

3 Wirtschaftsbericht

3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Weltwirtschaft und Covid-19-Pandemie

Insgesamt war das Jahr 2021 und die wirtschaftliche Entwicklung weiterhin stark von der Covid-19-Pandemie und ihren Auswirkungen geprägt. Die Erholung der Weltwirtschaft wurde in der ersten Jahreshälfte 2021 weiterhin von der Covid-19-Pandemie belastet, und das Wachstum hat sich gegenüber dem kräftigen Wachstum der zweiten Jahreshälfte 2020 abgeschwächt. Im Zuge sinkender Neuinfektionen und Impffortschritte setzte ab dem zweiten Quartal jedoch eine Erholung, insbesondere in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften, ein. Negativ beeinträchtigt wurde die Erholung jedoch durch zunehmende Liefer- und Kapazitätsengpässe, die zu Störungen in den globalen Wertschöpfungsketten in vielen Ländern und unterschiedlichen Branchen führten und auch deutlich steigende Preise, insbesondere im Energiesektor, zur Folge hatten.

Auf der Basis des am 10. November 2021 veröffentlichten Jahresgutachten 21/22 des Sachverständigenrats dürfte das weltweite Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2021 voraussichtlich um 5,7 % steigen. Der Internationale Währungsfonds (IWF) geht in seinem neuesten, am 25. Januar 2022 veröffentlichten World Economic Outlook Update von einem Wachstum von 5,9 % für das Jahr 2021 aus. Im Jahr 2020 kam es vor allem durch die Covid-19-Pandemie zu einer globalen Rezession mit einem Rückgang der Weltwirtschaft von 3,3 % (Sachverständigenrat, 10. November 2021) bzw. 3,1 % (IWF, 25. Januar 2022).

Der Sachverständigenrat (Jahresgutachten 21/22) und auch der IWF (World Economic Outlook Update) gehen davon aus, dass im Jahr 2021 alle wesentlichen Wirtschaftsräume in den Wachstumsmodus zurückgekehrt sind. Dabei dürfte das Wachstum der Schwellenländer über dem der fortgeschrittenen Volkswirtschaften liegen.

Euro-Raum

Zu Beginn und Ende des Jahres 2021 waren viele Mitgliedstaaten des Euro-Raums von einer erneuten Verschärfung des Infektionsgeschehens im Zusammenhang mit der Covid-19-Pandemie betroffen. Dadurch waren Einschränkungen notwendig, die sich aber im Vergleich zum Frühjahr 2020 nicht auf alle öffentlichen und wirtschaftlichen Bereiche auswirkten und vor allem Teile des Dienstleistungsbereich negativ beeinflussten. Im zweiten und dritten Quartal kam es aufgrund einer Entspannung der pandemischen Lage und den damit verbundenen Aufhebungen von Beschränkungen zu einem Aufschwung im Euro-Raum.

Insgesamt war die wirtschaftliche Entwicklung im Jahresverlauf 2021 im Euro-Raum sehr heterogen und vom Pandemieverlauf in den einzelnen Mitgliedstaaten des Euro-Raums abhängig. Das Jahr 2021 war auch geprägt von zunehmenden Engpässen bei der Belieferung mit Rohstoffen und Vorprodukten, was sich im Jahresverlauf auch in deutlich steigenden Energie- und Rohstoffpreisen sowie zunehmenden Logistikkosten widerspiegelte; dies führte insgesamt zu einer Erhöhung der Inflation im Euro-Raum führte. Bislang hat die europäische Geldpolitik zurückhaltend auf den Anstieg der Verbraucherpreisinflation reagiert und es ist davon auszugehen, dass zumindest in den Jahren 2021 und 2022 weiterhin eine expansive Grundausrichtung der Geldpolitik mit Leitzinsen auf niedrigem Niveau vorherrschen wird.

Trotz der teilweise starken pandemiebedingten Einbrüche in der Wertschöpfung konnten die Beschäftigung und die Erwerbslosigkeit im Euro-Raum stabil gehalten werden. Dies ist insbesondere auf den stabilisierenden Einfluss der Kurzarbeit bzw. des Kurzarbeitergelds zurückzuführen. So lag laut Jahresgutachten des Sachverständigenrats die Erwerbslosenquote im August 2021 mit 7,5 % nur geringfügig über dem Vorkrisenniveau von 7,4 % im Februar 2020.

Insgesamt geht der Sachverständigenrat in seinem am 10. November 2021 veröffentlichten Jahresgutachten 21/22 für das Jahr 2021 von einem Wirtschaftswachstum von 5,2 % aus. Der IWF geht in seinem im Januar 2022 veröffentlichten World Economic Outlook Update ebenfalls von einem Wachstum von 5,2 % für das Jahr 2021 aus.

USA

In den USA setzte sich die wirtschaftliche Erholung im ersten Halbjahr 2021 fort. Die Erholung wurde dabei von privaten Konsumausgaben, insbesondere aus dem Dienstleistungssektor, getragen. In den USA ist im Jahr 2021 auch eine hohe Verbraucherpreisinflation zu verzeichnen. Auch hier trugen unter anderem hohe Energiepreise und Transportdienstleistungen zu den Preisentwicklungen bei. Im Sommer trübte sich

die Konsumentenstimmung merklich ein, was insbesondere auf die erneute Ausbreitung der Covid-19-Pandemie und den Wegfall von Arbeitslosengeldaufstockungen in allen Bundesstaaten zurückzuführen war.

Auch der US-Arbeitsmarkt konnte sich weiter erholen. Die Arbeitslosenquote und die Beschäftigung verbesserten sich kontinuierlich, konnten aber das Vorkrisenniveau noch nicht wieder erreichen. Auch verlief die Entwicklung in den einzelnen Branchen sehr unterschiedlich.

Insgesamt rechnet der Sachverständigenrat in seinem Jahresgutachten 21/22 mit einem Wirtschaftswachstum von 5,5 % für das Jahr 2021. Der IWF geht in seinem im Januar 2022 veröffentlichten World Economic Outlook Update von einem Wachstum von 5,6 % im gleichen Zeitraum aus.

Asien

Innerhalb Asiens stellt Japan, den derzeit umsatzstärksten regionalen Einzelmarkt der Nemetschek Group dar. Auch dort trübte sich die wirtschaftliche Entwicklung im ersten Halbjahr 2021 erneut durch die Covid-19-Pandemie ein. Auch gingen von den Olympischen Sommerspielen, die im Juli und August 2021 in Tokio ausgetragen wurden, keine nennenswerten Impulse aus, da sie nahezu ohne Publikum stattfanden. Nach Rückgang der Infektionszahlen wird für das vierte Quartal 2021 eine Erholung der Wirtschaft erwartet.

Insgesamt geht der Sachverständigenrat davon aus, dass das Bruttoinlandsprodukt des asiatischen Raums im Jahr 2021 um 6,1 % und das japanische Bruttoinlandsprodukt um 2,0 % wachsen dürfte. Im Vorjahr war der Rückgang der Wirtschaft in Asien mit 0,9 % und in Japan mit 4,6 % beziffert worden. Der IWF geht für das Jahr 2021 von einem Wachstum in Höhe von 1,6 % für Japan aus. Im Vorjahr bezifferte der IWF den Rückgang mit 4,5 %.

Schwellenländer

Die Schwellenländer sind nach wie vor ebenfalls von der Covid-19-Pandemie betroffen. So stiegen die registrierten Infektions- und Todeszahlen im Frühjahr und Sommer 2021 vor allem in Indien sowie anderen südostasiatischen und lateinamerikanischen Schwellenländern, in denen zuvor die registrierten Infektionszahlen vergleichsweise gering waren, stark an. Einerseits dürften aufgrund der tendenziell jüngeren Bevölkerung schwere Covid-19-Verläufe in den Schwellenländern seltener auftreten, andererseits ist die Impfquote in den meisten Schwellenländern deutlich geringer als in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften, und auch die Gesundheitssysteme sind weniger belastbar.

In den Schwellenländern kommt es aufgrund der weltweiten Rohstoffversorgung und regionalen Energieengpässe ebenfalls zu Beschränkungen in der wirtschaftlichen Entwicklung.

Insgesamt geht der Sachverständigenrat in seinem Jahresgutachten 21/22 für das Jahr 2021 von einem Wirtschaftswachstum von 7,2 % in den Schwellenländern aus.

Quellen: Jahresgutachten 21/22 des Sachverständigenrats vom 10. November 2021 und World Economic Outlook Update des Internationalen Währungsfonds vom 25. Januar 2022.

Entwicklung der Bauwirtschaft

Europa

Fast zwei Jahre nach Ausbruch der Covid-19-Pandemie hat sich gezeigt, dass die Bauwirtschaft weniger hart von der Krise getroffen wurde und zur Stabilisierung der gesamtwirtschaftlichen Lage beigetragen hat. Während das Jahr 2020 mit einem geringeren Rückgang der Bauwirtschaft endete als anfangs befürchtet, gab es im Jahr 2021 ein Rekordwachstum der Investitionen. Treiber der Entwicklung sind u. a. staatliche Infrastrukturinvestitionen, Anreize für die Gebäudesanierung und Wachstum des Wohnungssektors aufgrund des geringen Zinsniveaus. Nach aktuellen Schätzungen (Stand November 2021) verzeichnete die europä-

ische Bauwirtschaft im Jahr 2021 ein Wachstum von 5,6 % und konnte damit das Umsatzniveau von 2019 wieder erreichen.

Die Erholung der einzelnen europäischen Märkte entwickelte sich sehr unterschiedlich. Italien (+15,1 %) Großbritannien (+13,4 %) und Belgien (+10,3 %) konnten 2021 das stärkste Wachstum verzeichnen. Doch auch Schweden (+8,3 %), Frankreich (+6,7 %) und Spanien (+6,5 %) weisen ein überdurchschnittliches Wachstum auf. In Deutschland (-0,7 %), den Niederlanden (+0,8 %) und Portugal (+0,4 %) stagnierte die Bauleistung im Jahr 2021.

Mit 7,1 % ist der Wohnbau das Segment mit den größten Wachstumsraten im Jahr 2021 gefolgt vom Infrastrukturbau mit 5,1 %. Der Nicht-Wohnbau (gewerbliche und öffentliche Bauten) ist 2021 um 3,7 % gewachsen.

Nordamerika

Die Bauwirtschaft in den **USA** endete 2021 (Stand Oktober 2021) mit einem Plus von 3 %, verglichen mit 6 % im Jahr 2020. Wesentlicher Treiber war der Wohnungssektor (+12 %), insbesondere Einfamilienhäuser (+14 %) und Renovierungen (+13 %). Im Nichtwohngebäudesektor (-5 %) entwickelten sich einige Bereiche deutlich rückläufig, darunter Beherbergung (-23 %), aber auch Bürogebäude (-6 %) und Bildungseinrichtungen (-6 %) zeigten einen moderaten Rückgang. Das im November 2021 verabschiedete Infrastrukturpaket im Umfang von 550 Mrd. USD wird den Infrastrukturbau in den USA in den kommenden Jahren ankurbeln.

Während die Bauwirtschaft in **Kanada** im Jahr 2020 stagnierte, wurde im Jahr 2021 ein Rekordwachstum von +5 % realisiert. Wesentlich für das Wachstum war auch hier der Wohnbau (+7 %). Doch auch der Tiefbau entwickelte sich mit +4 % deutlich positiver als im Vorjahr (-5 %).

