

Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2019

Über diesen Bericht

Der Lagebericht der Nemetschek SE und der Konzernlagebericht für das Jahr 2019 wurden zusammengefasst. Weitere Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts sind der Vergütungsbericht und die Erklärung zur Unternehmensführung. Der zum 31. Dezember 2019 von Nemetschek erstellte Konzernabschluss erfüllt die am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) und ergänzend die deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in Verbindung mit dem deutschen Rechnungslegungsstandard.

1 Grundlagen des Konzerns

1.1 Geschäftsmodell des Konzerns

Organisation

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

Die Nemetschek SE mit Sitz in München ist eine strategische Holdinggesellschaft mit vier Segmenten und 16 Marken. Als Marken werden Tochtergesellschaften der Nemetschek SE verstanden, an denen ein Anteil von zumeist 100% gehalten wird. Die Nemetschek SE übernimmt die zentralen Funktionen für Corporate Finance & Controlling, Investor Relations & Communication, Corporate Development & Operations, Mergers & Acquisitions, Human Resources, IT & Business Solutions, Corporate Audit sowie Corporate Legal & Compliance.

Die Berichtsstruktur umfasst die vier Segmente Design, Build, Manage und Media & Entertainment. Um den Segmentfokus zu stärken, wurde Anfang 2019 eine neue Vorstands- und Führungsstruktur etabliert. Damit gibt es erstmals für jedes der vier Segmente einen zugeordneten Vorstand bzw. Segmentverantwortlichen, der eng mit den Marken des Segments zusammenarbeitet. Dadurch wird dem strategischen Ziel Rechnung getragen, die Kompetenzen der Markengesellschaften noch stärker in den kundenorientierten Segmenten zu bündeln, Synergien zu heben und Segmentstrategien für die jeweiligen Kundengruppen oder übergreifende Vorhaben zu entwickeln.

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

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

Die komplette Übersicht der rechtlichen Unternehmensstruktur ist im Anhang auf Seite 98 aufgelistet.

Geschäftstätigkeit

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

Zentrale Arbeitsweise im Planungs-, Bau- und Verwaltungsprozess von Gebäuden ist das sogenannte Building Information Modeling (BIM), ein Begriff, der für die Digitalisierung in der Bauindustrie steht. Mittels BIM werden gestalterische, qualitative, zeitliche und wirtschaftliche Vorgaben und Daten digital erfasst und vernetzt. Auf diese Weise entsteht ein virtuelles, dreidimensionales, semantisches Gebäudemodell. Bereits in der Simulation kommen Zeit- und Kostenplanung als vierte und fünfte Dimension hinzu. BIM ermöglicht eine effiziente und transparente Zusammenarbeit und einen verbesserten Workflow aller Projektbeteiligten über den gesamten Prozess des Planens, Bauens und Nutzens einer Immobilie oder eines Infrastrukturprojekts hinweg. Mit BIM wird erst virtuell gebaut, um bereits vor dem eigentlichen Bauprozess Planungsfehler identifizieren und korrigieren zu können. Die umfangreichen Daten, die über BIM erfasst werden, bilden eine sehr gute Basis für Digital Twins. Ein digitaler Zwilling ist ein Abbild eines Gebäudes, das planungsbegleitend erstellt und über den gesamten Gebäudelebenszyklus kontinuierlich mit aktualisierten Informationen, z.B. zur Gebäudekonstruktion, dem bauphysikalischen und energetischen Verhalten und der Gebäudenutzung, angereichert wird. Dadurch lassen sich Prognosen für Veränderungen am Bauwerk selbst oder dessen Nutzung erstellen.

