. Aus dem Verkauf der Anteile an der GLASER -isb cad- ergaben sich Einzahlungen in Höhe von TEUR 1.166 (Kaufpreiszahlung von TEUR 2.000 abzgl. abgegangener liquider Mittel).

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von TEUR 50 (Vorjahr: TEUR 42.684) beinhaltet Zahlungsmittelzuflüsse aus der Aufnahme des Bankdarlehens zur Finanzierung der Solibri Akquisition (TEUR 32.000). Zu den wesentlichen Zahlungsmittelabflüssen zählen die Auszahlung der Dividenden an die Aktionäre der Nemetschek AG in Höhe von TEUR –15.400 (Vorjahr: TEUR –12.513), Tilgung von Darlehen in Höhe von TEUR 12.000 sowie Auszahlungen von Gewinnanteilen an Anteilseigner ohne beherrschenden Einfluss in Höhe von TEUR –2.044 (Vorjahr: TEUR –2.374). Weitere Mittelabflüsse ergaben sich für Zinszahlungen in Höhe von TEUR –629 (Vorjahr: TEUR –1.131) sowie für den Erwerb von Anteilen ohne beherrschenden Einfluss in Höhe von TEUR –1.877 (Vorjahr: TEUR –486).

Der Finanzmittelfonds des Konzerns besteht aus kurzfristigen Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten und setzt sich wie folgt zusammen:

FINANZMITTELFONDS

| Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
|--|--------|--------|
| Bankguthaben | 81.200 | 54.108 |
| Festgelder (Laufzeit bis zu 3 Monaten) | 2.766 | 2.860 |
| Finanzmittelfonds | 83.966 | 56.968 |

Guthaben bei Kreditinstituten werden mit variablen Zinssätzen für täglich kündbare Guthaben verzinst. Die Festgeldanlagen erfolgen in Abhängigkeit vom jeweiligen Zahlungsmittelbedarf des Konzerns zwischen einem Tag und drei Monaten und können geringfügigen Wertschwankungen unterliegen. Die Festgelder werden mit den jeweils gültigen Zinssätzen verzinst. Die Buchwerte entsprechen dem beizulegenden Zeitwert.

[25] FINANZINSTRUMENTE

Finanzinstrumente/Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

In der nachfolgenden Tabelle sind die finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach Bewertungskategorien und Klassen dargestellt:

FINANZINSTRUMENTE

| 2015 | Angaben in Tausend € | Buchwert lt. Bilanz 31.12.2015 | Bewertung nach IAS 39 | | | Beizulegender Zeitwert 31.12.2015 |
|---|----------------------|--------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------|
| | | | (Fortgeführte) Anschaffungskosten | Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam | Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral | |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (ohne Finance Lease) | | 29.611 | 29.611 | | | 29.611 |
| Kredite und Forderungen | | | 29.611 | | | 29.611 |
| Sonstige finanzielle Vermögenswerte | | 191 | 141 | 50 | | 191 |
| Kredite und Forderungen | | | 141 | 50 | | 191 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | | 83.966 | 83.966 | | | 83.966 |
| Summe finanzielle Vermögenswerte | | 113.768 | | | | |
| davon nach Bewertungskategorien des IAS 39: | | | | | | |
| Kredite und Forderungen | | | 113.718 | | | 113.768 |
| Finanzschulden (ohne Finance Lease) | | | | | | |
| Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten | | | | | | |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | | 6.590 | 6.590 | | | 6.590 |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten | | 94.939 | 80.725 | 14.214 | | 94.939 |
| Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten | | 80.725 | 80.725 | | | |
| Bedingte Kaufpreisverpflichtung | | 14.214 | | 14.214 | | 14.214 |
| Summe finanzielle Verbindlichkeiten | | 101.529 | | | | |
| davon nach Bewertungskategorien des IAS 39: | | | | | | |
| Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten | | 87.315 | 87.315 | | | 87.315 |
| Bedingte Kaufpreisverpflichtung | | 14.214 | | 14.214 | | 14.214 |

FINANZINSTRUMENTE

| 2014 | Angaben in Tausend € | Buchwert lt. Bilanz 31.12.2014 | Bewertung nach IAS 39 | | | |
|--|-------------------------|-----------------------------------|---|---|---|---|
| | | | (Fortgeführte) Anschaffungs- kosten | Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam | Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral | Beizulegender Zeitwert 31.12.2014 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (ohne Finance Lease) | | 28.869 | 28.869 | | | 28.869 |
| <i>Kredite und Forderungen</i> | | | 28.869 | | | 28.869 |
| Sonstige finanzielle Vermögenswerte | | 207 | 207 | | | 207 |
| <i>Kredite und Forderungen</i> | | | 207 | | | 207 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | | 56.968 | 56.968 | | | 56.968 |
| Summe finanzielle Vermögenswerte | | 86.044 | | | | |
| davon nach Bewertungskategorien des IAS 39: | | | | | | |
| <i>Kredite und Forderungen</i> | | | 86.044 | | | 86.044 |
| Finanzschulden (ohne Finance Lease) | | | | | | |
| <i>Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</i> | | | | | | |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | | 5.784 | 5.784 | | | 5.784 |
| Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten | | 62.969 | 61.633 | 1.336 | | 62.969 |
| <i>Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</i> | | 61.633 | 61.633 | | | |
| <i>Bedingte Kaufpreisverpflichtung</i> | | 1.336 | | 1.336 | | 1.336 |
| Summe finanzielle Verbindlichkeiten | | 68.753 | | | | |
| davon nach Bewertungskategorien des IAS 39: | | | | | | |
| <i>Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten</i> | | 67.417 | 67.417 | | | 67.417 |
| <i>Bedingte Kaufpreisverpflichtung</i> | | 1.336 | | 1.336 | | 1.336 |

Bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen kurzfristigen Forderungen sowie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten entspricht der Buchwert dem beizulegenden Zeitwert.

Bei den Schulden aus Lieferungen und Leistungen entspricht der Buchwert dem beizulegenden Zeitwert. Beim Zinsswap erfolgt die Bewertung mittels anerkannter finanzmathematischer Modelle auf der Basis der zum Bewertungszeitpunkt vorliegenden Marktdaten.

Finanzielle Schulden (finanzielle Vermögenswerte sind nicht vorhanden), die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, lassen sich in die folgende, dreistufige Bewertungshierarchie einordnen:

BEWERTUNGSHIERARCHIEN

| 2015 | Angaben in Tausend € | Stichtag 31.12.2015 | Level 1 | Level 2 | Level 3 |
|--|----------------------|------------------------|---------|---------|---------|
| Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert | | | | | |
| Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam | | | | | |
| Bedingte Kaufpreisverpflichtung | | 14.214 | | | 14.214 |
| Derivate ohne bilanzielle Sicherungsbeziehung (Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten) | | 50 | 50 | | |
| Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung (Hedge Accounting) | | | | | |
| Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral | | | | | |
| Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung (Hedge Accounting) | | | | | |
| Insgesamt | | 14.264 | 50 | 0 | 14.214 |

Die Bewertungshierarchie spiegelt die Bedeutung der bei der Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte einbezogenen Faktoren wider. In Level 1 werden Finanzinstrumente erfasst, deren beizulegender Zeitwert anhand von quotierten Marktpreisen auf aktiven Märkten ermittelt wird. Beizulegende Zeitwerte in Level 2 werden aufgrund von beobachtbaren Marktdaten ermittelt. In Level 3 werden Finanzinstrumente erfasst, deren beizulegender Zeitwert anhand von nicht beobachtbaren Marktdaten bewertet wird. Im Berichtsjahr 2015 sind nachträgliche Kaufpreiszahlungen in Höhe von TEUR 14.214 zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Geschäftsjahr 2015 haben sich die bedingten Kaufpreisverpflichtungen um insgesamt TEUR 13.913 erhöht. Im Wesentlichen resultiert die Erhöhung mit TEUR 12.838 aus dem Erwerb der Solibri Oy zum 31. Dezember 2015. Gegenläufig wurde eine aus Vorjahren bestehende bedingte Kaufpreisverpflichtung im Geschäftsjahr 2015 erfolgswirksam in Höhe von TEUR 1.035 aufgelöst. Die Bewertung der nachträglichen Kaufpreisverpflichtungen erfolgte gemäß den vertraglich festgelegten Parametern. Im Wesentlichen beinhalten diese zukünftige Umsatz- und EBITA-Entwicklungen der Gesellschaften. Das Bewertungsmodell berücksichtigt den Barwert der erwarteten Zahlung abgezinst mit einem risikobereinigten Abzinsungssatz.

Die erwartete Zahlung wird unter Berücksichtigung der möglichen Szenarien der geplanten Umsatzerlöse und der geplanten EBITA-Marge und der Wahrscheinlichkeit jedes dieser Szenarien ermittelt.