Schwellenländer

Im **chinesischen** Bausektor gab es im Jahr 2021 einen Nachhol-effekt: Im ersten Halbjahr stieg der Produktionswert um +19 % im Vergleich zur Vorjahresperiode an.

Auch die **russische** Bauwirtschaft erholte sich 2021 dank der staatlichen Investitionen in den Bau von Wohnungen und Verkehrsinfrastruktur. Die Bauleistung in Russland stieg von Januar bis August 2021 um 7 %.

Quellen: ifo (November 2021) – 92nd Euroconstruct Summary Report; FMI (Oktober 2021) – 2021 North American Engineering and Construction Outlook Fourth Quarter Edition; GTAI (13.11.2021) – „Tiefbau erfüllt in den USA die Erwartungen“; GTAI (01.07.2021) – „In China wird 2021 kräftig weitergebaut“; GTAI (27.09.2021) – „Indien stockt Investitionen im Infrastruktursektor auf“; GTAI (28.09.2021) – „Indiens Baubranche erwartet weitere Erholung für 2022“; GTAI (29.10.2021) – „Russlands Bauwirtschaft bleibt auf Wachstumskurs“; GTAI (18.10.2021) – „China will Infrastruktur weiter kräftig ausbauen“; GTAI (30.07.2021) – „Japans Bauwirtschaft hofft auf neue konjunkturelle Impulse, um die Auftragsbücher füllen zu können“; GTAI (14.09.2021) – „Smart Cities sind langfristige Investitionsprojekte“; RICE (Dezember 2021) – Quarterly Outlook of Construction and Macro Economy; IBEF (Dezember 2021) – Indian Infrastructure Industry Analysis.

Digitalisierung am Bau

Neben der allgemeinen Entwicklung der Bauwirtschaft ist die voranschreitende digitale Transformation des Bausektors ein wichtiger struktureller Wachstumstreiber für die Nemetschek

Group. Heute weist die Bauwirtschaft im Vergleich zu anderen Industrien einen unterdurchschnittlichen Digitalisierungsgrad auf und bietet daher weitere Wachstumspotenziale für die Nemetschek Group. Auch wenn die Covid-19-Pandemie für die konjunkturelle Entwicklung der Bauwirtschaft eine Herausforderung darstellt, gilt diese für die digitale Transformation als ein Beschleuniger. In einer Studie aus dem Frühjahr 2021 geben über 70 % der befragten Unternehmen in der Bauwirtschaft an, dass die digitale Transformation die größte Wachstumschance für ihr Unternehmen in den kommenden Jahren sei.

Building Information Modeling (BIM) gilt als einer der am stärksten wachsenden disruptiven Technologientrends innerhalb der Bauindustrie. BIM beschreibt eine vernetzte Arbeitsmethode, bei der alle relevanten Bauwerksdaten im Rahmen der Planung, Ausführung und Bewirtschaftung mittels Software digital erfasst werden. Die Verbreitung der BIM-Methodik ist in den Ländern unterschiedlich stark vorangeschritten. Als Vorreiter gelten die USA und Singapur sowie in Europa die skandinavischen Länder, die Niederlande und Großbritannien.

Großbritannien hat 2016 mit dem Inkrafttreten des BIM-Level-2-Mandates, das bei öffentlichen Bauvorhaben die Anwendung des sogenannten BIM-Levels 2 verpflichtend vorschreibt, einen entscheidenden Schritt zur flächendeckenden Etablierung von BIM getan. 2021 lag der Anteil an Unternehmen, die die BIM-Methode nutzen, bei über 70 %. Aufgrund der nachweislichen Vorteile durch den Einsatz von BIM-Software plant die dortige Regierung weitere Investitionen in den kommenden Jahren, um die Anwendung des BIM-Level 3 weiter voranzutreiben.

Bereits seit 2014 gibt es eine EU-weite Richtlinie, die den Einsatz von computergestützten Methoden wie BIM bei der Vergabe von öffentlichen Bauaufträgen und Ausschreibungen empfiehlt. Inzwischen haben viele europäische Länder die Empfehlungen der EU auf nationaler Ebene umgesetzt.

In Deutschland wird BIM durch den Stufenplan „Digitales Planen, Bauen und Betreiben“ vorangetrieben. Um die nötigen Qualitätsstandards zu definieren, werden seit 2015 in Pilotprojekten, die vom Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) gefördert werden, Erfahrungen gesammelt und Kompetenzen gebündelt. Seit 2017 wird in einer erweiterten Pilotphase BIM in zahlreichen Verkehrsinfrastrukturprojekten eingesetzt. Seit dem 31. Dezember 2020 ist die Nutzung von BIM bei allen neu zu planenden Infrastrukturprojekten der öffentlichen Hand verpflichtend. In Befragungen von Tiefbauunternehmen zeichnet sich ab, dass die neuen Vorschriften in vielen Unternehmen zur Einführung von BIM geführt haben.

Quellen: BIM World (13.10.2020) – Der BIM-Stufenplan – wie Deutschland sich vernetzt; BMVI (Dezember 2015) – Stufenplan Digitales Bauen; IFS (Oktober 2020) – Understanding construction and engineering spending on digital transformation; McKinsey (Oktober 2020) – Rise of the platform era; McKinsey (17.2.2017) – Reinventing construction through a productivity revolution; NBS (Oktober 2021) – Digital Construction Report 2021; USP Marketing Consultancy (März 2020) – Digitalisierung im Bau.

3.2 Geschäftsverlauf 2021 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse

Covid-19-Pandemie

Die Covid-19-Pandemie hat 2020 die Welt in Aufruhr gesetzt und letztendlich zu einer globalen Rezession geführt, die sich jedoch auf die verschiedenen Branchen sehr unterschiedlich auswirkte. Auch das Geschäftsjahr 2021 war vom weiteren Verlauf der Pandemie und ihren Auswirkungen betroffen [<< 3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen >>](#). Für die Nemetschek Group hat die Gesundheit und Sicherheit der Belegschaft und Geschäftspartner höchste Priorität. So arbeitete das 2020 installierte Krisen-Management-Team unter der Leitung des Vorstandssprechers und Chief Financial & Operations Officer (CFOO) auch im Geschäftsjahr 2021 daran, den Schutz der Gesundheit und Sicherheit der eigenen Mitarbeiter und Geschäftspartner, die Aufrechterhaltung der operativen Geschäftstätigkeit und die Sicherung der gesunden finanziellen Situation zu gewährleisten. Die im Jahr 2020 etablierten Prozesse und Lösungen wie beispielsweise Hygienekonzepte, virtuelle Betreuungs- und Schulungstätigkeiten oder die Möglichkeit, außerhalb der Geschäftsräume zu arbeiten, wurden dabei grundsätzlich beibehalten, jedoch regelmäßig überprüft und an den Verlauf der Pandemie angepasst. Die im Geschäftsjahr 2020 gemachte Erfahrung, dass die Pandemie insbesondere auch die Digitalisierung vorantreibt, hat zu der Entscheidung geführt, die im Geschäftsjahr 2020 praktizierte zurückhaltende Investitions- und Einstellungspolitik aufzuweichen und die etablierte und profitable Wachstumsstrategie auch während der andauernden Covid-19-Pandemie fortzusetzen und wieder verstärkt in die dafür notwendigen Ressourcen zu investieren.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns

In einem weiterhin unsicheren makroökonomischen Umfeld, das auch im abgelaufenen Geschäftsjahr durch die Covid-19-Pandemie geprägt war, konnte die Nemetschek Group sich sehr gut weiterentwickeln und dabei ein Umsatzwachstum von 14,2 % (währungsbereinigt: 15,6 %) und eine EBITDA-Marge in Höhe von 32,6 % (Vorjahr: 28,9 %) erzielen. Im Vorjahr lag das Umsatzwachstum bei 7,2 % (währungsbereinigt: 8,3 %).

Der im Geschäftsjahr 2021 erzielte Umsatz stieg auf 681,5 Mio. EUR (Vorjahr: 596,9 Mio. EUR) und das EBITDA auf 222,0 Mio. EUR (Vorjahr: 172,3 Mio. EUR). Somit konnte der Weg des profitablen Wachstums auch im Geschäftsjahr 2021 fortgesetzt werden.

Das Umsatzwachstum basierte in diesem Jahr ausschließlich auf organischem Wachstum (vor Synergieeffekten). Es kam zu keinen akquisitionsbedingten Umsatzeinflüssen im Geschäftsjahr 2021.

Die im März 2021 kommunizierten Ziele des Konzerns für Wachstum und EBITDA-Marge, die die weiterhin durch Covid-19 bedingten Unsicherheiten bereits berücksichtigten, konnten

übertrafen werden. Die aufgrund des guten Geschäftsverlauf im Juli angehobenen Prognosen wurden ebenfalls übertrafen. Damit konnte die Nemetschek Group ihren seit Jahren anhaltenden profitablen Wachstumskurs auch im zweiten, durch die Covid-19-Pandemie geprägten Jahr fortsetzen [«< 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns >>»](#).

Die Covid-19-Pandemie hatte auch im Geschäftsjahr 2021 unmittelbaren Einfluss auf den Geschäftsverlauf, der jedoch deutlich geringer war als im Vorjahr. Bedingt durch die weiter bestehenden Unsicherheiten, die sich durch den wellenförmigen Verlauf der Pandemie ergaben, behielt das Management der Nemetschek Group den Fokus auf das Kostenmanagement bei. Die im ersten Jahr der Covid-19-Pandemie vorherrschende Zurückhaltung bei Investitionen und Neueinstellungen wurde jedoch gelockert, da zum einen der Trend zur Digitalisierung durch die Auswirkungen der Pandemie verstärkt wurde, und zum anderen die langfristigen Wachstumsaussichten der Branchen, in denen die Nemetschek Group eine führende Rolle einnimmt, intakt sind. Bedingt durch einen teilweise weiter eingeschränkten Geschäftsbetrieb konnten auch Kosten wie Reise- und Marketingaufwendungen eingespart werden. Durch die operative Geschäftsentwicklung und die genannten Maßnahmen und Effekte konnte die bestehende finanzielle Position im weiteren Krisenverlauf abgesichert werden, ohne den langfristig angestrebten Wachstumspfad zu gefährden. Die positive Umsatzentwicklung der Nemetschek Group wurde durch die bestehende stabile Kundenbasis und auch durch die im Geschäftsjahr 2020 etablierten Maßnahmen auf die veränderte Situation getragen. So konnte beispielsweise durch virtuellen Vertrieb und Support sowie Online-Tutorials der enge Kundenkontakt auch während der Krise gehalten werden.

Insgesamt zeigte sich das Geschäftsmodell, das sich durch ein breites Lösungsportfolio, die starke Diversifizierung bei Zielbranchen und Regionen sowie den steigenden Anteil wiederkehrender Umsätze auszeichnet, während der weiterhin bestehenden Krise als resistent. Neben dem aktiven Umgang mit der Krise hat Nemetschek im Geschäftsjahr 2021 die angestoßenen strategischen Initiativen weiter vorangetrieben und wichtige Meilensteine erreicht. Dabei bildeten die weitere Internationalisierung, der Ausbau von Softwaremietmodellen sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung der Lösungen und die Gewinnung von neuen Kunden die Schwerpunkte der Arbeit. Mit der auf Holdingebene neu etablierten Funktion „Start-ups and Venture Investments“ soll beispielweise der Wachstumsfokus der Nemetschek Group auf neue Technologien gestärkt und Investitionen in junge Unternehmen vorangetrieben werden [«< 1.2 Ziele und Strategie >>»](#).