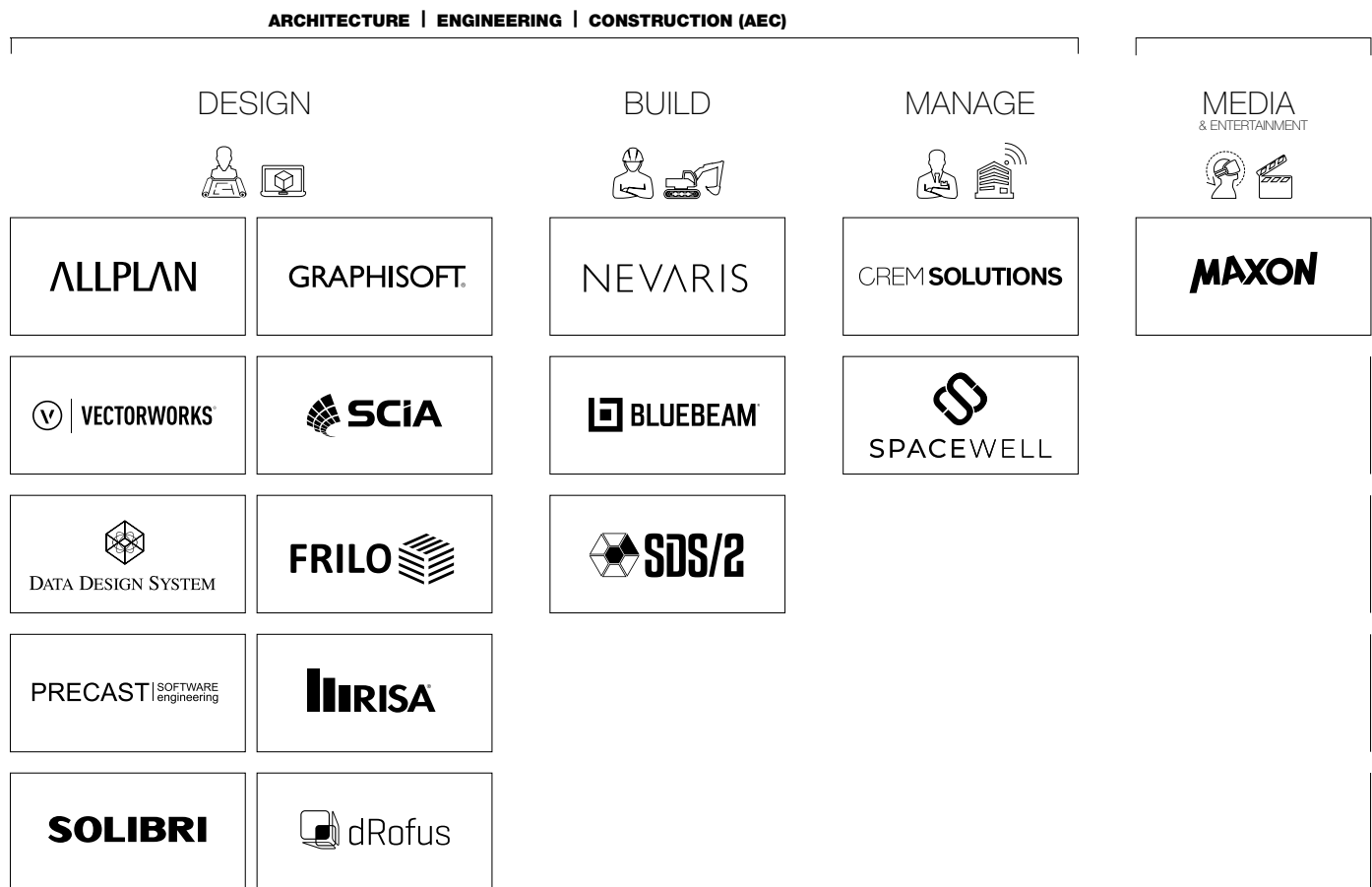
Die Nemetschek Group verfolgt diesen ganzheitlichen BIM-Denkansatz bereits seit mehr als 30 Jahren. Nemetschek steht dabei für einen offenen Standard (Open BIM), der ermöglicht, dass Softwarelösungen aus der Nemetschek Group mit anderen Softwarelösungen, auch von Wettbewerbern, über offene Daten- und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