BEWERTUNGSHIERARCHIEN

| 2014 | Angaben in Tausend € | Stichtag 31.12.2014 | Level 1 | Level 2 | Level 3 |
|---|----------------------|------------------------|---------|---------|---------|
| Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert | | | | | |
| Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam | | | | | |
| Bedingte Kaufpreisverpflichtung | | 1.336 | | | 1.336 |
| Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung (Hedge Accounting) | | | | | |
| Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral | | | | | |
| Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung (Hedge Accounting) | | | | | |
| Insgesamt | | 1.336 | | | 1.336 |

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Als Sicherungsinstrumente eingesetzte Derivate mit positiven (bzw. negativen) Zeitwerten werden in Abhängigkeit von ihrer Laufzeit entweder als sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte (bzw. sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten) oder als sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte (bzw. sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten) klassifiziert. Derivative Finanzinstrumente, die nicht als Sicherungsinstrumente designiert sind, werden als zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte eingestuft und mit dem Zeitwert bewertet; Änderungen des Zeitwerts werden in das Periodenergebnis einbezogen. Zum 31. Dezember 2015 bestanden Sicherungsgeschäfte mit einem Nominalwert von TEUR 6.614. Daraus ergab sich ein positiver Marktwert zum 31. Dezember 2015 von TEUR 50, der erfolgswirksam erfasst wurde.

BEIZULEGENDER ZEITWERT VON FINANZINSTRUMENTEN

Der beizulegende Zeitwert ist definiert als der Betrag, zu dem das betreffende Instrument in einer gegenwärtigen Transaktion (ausgenommen: erzwungene Veräußerungen oder Liquidationen) zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern getauscht werden könnte. Beizulegende Zeitwerte sind, je nach Sachlage, mithilfe von börsennotierten Marktpreisen oder der Analyse von diskontierten Cashflow- oder Optionsmodellen zu ermitteln.

Zur Schätzung des beizulegenden Zeitwerts der einzelnen Klassen von Finanzinstrumenten werden die folgenden Verfahren und Annahmen verwendet:

FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE UND FINANZIELLE SCHULDEN

Es bestehen im Konzern keine wesentlichen Abweichungen zwischen beizulegendem Zeitwert und Buchwert von Finanzinstrumenten. Der Buchwert der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie anderer kurzfristiger finanzieller Vermögenswerte und kurzfristiger finanzieller Schulden kommt dem beizulegenden Zeitwert durch die verhältnismäßig kurzfristige Fälligkeit dieser Finanzinstrumente sehr nahe. Der beizulegende Zeitwert der langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und der sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten wird bestimmt durch die Abzinsung der erwarteten Zahlungsströme. Der beizulegende Zeitwert entspricht für die genannten Verpflichtungen aufgrund der Verwendung von marktüblichen Zinssätzen annähernd dem Buchwert.

Wo keine börsennotierten Marktpreise verfügbar sind, werden die beizulegenden Zeitwerte öffentlich gehandelter Finanzinstrumente auf der Grundlage der börsennotierten Marktpreise für gleichartige oder ähnliche Vermögensanlagen geschätzt. Bei allen anderen Finanzinstrumenten ohne börsennotierten Marktpreis ist eine vernünftige Schätzung des beizulegenden Zeitwerts errechnet worden, die auf dem erwarteten Cashflow oder dem jeder Vermögensanlage zugrunde liegenden Reinvermögen basiert. Sämtliche Buchwerte approximieren den Zeitwert der entsprechenden Positionen.

ZIELSETZUNGEN UND METHODEN DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS

Zielsetzung des Konzerns im Rahmen des Finanzrisikomanagements ist es, die nachfolgend dargestellten Risiken durch die angeführten Methoden zu reduzieren. Dabei verfolgt der Konzern grundsätzlich eine konservativ-risikoaverse Strategie.

Die wesentlichen durch den Konzern verwendeten finanziellen Schulden – mit Ausnahme derivativer Finanzinstrumente – umfassen Darlehensverbindlichkeiten, Kontokorrentkredite, Schulden aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Schulden. Der Hauptzweck dieser finanziellen Schulden ist die Finanzierung der Geschäftstätigkeit des Konzerns. Der Konzern verfügt über verschiedene finanzielle Vermögenswerte wie z.B. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen, die unmittelbar aus seiner Geschäftstätigkeit resultieren.

KREDITRISIKO AUS FINANZINSTRUMENTEN UND EINLAGEN BEI BANKEN

Das Kreditrisiko aus Guthaben bei Banken und Finanzinstituten der Konzerngesellschaften wird in Übereinstimmung mit den Konzernvorgaben und in Abstimmung mit der Konzernzentrale gesteuert. Die Kreditrahmen werden festgelegt, um die Risikokonzentration zu minimieren und somit finanzielle Verluste durch den potenziellen Ausfall eines Geschäftspartners so gering wie möglich zu halten. Die sich aus den Finanzinstrumenten ergebenden wesentlichen Risiken des

Konzerns umfassen zinsbedingte Cashflow-Risiken sowie Liquiditäts-, Währungs- und Kreditrisiken. Die Unternehmensleitung beschließt Strategien und Verfahren zur Steuerung einzelner Risikoarten, die im Folgenden dargestellt werden. Dabei verfolgt der Konzern grundsätzlich eine risikoaverse Strategie.

WECHSELKURSRISIKO UND STEUERUNG

Im Rahmen der operativen Geschäftstätigkeit ist der Nemetschek Konzern insbesondere Währungskursschwankungen ausgesetzt. Unternehmenspolitik ist es, diese Risiken durch den Abschluss von Sicherungsgeschäften auszuschließen bzw. zu begrenzen. Die Währungsrisiken des Konzerns sind auf seine weltweite Geschäftstätigkeit und den Betrieb von Entwicklungsstätten und Vertriebsstellen in verschiedenen Ländern zurückzuführen. Alle Sicherungsmaßnahmen werden zentral mit dem Konzern-Treasury abgestimmt und koordiniert.

Aufgrund seiner internationalen Geschäftsaktivität ist der Nemetschek Konzern Wechselkursschwankungen an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten ausgesetzt. Es bestehen für die konzernweite Fremdwährungspolitik Richtlinien, die sich an den Mindestanforderungen an das Betreiben von Handelsgeschäften der Kreditinstitute der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht orientieren. Als Partner für den Abschluss der Sicherungsgeschäfte fungieren erstklassige nationale Banken, deren Bonität laufend von führenden Ratingagenturen überprüft wird.

Die Konzerngesellschaften schließen bei Bedarf zur Steuerung des Wechselkursrisikos, resultierend aus dem Cashflow aus (erwarteter) Geschäftsaktivität und Finanzierungsmaßnahmen, die auf Fremdwährungen lauten, unterschiedliche Arten von Devisensicherungsgeschäften ab.

Die Währungsschwankungen wirken sich auf oberster Konzernebene nur bedingt aus, da bei den operativen Tochtergesellschaften außerhalb des Euroraums sowohl deren Umsätze als auch deren Wareneinsätze, Personalaufwendungen und sonstige Aufwendungen in Landeswährung zu Buche stehen.

SENSITIVITÄT AUSGEWÄHLTER FREMDWÄHRUNGEN

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Sensitivität des Konzernumsatzes und Konzern-EBIT gegenüber einer nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich möglichen Wechselkursänderung des US-Dollars und des ungarischen Forints. Alle anderen Variablen bleiben konstant.

SENSITIVITÄT USD/EUR

| Angaben in Tausend € | Kursentwicklung | sensitive Auswirkung auf Umsatzerlöse | sensitive Auswirkung auf EBIT |
|----------------------------------|-----------------|---------------------------------------|-------------------------------|
| Geschäftsjahr 2015 | | | |
| (durchschn. USD/EUR-Kurs = 1,11) | + 5 % | - 4.801 | - 1.019 |
| | - 5 % | 5.306 | 1.126 |
| Geschäftsjahr 2014 | | | |
| (durchschn. USD/EUR-Kurs = 1,33) | + 5 % | - 2.416 | - 837 |
| | - 5 % | 2.671 | 925 |

SENSITIVITÄT HUF/EUR

| Angaben in Tausend € | Kursentwicklung | sensitive Auswirkung auf Umsatzerlöse | sensitive Auswirkung auf EBIT |
|------------------------------------|-----------------|---------------------------------------|-------------------------------|
| Geschäftsjahr 2015 | | | |
| (durchschn. HUF/EUR-Kurs = 310,00) | + 5 % | - 1.010 | - 74 |
| | - 5 % | 1.116 | 82 |
| Geschäftsjahr 2014 | | | |
| (durchschn. HUF/EUR-Kurs = 308,71) | + 5 % | - 927 | - 77 |
| | - 5 % | 1.025 | 85 |