Akquisitionen/Verkäufe

Holdingebene

Das strategische Ziel, sich zukünftig vermehrt an Start-up-Unternehmen zu beteiligen und dadurch auch die eigene Innovationskraft zu beschleunigen, wurde im Geschäftsjahr vorangetrieben.

Nemetschek beteiligte sich im Verlauf des abgelaufenen Geschäftsjahres an drei jungen Unternehmen.

Im Rahmen einer Serie-A-Finanzierungsrunde erfolgte im zweiten Quartal die Ausweitung der Beteiligung an der deutschen Sablono GmbH, die bereits seit ihrer Gründung durch die Nemetschek Group unterstützt wird. Sablono ist ein Unternehmen für digitale Lean-Technologie im Bauwesen.

Im dritten Quartal 2021 hat sich die Nemetschek Group im Rahmen einer Serie-B-Finanzierungsrunde an dem US-amerikanischen Start-up Reconstruct Inc. beteiligt. Reconstruct ist ein Technologieanbieter für Remote-Qualitätskontrolle und Remote-Fortschrittsüberwachung auf dem US-amerikanischen Markt.

Im vierten Quartal beteiligte sich die Nemetschek Group zudem im Rahmen einer Finanzierungsrunde an dem norwegischen Unternehmen Imerso AS. Das junge Technologieunternehmen bietet eine Plattform zur Automatisierung der Bauqualitätsüberwachung und kombiniert dabei künstliche Intelligenz, Reality Capture und BIM-Technologien.

Segmentebene

Mit Kaufvertrag vom 23. November 2021 erwarb die Maxon Computer Inc. (Maxon) im Rahmen eines Asset-Deals, Vermögenswerte und den Geschäftsbetrieb der Pixologic Inc. (Pixologic), Los Angeles, USA. Der Kaufpreis belief sich auf 121,6 Mio. EUR. Durch den Erwerb des Pixologic Geschäftsbetriebs, Anbieter der Software ZBrush für digitales Sculpting und 3D-Modellierung, soll das Segment Media & Entertainment weiter gestärkt und ausgebaut werden. Zum weltweiten Kundenkreis des Unternehmens zählen Filmstudios, Spieleentwickler, Designer, Werbefachleute, Illustratoren und Künstler. Der Geschäftsbetrieb wurde am 29. Dezember 2021 übertragen.

Einzelheiten zu dieser und weiteren kleineren Transaktionen sind im Konzernanhang unter [«< Erwerb von Tochterunternehmen >>»](#) erläutert.

Verkäufe

Im Geschäftsjahr 2021 kam es zu keinen Verkäufen im Portfolio.

Kooperationen und Partnerschaften

Um ihre Marktposition auszubauen und den vielfältigen Kundenanforderungen gerecht zu werden, setzt die Nemetschek Group auch auf Kooperationen und die Zusammenarbeit mit Partnern aus der Branche oder mit wissenschaftlichen Einrichtungen. Diese Kooperationen und Partnerschaften bestehen sowohl innerhalb der Gruppe unter den Markengesellschaften als auch zwischen Markengesellschaften und externen Adressen. Im Geschäftsjahr 2021 unterzeichnete die Nemetschek Group beispielsweise einen Vertrag zur Förderung des TUM Venture Labs Built Environment. Durch diese Zusammenarbeit mit der Technischen Universität München soll der Weg von Forschungsergebnissen zu marktfähigen Innovationen vorangetrieben und deutlich verkürzt werden. Darüber hinaus schloss sich die Nemetschek

Group im Geschäftsjahr 2021 dem Kennedy-Netzwerk von Madaster an, um hier einen Beitrag zu leisten, den Lebenszyklus von Gebäuden nachhaltiger zu gestalten.

3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2021 stieg der Konzernumsatz deutlich um 14,2% (Vorjahr: 7,2%) auf 681,5 Mio. EUR (Vorjahr: 596,9 Mio. EUR). Währungsbereinigt, d. h. auf der Basis von im Vergleich zum Vorjahr konstanten Umrechnungskursen, ergäbe sich sogar ein Umsatzwachstum von 15,6% (Vorjahr: 8,3%). Auch das Geschäftsjahr 2021 war von leicht negativen Währungseffekten, insbesondere aus dem US-Dollar, beeinflusst. In der zweiten Jahreshälfte nahmen diese deutlich ab und es kam im zweiten Halbjahr sogar zu positiven Währungseffekten. Das Wachstum ist auf eine deutliche Erholung der Nachfrage in der AEC/O- sowie der

Medienindustrie nach der Covid-19-Pandemie und Nachholeffekten aus dem Jahr 2020 zurückzuführen.

Damit lag das erzielte Umsatzwachstum sowohl über der ursprünglichen, im März 2021 kommunizierten Prognose als auch über den im Juli 2021 kommunizierten erhöhten Erwartungen [«< 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns >>»](#).

Da es zu keinen Umsatzveränderungen aus Akquisitionen oder Desinvestitionen kam, lag das rein organische Wachstum (vor Synergieeffekten) im Geschäftsjahr 2021 ebenfalls bei 15,6%. Im Vorjahr, in dem der Umsatzbeitrag aus der seit Januar 2020 konsolidierten Red Giant (Segment Media & Entertainment) wirkte, lag das rein organische Wachstum bei 5,6%.

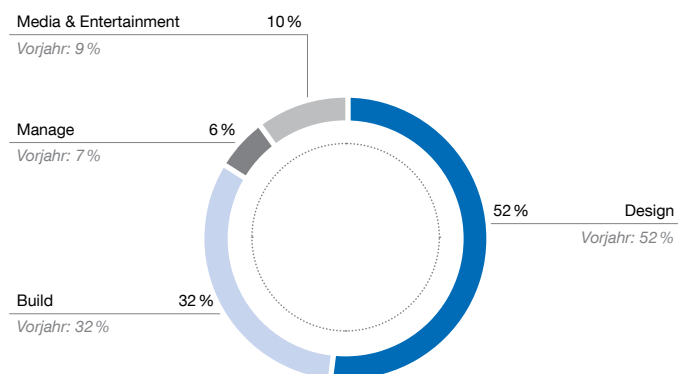
In einem weiterhin unsicheren wirtschaftlichen Umfeld konnte die Nemetschek Group über alle vier Quartale hinweg wachsen und ihren nachhaltigen Wachstumspfad auch in der Covid-19-Pandemie fortsetzen. Im Vergleich zum Vorjahr legte auch die Wachstumsdynamik wieder deutlich zu und erreichte wieder den langfristigen zweistelligen Wachstumskorridor.

UMSATZENTWICKLUNG UND UMSATZWACHSTUM

In Mio. EUR	GJ 2021	GJ 2020	Δ nominal	Δ währungsbereinigt	Δ vergleichbar ¹⁾
Gesamtjahr	681,5	596,9	14,2 %	15,6 %	15,6 %
Q1	158,4	146,6	8,1 %	12,1 %	12,1 %
Q2	165,9	141,6	17,2 %	21,5 %	21,5 %
Q3	169,3	148,6	13,9 %	13,8 %	13,8 %
Q4	187,9	160,1	17,4 %	15,2 %	15,2 %

¹⁾ Zum Vorjahr vergleichbares Wachstum, d.h. bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte.

Umsatz nach Segmenten



Die Umsatzverteilung nach Segmenten hat sich im Geschäftsjahr 2021 gegenüber dem Vorjahr nur leicht verändert.

Das umsatzstärkste Segment ist weiterhin das Segment Design mit dem geschäftlichen Schwerpunkt in Europa. Der Anteil am Gesamtumsatz blieb weiterhin bei 52% (Vorjahr: 52%).

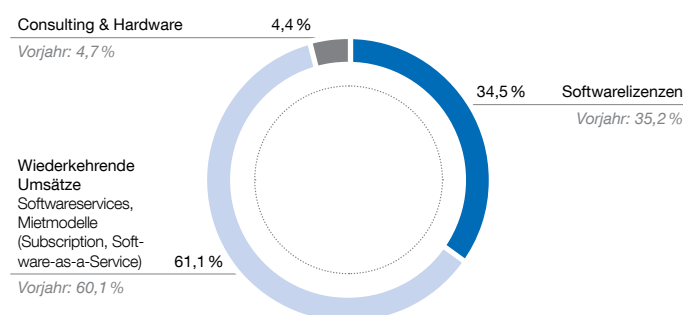
Das Segment Build erreichte im Geschäftsjahr 2021 einen Umsatzanteil von 32%, der damit ebenfalls auf dem Niveau des Vorjahres lag.

Leicht rückläufig war mit 6% vom Gesamtumsatz der Umsatzanteil des Segments Manage (Vorjahr: 7%). In diesem Segment waren die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie zu spüren, und das Umsatzwachstum lag mit 7,0% unter dem Wachstum des Konzerns von 14,2%.

Das Segment Media & Entertainment erzielte auch im Geschäftsjahr 2021 die größten Wachstumsraten und konnte so seinen Umsatzanteil auf knapp über 10% im Geschäftsjahr 2021 (Vorjahr: 9%) ausweiten.

Im Kapitel [«<< Entwicklung der Segmente >>»](#) wird die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Segmente detailliert erläutert.

Umsatzentwicklung nach Erlösarten



Die Nemetschek Group teilt ihre Umsätze in drei Erlösarten auf: Wiederkehrende Umsätze aus Software-service-Verträgen und Mietmodellen, Softwarelizenzen sowie Consulting & Hardware.

Dabei verteilen sich die reinen „Softwareumsätze“ auf Softwaremietmodelle, Software-services und Softwarelizenzen.

Bei Softwaremietmodellen wird zwischen Subskription und SaaS-Angeboten unterschieden. Während sich bei Subskriptionsmodellen die Software standardmäßig weiterhin auf den eigenen lokalen Systemen der Kunden befindet, liegt bei SaaS-Modellen im Normalfall der jeweils aktuelle Stand der Software auf den Servern der Nemetschek Marken, auf die die Kunden zugreifen können.

Die Verrechnung der Umsätze bei Softwaremietmodellen erfolgt dabei, gemäß des Rechnungslegungsstandards IFRS 15, über die vereinbarte Vertragslaufzeit bzw. teilweise auch zum Zeitpunkt des Verkaufs. Vergleichbar dazu werden auch die Umsätze aus Software-serviceverträgen gleichmäßig über die gesamte Vertragslaufzeit verrechnet.