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

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

Segmente

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



Segment Design

Mit den Lösungen aus dem Segment Design können Kunden von der Planungs- und Entwurfsphase bis zur Werk- und Bauplanung ihre Aufgaben umsetzen. Das Portfolio umfasst insbesondere Open-BIM-Lösungen für Computer-Aided Design (CAD) und Computer-Aided Engineering (CAE), die in der 2D- und 3D-Planung und der Visualisierung von Gebäuden ihren Einsatz finden. Hinzu kommen BIM-basierte Planungs- und Datenmanagement-Tools sowie Lösungen zur Qualitätssicherung und -kontrolle und zur Vermeidung von Fehlern und Kollisionen während der Planungs- und Bauphase.

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

Segment Build

Im Segment Build bietet die Nemetschek Group ganzheitliche BIM-5D-Gesamtlösungen für Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung, Kalkulation und Zeitplanung sowie Kostenrechnung und Kostenermittlung. Dazu zählen auch kaufmännische ERP-Lösungen für das baubetriebliche Rechnungswesen. Hinzu kommen PDF-basierte Workflowlösungen für digitale Arbeitsprozesse, Kollaboration und Dokumentation sowie BIM-Lösungen für Stahlkonstruktionen.

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

Segment Manage

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

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

Segment Media & Entertainment

Im Segment Media & Entertainment bietet die Nemetschek Group Lösungen für die visuelle Darstellung eines Modells (Rendering), 3D-Modellierungen, Animationen oder visuelle Effekte.

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

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

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

Standorte

Die Nemetschek SE hat ihren Hauptsitz in München. Die 16 Marken des Konzerns vertreiben ihre Lösungen weltweit von insgesamt 78 Standorten aus.

NEMETSCHKEK STANDORTE WELTWEIT



Treiber, Markt und Wettbewerb

Wachstumstreiber

Die Baubranche ist geprägt durch die wachsende Weltbevölkerung, die zunehmende Urbanisierung und die damit verbundene steigende Nachfrage nach Wohnraum. Das weltweit wachsende Bauvolumen der vergangenen Jahre sowie die Tatsache, dass mehr als 40% des weltweiten Energieverbrauchs in Gebäuden erfolgt, zeigen die Wichtigkeit dieser Branche. Allerdings liegt das Bauwesen in Bezug auf die Digitalisierung weit hinter anderen Schlüsselbranchen wie der Automobilindustrie. Mit rund 1,5% des Umsatzes sind die IT-Ausgaben in der Bauindustrie im Vergleich zu anderen Branchen, die im Durchschnitt 3,3% ihrer Umsätze investieren, nach wie vor gering. Angesichts der wachsenden Anforderungen an Effizienz, Qualität und Ökologie in der Bauwirtschaft ergeben sich Aufholnotwendigkeiten und damit Entwicklungspotenziale. Für Nemetschek bedeutet dies ein großes Marktpotenzial. So wird erwartet, dass die IT-Ausgaben in der Baubranche in den nächsten Jahren deutlich steigen werden.