Finanzielle Vermögenswerte in Fremdwährung bestehen im Wesentlichen bei einer Tochtergesellschaft in Ungarn. Die nachfolgende Tabelle zeigt die zum 31. Dezember 2015 bestehenden Fremdwährungsforderungen und die Veränderungen des Stichtagskurses:

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

| 2015 | Angaben in Tausend € | Kursentwicklung | sensitive Auswirkung auf EBIT |
|-----------------------------|----------------------|-----------------|-------------------------------|
| HUF/EUR | | + 5 % | - 123 |
| Summe in TEUR: 2.588 | | - 5 % | 136 |
| HUF/USD | | + 5 % | - 10 |
| Summe in TEUR: 218 | | - 5 % | 11 |
| HUF/JPY | | + 5 % | 0 |
| Summe in TEUR: 0 | | - 5 % | 0 |
| <hr/> | | | |
| 2014 | Angaben in Tausend € | Kursentwicklung | sensitive Auswirkung auf EBIT |
| HUF/EUR | | + 5 % | - 410 |
| Summe in TEUR: 8.610 | | - 5 % | 453 |
| HUF/USD | | + 5 % | - 64 |
| Summe in TEUR: 1.353 | | - 5 % | 71 |
| HUF/JPY | | + 5 % | - 45 |
| Summe in TEUR: 941 | | - 5 % | 50 |

LIQUIDITÄTSRISIKEN UND STEUERUNG

Der Konzern benötigt ausreichende liquide Mittel zur Erfüllung seiner finanziellen Verpflichtungen. Liquiditätsrisiken entstehen durch die Möglichkeit, dass Kunden nicht in der Lage sind, etwaige Verpflichtungen gegenüber dem Nemetschek Konzern im Rahmen der normalen Handelsbedingungen zu erfüllen. Die Kreditwürdigkeit der Gruppe erlaubt die Beschaffung von liquiden Mitteln in ausreichendem Maße. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2015 verfügt der Konzern über liquide Mittel in Höhe von TEUR 83.966 (Vorjahr: TEUR 56.968). Dieser Betrag setzt sich zusammen aus Bankguthaben in Höhe von TEUR 81.200 (Vorjahr: TEUR 54.108) sowie Festgeldern mit einer Laufzeit von bis zu 3 Monaten in Höhe von TEUR 2.766 (Vorjahr: TEUR 2.860). Darüber hinaus sind zum 31. Dezember 2015 noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von TEUR 8.500 vorhanden.

Zur Steuerung dieses Risikos nimmt das Unternehmen periodisch eine Einschätzung der Zahlungsfähigkeit seiner Kunden vor. Der Konzern 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 des Konzerns ist es, ein Gleichgewicht zwischen der kontinuierlichen Deckung des Finanzmittelbedarfs und der Sicherstellung der Flexibilität zu wahren.

AUSFALLRISIKEN UND STEUERUNG

Ausfallrisiken, d. h. Risiken, dass Vertragspartner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen, werden durch die Handhabung von Kreditgenehmigungen, die Festlegung von Obergrenzen und Kontrollverfahren gesteuert. Wo es sachgerecht ist, beschafft sich das Unternehmen zusätzliche Sicherheiten in Form von Anrechten auf Wertpapiere.

Die Gesellschaft erwartet keine Forderungsausfälle bei Geschäftspartnern, denen eine hohe Kreditwürdigkeit eingeräumt wurde. Der Nemetschek Konzern hat keine wesentliche Konzentration von Kreditrisiken auf einen einzelnen Kunden oder eine bestimmte Kundengruppe. Das maximale Ausfallrisiko ergibt sich aus den in der Bilanz abgebildeten Beträgen. Die Zahlungsziele liegen bei branchenüblichen 30 bis 90 Tagen.

KAPITALSTEUERUNG

Vorrangiges Ziel der Kapitalsteuerung des Konzerns ist es, sicherzustellen, dass er zur Unterstützung seiner Geschäftstätigkeit und zur Maximierung des Shareholder-Value ein hohes Bonitätsrating und eine gute Eigenkapitalquote aufrechterhält.

Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen vor unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner oder eine Kapitalrückzahlung an die Anteilseigner vornehmen. Zum 31. Dezember 2015 bzw. 31. Dezember 2014 wurden keine Änderungen an den Zielen, Richtlinien und Verfahren vorgenommen. Der Konzern erfüllt die von dritter Seite auferlegten Mindestkapitalanforderungen.

Der Konzern überwacht sein Kapital mithilfe der Kenngrößen Verschuldungsgrad und Eigenkapitalquote.

VERSCHULDUNGSGRAD

Der Verschuldungsgrad entspricht dabei dem Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA. Die Nettoverschuldung definiert sich dabei im Wesentlichen als kurz- und langfristige Darlehen zuzüglich zinstragender Verbindlichkeiten (ohne Pensionsrückstellungen) abzüglich der vorhandenen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. Die Nettoverschuldung zum 31. Dezember 2015 im Konzern betrug 13,1 Mio. EUR. Der Verschuldungsgrad belief sich dementsprechend auf 0,21. Die externen und internen Kenngrößen sind somit erfüllt.

EIGENKAPITALQUOTE

Die Eigenkapitalquote entspricht dem Verhältnis von Eigenkapital zu Bilanzsumme. Entsprechend ergibt sich für den Nemetschek Konzern eine Eigenkapitalquote von 44,0 % (Vorjahr: 46,8 %). Die externen und internen Kenngrößen sind somit erfüllt.

KREDITRISIKEN UND STEUERUNG

Der Konzern schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Dritten ab. Kunden, die mit dem Konzern wesentliche Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden einer Bonitätsprüfung unterzogen. Zudem werden die Forderungsbestände laufend überwacht, sodass der Konzern keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt ist. Bei Transaktionen, die nicht im Land der jeweiligen operativen Einheit durchgeführt werden, wird keine Kreditierung ohne vorherige Genehmigung vorgenommen. Im Konzern bestehen keine wesentlichen Konzentrationen von Ausfallrisiken.

Bei den sonstigen finanziellen Vermögenswerten des Konzerns, wie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Instrumente.

ZINSRISIKO UND STEUERUNG

Aufgrund der derzeitigen Konzernfinanzierungsstruktur bestehen keine wesentlichen Zinsrisiken.

[26] Segmentbericht- erstattung

Die Gesellschaft unterteilt ihre Tätigkeiten in die Geschäftsfelder Planen, Bauen, Nutzen und Media & Entertainment. Das Segment Planen beinhaltet den Bereich Architektur und Ingenieurbau und wird im Wesentlichen durch die Entwicklung und Vermarktung von CAD-, Statik- und Ausschreibungssoftware bestimmt. Der Bereich Bauen umfasst die Erstellung und Vermarktung von kaufmännischer Software für Bauunternehmen. Schließlich wird mit dem Geschäftssegment Nutzen das Facility- und Immobilien-Management abgedeckt, das sich mit der umfassenden Verwaltung von Immobilienprojekten beschäftigt. Des Weiteren ist der Konzern im Geschäftsfeld Media & Entertainment im Bereich Multimedia-Software, Visualisierung und Animation tätig.

Die nachfolgenden Tabellen enthalten Informationen zu Segmenterlösen und -ergebnissen sowie zu bestimmten Vermögenswerten und Schulden der Geschäftssegmente des Konzerns.

ANGABEN ZUR GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

| 2015 | Angaben in Tausend € | Gesamt | Eliminierung | Planen | Bauen | Nutzen | Media & Entertainment |
|-----------------------------------|----------------------|---------|--------------|---------|--------|--------|-----------------------|
| Umsatzerlöse extern | | 285.269 | 0 | 198.778 | 60.074 | 6.323 | 20.094 |
| Segment Verkäufe | | 0 | -1.990 | 1 | 564 | 7 | 1.418 |
| Gesamt Umsatzerlöse | | 285.269 | -1.990 | 198.779 | 60.638 | 6.330 | 21.512 |
| EBITDA | | 69.486 | | 49.452 | 10.444 | 1.348 | 8.242 |
| Abschreibungen | | -16.781 | | -7.452 | -8.954 | -45 | -330 |
| Segmentergebnis (EBIT) | | 52.705 | | 42.000 | 1.490 | 1.303 | 7.912 |
| Zinserträge | | 178 | | | | | |
| Zinsaufwendungen | | -705 | | | | | |
| Ergebnis assoziierter Unternehmen | | 970 | | | | | |
| Sonstiges finanzielles Ergebnis | | 1.035 | | | | | |
| Ertragsteuern | | -16.401 | | | | | |
| Periodenergebnis | | 37.782 | | | | | |
| 2014 | Angaben in Tausend € | Gesamt | Eliminierung | Planen | Bauen | Nutzen | Media & Entertainment |
| Umsatzerlöse extern | | 218.451 | 0 | 175.104 | 20.090 | 5.298 | 17.959 |
| Segment Verkäufe | | 0 | -1.570 | 1 | 422 | 7 | 1.140 |
| Gesamt Umsatzerlöse | | 218.451 | -1.570 | 175.105 | 20.512 | 5.305 | 19.099 |
| EBITDA | | 56.793 | | 43.809 | 4.128 | 1.089 | 7.767 |
| Abschreibungen | | -10.288 | | -7.837 | -2.154 | -52 | -244 |
| Segmentergebnis (EBIT) | | 46.505 | | 35.972 | 1.974 | 1.037 | 7.523 |
| Zinserträge | | 152 | | | | | |
| Zinsaufwendungen | | -224 | | | | | |
| Ergebnis assoziierter Unternehmen | | -42 | | | | | |
| Sonstiges finanzielles Ergebnis | | 169 | | | | | |
| Ertragsteuern | | -13.102 | | | | | |
| Periodenergebnis | | 33.458 | | | | | |

Im Posten Abschreibungen sind dem Segment Planen Abschreibungen aus Kaufpreisallokation in Höhe von TEUR 4.046 (Vorjahr: TEUR 3.920) zuzuordnen, dem Segment Bauen TEUR 6.085 (Vorjahr: TEUR 845).