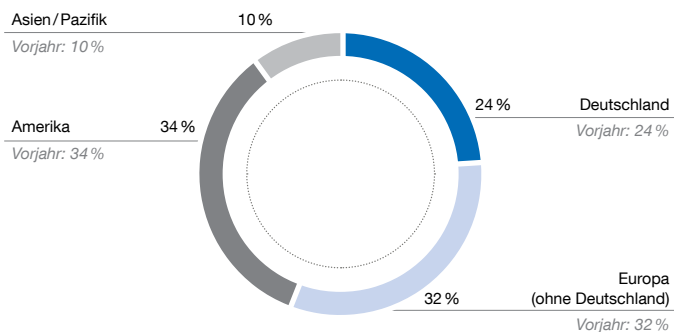
Im Gegensatz zu Softwaremietmodellen wird bei Softwarelizenzen der gesamte Umsatz zum Zeitpunkt des Verkaufs (d. h. beim Eigentumsübergang an den Kunden) verbucht. Das strategische Ziel ist es, den Anteil wiederkehrender Umsätze sukzessive zu erhöhen. Dieses Ziel soll durch ein verstärktes Angebot von Softwaremietmodellen erreicht werden, was zu einem resilienteren und stabileren Geschäftsmodell der Nemetschek Group führt.

Im Geschäftsjahr 2021 konnte die Nemetschek Group die **wiederkehrenden Umsätze aus Serviceverträgen und Mietmodellen** um 16,1% (währungsbereinigt: 17,5%) auf 416,7 Mio. EUR (Vorjahr: 359,0 Mio. EUR) steigern. Damit nahm die Wachstumsdynamik der wiederkehrenden Umsätze gegenüber dem Vorjahr (19,9% bzw. währungsbereinigt 21,1%) leicht ab, lag aber weiterhin über dem Wachstum der Nemetschek Group mit 14,2% (währungsbereinigt 15,6%) wodurch der Anteil am Gesamtumsatz leicht auf 61,1% (Vorjahr: 60,1%) gesteigert werden konnte. Die deutliche Erhöhung des Anteils im Vorjahr wurde teilweise durch die Covid-19-Pandemie positiv beeinflusst. Der erneute Anstieg des Anteils an wiederkehrenden Umsätzen spiegelt die nachhaltige Umsetzung des strategischen Wandels des Geschäftsmodells wider, neben dem klassischen Lizenzmodell auch verstärkt Mietmodelle anzubieten. Mit einem höheren Anteil planbarer und wiederkehrender Umsätze erhöht die Nemetschek Group ihre Robustheit auch in Krisenzeiten.

Der Umsatz aus Mietmodellen (Subskription und SaaS), der den wiederkehrenden Umsätzen zugeordnet wird, erhöhte sich auch im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich überproportional zum Konzernwachstum um 46,0% (währungsbereinigt: 47,7%) auf 132,0 Mio. EUR (Vorjahr: 90,4 Mio. EUR). Erfreulich ist, dass alle Segmente zu diesem Wachstum beitragen konnten. Am deutlichsten trugen die Segmente Design und Media & Entertainment zur erfreulichen Entwicklung bei. Der starke Vorjahresanstieg bei den Mietmodellen von 79,6% (währungsbereinigt: 82,2%) basierte insbesondere auf der erhöhten Kundennachfrage, bedingt durch die Covid-19-Pandemie, und auch auf dem anorganischen Wachstumseffekt der Red Giant Akquisition, die im Geschäftsjahr 2020 erstmalig komplett im Umsatz der Nemetschek Group wirkte. Der Anteil an Mietmodellen vom Gesamtumsatz stieg erneut deutlich von 15,1% auf 19,4% im Geschäftsjahr 2021. Diese Entwicklung ist erfreulich, da dadurch die Widerstandskraft des Unternehmens und die Planbarkeit weiter zunimmt. Der Umsatz aus Serviceverträgen konnte um 6,0% (währungsbereinigt: 7,3%) von 268,6 Mio. EUR auf 284,8 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2021 gesteigert werden.

Die Erlöse mit **Softwarelizenzen** stiegen unterproportional zum Gesamtumsatz um 11,8% (währungsbereinigt: 13,4%) auf 234,8 Mio. EUR (Vorjahr: 210,0 Mio. EUR). Der Anteil der Softwarelizenzen am Gesamtumsatz sank dementsprechend von 35,2% im Vorjahr auf 34,5% im Geschäftsjahr 2021. Diese Entwicklung spiegelt die Erwartungen wider da die langfristige Strategie, den Anteil der wiederkehrenden Umsätze zu erhöhen, nachhaltig umgesetzt wird. Im Vorjahr waren die Umsätze mit Softwarelizenzen noch um 8,0% (währungsbereinigt: 6,9%) gesunken. Diese Entwicklung war auch auf die Investitionszurückhaltung der Kunden und den starken Wechsel auf Mietmodelle, basierend auf den großen Unsicherheiten bezüglich der Auswirkungen der Covid-19-Pandemie zurückzuführen.

Umsatz nach Regionen



Ein strategisches Ziel der Nemetschek Group ist die weitere Internationalisierung des Geschäfts und die Erschließung von Märkten mit hohen Wachstumspotenzialen. Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wieder Fortschritte bei der Internationalisierung erreicht werden.

Insgesamt stiegen die Auslandsumsätze auch im Geschäftsjahr 2021 stärker als die Umsätze in Deutschland. Die in Deutschland erzielten Umsätze nahmen 2021 um rund 10% zu, während die Auslandsumsätze um gut 15% zunahmen. Somit konnte der Anteil der im Ausland erzielten Umsätze weiter hoch auf 76% gehalten werden (Vorjahr: 76%).

Im Geschäftsjahr 2021 trugen alle Fokusregionen – Europa, Amerika und Asien/Pazifik – mit einem zweistelligen Umsatzwachstum zum Wachstum der Nemetschek Group bei.

Segment Design

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2021	GJ 2020	Δ nominal	Δ währungsbereinigt	Δ vergleichbar ¹⁾
Umsatz	351,8	314,9	11,7%	12,7%	12,7%
EBITDA	118,9	95,9	24,1%	24,6%	24,6%
EBITDA-Marge	33,8%	30,4%	3,4 PP	3,2 PP	–

¹⁾ Zum Vorjahr vergleichbares Wachstum, d.h. bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte.

Im **Segment Design**, mit seinem regionalen Schwerpunkt in Europa, konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2021 ein Umsatz in Höhe von 351,8 Mio. EUR. (Vorjahr: 314,9 Mio. EUR) erzielt werden. Damit konnte das Segment mit 11,7% (währungsbereinigt: 12,7%) wieder deutlich an Wachstumsdynamik zulegen, nachdem es im Vorjahr mit nur 0,1% (währungsbedingt: 0,9%) wachsen konnte. Nachdem im letzten Geschäftsjahr insbesondere das Europageschäft von den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie geprägt war, setzte sich die seit dem zweiten Halbjahr 2021 eingetretene Erholung fort und es konnte ein deutlicher Umsatzanstieg erreicht werden, der teilweise auch auf Nachholeffekte aus der Investitionszurückhaltung des Vorjahres zurückzuführen

Im Vorjahr waren die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie am stärksten in der Region Europa zu verspüren. Die im zweiten Quartal des Vorjahres eingesetzte Erholung konnte sich, nach kurzer Eintrübung im Winter 2020/2021, im Geschäftsjahr 2021 fortsetzen und die Region konnte ihren Umsatz um rund 15% gegenüber dem Vorjahr steigern (Vorjahr: rund 8%). Der Anteil am Gesamtumsatz lag mit rund 32% auf Vorjahresniveau (32%).

Auch die Region Amerika konnte im Geschäftsjahr 2021 wieder deutlich an Wachstumsdynamik zulegen und wuchs mit rund 16% gegenüber dem Vorjahr, in dem, auch pandemiebedingt, das Umsatzwachstum bei rund 7% lag. Mit einem gegenüber dem Vorjahr nahezu unveränderten Umsatzanteil von gut 34% bleibt die Region Amerika die umsatzstärkste Einzelregion des Konzerns.

Die Region Asien/Pazifik konnte ihren Wachstumstrend fortsetzen und erzielte im Geschäftsjahr 2021 einen Umsatzanstieg von rund 15% (Vorjahr: 14%). Der Umsatzanteil blieb gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert bei rund 10%.

Entwicklung der Segmente

Die strategische und operative Steuerung der Nemetschek Group erfolgt über die vier Segmente Design, Build, Manage und Media & Entertainment. Die einzelnen Marken und deren Gesellschaften sind den jeweiligen Segmenten zugeordnet, siehe [<< 1.1 Geschäftsmodell des Konzerns >>](#). Zur Steuerung der Segmente werden insbesondere die finanziellen Leistungsindikatoren Umsatz und Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr und das EBITDA als operative Ergebnisgröße herangezogen.

führen ist. Einen deutlichen Zuwachs konnte auch die Region Amerika verzeichnen, während die Region Asien/Pazifik mit ihrem Wachstum unter dem des Segments blieb.

Das Segment-EBITDA stieg deutlich von 95,9 Mio. EUR im Vorjahr auf 118,9 Mio. EUR. Der nominale Ergebnisanstieg betrug 24,1% (Vorjahr: –2,2%). Bereinigt um Währungseffekte und somit vergleichbar zum Vorjahr hätte der Anstieg 24,6% (Vorjahr: –3,0%) betragen. Der überproportionale Anstieg des EBITDA ist auf den starken Umsatzanstieg und die daraus resultierenden Volumeneffekte und Effizienzgewinne zurückzuführen. Hinzu kommt, dass weniger Personal aufgrund der Knappheit am Arbeitsmarkt eingestellt wurde.

Segment Build

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2021	GJ 2020	Δ nominal	Δ währungsbereinigt	Δ vergleichbar ¹⁾
Umsatz	221,8	193,0	14,9 %	17,1 %	17,1 %
EBITDA	91,8	70,1	31,0 %	32,9 %	32,9 %
EBITDA-Marge	41,4 %	36,3 %	5,1 PP	4,9 PP	–

¹⁾ Zum Vorjahr vergleichbares Wachstum, d.h. bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte.

Das **Segment Build**, das vor allem Bauunternehmen in den USA und im deutschsprachigen Raum adressiert, konnte sein gutes organisches Wachstum fortsetzen und dabei die Wachstumsdynamik noch einmal deutlich erhöhen. Der Umsatz stieg im Geschäftsjahr 2021 auf 221,8 Mio. EUR (Vorjahr: 193,0 Mio. EUR). Das Wachstum lag bei 14,9 %, bereinigt um im Geschäftsjahr entstandene negative Währungseffekte wäre das Wachstum bei 17,1 % gelegen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2021 kam es zu keinen Portfolioeffekten durch Akquisitionen oder Desinvestitionen.

Grundsätzlich profitiert die Nemetschek Group im Segment Build von einem freundlichen Umfeld und einem weiterhin niedrigen Digitalisierungsgrad im Bausektor. Auch bedingt durch die Covid-19-Pandemie gewann die Digitalisierung im Bausektor im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich an Dynamik, wovon das Wachstum des Segments profitieren konnte. Die US-amerikanische

Bluebeam – die derzeit umsatzstärkste Marke innerhalb der Nemetschek Group – war auch im Geschäftsjahr 2021 mit ihren innovativen Technologielösungen für die Baubranche ein wichtiger Treiber des Umsatzwachstums im Segment Build. Neben einem erfreulichen Wachstum in den USA zeigten im Geschäftsjahr 2021 insbesondere die Regionen Europa und Asien/Pazifik eine sehr hohe Wachstumsdynamik und konnten überproportional zum Segmentwachstum beitragen.