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

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

- » Die **Digitalisierung** in der Baubranche ist nach wie vor schwach ausgeprägt. Aufholerfekte und erhöhte Investitionen in industrieespezifische Softwarelösungen, die Prozesse effizienter steuern und somit die Qualität erhöhen sowie Kosten und Zeitaufwand reduzieren, werden immer wichtiger.
- » **Staatliche Regulierungen**, die die Nutzung von BIM-Software für staatlich finanzierte Bauprojekte fordern bzw. verbindlich vorschreiben, bereiten weltweit den Weg für weiteres Wachstum der Nemetschek Group. Neben den USA sind in Europa vor allem Großbritannien und auch die skandinavischen Länder Vorreiter bei BIM-Regularien und dem Einsatz BIM-fähiger Softwarelösungen.
- » Der steigende Einsatz von Software über den gesamten Lebenszyklus von Bauwerken hinweg wird durch die BIM-Regularien gefordert, um einen modellbasierten und **durchgängigen Workflow** zu ermöglichen. Die Nemetschek Group bringt ihre Lösungen in allen Phasen des Baulebenszyklus ein und wird den Anforderungen eines durchgängigen Workflows gerecht – angefangen von der Umstellung von 2D-Softwarelösungen auf modellbasierte BIM-3D-Lösungen über den verstärkten Einsatz von Lösungen zur Kosten- und Zeitkalkulation sowie Kollaboration bis hin zu Produkten für die effiziente Nutzung von Gebäuden.

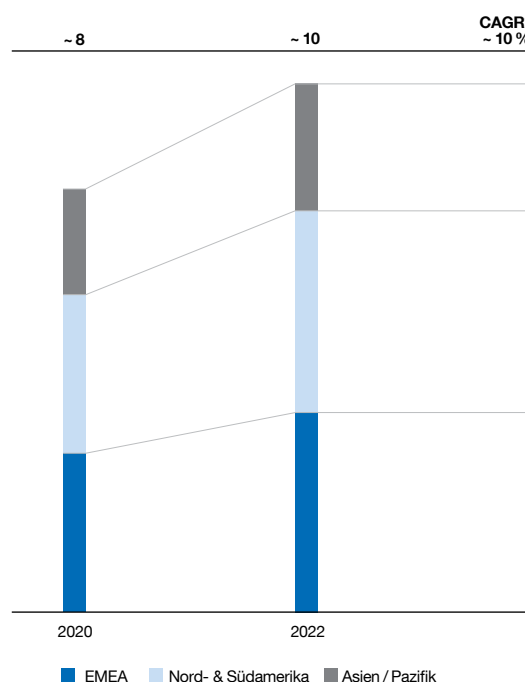
Insgesamt wird die digitale Transformation im AEC-Markt auch weiterhin zu einer höheren Nachfrage nach Lösungen führen, die einen digitalen Workflow in den verschiedenen Disziplinen der Segmente Design, Build und Manage sicherstellen. Diese Marktgegebenheiten bieten der Nemetschek Group einen geeigneten Rahmen für weiteres Wachstum. Zu berücksichtigen ist, dass sich der Stand der Digitalisierung und die Treiber unterschiedlich auf die jeweiligen Segmente auswirken. Im Segment Design sind die Märkte bereits von Softwarelösungen penetriert. Hier sieht die Nemetschek Group insbesondere die Umstellung von 2D- auf 3D-Lösungen als wesentlichen Treiber. In den Segmenten Build und Manage ist die Situation eine andere: Hier ist die Digitalisierung noch auf einem niedrigen Niveau, sodass Investitionen in Softwarelösungen den Markt stärker treiben werden.

Quelle: Accenture Strategy – Digitalisierung entzaubern; IT Spending: From Value Preservation to Value Creation.

Markt und Wettbewerb

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

AEC-SOFTWAREMARKT: ENDNUTZERAUSGABEN IN MRD. EUR



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

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

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

1.2 Ziele und Strategie

Die strategische Positionierung der Nemetschek Group erfolgt wie im Vorjahr anhand dreier wesentlicher Merkmale. Diese drei Merkmale gelten mittelfristig und sind die Grundlage der strategischen Ausrichtung:

#1: Die Nemetschek Group unterstützt mit ihren Softwarelösungen die Digitalisierung entlang des gesamten Baulebenszyklus – von der Planungs- bis zur Betriebsphase. Der strategisch ganzheitliche Ansatz ermöglicht es, Investitionen und Kompetenzen in den vier kundenorientierten Segmenten zu bündeln und zu fokussieren und (anders als viele Mitbewerber) unterschiedliche Industrien zu bedienen.