Die Finanzberichterstattung im Rahmen der internen Organisations- und Managementstruktur des Konzerns erfolgt im Rahmen der Sekundärsegmentangaben zur Bilanz nicht im Sinne einer Aufteilung nach Aus- und Inland. Daher wird auf eine detaillierte Darstellung verzichtet.

Die Verrechnungspreise zwischen den Geschäftssegmenten werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt. Segmenterträge, Segmentaufwendungen und das Segmentergebnis umfassen auch Transfers zwischen den Geschäftssegmenten. Diese Transfers werden bei der Konsolidierung eliminiert.

Die Aufteilung der geografischen Segmente stellt sich wie folgt dar:

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG – GEOGRAFISCHES SEGMENT

| Angaben in Tausend € | Umsatzerlöse 2015 | Anlage- vermögen 2015 | Zugänge Anlage- vermögen 2015 | Umsatzerlöse 2014 | Anlage- vermögen 2014 | Zugänge Anlage- vermögen 2014 |
|----------------------|----------------------|--------------------------|----------------------------------|----------------------|--------------------------|----------------------------------|
| Deutschland | 95.782 | 24.611 | 1.766 | 86.957 | 23.201 | 2.113 |
| Ausland | 189.487 | 224.891 | 5.898 | 131.494 | 167.654 | 2.086 |
| Gesamt | 285.269 | 249.502 | 7.664 | 218.451 | 190.855 | 4.199 |

Das geografische Segmentvermögen des Konzerns wird nach dem Standort der Vermögenswerte bestimmt. Entsprechend war dem Segment Inland ein Gesamtvermögen in Höhe von TEUR 64.597 (Vorjahr: TEUR 58.420) und dem Segment Ausland ein Gesamtvermögen in Höhe von TEUR 314.933 (Vorjahr: TEUR 233.267) zuzuordnen.

Verkäufe an die externen Kunden, die in den geografischen Segmenten angegeben werden, werden entsprechend dem geografischen Standort der Kunden den einzelnen Segmenten zugewiesen.

ANGABEN ZUR BILANZ

| 2015 | Angaben in Tausend € | Gesamt | Planen | Bauen | Nutzen | Media & Entertainment |
|---|----------------------|---------|--------|---------|--------|--------------------------|
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | | 29.611 | 20.178 | 6.963 | 1.057 | 1.413 |
| Vorräte | | 530 | 469 | 7 | 0 | 54 |
| Sonstige Vermögenswerte | | 7.734 | 6.398 | 1.175 | 12 | 149 |
| Anlagevermögen | | 249.502 | 66.843 | 176.725 | 2.111 | 3.823 |
| <i>davon Zugänge Anlagevermögen</i> | | 7.664 | 4.145 | 3.077 | 49 | 393 |
| <i>davon Zugänge aus Unternehmenserwerben</i> | | 57.697 | 4.881 | 52.816 | 0 | 0 |
| Segmentvermögen | | 287.378 | 93.888 | 184.870 | 3.180 | 5.439 |
| Liquide Mittel und Wertpapiere | | 83.966 | | | | |
| Anteile an assoziierten Unternehmen und langfristig zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte | | 1.863 | | | | |
| Nicht zugeordnete Vermögenswerte* | | 6.324 | | | | |
| Gesamtvermögen | | 379.531 | | | | |
| Schulden | | 34.595 | 11.918 | 21.736 | 335 | 606 |
| Rückstellungen und abgegrenzte Schulden | | 25.619 | 17.417 | 6.383 | 426 | 1.393 |
| Pensionen und ähnliche Verpflichtungen | | 1.744 | 414 | 0 | 0 | 1.330 |
| Umsatzabgrenzungsposten | | 41.996 | 31.502 | 7.326 | 41 | 3.127 |
| Segmentenschulden | | 103.954 | 61.251 | 35.445 | 802 | 6.456 |
| Nicht zugeordnete Schulden** | | 108.659 | | | | |
| Gesamtschulden | | 212.613 | | | | |

* Nicht zugeordnet wurden: Steuererstattungsansprüche aus Ertragsteuern (TEUR 2.467), sonstige kurzfristige Vermögenswerte (TEUR 2.485) sowie aktive latente Steuern (TEUR 1.372).

** Nicht zugeordnet wurden: Darlehen (TEUR 80.636), passive latente Steuern (TEUR 24.315), Steuerrückstellungen (TEUR 3.337), Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern (TEUR 370).

| 2014 | Angaben in Tausend € | Gesamt | Planen | Bauen | Nutzen | Media & Entertainment |
|---|----------------------|---------|--------|---------|--------|-----------------------|
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | | 28.869 | 22.039 | 4.458 | 600 | 1.772 |
| Vorräte | | 725 | 660 | 6 | 0 | 59 |
| Sonstige Vermögenswerte | | 6.955 | 6.114 | 706 | 32 | 103 |
| Anlagevermögen | | 190.855 | 66.151 | 118.823 | 2.110 | 3.770 |
| <i>davon Zugänge Anlagevermögen</i> | | 4.199 | 3.189 | 342 | 49 | 618 |
| <i>davon Zugänge aus Unternehmenserwerben</i> | | 100.534 | 0 | 100.534 | 0 | 0 |
| Segmentvermögen | | 227.404 | 94.964 | 123.993 | 2.742 | 5.704 |
| Liquide Mittel und Wertpapiere | | 56.968 | | | | |
| Anteile an assoziierten Unternehmen und langfristig zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte | | 892 | | | | |
| Nicht zugeordnete Vermögenswerte* | | 6.423 | | | | |
| Gesamtvermögen | | 291.687 | | | | |
| Schulden | | 19.802 | 11.964 | 6.986 | 217 | 635 |
| Rückstellungen und abgegrenzte Schulden | | 21.107 | 15.900 | 3.898 | 299 | 1.010 |
| Pensionen und ähnliche Verpflichtungen | | 1.667 | 456 | 0 | 0 | 1.211 |
| Umsatzabgrenzungsposten | | 32.386 | 26.200 | 3.373 | 52 | 2.761 |
| Segmentverschulden | | 74.961 | 54.520 | 14.257 | 568 | 5.617 |
| Nicht zugeordnete Schulden** | | 80.149 | | | | |
| Gesamtverschulden | | 155.110 | | | | |

* Nicht zugeordnet wurden: Steuererstattungsansprüche aus Ertragsteuern (TEUR 2.509), sonstige kurzfristige Vermögenswerte (TEUR 3.187) sowie aktive latente Steuern (TEUR 727).

** Nicht zugeordnet wurden: Darlehen (TEUR 60.000), passive latente Steuern (TEUR 15.437), Steuerrückstellungen (TEUR 4.357), Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern (TEUR 355).

Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag lagen nicht vor.

Der Konzern führt mit assoziierten Unternehmen und nahe stehenden Personen Transaktionen durch. Diese sind Teil der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und werden wie unter fremden Dritten gehandhabt. Als nahe stehende Personen und Unternehmen gelten Personen, die von der Gesellschaft mindestens maßgeblich beeinflusst werden können bzw. die auf die Gesellschaft mindestens maßgeblichen Einfluss nehmen können. Dazu gehören neben dem Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft auch Familienangehörige und Lebenspartner der betreffenden Personen.

[27]
Ereignisse nach dem
Bilanzstichtag

[28]
Beziehungen zu nahe
stehenden Personen

Zu den Transaktionen der Konzerngesellschaften zählen:

- (1) Anmietung von Flächen sowie Reparaturarbeiten von der Concentra GmbH & Co. KG, München, in Höhe von insgesamt TEUR 2.349 (Vorjahr: TEUR 1.619).
- (2) Bezug von Leistungen der Singhammer IT Consulting AG, München, in Höhe von insgesamt TEUR 644 (Vorjahr: TEUR 296).
- (3) Bezug von Leistungen der DocuWare GmbH, Germering, in Höhe von insgesamt TEUR 520 (Vorjahr: TEUR 397).

