

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%.

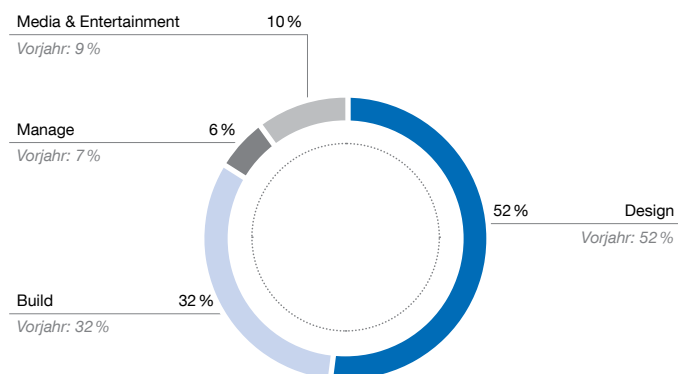
In einem weiterhin unsicheren wirtschaftlichen Umfeld konnte die Nemetschek Group über alle vier Quartale hinweg wachsen und ihren nachhaltigen Wachstumspfad auch in der Covid-19-Pandemie fortsetzen. Im Vergleich zum Vorjahr legte auch die Wachstumsdynamik wieder deutlich zu und erreichte wieder den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