Das EBITDA stieg auch in diesem Jahr überproportional im Vergleich zum Umsatzwachstum an. Mit einem Plus von 31,0 % (währungsbereinigt: 32,9 %) erhöhte sich das EBITDA auf 91,8 Mio. EUR (Vorjahr: 70,1 Mio. EUR), was einer EBITDA-Marge von 41,4 % (Vorjahr: 36,3 %) entspricht. Die deutliche Verbesserung der Marge ist durch die hohe Wachstumsdynamik und Effizienzsteigerungen im operativen Geschäft zu begründen.

Segment Manage

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2021	GJ 2020	Δ nominal	Δ währungsbereinigt	Δ vergleichbar ¹⁾
Umsatz	43,7	40,9	7,0 %	6,9 %	6,9 %
EBITDA	4,1	3,7	10,1 %	4,8 %	4,8 %
EBITDA-Marge	9,3 %	9,0 %	0,3 PP	–0,2 PP	–

¹⁾ Zum Vorjahr vergleichbares Wachstum, d.h. bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte.

Das **Segment Manage**, das die Aktivitäten rund um das Gebäudemangement umfasst, erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 43,7 Mio. EUR (Vorjahr: 40,9 Mio. EUR). Das Wachstum betrug somit 7,0 % (Vorjahr: 6,2 %) bzw. währungsbereinigt 6,9 % (Vorjahr: 6,3 %).

Im Segment Manage waren die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auch im Geschäftsjahr 2021 spürbar. Die für das Segment wichtige Kundengruppe der Gebäudeverwalter, insbesondere im Gewerbebau, waren nach wie vor aufgrund der unsicheren Lage

bei Investitionen zurückhaltend. Da jedoch in diesem Segment der Digitalisierungsgrad niedrig ausgeprägt ist, kann es nach Beendigung der Investitionszurückhaltung zu Nachholeffekten kommen.

Das Segment-EBITDA stieg von 3,7 Mio. EUR im Vorjahr um 10,1 % auf 4,1 Mio. EUR. Dadurch konnte sich die EBITDA-Marge im Geschäftsjahr 2021 von 9,0 % im Vorjahr auf 9,3 % verbessern.

Segment Media & Entertainment

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2021	GJ 2020	Δ nominal	Δ währungsbereinigt	Δ vergleichbar ¹⁾
Umsatz	70,5	55,2	27,7 %	29,8 %	29,8 %
EBITDA	25,5	15,5	64,3 %	64,8 %	64,8 %
EBITDA-Marge	36,2 %	28,1 %	8,1 PP	7,6 PP	–

¹⁾ Zum Vorjahr vergleichbares Wachstum, d.h. bereinigt um Währungs- und Portfolioeffekte.

Das **Segment Media & Entertainment** wurde zum Geschäftsjahresende durch den Erwerb des Pixologic Geschäftsbetriebs weiter gestärkt. Da die Beherrschung des Unternehmens erst zum 29. Dezember 2021 erlangt wurde, hatte die Akquisition keine Auswirkungen auf die finanzielle Entwicklung des Segments im Geschäftsjahr 2021. Auch ohne die Akquisition konnte das Segment im Geschäftsjahr 2021 seinen profitablen Wachstumskurs fortsetzen. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2021 stieg von 55,2 Mio. EUR auf 70,5 Mio. EUR an. Das deutliche Wachstum von 27,7 % (währungsbereinigt: 29,8 %) beruht ausschließlich auf einem organischen Wachstum, das deutlich über dem des

Vorjahres liegt, in dem die Akquisition der Red Giant erstmalig zum Gesamtwachstum beitrug. Die starke Erhöhung ist im Wesentlichen auf Volumeneffekte zurückzuführen, da durch die Akquisition von Red Giant ein deutlich größerer Kundenkreis angesprochen werden konnte.

Das EBITDA des Segments wuchs deutlich überproportional zum Umsatz auf 25,5 Mio. EUR (Vorjahr: 15,5 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge konnte deutlich von 28,1 % auf 36,2 % gesteigert werden. Die Integration der Red Giant trug zur Ergebnisverbesserung bei, darüber hinaus wirkten im Vorjahr Integrationskosten und Umstellungskosten auf Subskriptionsmodelle.

Ergebnisentwicklung

KONZERN-KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

In Mio. EUR	GJ 2021	GJ 2020	Δ nominal in %
Umsatz	681,5	596,9	14,2 %
EBITDA	222,0	172,3	28,8 %
EBITDA-Marge	32,6 %	28,9 %	+3,7 PP
EBIT	172,0	122,5	40,4 %
EBIT-Marge	25,2 %	20,5 %	+4,7 PP
Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens)	134,6	96,9	38,9 %
Ergebnis je Aktie in EUR	1,17	0,84	38,9 %
Jahresüberschuss vor Abschreibungen aus PPA	153,9	115,2	33,6 %
Ergebnis je Aktie vor Abschreibungen aus PPA in EUR	1,33	1,00	33,6 %

Das **EBITDA** (operatives Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) stieg, überproportional zur Umsatzentwicklung, um 28,8 % (währungsbereinigt: 30,4 %) auf 222,0 Mio. EUR (Vorjahr: 172,3 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge stieg deutlich um 3,7 Prozentpunkte auf 32,6 % (Vorjahr: 28,9 %) und lag damit sowohl über der im März 2021 veröffentlichten Prognose und der des im Juli angehobenen Prognosekorridors von 30,0 % bis 32,0 % [«< 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns >>](#). Zu dieser guten EBITDA-Entwicklung trugen auch im Geschäftsjahr 2021 insbesondere die Segmente Build und Media & Entertainment bei, die sowohl beim Wachstum als auch bei der EBITDA-Marge über dem Niveau der Nemetschek Group lagen. Weiteres dazu unter [«< Entwicklung der Segmente >>](#).

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2021 hat gezeigt, dass die Nemetschek Group die Covid-19-Pandemie gut meistern und den profitablen Wachstumskurs mit hoher Dynamik fortsetzen konnte. Der im Vergleich zum Umsatzwachstum überproportionale Anstieg des EBITDA basiert neben dem mit dem Vertriebs Erfolg einhergehenden starken Umsatzwachstum insbesondere auf Effizienzgewinnen sowie der schlankeren Kostenbasis, die beispielsweise auf geringere Reise- sowie Messekosten zurückzuführen ist. Allerdings konnten im abgelaufenen Geschäftsjahr auch weniger neue Mitarbeiter eingestellt werden als geplant, so dass sich insbesondere auch der Personalaufwand unterproportional zum Umsatz entwickelt hat. Trotz der Herausforderungen der Pandemie wurde auch während des bisherigen Krisenverlaufs in strategische Wachstumsprojekte wie die weitere Internationalisierung, die Weiterentwicklung des Lösungsportfolios

lios sowie in markenübergreifende strategische Initiativen investiert. Diese Investitionen sollen den nachhaltigen Wachstumspfad der Nemetschek Group sicherstellen und ein über dem Markt liegendes, prozentual zweistelliges Umsatzwachstum ermöglichen.

Die betrieblichen Aufwendungen nahmen insgesamt um 7,2% auf 519,3 Mio. EUR (Vorjahr: 484,6 Mio. EUR) zu. Damit lag der Anstieg der betrieblichen Aufwendungen deutlich unter dem Umsatzwachstum in Höhe von 14,2% und war ein wesentlicher Treiber für den überproportionalen Anstiegs des EBITDA in Höhe von 28,8%. Innerhalb der betrieblichen Aufwendungen stellt der Personalaufwand den größten Posten dar, dieser stieg im Geschäftsjahr 2021 mit 9,3% unterproportional zum Umsatz auf 292,0 Mio. EUR (Vorjahr: 267,1 Mio. EUR). Hier spiegeln sich der Anstieg des Mitarbeiterbestands sowie gestiegene variable Gehaltsbestandteile wider. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen um 5,5% auf 152,0 Mio. EUR (Vorjahr: 144,0 Mio. EUR). In dieser Position spiegeln sich Investitionen in EDV-Systeme, Aufwendungen für externes Personal sowie Rechts- und Beratungskosten wider. Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen lagen mit 50,0 Mio. EUR auf dem Niveau des Vorjahres (49,8 Mio. EUR). Die Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation stiegen leicht von 24,5 Mio. EUR auf 25,4 Mio. EUR. Die Abschreibungen auf Leasingvermögen gemäß IFRS 16 verringerten sich geringfügig um 0,5 Mio. EUR auf 14,9 Mio. EUR. Ohne Berücksichtigung der Abschreibungen nahmen die betrieblichen Aufwendungen um 7,9% auf 469,3 Mio. EUR (Vorjahr: 434,8 Mio. EUR) zu.

Das Finanzergebnis im Geschäftsjahr 2021 war durch Zinsaufwendungen für Akquisitionsdarlehen und Leasingverbindlichkeiten nach IFRS 16 geprägt. Insgesamt belief sich das Finanzergebnis auf -1,7 Mio. EUR (Vorjahr: -2,8 Mio. EUR). Die das Finanzergebnis beeinflussenden Zinsaufwendungen sind im Geschäftsjahr 2021 leicht gesunken, von 3,0 Mio. EUR im Vorjahr auf 2,7 Mio. EUR. Dies ist im Wesentlichen auf die fortgesetzten Kredittilgungen im Jahr 2021 zurückzuführen. Dem standen Bereitstellungszinsen für die im Vorjahr abgeschlossenen Kreditlinien gegenüber.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erhöhte sich auf 172,0 Mio. EUR und lag damit deutlich über dem Vorjahreswert von 122,5 Mio. EUR.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag erhöhten sich von 22,3 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2020 auf 33,7 Mio. EUR im Jahr 2021. Die Konzernsteuerquote lag mit 19,8% leicht über dem Niveau des Vorjahres von 18,6%. Im Vorjahr wirkte sich eine Änderung der Ermittlung der State Tax (bundesstaatliche Steuern) für den US-Bundesstaat Kalifornien positiv aus. Bereinigt um diesen Effekt, hätte die Steuerquote im Vorjahr 20,4% betragen.

Das Periodenergebnis (Konzernergebnis nach Steuern) stieg deutlich von 97,7 Mio. EUR um 40,2% auf 136,9 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2021. Der Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) stieg von 96,9 Mio. EUR auf 134,6 Mio. EUR.

Das Ergebnis je Aktie betrug 1,17 EUR und lag damit 38,9% über dem Vorjahreswert von 0,84 EUR. Das um Abschreibungen auf Kaufpreisallokation bereinigte EPS erhöhte sich um 33,6% von 1,00 EUR im Geschäftsjahr 2020 auf 1,33 EUR im Jahr 2021.

Finanzlage

Grundzüge und Ziele des Finanzmanagements

Die Hauptaufgaben des Finanzmanagements sind die Steuerung und Sicherung der Liquidität der Nemetschek Group, die Sicherstellung des Zugangs zum Fremdkapitalmarkt sowie das Managen von Fremdwährungs- und Zinsrisiken. Der Aufgabenbereich Finanzierung und Finanzrisikomanagement ist zentral organisiert und wird durch eine zentrale Governance konzernweit gesteuert. Zur Sicherstellung eines effizienten Cash- und Liquiditätsmanagements nimmt die Nemetschek SE als Mutterunternehmen ein Cash-Pooling mit ausgewählten Tochtergesellschaften vor. Weitere liquide Mittel fließen der Nemetschek SE als oberster Konzerngesellschaft über die jährlichen Ausschüttungen der Tochtergesellschaften oder als gewährte Darlehen von Konzerngesellschaften zu.