Gegenüber der Concentra GmbH & Co. KG, München, bestehen zum Bilanzstichtag Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 76. In der Bilanz sind darüber hinaus keine wesentlichen offenen Posten enthalten, die aus wesentlichen Transaktionen mit assoziierten Unternehmen und nahe stehenden Personen stammen.

ANGABEN ZU GESCHÄFTEN NACH § 15A WPHG

Von Vorstand und Aufsichtsrat sind uns für das Geschäftsjahr kein Erwerb oder Veräußerungen von Aktien der Gesellschaft gemäß § 15a WpHG, sogenannte Directors' Dealings, durch sie oder nahe stehende Personen mitgeteilt worden.

ANGABEPFLICHTIGE MITTEILUNGEN NACH § 21 ABS. 1 WPHG

Die direkten und indirekten Stimmrechtsanteile der folgenden Personen/Institutionen an der Nemetschek Aktiengesellschaft betragen zum 31. Dezember 2015 wie folgt:

Prof. Georg Nemetschek, München: 53,57 % (Vorjahr: 53,57 %)

Nemetschek Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG, Grünwald: 53,57 % (Vorjahr: 53,57 %)

Nemetschek Verwaltungs GmbH, Grünwald: 53,57 % (Vorjahr: 53,57 %)

Allianz SE, München: 5,08 % (Vorjahr: 6,60 %)

Capital Research and Management Company, Los Angeles, USA: 2,97 % (Erstmeldung vom 4. Juni 2015: 3,12 %)

Union Investment Privatfonds GmbH, Frankfurt am Main: 2,93 % (Erstmeldung vom 6. Mai 2015: 3,05 %)

Die Angaben basieren auf den der Nemetschek Aktiengesellschaft nach §§ 21ff. WpHG gemeldeten Informationen. Die tatsächliche Anzahl der Stimmrechte von Aktionären kann durch zwischenzeitlichen, nicht meldepflichtigen oder nicht gemeldeten Handel von der aufgeführten Anzahl abweichen.

AUFSICHTSRAT

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats der Nemetschek Aktiengesellschaft werden jährliche Bezüge mit einem festen und einem variablen Bestandteil gewährt. Die Aufsichtsratsvergütungen stellen sich wie folgt dar:

AUFSICHTSRATSVERGÜTUNGEN

| 2015 | Angaben in Tausend € | Fixum | Erfolgsabhängige Vergütung | 2015 Gesamt |
|--------------------------------|----------------------|-------|----------------------------|-------------|
| Kurt Dobitsch | | 30,0 | 141,5 | 171,5 |
| Prof. Georg Nemetschek | | 22,5 | 141,5 | 164,0 |
| Rüdiger Herzog | | 15,0 | 141,5 | 156,5 |
| Summe Aufsichtsratsvergütungen | | 67,5 | 424,5 | 492,0 |

| 2014 | Angaben in Tausend € | Fixum | Erfolgsabhängige Vergütung | 2014 Gesamt |
|--------------------------------|----------------------|-------|----------------------------|-------------|
| Kurt Dobitsch | | 30,0 | 118,5 | 148,5 |
| Prof. Georg Nemetschek | | 22,5 | 118,5 | 141,0 |
| Rüdiger Herzog | | 15,0 | 118,5 | 133,5 |
| Summe Aufsichtsratsvergütungen | | 67,5 | 355,5 | 423,0 |

VORSTAND

Die Vorstandsvergütung setzt sich aus einer Festvergütung zzgl. 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 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 im Hinblick auf die Entwicklung von Umsatz und operativem Ergebnis (EBITA) 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. Die drei Vorstandsmitglieder Patrik Heider, Viktor Várkonyi und Sean Flaherty sind für den LTIP 2014–2016 sowie 2015–2017 nominiert worden. Im Geschäftsjahr 2015 wurde keine langfristige variable Komponente ausbezahlt, aber erdient. In der nachstehenden Tabelle sind die jedem einzelnen Mitglied des Vorstands der Nemetschek AG gewährten Zuwendungen und Zufüsse nach Maßgabe der Empfehlungen der Ziffer 4.2.5 Abs. 3 des Deutschen Corporate Governance Kodex individuell dargestellt:

VORSTANDSVERGÜTUNG – WERT DER GEWÄHRTEN ZUWENDUNGEN

| Angaben in Tausend € | Patrik Heider | | | | Sean Flaherty | | | |
|--------------------------------|---|--------------------------------|----------------------|----------------------|--------------------------------|--------------------------------|----------------------|----------------------|
| | Sprecher des Vorstands seit 1. März 2014 | | | | | | | |
| | 2014 Aus- gangs- wert | 2015 Aus- gangs- wert | 2015 Mini- mum | 2015 Maxi- mum | 2014 Aus- gangs- wert | 2015 Aus- gangs- wert | 2015 Mini- mum | 2015 Maxi- mum |
| Festvergütung | 167 | 200 | 200 | 200 | 96 | 96 | 96 | 96 |
| Nebenleistungen | 15 | 20 | 20 | 20 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Summe | 182 | 220 | 220 | 220 | 96 | 96 | 96 | 96 |
| Einjährige variable Vergütung | 318 | 360 | 0 | 360 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mehrfährige variable Vergütung | | | | | | | | |
| LTIP 2014 – 2016 | 92 | 161 | 0 | 249 | 92 | 161 | 0 | 249 |
| LTIP 2015 – 2017 | – | 183 | 0 | 389 | – | 183 | 0 | 389 |
| Summe | 592 | 924 | 220 | 1.218 | 188 | 440 | 96 | 734 |

| Angaben in Tausend € | Viktor Várkonyi | | | | Dr. Tobias Wagner | | | |
|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|----------------------|----------------------|--|--------------------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | vom 29. August 2013 bis 31. März 2014 | | | |
| | 2014 Aus- gangs- wert | 2015 Aus- gangs- wert | 2015 Mini- mum | 2015 Maxi- mum | 2014 Aus- gangs- wert | 2015 Aus- gangs- wert | 2015 Mini- mum | 2015 Maxi- mum |
| Festvergütung | 96 | 96 | 96 | 96 | 67 | – | – | – |
| Nebenleistungen | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | – | – | – |
| Summe | 96 | 96 | 96 | 96 | 69 | – | – | – |
| Einjährige variable Vergütung | 0 | 0 | 0 | 0 | 60 | – | – | – |
| Mehrfährige variable Vergütung | | | | | | | | |
| LTIP 2014 – 2016 | 92 | 161 | 0 | 249 | – | – | – | – |
| LTIP 2015 – 2017 | – | 183 | 0 | 389 | – | – | – | – |
| Summe | 188 | 440 | 96 | 734 | 129 | – | – | – |

VORSTANDSVERGÜTUNG – ZUFLUSSBETRACHTUNG

| Angaben in Tausend € | Patrik Heider | | Sean Flaherty | |
|--------------------------------|---|----------------------|----------------------|----------------------|
| | Sprecher des Vorstands seit 1. März 2014 | | | |
| | 2015 Ausgangswert | 2014 Ausgangswert | 2015 Ausgangswert | 2014 Ausgangswert |
| Festvergütung | 200 | 167 | 96 | 96 |
| Nebenleistungen | 20 | 15 | 0 | 0 |
| Summe | 220 | 182 | 96 | 96 |
| Einjährige variable Vergütung | 360 | 318 | 0 | 0 |
| Mehrjährige variable Vergütung | LTIP 2014–2016 | 0 | 0 | 0 |
| | LTIP 2015–2017 | 0 | 0 | 0 |
| Summe | 580 | 500 | 96 | 96 |

| Angaben in Tausend € | Viktor Várkonyi | | Dr. Tobias Wagner | |
|--------------------------------|----------------------|----------------------|--|----------------------|
| | | | vom 29. August 2013 bis 31. März 2014 | |
| | 2015 Ausgangswert | 2014 Ausgangswert | 2015 Ausgangswert | 2014 Ausgangswert |
| Festvergütung | 96 | 96 | 0 | 67 |
| Nebenleistungen | 0 | 0 | 0 | 2 |
| Summe | 96 | 96 | 0 | 69 |
| Einjährige variable Vergütung | 0 | 0 | 0 | 60 |
| Mehrjährige variable Vergütung | LTIP 2014–2016 | 0 | – | – |
| | LTIP 2015–2017 | 0 | – | – |
| Summe | 96 | 96 | 0 | 129 |

Die von der Nemetschek AG gewährte Gesamtvergütung für den Vorstand beträgt für das Geschäftsjahr 2015 TEUR 1.804 (Vorjahr: TEUR 1.097).