#2: Die Konzernstruktur mit vier Segmenten und 16 Marken unter dem Dach einer strategischen Holding ermöglicht den Marken ein hohes Maß an Eigenständigkeit. Die Marken sind „Experten“ für ihr spezifisches Kundensegment und haben daher auch eine hohe Kompetenz in ihrem jeweiligen Marktsegment. Gleichzeitig profitieren sie auf Segment- und Gruppenebene von Synergien in Bezug auf Internationalisierung, Austausch und Teilen von Best Practices, Cross- und Co-Selling sowie Entwicklungsaktivitäten. Der Segment- und Markenansatz sorgt dafür, dass Marktveränderungen schnell erfasst, analysiert und bewertet werden können und auf Kundenwünsche zeitnah reagiert werden kann.

#3: Open BIM. Das klare Bekenntnis zu Open BIM und damit zu offenen Schnittstellen erhöht die Interoperabilität, Kollaboration und Kommunikation entlang des Baulebenszyklus mit unterschiedlichen Disziplinen. Zudem ist auch die Einbindung von Softwareprogrammen der Wettbewerber möglich, was den Anwenderkreis substantiell erweitert.

Die wesentlichen Wachstumstreiber der Nemetschek Group sind die Internationalisierung, die mit der passenden Vertriebsstrategie einhergeht, sowie Innovationen, die auf Marken- und Segmentebene stattfinden. Die Wachstumsstrategie zielt darauf ab, organisch schneller als der Marktdurchschnitt zu wachsen und dieses Wachstum durch Akquisitionen zu verstärken.

Internationalisierung und Vertriebsansatz

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

halb von Deutschland kontinuierlich ausgebaut und zugleich die Stellung in den Zielabsatzmärkten deutlich gestärkt. Im Jahr 2019 wurden bereits rund 75 % des Konzernumsatzes außerhalb Deutschlands erwirtschaftet (nach 73 % im Vorjahr). Die USA sind weltweit der größte Einzelmarkt für AEC-Software und auch für die Nemetschek Group ein wichtiger Absatzmarkt. Der Konzern hat sich in diesem wettbewerbsintensiven und wachsenden Markt in den vergangenen Jahren überdurchschnittlich entwickelt und erwirtschaftet dort mittlerweile 34 % des Umsatzes (Vorjahr: 32 %). Die Marken in den USA und Europa unterstützen sich bei ihrer Expansion gegenseitig: Die gute Marktpositionierung der US-Unternehmen erleichtert die Expansion europäischer Nemetschek Marken in Übersee und umgekehrt.

Bei der strategischen Fokussierung auf die genannten Regionen und jeweiligen Länder hat auch der Stand der BIM-Regularien eine große Bedeutung. In einigen Ländern ist die Nutzung von BIM-Softwarelösungen bereits für staatlich finanzierte Projekte vorgeschrieben, beispielsweise in den USA, in Großbritannien, den skandinavischen Ländern oder in Japan. Diese Länder bieten Nemetschek somit sehr gute Rahmenbedingungen.

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

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

Der Konzern setzt zudem auf eine stärkere Zusammenarbeit der Vertriebsteams der jeweiligen Marken, beispielsweise durch die Nutzung gemeinsamer Vertriebskanäle (Cross- und Co-Selling-Maßnahmen).

Innovative Lösungen

Rund ein Viertel des Konzernumsatzes fließt jährlich in Forschung und Entwicklung, und damit in Neu- und Weiterentwicklungen des Lösungsportfolios. In jedem Segment erstellen die jeweiligen Marken eine Roadmap für die kommenden drei Jahre im Rahmen des Budgetprozesses, in der die strategischen Produktentwicklungen festgehalten und in regelmäßigen Reviewgesprächen mit den jeweiligen Segmentführern vorgestellt und verifiziert werden.

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