Für die Nemetschek Group spiegelt sich die finanzielle Stabilität in einem ausgewogenen Verhältnis von Eigen- zu Fremdkapital wider. Zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2021 lag die Eigenkapitalquote bei 51,4% (Vorjahresstichtag: 46,9%). Der deutliche Anstieg gegenüber dem Vorjahr ist auf das Konzernergebnis des Geschäftsjahres 2021 zurückzuführen. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind nahezu auf Vorjahresniveau. Sie wurden durch Tilgungen und unterjährige Aufnahmen im Konzern zum 31. Dezember 2021 leicht um 1,6 Mio. EUR auf 128,7 Mio. EUR reduziert.

Aufgrund der Geschäftserwartungen und der Finanzierungsstruktur ist die Nemetschek Gruppe in der Lage im erheblichen Umfang über die bestehenden Linien hinausgehende Liquidität an den Fremdkapitalmärkten zu beschaffen und gegebenenfalls mit dem Einsatz von Eigenkapitalinstrumenten Investitionen im erheblichem Umfang zu finanzieren.

Liquiditätsanalyse

Nettoliiquidität/Nettofinanzschulden in Mio. EUR

	31. Dezember 2021	31. Dezember 2020
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristig fällige Anteile langfristiger Finanzschulden	93,8	59,6
+ langfristige Finanzschulden	34,9	70,7
Summe Finanzschulden	128,7	130,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	157,1	139,3
Summe Liquidität	157,1	139,3
Nettoliiquidität/Nettofinanzschulden (-)	28,4	9,0

Zum 31. Dezember 2021 verfügte der Konzern über liquide Mittel in Höhe von 157,1 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 139,3 Mio. EUR). Der Anstieg um 17,8 Mio. EUR oder 12,8% gegenüber dem Vorjahr basiert auf der weiterhin hohen Cash-Flow-Qualität der Nemetschek Group. Bei der Anlage der überschüssigen Liquidität steht grundsätzlich die kurzfristige, risikolose Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung, um im Falle möglicher Akquisitionen schnell auf vorhandene Mittel zurückgreifen zu können und so das Risikoprofil des Konzerns niedrig zu halten.

Die Finanzschulden (Bankdarlehen) lagen zum Bilanzstichtag mit 128,7 Mio. EUR auf einem zum Vorjahr vergleichbaren Niveau (Vorjahresstichtag: 130,3 Mio. EUR). Diese Finanzschulden dienen fast ausschließlich zur Finanzierung von Unternehmenserwerben. Die Verzinsung der Darlehen liegt zwischen 0,25% p. a. und 0,58% p. a.

Innerhalb der Finanzschulden kam es im Laufe des Geschäftsjahres 2021 zu Umklassifizierungen in Bezug auf die Fälligkeitskategorien. Der Rückgang der langfristigen Finanzschulden ist mit 35,7 Mio. EUR auf die Umgliederung der in 2022 fällig werdenden Verbindlichkeiten zurückzuführen. Im Bereich der kurzfristigen Finanzschulden wurden im Geschäftsjahr 2021 Akquisitionsdarlehen in Höhe von 59,5 Mio. EUR und weitere kurzfristig fällige Anteile der Finanzschulden in Höhe von 18,0 Mio. EUR zurückgezahlt sowie 75,6 Mio. EUR neu aufgenommen.

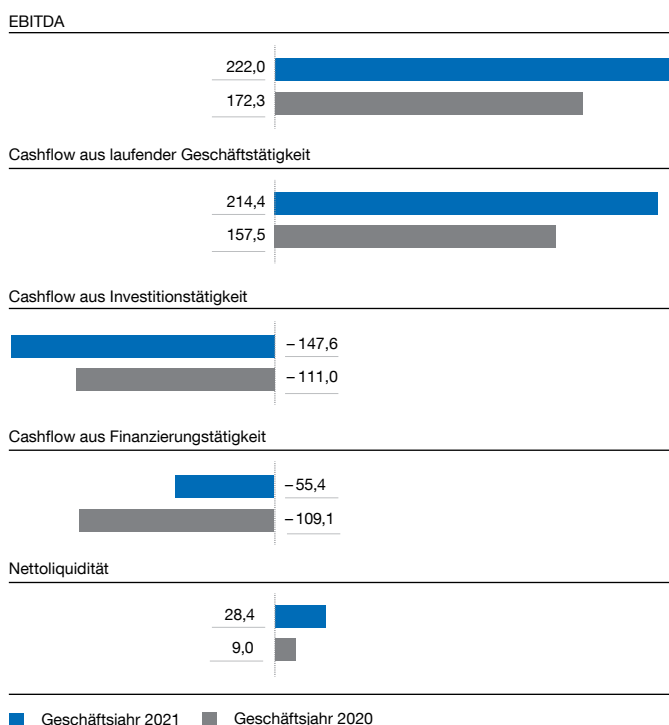
Von den bestehenden Kreditlinien von 207,0 Mio. EUR wurden zum 31. Dezember 2021 10,0 Mio. EUR in Anspruch genommen, entsprechend stehen weitere 197,0 Mio. EUR zur Verfügung und können zusätzlich zur Innenfinanzierung zur Fortsetzung der profitablen Wachstumsstrategie eingesetzt werden.

Auf der Basis der vorgenannten Veränderungen in den relevanten Bilanzpositionen stieg die Nettoliiquidität des Konzerns zum Stichtag 31. Dezember 2021 auf 28,4 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: Nettoliiquidität von 9,0 Mio. EUR).

Begründet durch die hohen Ertragskraft der Gruppe sowie den Nettoliiquiditätsüberschusses ist der Konzern in der Lage, sich im erheblichen Umfang liquide Mittel für Investitionen zu verschaffen.

In Bezug auf die Dividendenausschüttungen an die Aktionäre der Nemetschek Group verfolgt der Vorstand eine nachhaltige Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung von rund 25% des operativen Cashflows vorsieht. Die Dividendenausschüttung steht dabei immer unter der Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft. Im Geschäftsjahr 2021 lag die Dividendenauszahlung bei 34,7 Mio. EUR (Vorjahr: 32,3 Mio. EUR).

Entwicklung des Cashflows



Der Perioden-Cashflow des Konzerns erhöhte sich 2021 um 25,1% auf 222,1 Mio. EUR (Vorjahr: 177,5 Mio. EUR), im Wesentlichen bedingt durch den deutlichen Anstieg des EBITDA und somit im Einklang mit der wirtschaftlichen Entwicklung des Konzerns im Geschäftsjahr 2021.

Der **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** stieg 2021 deutlich um 56,9 Mio. EUR bzw. 36,1 % auf 214,4 Mio. EUR (Vorjahr: 157,5 Mio. EUR) an. Neben dem positiven Effekt der EBITDA-Verbesserung (Anstieg um 49,7 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr) wirkte sich die Entwicklung des Trade Working Capital positiv auf den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit aus. Aus dem Trade Working Capital Management resultierte ein Cashflow-Effekt von 18,6 Mio. EUR (Vorjahr: 6,8 Mio. EUR). Zu dieser positiven Entwicklung trugen insbesondere auch die Vorauszahlungsmodelle aus den Software-service- und den Softwaremietverträgen mit den entsprechenden wiederkehrenden Umsätzen bei. Im Vergleich zum Vorjahr konnte aufgrund der sehr guten Geschäftsentwicklung der positive Cashflow-Effekt aus diesem Geschäftsmodell deutlich erhöht werden.

Im Jahr 2021 erhöhten sich die Ertragssteuerzahlungen (netto) von 36,3 Mio. EUR im Jahr 2020 um 0,8 Mio. EUR auf 37,1 Mio. EUR.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** betrug im Geschäftsjahr 2021 –147,6 Mio. EUR (Vorjahr: –111,0 Mio. EUR). Im Geschäftsjahr 2021 wirkte sich insbesondere die Auszahlung in Höhe von 127,1 Mio. EUR für Unternehmenserwerbe aus.

ÜBERSICHT GESCHÄFTSBETRIEBSERWERBE

Unternehmen	Segment	2021	2020
Pixologic	Multimedia & Entertainment	121,6	
Vectorworks (Australien)	Design	3,3	
Maxon (Japan und Spanien)	Multimedia & Entertainment	2,2	
Red Giant	Multimedia & Entertainment		132,2 ¹⁾
ADAPT	Design		4,2
DEXMA	Manage		19,2 ²⁾
Summe		127,1	155,6

¹⁾ davon 79,0 Mio. EUR Auszahlung.

²⁾ davon 18,5 Mio. EUR Auszahlung.

Weiterhin wurden Auszahlungen in Höhe von 9,2 Mio. EUR (Vorjahr: 0,0 Mio. EUR) für die im Laufe des Geschäftsjahres erworbenen Beteiligungen an den Start-up-Unternehmen Reconstruct, Sablono und Imeroso vorgenommen wie in [<< 3.2 Geschäftsverlauf 2021 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse, Akquisitionen/Verkäufe >>](#) beschrieben.

Darüber hinaus sind im Cashflow aus Investitionstätigkeit Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in das Anlagevermögen in Höhe von 9,9 Mio. EUR (Vorjahr: 9,1 Mio. EUR) enthalten.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** lag bei –55,4 Mio. EUR (Vorjahr: –109,1 Mio. EUR). Der deutliche Rückgang der Auszahlungen ist im Wesentlichen auf die Kreditaufnahme aus bestehenden Kreditlinien in Höhe von 75,6 Mio. EUR (davon 49,0 Mio. EUR für Akquisitionsdarlehen) zurückzuführen. Im Vorjahr wurden Kredite in Höhe von 6,9 Mio. EUR aufgenommen.

Gegenläufig wirkte sich die Tilgung der in Vorjahren in Anspruch genommenen Bankdarlehen in Höhe von 77,5 Mio. EUR (davon 59,5 Mio. EUR für Akquisitionsdarlehen) aus. Im Vorjahr erfolgten Tilgungen in Höhe von 65,4 Mio. EUR (davon 56,3 Mio. EUR für Akquisitionsdarlehen).

Des Weiteren wirkten sich auf den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2020 in Höhe von 34,7 Mio. EUR (Vorjahr: 32,3 Mio. EUR) sowie Zins- und Tilgungsleistungen für Leasingverbindlichkeiten aus, wobei 15,1 Mio. EUR (Vorjahr: 13,2 Mio. EUR) im Geschäftsjahr 2021 für die Tilgung entfiel.

Steuerung von Liquiditätsrisiken

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

Die hohe Kreditwürdigkeit der Nemetschek Group erlaubt die Beschaffung von weiteren liquiden Mitteln in ausreichendem Maße. Darüber hinaus bestanden zum 31. Dezember 2021 noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von insgesamt 197,0 Mio. EUR (Vorjahr: 224,5 Mio. EUR). Nemetschek überwacht laufend das Risiko eines Liquiditätsengpasses mittels regelmäßiger Liquiditätsanalysen und -planungen. Hierbei werden die Laufzeiten der finanziellen Vermögenswerte (Forderungen, Festgeldanlagen etc.) sowie erwartete Cashflows aus der laufenden Geschäftstätigkeit berücksichtigt. Das Ziel ist es, den kontinuierlichen Finanzmittelbedarf fortlaufend zu decken und zugleich Flexibilität in der Finanzierung zu wahren.