Neben den von der Nemetschek AG gezahlten Vergütungen erhielt Viktor Várkonyi von der Graphisoft SE als Fixum TEUR 198 (Vorjahr: TEUR 198) brutto und als erfolgsabhängige kurzfristige Vergütung TEUR 96 (Vorjahr: TEUR 92) brutto. Sean Flaherty erhielt von der Vectorworks, Inc. als Fixum TEUR 203 (Vorjahr: TEUR 185) brutto und als erfolgsabhängige kurzfristige Vergütung TEUR 156 (Vorjahr: TEUR 270) brutto. Die Gesamtvergütung aus Tochtergesellschaften für Herrn Várkonyi und Herrn Flaherty betrug TEUR 653 (Vorjahr: TEUR 745).

Für den Abschlussprüfer des Konzernabschlusses wurden im Geschäftsjahr 2015 folgende Honorare als Aufwand erfasst:

[29]
Vergütung des
Abschlussprüfers

VERGÜTUNG ABSCHLUSSPRÜFER

| Angaben in Tausend € | 2015 | 2014 |
|-----------------------------|------|------|
| Abschlussprüfungsleistungen | 279 | 252 |
| Steuerberatungsleistungen | 93 | 226 |
| Sonstige Leistungen | 0 | 11 |
| Gesamt | 372 | 488 |

Der Vorstand hat den Konzernabschluss am 11. März 2016 zur Weiterleitung an den Aufsichtsrat freigegeben.

[30]
Datum der Freigabe





DATA DESIGN SYSTEM

„DDS gilt als einer der Pioniere im Building Information Modeling (BIM). Von Anfang an haben CAD-Lösungen von DDS diesen fortschrittlichen, offenen Ansatz zum Designen von Gebäuden unterstützt.“

Bjørn K. Stangeland, Data Design System

Segment:
Planen

Unternehmensgröße:
87 Mitarbeiter

Standorte:
Stavanger, Ascheberg, Leonding, Utrecht

Lösungen:
DDS-CAD SHKL
DDS-CAD Architektur & Konstruktion
DDS-CAD Viewer

Intelligente TGA-Planung

Data Design System (DDS) entwickelt seit 1984 innovative BIM-Lösungen für das Bauwesen. Mit mehr als 14.000 Anwendern gehört DDS zu den führenden BIM-Softwareanbietern in Europa. Das Unternehmen bietet zwei wesentliche Produktlinien an. DDS-CAD SHKL (Sanitär-, Heizungs-, Klima- und Lüftungstechnik) ist ein BIM-Werkzeug für Gebäudetechnik mit integrierten Berechnungen und interdisziplinären Koordinationsmöglichkeiten. Die andere Produktlinie ist DDS-CAD Architektur & Konstruktion, die vor allem darauf abzielt, Wohnstrukturen in typisch skandinavischem Stil zu bearbeiten. Die Lösungen von Data Design System unterstützen nicht nur offene Standards, sie sind auch kompatibel mit und zertifiziert für buildingSMART-Standards. Die Data Design System AS, mit Sitz im norwegischen Stavanger, setzt den Fokus stark auf Innovationen, Open BIM und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Die hohen Standards in der Produktentwicklung und der Kundenbetreuung werden alljährlich durch erhebliche Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie in den Support gesichert.

www.dds-cad.de

Experience Center -
Voortman Steel Machinery,
Rijssen, Niederlande
Planer: 2 Steps Ahead

[31]
Angaben zu den
Mitgliedern des
Aufsichtsrats und
Vorstands der
Gesellschaft

AUFSICHTSRAT

Herr Kurt Dobitsch
(tätig als selbstständiger Unternehmer)
Vorsitzender

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

||| United Internet AG, Montabaur (Vorsitzender)

Damit konzernverbundene Mandate:

- United Internet Ventures AG, Montabaur
- United Internet Service SE, Montabaur, bis 16.03.2015
- 1&1 Internet AG, Montabaur, bis 11.06.2015 (Verschmelzung auf 1&1 Internet SE)
- 1&1 Internet SE, Montabaur (vormals: 1&1 Internet Holding SE)
- 1&1 Telecommunication AG, Montabaur,
bis 30.04.2015 (Verschmelzung auf 1&1 Telecommunication Holding SE)
- 1&1 Telecommunication SE, Montabaur (vormals: 1&1 Telecommunication Holding SE)
- GMX & WEB.DE Mail & Media SE, Montabaur,
bis 16.03.2015 (Verschmelzung auf 1&1 Mail & Media Applications SE)
- 1&1 Mail & Media Application SE Montabaur (vormals: United Internet Mail & Media SE)

||| Nemetschek AG, München (Vorsitzender)

Damit konzernverbundene Mandate:

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

||| Bechtle AG, Gaildorf

||| Singhammer IT Consulting AG, München

Herr Prof. Georg Nemetschek
(Dipl.-Ing., tätig als selbstständiger Unternehmer)
Stellvertretender Vorsitzender

Herr Rüdiger Herzog
(Rechtsanwalt)

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

||| DF Deutsche Finance Holding AG (Vorsitzender)

||| Kaufhaus Ahrens AG (Vorsitzender)

VORSTAND

Herr Patrik Heider
(Dipl.-Kfm. FH)
Sprecher des Vorstands und CFOO

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- ||| Bluebeam Software, Inc., USA
- ||| SCIA Group International nv, Belgien
- ||| Solibri Oy, Finnland
- ||| Data Design System AS, Norwegen

Herr Sean Flaherty
(Bachelor in Informatik)
Vorstand, CEO Vectorworks, Inc.

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- ||| Vectorworks, Inc., USA
- ||| Bluebeam Software, Inc., USA

Herr Viktor Várkonyi
(Master in Informatik, MBA)
Vorstand
CEO Graphisoft SE

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- ||| Graphisoft SE, Ungarn
- ||| Data Design System AS, Norwegen
- ||| Solibri Oy, Finnland

München, 11. März 2016
Nemetschek Aktiengesellschaft

Patrik Heider

Sean Flaherty

Viktor Várkonyi

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

zum 31. Dezember 2015 und zum 31. Dezember 2014

| | | Entwicklung der Anschaffungs-/Herstellungskosten | | | | | |
|---------------------------------------|--|--|-------------------------|--|--------------|--------------|------------------|
| 2015 | Angaben in Tausend € | Stand 01.01.2015 | Währungs- umrechnung | Zugänge durch Unternehmenszu- sammenschlüsse | Zugänge | Abgänge | Stand 31.12.2015 |
| I. Immaterielle Vermögenswerte | | | | | | | |
| | Software, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte | 121.860 | 5.586 | 38.950 | 975 | 2.292 | 165.079 |
| | Selbst erstellte Software | 7.489 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7.489 |
| | Firmenwert | 111.285 | 5.700 | 18.627 | 34 | 697 | 134.949 |
| | | 240.634 | 11.286 | 57.577 | 1.009 | 2.989 | 307.517 |
| II. Sachanlagen | | | | | | | |
| | Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung | 26.749 | 1.336 | 120 | 6.655 | 2.380 | 32.480 |
| | | 26.749 | 1.336 | 120 | 6.655 | 2.380 | 32.480 |
| | Gesamt Konzern-Anlagevermögen | 267.383 | 12.622 | 57.697 | 7.664 | 5.369 | 339.997 |

| | | Entwicklung der Anschaffungs-/Herstellungskosten | | | | | |
|---------------------------------------|--|--|-------------------------|--|--------------|--------------|------------------|
| 2014 | Angaben in Tausend € | Stand 01.01.2014 | Währungs- umrechnung | Zugänge durch Unternehmenszu- sammenschlüsse | Zugänge | Abgänge | Stand 31.12.2014 |
| I. Immaterielle Vermögenswerte | | | | | | | |
| | Software, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte | 80.297 | 555 | 41.057 | 1.016 | 1.065 | 121.860 |
| | Selbst erstellte Software | 6.396 | 0 | 1.392 | 0 | 299 | 7.489 |
| | Firmenwert | 60.112 | -1.572 | 52.093 | 652 | 0 | 111.285 |
| | | 146.805 | -1.017 | 94.542 | 1.668 | 1.364 | 240.633 |
| II. Sachanlagen | | | | | | | |
| | Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung | 18.348 | 873 | 5.991 | 2.531 | 994 | 26.749 |
| | | 18.348 | 873 | 5.991 | 2.531 | 994 | 26.749 |
| | Gesamt Konzern-Anlagevermögen | 165.153 | -144 | 100.533 | 4.199 | 2.358 | 267.382 |

| Entwicklung der aufgelaufenen Abschreibungen | | | | | | Restbuchwerte | | |
|--|-------------------------|--|---------|----------------|---------|------------------|------------------|------------------|
| Stand 01.01.2015 | Währungs- umrechnung | Zugänge durch Unternehmenszu- sammenschlüsse | Zugänge | Equity-Methode | Abgänge | Stand 31.12.2015 | Stand 31.12.2015 | Stand 31.12.2014 |
| 58.035 | 636 | 4 | 11.589 | 0 | 2.192 | 68.072 | 97.007 | 63.825 |
| 2.543 | 0 | 0 | 1.192 | 0 | 0 | 3.735 | 3.754 | 4.946 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 134.949 | 111.285 |
| 60.578 | 636 | 4 | 12.781 | 0 | 2.192 | 71.807 | 235.710 | 180.056 |
| 15.949 | 557 | 0 | 4.000 | 0 | 1.818 | 18.688 | 13.792 | 10.800 |
| 15.949 | 557 | 0 | 4.000 | 0 | 1.818 | 18.688 | 13.792 | 10.800 |
| 76.527 | 1.193 | 4 | 16.781 | 0 | 4.010 | 90.495 | 249.502 | 190.856 |

| Entwicklung der aufgelaufenen Abschreibungen | | | | | | Restbuchwerte | | |
|--|-------------------------|--|---------|----------------|---------|------------------|------------------|------------------|
| Stand 01.01.2014 | Währungs- umrechnung | Zugänge durch Unternehmenszu- sammenschlüsse | Zugänge | Equity-Methode | Abgänge | Stand 31.12.2014 | Stand 31.12.2014 | Stand 31.12.2013 |
| 54.339 | -2.184 | 13 | 6.602 | 0 | 735 | 58.035 | 63.824 | 25.957 |
| 1.405 | 0 | 170 | 1.267 | 0 | 299 | 2.543 | 4.946 | 4.991 |
| 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 111.285 | 60.112 |
| 55.744 | -2.184 | 183 | 7.869 | 0 | 1.034 | 60.578 | 180.055 | 91.060 |
| 13.016 | 325 | 956 | 2.419 | 0 | 767 | 15.949 | 10.800 | 5.332 |
| 13.016 | 325 | 956 | 2.419 | 0 | 767 | 15.949 | 10.800 | 5.332 |
| 68.760 | -1.859 | 1.139 | 10.288 | 0 | 1.801 | 76.527 | 190.855 | 96.392 |

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

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

München, 11. März 2016



Patrik Heider



Sean Flaherty



Viktor Várkonyi

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Zu dem Konzernabschluss und dem Konzernlagebericht haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Wir haben den von der Nemetschek AG, München, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzern-Bilanz, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung und Konzern-Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2015 bis 31. Dezember 2015 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

München, 11. März 2016

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bostedt
Wirtschaftsprüfer

Bretschneider
Wirtschaftsprüferin

PRECAST | SOFTWARE engineering

„Durch jahrzehntelange Fokussierung auf die Betonfertigteilplanung besitzen unsere Softwarelösungen eine im Markt unerreichte Planungstiefe. Interoperabilität ist dabei ein weiterer Schwerpunkt. Wo heute Schnittstellen und verschiedene Dateiformate dominieren, wollen wir durch offenen Datenaustausch mit anderen Modellierungstools den Gedanken des Open BIM beschleunigen.“

Werner Maresch, Precast Software Engineering

Segmente:

Planen, Bauen

Unternehmensgröße:

29 Mitarbeiter

Standorte:

Salzburg, Shanghai, Singapur

Lösungen:

Planbar
TIM

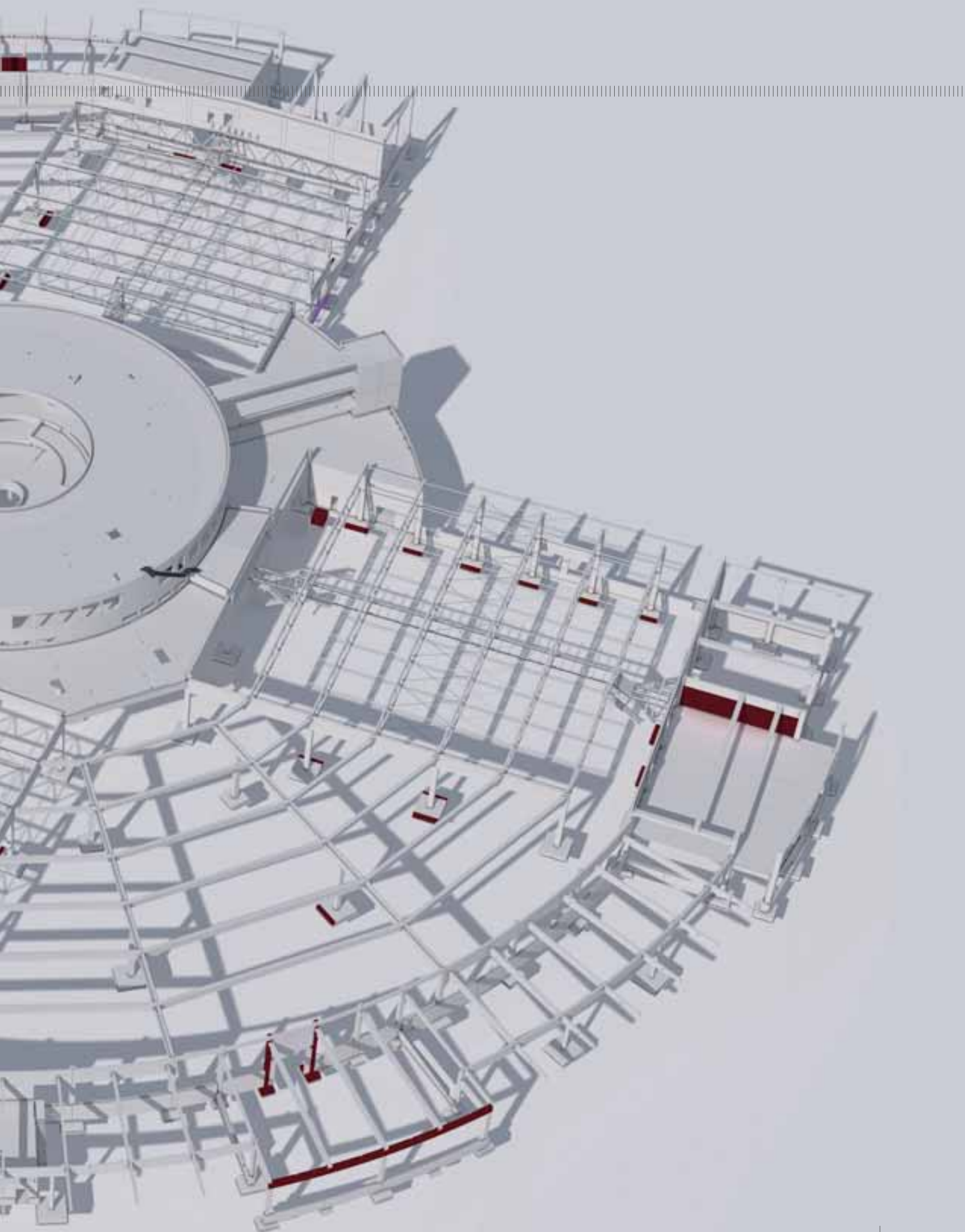
Auszeichnungen und Referenzen:

China Mingsheng Zhuyou Ltd, Concrete Rudolph, fdU, Lehner, LSR Group, Oberndorfer, Pruksa

Software und Service für die Betonfertigteilindustrie

Die Precast Software Engineering ist ein führender Anbieter in der Betonfertigteilindustrie mit den Softwarelösungen Planbar und TIM. Hochautomatisierte Fertigteilwerke benötigen Planungslösungen, die den Anforderungen des Marktes an die Betonfertigteilindustrie hinsichtlich Qualität, Produktivität, Kosteneffizienz und Termindruck gewachsen sind. Den optimalen Nutzen erreicht der User durch die Kombination zweier Tools: Planbar bietet umfassende Funktionen von Serienfertigung bis zu komplexen Architektur-elementen. TIM, der Technical Information Manager, vernetzt Informationen zu Projekten sowie deren Struktur und Status. Precast Software Engineering mit Sitz in Salzburg wurde 2005 gegründet und ist eine 100%ige Tochter der Nemetschek Group.

www.precast-software.com



Jahresabschluss

DER NEMETSCHKE AKTIENGESELLSCHAFT (HGB)