Investitionsanalyse

Um im AEC/O-Markt eine führende Marktposition sichern und kontinuierlich neue Anwendungsbereiche erschließen zu können, sind sowohl Investitionen in Kapazitätserweiterungen als auch Ersatz- und Rationalisierungsmaßnahmen erforderlich. Ein wesentlicher Treiber hierfür sind für die Nemetschek Group Unternehmenserwerbe. Die Finanzierung solcher Unternehmenserwerbe erfolgt zum Großteil über Bankdarlehen, wobei auch eigene Mittel verwendet werden. Die Unternehmenserwerbe 2021 wurden sowohl durch konzerneigene Mittel als auch durch Bankdarlehen finanziert. Die Finanzierung der weiteren Investitionen erfolgt aus dem operativen Cashflow.

Insgesamt investierte die Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2021 138,4 Mio. EUR (Vorjahr: 162,6 Mio. EUR), davon 6,5 Mio. EUR in Sachanlagen (Vorjahr 6,2 Mio. EUR), die im Wesentlichen Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen darstellten und 131,9 Mio. EUR in immaterielle Vermögenswerte (Vorjahr: 156,4 Mio. EUR). Die wesentlichen Investitionen waren hierbei die Unternehmenserwerbe.

Vermögenslage

In Mio. EUR	31.12.2021	31.12.2020	Δ nominal in %
AKTIVA			
Kurzfristige Vermögenswerte	263,1	236,4	11,3%
Langfristige Vermögenswerte	791,1	653,3	21,1%
Summe Aktiva	1.054,2	889,7	18,5%
In Mio. EUR	31.12.2021	31.12.2020	Δ nominal in %
PASSIVA			
Kurzfristige Schulden	384,5	295,8	30,0%
Langfristige Schulden	128,0	176,6	-27,5%
Eigenkapital, gesamt	541,7	417,3	30,2%
Summe Passiva	1.054,2	889,7	18,5%

Die Konzern-Bilanzsumme zum 31. Dezember 2021 stieg um 164,5 Mio. EUR bzw. 18,5 % auf 1.054,2 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 889,7 Mio. EUR). Somit liegt die Bilanzsumme der Nemetschek Group erstmals über der Marke von 1 Mrd. EUR.

Kurzfristige Vermögenswerte

Auf der Aktivseite der Konzernbilanz erhöhten sich die kurzfristigen Vermögenswerte von 236,4 Mio. EUR im Vorjahr um 26,8 Mio. EUR bzw. 11,3 % auf 263,1 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2021. Ursächlich waren im Wesentlichen die um 17,8 Mio. EUR höheren Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie der um 5,5 Mio. EUR bzw. 8,6 % höhere Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Der prozentuale Anstieg des Forderungsbestands liegt dabei jedoch deutlich unter dem des Umsatzwachstums in Höhe von 14,2 %. Der unterproportionale Anstieg ist auf die Ausweitung des Prepaymentgeschäfts zurückzuführen. Die Steuerforderungen reduzierten sich zum Stichtag 31. Dezember 2021 im Vergleich zum Vorjahr leicht von 6,0 Mio. EUR auf 4,8 Mio. EUR.

Langfristige Vermögenswerte

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 137,8 Mio. EUR bzw. 21,1 % auf 791,1 Mio. EUR. (Vorjahresstichtag: 653,3 Mio. EUR). Dabei stiegen insbesondere die Geschäfts- oder Firmenwerte von 416,7 Mio. EUR um 107,3 Mio. EUR bzw. 25,7 % auf 524,0 Mio. EUR zum 31. Dezember 2021. Der deutliche Anstieg beruht im Wesentlichen auf dem im Geschäftsjahr 2021 vollzogenen Pixologic Erwerb. Da wesentliche Teile des Goodwills nicht in Euro gehalten werden, ergaben sich Fremdwährungseffekte von 18,0 Mio. EUR, die ebenfalls zum Anstieg der Bilanzposition beitragen. Die immateriellen Vermögenswerte erhöhten sich ebenfalls, im Wesentlichen akquisitionsbedingt, um 20,7 Mio. EUR auf 158,9 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 138,2 Mio.

EUR). Ebenso erhöhten sich die sonstigen finanziellen Vermögensgegenstände von 4,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag) um 9,0 Mio. EUR auf 13,8 Mio. EUR und die Anteile an assoziierten Unternehmen von 1,3 Mio. auf 4,1 Mio. EUR zum 31. Dezember 2021. Diese Anstiege basieren im Wesentlichen auf die im Geschäftsjahr 2021 vorgenommenen Investitionen in Beteiligungen an Start-up Unternehmen und Ventures. Der leichte Rückgang des Sachanlagevermögens um 0,9 Mio. EUR auf 20,7 Mio. EUR resultierte aus planmäßigen Abschreibungen, denen nahezu vollständig Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen gegenüberstanden.

Kurzfristige Schulden

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 88,7 Mio. EUR bzw. 30,0 % auf 384,5 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 295,8 Mio. EUR). Diese Position enthält unter anderem Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie Rückstellungen und abgegrenzte Schulden, die innerhalb eines Jahres fällig sind. Die Position „Kurzfristige Darlehen“ beinhaltet mit 93,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 59,6 Mio. EUR) den in den kommenden zwölf Monaten fälligen Anteil der langfristigen Akquisitionsdarlehen, siehe << Liquiditätsanalyse >>. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen lagen mit 11,3 Mio. EUR auf dem Niveau des Vorjahres (Vorjahresstichtag: 11,2 Mio. EUR). Der Anstieg der sonstigen Rückstellungen um 15,5 Mio. EUR auf 71,7 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 56,3 Mio. EUR) ist insbesondere durch die im Vergleich zum Vorjahr gestiegenen Personalkosten (Anstieg um 12,1 Mio. EUR) geprägt, die sich aufgrund höherer variabler Vergütungsbestandteile und der Erhöhung des Mitarbeiterbestands ergaben. Weiterhin haben sich, ebenfalls primär bedingt durch die Ausweitung des Geschäftsvolumens, die Umsatzabgrenzungen von 129,5 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2020 um 28,5 Mio. EUR auf 158,0 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2021 erhöht. Die Veränderung der sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten von 1,6 Mio. EUR um 5,8 Mio. EUR auf 7,4 Mio. EUR zum Bilanzstichtag 2021 basiert auf kurzfristig fälligen Verpflichtungen im Rahmen von vorgenommenen Akquisitionen.

Langfristige Schulden

Die langfristigen Schulden verminderten sich, aufgrund der Umgliederung von lang- in kurzfristige Darlehen von 176,6 Mio. EUR um 48,6 Mio. EUR bzw. 27,5 % auf 128,0 Mio. EUR zum 31. Dezember 2021. Die passiven latenten Steuern nahmen im Vergleich zum Vorjahresstichtag von 25,2 Mio. EUR um 4,6 Mio. EUR auf 20,6 Mio. EUR ab. 2021 wirkte im Wesentlichen die Verringerung auf Abschreibungen von in Unternehmenserwerben erworbenen immateriellen Vermögenswerten. Der Erwerb des Vermögens von Pixologic entfaltet aufgrund der Strukturierung als Asset Deal keine latente Steuerwirkung im Jahr 2021. Das Vorjahr war durch steuererhöhende Wirkungen aus dem Erwerb von Red Giant in Höhe von 8,3 Mio. EUR beeinflusst.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Verpflichtungen gingen von 8,7 Mio. EUR um 7,5 Mio. EUR auf 1,2 Mio. EUR zum 31. Dezember 2021 zurück. In dieser Position sind im Wesentlichen nachträgliche Kaufpreisverpflichtungen aus den Akquisitionen enthalten. Die Veränderung ist im Wesentlichen durch Umklassifizierungen aufgrund von Fälligkeiten in die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten sowie Zahlungen von 1,7 Mio. EUR begründet. Darüber hinaus verringerten sich die langfristigen Leasingverbindlichkeiten von 54,3 Mio. EUR um 2,3 Mio. EUR auf 52,0 Mio. EUR.

Eigenkapital

Das Eigenkapital erhöhte sich zum 31. Dezember 2021 von 417,3 Mio. EUR (Bilanzstichtag 2020) um 124,4 Mio. EUR auf 541,7 Mio. EUR. Der deutliche Anstieg ist primär durch den Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2021 in Höhe von 136,9 Mio. EUR und positiv wirkende Währungskurseffekte von 23,3 Mio. EUR zum Bilanzstichtag getrieben. Gegenläufig wirkte die im Geschäftsjahr 2021 vorgenommene Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2020 in Höhe von 34,7 Mio. EUR.

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich zum Ende des Geschäftsjahres 2021 auf 51,4% (Vorjahresstichtag: 46,9%). Die kurzfristige Fremdkapitalquote lag bei 36,5% der Bilanzsumme (Vorjahresstichtag: 33,3%) und die langfristige Fremdkapitalquote bei 12,1% (Vorjahresstichtag: 19,8%).

KENNZAHLEN DER BILANZ

In Mio. EUR	GJ 2021	GJ 2020	Δ in %
Liquide Mittel	157,1	139,3	12,8%
Geschäfts- oder Firmenwert	524,0	416,7	25,7%
Eigenkapital	541,7	417,3	29,8%
Bilanzsumme	1.054,2	889,7	18,5%
Eigenkapitalquote in %	51,4%	46,9%	+4,5 PP

Wie in den Vorjahren ermittelte die Nemetschek Group im Rahmen des Wertminderungstests für den Geschäfts- und Firmenwert die Kapitalkosten (WACC = Weighted Average Cost of Capital) für die Gruppe von Einheiten, die Zahlungsmittel generiert.

Die Marktrisikoprämie wurde mit 7,5% (Vorjahr: 7,5%) angesetzt. Es ergeben sich damit Kapitalkostensätze vor Steuern in einer Bandbreite von 9,8% bis 10,9% (Vorjahr: 8,3% bis 10,2%). Im Vergleich zum Vorjahr waren die aus den Kapitalmärkten abgeleiteten Parameter nicht mehr so stark durch die Covid-19-Pandemie beeinflusst und kehrten relativ in Richtung des Niveaus von 2019 zurück. Bezogen auf die Marktkapitalisierung zum 31. Dezember 2021 und den Planungserwartungen liegt der interne Zinsfuß nach Steuern bei rund 4,5%.

Mitarbeiter der Nemetschek Group

Um in den jeweiligen Märkten und Regionen adäquat und unmittelbar agieren zu können, steuern die einzelnen Marken Personalteams eigenständig. Der Bereich Human Resources der Nemetschek SE ist für die strategische Entwicklung der Personalarbeit verantwortlich und unterstützt und berät die lokalen Personalabteilungen der Marken.