BILANZ

zum 31. Dezember 2015 und zum 31. Dezember 2014 (Einzelabschluss HGB)

| AKTIVA | Angaben in € | 31.12.2015 | 31.12.2014 |
|--|--------------|-----------------------|-----------------------|
| A. ANLAGEVERMÖGEN | | | |
| I. Immaterielle Vermögensgegenstände | | | |
| Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten | | 19.525,89 | 7.881,75 |
| II. Sachanlagen | | | |
| 1. Mietereinbauten | | 13.712,70 | 5.470,84 |
| 2. Andere Anlagen, Betriebs- u. Geschäftsausstattung | | 51.182,41 | 27.937,00 |
| | | 64.895,11 | 33.407,84 |
| III. Finanzanlagen | | | |
| 1. Anteile an verbundenen Unternehmen | | 237.300.265,46 | 207.178.347,16 |
| 2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen | | 36.761.755,81 | 36.643.786,81 |
| 3. Beteiligungen | | 2.025.303,93 | 2.025.303,93 |
| | | 276.087.325,20 | 245.847.437,90 |
| GESAMT ANLAGEVERMÖGEN | | 276.171.746,20 | 245.888.727,49 |
| B. UMLAUFVERMÖGEN | | | |
| I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände | | | |
| 1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | | 20.385,61 | 3.286,78 |
| 2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen – davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen EUR 322.382,18 (Vorjahr: EUR 85.514,93) | | 14.231.228,49 | 1.198.530,13 |
| 3. Sonstige Vermögensgegenstände | | 1.283.288,45 | 940.859,33 |
| | | 15.534.902,55 | 2.142.676,24 |
| II. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks | | 14.719.120,07 | 3.217.720,91 |
| GESAMT UMLAUFVERMÖGEN | | 30.254.022,62 | 5.360.397,15 |
| C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN | | 96.672,10 | 106.561,62 |
| D. AKTIVE LATENTE STEUERN | | 66.678,62 | 142.131,56 |
| | | 306.589.119,54 | 251.497.817,82 |

| PASSIVA | Angaben in € | 31.12.2015 | 31.12.2014 |
|--|--------------|-----------------------|-----------------------|
| A. EIGENKAPITAL | | | |
| I. Gezeichnetes Kapital | | 38.500.000,00 | 9.625.000,00 |
| II. Kapitalrücklage | | 20.529.856,90 | 49.404.856,90 |
| III. Gewinnrücklage | | 28.585.721,39 | 28.585.721,39 |
| IV. Bilanzgewinn | | 102.701.483,10 | 85.092.477,55 |
| GESAMT EIGENKAPITAL | | 190.317.061,39 | 172.708.055,84 |
| B. RÜCKSTELLUNGEN | | | |
| 1. Steuerrückstellungen | | 1.404.558,70 | 2.586.516,66 |
| 2. Sonstige Rückstellungen | | 3.202.313,95 | 1.961.660,94 |
| GESAMT RÜCKSTELLUNGEN | | 4.606.872,65 | 4.548.177,60 |
| C. VERBINDLICHKEITEN | | | |
| 1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | | 80.000.000,00 | 60.000.000,00 |
| 2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | | 496.271,35 | 228.567,20 |
| 3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen | | 29.264.397,92 | 12.093.583,70 |
| 4. Sonstige Verbindlichkeiten | | | |
| – davon aus Steuern EUR 981.488,27 (Vorjahr: EUR 924.928,16) | | | |
| – davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 3.867,43 (Vorjahr: EUR 2.320,78) | | 1.003.372,81 | 937.908,89 |
| GESAMT VERBINDLICHKEITEN | | 110.764.042,08 | 73.260.059,79 |
| D. PASSIVE LATENTE STEUERN | | 901.143,42 | 981.524,59 |
| | | 306.589.119,54 | 251.497.817,82 |

GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG DER NEMETSCHKE AKTIENGESELLSCHAFT

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 und 2014 (Einzelabschluss HGB)

| Angaben in € | 01.01. – 31.12.2015 | 01.01. – 31.12.2014 |
|--|-----------------------|----------------------|
| 1. Umsatzerlöse | 595.417,64 | 1.168.783,46 |
| 2. Sonstige betriebliche Erträge | 774.117,97 | 2.689.072,48 |
| Betriebliche Erträge | 1.369.535,61 | 3.857.855,94 |
| 3. Personalaufwand | | |
| a) Löhne und Gehälter | -3.574.877,36 | -2.235.712,37 |
| b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung: – davon für Altersversorgung: EUR 4.480,24 (Vorjahr: EUR 2.907,41) | -315.394,86 | -214.967,42 |
| 4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen | -36.602,15 | -225.204,79 |
| 5. Sonstige betriebliche Aufwendungen | -5.558.760,08 | -4.754.540,31 |
| Betriebliche Aufwendungen | -9.485.634,45 | -7.430.424,89 |
| Betriebsergebnis | -8.116.098,84 | -3.572.568,95 |
| 6. Erträge aus Beteiligungen – davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 27.740.679,84 (Vorjahr: EUR 26.300.919,84) | 27.740.679,84 | 26.300.919,84 |
| 7. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen | 16.541.626,44 | 14.548.574,28 |
| 8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge – davon von verbundenen Unternehmen: EUR 1.170.500,57 (Vorjahr: EUR 392.152,66) | 1.198.416,58 | 399.284,74 |
| 9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen – davon an verbundenen Unternehmen: EUR 185,63 (Vorjahr: EUR 35.691,49) | -618.720,89 | -157.393,09 |
| 10. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit | 36.745.903,13 | 37.518.816,82 |
| 11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag – davon Aufwand aus der Veränderung bilanzierter latenter Steuern: EUR 4.928,23 (Vorjahr: EUR 433.902,90) | -3.736.897,58 | -2.972.962,22 |
| 12. Jahresüberschuss | 33.009.005,55 | 34.545.854,60 |
| 13. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr | 69.692.477,55 | 50.546.622,95 |
| 14. Bilanzgewinn | 102.701.483,10 | 85.092.477,55 |

Finanzkalender 2016

31.03.2016

Veröffentlichung
Jahresabschluss 2015

29.04.2016

Veröffentlichung
Quartalsbericht
1. Quartal 2016

20.05.2016

Ordentliche
Hauptversammlung,
München

29.07.2016

Veröffentlichung
Quartalsbericht
2. Quartal 2016

28.10.2016

Veröffentlichung
Quartalsbericht
3. Quartal 2016

21.–23.11.2016

Eigenkapitalforum,
Frankfurt am Main

Impressum

Copyright 2016
Nemetschek AG, München

Konzeption und Redaktion
Nemetschek Group (Investor Relations)

Alle Vorstandsporträts
Andreas Köhler

Gestaltung und Realisation
SPARKS ADVERTISING Werbeagentur GmbH, München

Druck
Eberl Print, Immenstadt

Zertifizierungen



Bildnachweis

UMSCHLAG UND SEITE 29

Universität Minnesota, Minneapolis, USA; Architekt: Antoine Predock Architekturstudio; Bild: Tim Hursley

UMSCHLAG INNEN, SEITE 1 UND SEITE 28

Eco-Haus 3.0, Castellón, Spanien; Planer: NOEM; Bild: Meritxell Arjalaguer

SEITE 24 – 25 UND SEITE 54 – 55

Denver International Airport, Denver, USA; Architekturbüro und Visualisierung: Gensler

SEITE 30 – 31

Wohnhaus Harjannetie 44, Helsinki, Finnland; Architekten: Hannunkari & Mäkipaja Architects; Bild: Mikael Linden

SEITE 40 – 41 UND SEITE 29

BSU (Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt), Hamburg, Deutschland; Fassade: NBK Keramik GmbH;
Bild: Andreas Lechtape

SEITE 64 – 65 UND SEITE 29

Visualisierung des geplanten Santiago-Bernabéu-Stadions, Madrid, Spanien;
Architekten: gmp von Gerkan, Marg und Partner, Deutschland

SEITE 74 – 75

Barcos „One Campus“, Kortrijk, Belgien; Ingenieurbüro: Establis

SEITE 106 – 107 UND SEITE 28

Markthalle Rotterdam, Niederlande; Ingenieurbüro: Royal Haskoning DHV; Bild: Ossi van Duivenbode

SEITE 116 – 118

Wohn- und Geschäftshaus ZAC Masséna, Paris, Frankreich; Architekt: Hamonic + Masson;
Bild: Takuji Shimmura

SEITE 126 – 127

Potsdamer Platz, Berlin, Deutschland; Gesamtmanagement: PPMG Potsdamer Platz Management GmbH;
Bild: Vincent Mosch

SEITE 158 – 159 UND SEITE 28

Al-Khor-Stadion, Khor, Katar; Visualisierung: HHVision Architekturvisualisierung, Deutschland

SEITE 172 – 173

Montforthaus, Feldkirch, Österreich; Architekt: HASCHER JEHLE Architektur, Deutschland;
Bild: David Matthiessen

SEITE 202 – 203

Experience Center - Voortman Steel Machinery, Rijssen, Niederlande, Planer: 2 Steps Ahead

SEITE 210 – 211

Eberspächer Werk 2020, Wilsdruff, Deutschland; Planer: Statix³





**NEMETSCHKEK
GROUP**

NEMETSCHKEK Aktiengesellschaft
Konrad-Zuse-Platz 1
81829 München
Tel.: +49 89 92793-0
Fax: +49 89 92793-5511
investorrelations@nemetschek.com
www.nemetschek.com