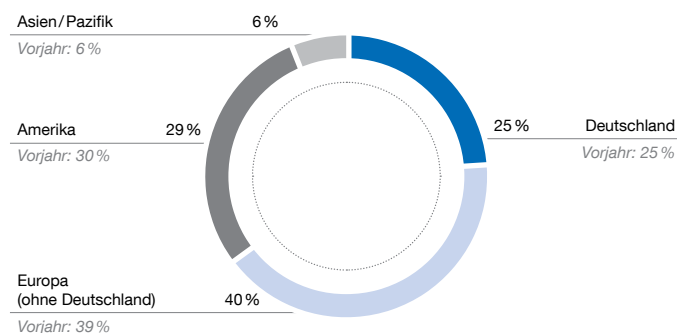
Weitergehende Informationen zur Personalarbeit sind in der nichtfinanziellen Erklärung unter [« 2.2 Wesentliche nichtfinanzielle Themen – Mitarbeiter und Gesellschaft »](#) enthalten.

Die Nemetschek Group beschäftigte zum 31. Dezember 2021 weltweit 3.180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 3.074). Das ist ein Zuwachs von 106 Personen bzw. 3,4%. Mitarbeiter in Elternzeit, freie Mitarbeiter und Langzeitkranke sind bei dieser Betrachtung nicht berücksichtigt.

Mit 75% (Vorjahresstichtag: 75%) war die Mehrzahl der Mitarbeiter der Nemetschek Group zum Jahresende 2021, wie schon im Vorjahr, außerhalb Deutschlands beschäftigt.

Mitarbeiter nach Regionen

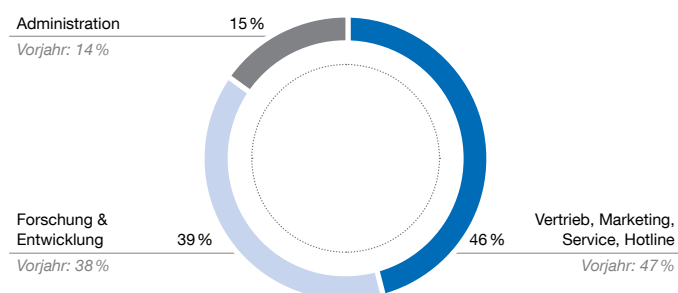
Die nachfolgende Tabelle zeigt die Aufteilung der Mitarbeiter auf die für die Nemetschek Group wesentlichen Regionen und Deutschland als Land des Unternehmenssitzes.



Mitarbeiter nach Funktionen

Im Jahresdurchschnitt 2021 beschäftigte die Nemetschek Group weltweit 3.143 Personen, ein Anstieg von 4,5% zum Vorjahr 3.008. Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Bereich Forschung und Entwicklung lag bei 1.232 (Vorjahr: 1.158), was 39,2% der Gesamtbelegschaft entspricht (Vorjahr: 38,5%).

In den Bereichen Vertrieb, Marketing und Hotline arbeiteten im Durchschnitt 1.457 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 1.403). Hinzu kamen 453 Mitarbeiter (Vorjahr: 446) in der Administration (inklusive 9 Auszubildenden nach 12 im Vorjahr). Auszubildende werden primär in den kaufmännischen Abteilungen sowie in den Bereichen IT und Entwicklung ausgebildet.



Personalaufwand

Der Personalaufwand stieg im Jahr 2021 um 9,3% auf 292,0 Mio. EUR (Vorjahr: 267,1 Mio. EUR), was zu einer Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz) von 42,9% führte (Vorjahr: 44,7%). Die unterproportionale Entwicklung des Personalaufwands zum Umsatz ist in Teilen bereits auf den angespannten Fachkräftemarkt im IT-Umfeld zurückzuführen.

3.4 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek SE

Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die Nemetschek SE als Muttergesellschaft der Nemetschek Group. Die Angaben erfolgen auf der Grundlage des deutschen Handelsgesetzbuches (HGB) über die Rechnungslegung von großen Kapitalgesellschaften und des Aktiengesetzes (AktG). Das Ergebnis der Nemetschek SE ist abhängig von den Ergebnissen der direkt und indirekt gehaltenen Tochtergesellschaften. Der nichtfinanzielle Konzernbericht (Nichtfinanzielle Erklärung) ist mit der nichtfinanziellen Erklärung des Mutterunternehmens zusammengefasst im Kapitel [<< 2 Nichtfinanzielle Erklärung >>](#).

Umsatzentwicklung und Ertragslage

Der Umsatz der Nemetschek SE in Höhe von 7,6 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2021 (Vorjahr: 7,2 Mio. EUR) resultierte im Wesentlichen aus Einnahmen aus der Lizenzierung der Dachmarke „A Nemetschek Company“.

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen auf 5,9 Mio. EUR (Vorjahr: 2,5 Mio. EUR). Sie beinhalteten im abgelaufenen Geschäftsjahr unter anderem Erträge aus Weiterberechnungen an Tochtergesellschaften in Höhe von 5,6 Mio. EUR (Vorjahr: 1,2 Mio. EUR) in Folge eines zentralisierteren Lizenzeinkaufs sowie eine Nachberechnung für die Geschäftsjahre 2016 bis 2021. Die betrieblichen Aufwendungen von 27,2 Mio. EUR (Vorjahr: 17,7 Mio. EUR) beinhalten Personalkosten, Beratungskosten und sonstige betriebliche Aufwendungen. Der Personalaufwand hat sich aufgrund der Ausweitung der zentralen Funktionen der Nemetschek SE sowie durch gestiegene erfolgsabhängige variable Gehaltsbestandteile von 7,3 Mio. EUR auf 12,2 Mio. EUR erhöht.

Die Erträge aus Beteiligungen in Höhe von 67,4 Mio. EUR (Vorjahr: 60,3 Mio. EUR) betrafen mit 67,3 Mio. EUR Ausschüttungen der Tochtergesellschaften (Vorjahr: 60,3 Mio. EUR). Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen in Höhe von 34,8 Mio. EUR (Vorjahr: 29,4 Mio. EUR) resultieren aus den Gewinnabführungen der Allplan GmbH, der Frilo Software GmbH sowie der Nevaris Bausoftware GmbH. Der Jahresüberschuss beträgt 81,0 Mio. EUR (Vorjahr: 74,0 Mio. EUR).

Vermögenslage

Die Bilanz der Nemetschek SE ist im Wesentlichen geprägt durch Finanzanlagen in Höhe von 609,3 Mio. EUR (Vorjahr: 612,6 Mio. EUR). Der weitaus größte Anteil mit 568,3 Mio. EUR (Vorjahr: 568,1 Mio. EUR) entfiel dabei auf Anteile an verbundenen Unternehmen. Die Ausleihungen an verbundene Unternehmen sanken aufgrund von Tilgungen in Höhe von 5,3 Mio. EUR auf 39,1 Mio. EUR (Vorjahr: 44,4 Mio. EUR). Beim Umlaufvermögen bestanden zum Bilanzstichtag Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus einer kurzfristigen Darlehensforderung, Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen sowie Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von 160,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 47,1 Mio. EUR).

Die Erhöhung der Forderungen sowie der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultiert aus der Finanzierung des Erwerbes des Pixologic Geschäfts. Hierbei wurden konzerninterne Darlehen von 71 Mio. USD aufgenommen oder verlängert und als Darlehen an die erwerbende Maxon Gruppe in Höhe von 117 Mio. USD weitergereicht. Zusätzlich wurde Liquidität über neu aufgenommene Fremdfinanzierung beschafft. Die offene Fremdwährungsposition wurde in Teilen gesichert. Die gesamte Finanzierung ist kurzfristiger Natur.

Die liquiden Mittel beliefen sich Ende 2021 auf 1,6 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 8,5 Mio. EUR).

Die Passivseite der Gesellschaft ist geprägt durch Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie Konzerngesellschaften. Bedingt durch planmäßige Tilgungen und Neuaufnahmen sanken die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf 118,2 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 129,5 Mio. EUR). Das Eigenkapital erhöhte sich um 46,4 Mio. EUR auf 477,3 Mio. EUR. Dem Jahresergebnis 2021 in Höhe von 81,0 Mio. EUR stand die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2020 in Höhe von 34,7 Mio. EUR gegenüber. Die Eigenkapitalquote der Nemetschek SE betrug zum Stichtag 61,3 % (Vorjahr: 64,2 %).

Die Rückstellungen stiegen um 3,6 Mio. EUR auf 8,6 Mio. EUR, Hauptgrund ist die auf Basis der guten Geschäftsentwicklung einhergehende Erhöhung der Rückstellungen für Mitarbeitervergütungen (5,7 Mio. EUR, Vorjahresstichtag: 2,1 Mio. EUR).

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus dem Cash-Pooling (81,5 Mio. EUR, Vorjahresstichtag: 70,1 Mio. EUR) und der Aufnahme von kurzfristigen Intercompany-Darlehen in Höhe von 89,0 Mio. EUR (Vorjahr: 32,0 Mio. EUR).

Im Geschäftsjahr 2021 bestanden mit folgenden Tochtergesellschaften Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge: Allplan GmbH, Frilo Software GmbH und Nevaris Bausoftware GmbH. Zwischen der Allplan GmbH und der Allplan Deutschland GmbH bestanden ebenfalls Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge.

Finanzlage

Die Finanzierungstätigkeit der Nemetschek SE beinhaltete im Wesentlichen Tilgungsleistungen in Höhe von 77,5 Mio. EUR (Vorjahr: 56,3 Mio. EUR), Neuaufnahmen in Höhe von 66,2 Mio. Euro sowie die Dividendenzahlung in Höhe von 34,7 Mio. EUR (Vorjahr: 32,3 Mio. EUR). Im Juli 2020 und im September 2021 hat die Nemetschek SE durch zusätzliche bilaterale Kreditlinien in Höhe von 207 Mio. EUR ihren finanziellen Spielraum erhöht. Diese Kreditlinien wurden mit einer Laufzeit von bis zu zwei Jahren gewährt. Ende 2021 hat die Nemetschek SE 10 Mio. EUR aus diesen Kreditlinien gezogen und entsprechend als Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in der Bilanz ausgewiesen.

Im Geschäftsjahr 2021 wurden Zinszahlungen für aufgenommene Kreditverbindlichkeiten und Kreditlinien in Höhe von 1,0 Mio. EUR (Vorjahr: 1,1 Mio. EUR) geleistet.

Im Rahmen der Innenfinanzierungstätigkeit flossen der Gesellschaft im Wesentlichen Finanzmittel aus Cash-Pooling Transaktionen, Aufnahme von Intercompany-Darlehen sowie Ausschüttungen ausgewählter Tochtergesellschaften zu.

Mitarbeiter der Nemetschek SE

Im Jahresdurchschnitt 2021 beschäftigte die Nemetschek SE 57 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 51).

Ausblick der Nemetschek SE

Die zukünftige Entwicklung der Nemetschek SE mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken ist maßgeblich beeinflusst von den im Chancen- und Risikobericht ausgeführten Prognosen der Nemetschek Group. Auf der Basis der Planungen des Konzerns erwartet die Nemetschek SE auch im Geschäftsjahr 2022 einen leichten Anstieg des Beteiligungsergebnisses. Die Nemetschek SE geht dementsprechend von einer weiterhin positiv verlaufenden Ertragsentwicklung und für 2022 von einem über dem abgelaufenen Geschäftsjahr liegenden Jahresergebnis aus. Die Gesellschaft plant, auch zukünftig rund 25 % des operativen Cashflows an ihre Aktionäre auszuschütten. Die Dividendenpolitik steht dabei immer unter der Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft.