

## 5 Chancen- und Risikobericht

### Chancen- und Risikomanagement

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

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

Operative Risiken werden quantitativ und qualitativ konzernweit nach einheitlichen Kriterien und Kategorien zur besseren Vergleichbarkeit bewertet. Vierteljährlich wird im Rahmen einer Risikoinventur die aktuelle Risikolage der Nemetschek Group aktualisiert und dokumentiert. Für strategische Risiken wird eine jährliche Risikoinventur durchgeführt. Unterjährig erfolgt zu den strategischen Risiken eine Abstimmung zwischen Riskmanager und Vorstand.

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

### Rechnungslegungsbezogenes Risikomanagementsystem und internes Kontrollsystem

Generell umfassen das Risikomanagementsystem und das interne Kontrollsystem auch die rechnungslegungsbezogenen Prozesse sowie sämtliche Risiken und Kontrollen im Hinblick auf die Rechnungslegung. Dies bezieht sich auf alle Teile des Risikomanagementsystems und des internen Kontrollsystems, die wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben könnten. Ziel des Risikomanagementsystems im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse ist die Identifizierung und Bewertung von Risiken, die der Konformität des Konzernabschlusses mit den anzuwendenden Vorschriften entgegenstehen könnten. Identifizierte Risiken sind hinsichtlich ihres Einflusses auf den Konzernabschluss zu bewerten. Ziel des internen Kontrollsystems ist es, durch Kontrollen eine hinreichende Sicherheit herzustellen, sodass der Konzernabschluss trotz der identifizierten Risiken im Einklang mit den Vorschriften steht.

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

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

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

Die Beurteilung der Effektivität von internen Kontrollen im Hinblick auf die Rechnungslegung ist ein integraler Bestandteil der im Geschäftsjahr 2021 durch die von Internal Audit vorgenommenen Prüfungen. Der Aufsichtsrat wird viermal jährlich über die wesentlichen identifizierten Risiken der Nemetschek Group sowie die Effizienz des Risikomanagementsystems und des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems informiert.

## Risiko- und Chancenbewertung und -reporting

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

### RISIKOPOTENZIAL EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT UND AUSMASS DER SCHADENSHÖHE

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

## Ökonomische Chancen und Risiken

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

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

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

Insgesamt unterliegen die globalen Konjunkturaussichten derzeit großen Unsicherheiten. Nach dem sich die Wirtschaft im Jahr 2021 von dem historischen Rückgang der weltweiten Wirtschaftsleistung im Jahr 2020 erholen konnte, soll die globale Wirtschaft 2022 moderat wachsen. Dieses Wachstum ist jedoch auch mit unterschiedlichen und teilweise zunehmenden Risiken verbunden. Eine weiter andauernde Covid-19-Pandemie sowie eine Ausweitung des Ukraine Konflikts würde die Wachstumsaussichten erneut eintrüben.

Auch könnte eine wiederholte Eskalation des Zollstreits zwischen den USA und China sowie die generelle Zunahme protektionistischer Maßnahmen einzelner Staaten die Geschäftsentwicklung der Nemetschek Group negativ beeinflussen, da solche Maßnah-

men generell negative Auswirkungen auf das globale Wirtschaftswachstum haben und auch die Investitionstätigkeit negativ beeinflussen können. Auch könnten sich aus neuen oder sich verschärfenden politischen Konflikten, wie beispielsweise der Situation in der Ukraine, negative Folgen ergeben, die auch deutliche Auswirkungen auf die wirtschaftliche Lage hätten. Der Konflikt zwischen Russland und der Ukraine, der Ende Februar 2022 in einem Angriff von Russland gegen die Ukraine mündete sowie die damit verbundenen wirtschaftlichen Sanktionen gegen Russland werden die Entwicklung der Weltwirtschaft beeinflussen. Das Geschäft (Umsätze) in der Ukraine und Russland ist für Nemetschek nicht wesentlich mit weniger als 0,5 % der Gesamtumsätze des Konzerns. Das Management beobachtet die Entwicklung in der Ukraine und deren mögliche Auswirkungen auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns und wird, falls notwendig, Maßnahmen ergreifen.

Des Weiteren können sich aus dem zum 31. Januar 2021 vertraglich vollzogenen Austritt Großbritanniens aus der Zollunion negative Auswirkungen ergeben. Trotz des am 1. Mai 2021 förmlich in Kraft getretenen Handels- und Kooperationsabkommens zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU bestehen weiterhin Unsicherheiten, wie sich der Austritt auf die Handelsbeziehungen zwischen Großbritannien und den Mitgliedsstaaten der EU auswirken und wie sich die Wirtschaftskraft Großbritanniens im neuen Rahmen entwickeln wird. Auch wenn der Umsatzanteil der Nemetschek Group in Großbritannien bei unter 5 % liegt, ist der Markt insbesondere mit Blick auf den BIM-Standard von zunehmender Bedeutung.

Nemetschek verfolgt laufend die Entwicklung in wichtigen Volkswirtschaften und deren Baubranchen mit allgemein verfügbaren Frühwarnindikatoren wie dem Indikator des Marktinstituts Euroconstruct oder dem sogenannten Construction Confidence Indicator (CCI) und einer Analyse der eigenen Vermarktungssituation. Insbesondere die stark adressierten Märkte in Europa, Nordamerika und Asien werden fortlaufend analysiert. Dank der internationalen Vertriebsausrichtung hat das Unternehmen die Möglichkeit einer breiten Risikostreuung. Es gibt keinen einzelnen Kunden mit wesentlichen Umsatzanteilen, ein sogenanntes „Klumpenrisiko“ besteht daher nicht. Die Kunden der Nemetschek Group zeichnen sich zudem durch eine hohe Loyalität aus. Die Nemetschek Group ist daher sowohl bei regionaler Aufteilung als auch bei ihrer Kundenstruktur sehr diversifiziert. Auch der hohe Anteil an wiederkehrenden Umsatzerlösen mit mehr als 60 % am Gesamtumsatz stellt einen risikominimierenden Faktor dar.

Im Fall einer gesamtwirtschaftlichen Schwächephase steht das Segment Design mit mehr als 50 % der Umsatzerlöse der Nemetschek Group am Anfang des Lebenszyklus von Bauwerken und würde die wirtschaftliche Schwäche zuerst spüren. Erst nachgelagert wäre auch das Segment Build betroffen. Die Segmente Manage und Media & Entertainment adressieren wiederum andere Endkunden, was die Risikostreuung erhöht. Zudem ist das Segment Manage nicht unmittelbar vom Bauprozess abhängig,

da in diesem Segment vielmehr Effizienzsteigerungen bei der Verwaltung von Immobilien im Fokus stehen.

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

**Branchenchancen/ -risiken**

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

Die Auftragslage und die Finanzkraft der Bauwirtschaft haben Einfluss auf die Investitionen dieser Branche in Softwarelösungen, und damit auf die Geschäftsentwicklung des Konzerns. Marktseitig profitiert das Unternehmen von einer wieder positiven und auf Wachstum ausgerichteten Baukonjunktur, die jedoch in einigen Regionen und Segmenten zu Beginn der Covid-19-Pandemie im Jahr 2020 rückläufig war, und von Investitionen in Bau- und Infrastrukturprojekte. Insbesondere die von zahlreichen Regierungen angestoßenen staatlichen Investitionen in die Infrastruktur bieten weiteres Wachstumspotenzial für die Segmente Design und Build. Bei der Verwaltung von Immobilien, die vom Segment Manage adressiert wird, ist die Nutzung von Softwarelösungen für Effizienzsteigerungen nach wie vor gering ausgeprägt. Aktuell besteht im Gewerbebau aufgrund der Covid-19-Pandemie noch immer Unsicherheit, die sich in einer zurückhaltenden Investitionsbereitschaft im Segment Manage noch länger widerspiegeln könnte. Derzeit besteht zunehmend auch das Risiko, dass die aktuelle Knappheit an Rohstoffen und die globale Logistiksituation dazu führen könnte, dass die Baubranche ihr Wachstumspotenzial nicht vollumfänglich umsetzen kann und sich dies negativ auf die Investitionsbereitschaft der Unternehmen auswirkt.

Die zunehmende Bedeutung der Digitalisierung, die durch die physischen Arbeitseinschränkungen während der Pandemie einen zusätzlichen Impuls bekommen hat, nimmt im gesamten Lebenszyklus von Bauprojekten somit stetig zu und beschert der Nemetschek Group in allen Segmenten ein stabiles Umfeld. Daher haben sich die potenziellen Branchenrisiken, die mit einer Zurückhaltung der Kunden bei Softwareinvestitionen einhergehen, bisher nicht wesentlich auf die Ertragslage der SE und des Konzerns ausgewirkt. Nemetschek hat als ein großes Unternehmen der AEC/O-Branche aufgrund seiner Größe und Kompetenz gute Chancen, bestehende Marktanteile weiter auszubauen und von technologischen Trends sowie der fortschreitenden Digitalisierung zu profitieren.

**Chancen und Risiken aus Wettbewerbsumfeld**

Die Nemetschek Group agiert in einem sehr wettbewerbsintensiven und technologisch schnelllebigen Markt, der zudem sehr

fragmentiert ist. Risiken könnten durch schnellen technologischen Wandel, Innovationen von Wettbewerbern oder durch das Auftreten neuer Marktteilnehmer wie etwa Cloud-Anbieter entstehen. Um diesem Risiko zu begegnen, analysiert die Nemetschek Group den Markt sehr genau und sieht innovative Unternehmen auch als potenzielle M&A-Ziele, die das Portfolio der Nemetschek Group ergänzen und erweitern können. Um noch stärker von neuen technologischen Entwicklungen in der AEC/O-Industrie profitieren zu können, hat die Nemetschek Group zusätzlich zum bewährten M&A-Bereich auch eine Venture-&-Start-up-Strategie definiert. Im Rahmen dieser investiert die Nemetschek Group gezielt in junge Unternehmen, um sich einen frühen Zugang zu den vielversprechenden Ressourcen und Technologien zu sichern.

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

Zusammenfassend bedeutet dies:

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Ökonomische Risiken	mittel	mittel
Branchenrisiken	mittel	mittel
Risiko aus Wettbewerbsumfeld	niedrig	niedrig

  

Chancenategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Ökonomische Chancen	mittel	mittel
Branchenchancen	mittel	hoch
Chancen aus Wettbewerbsumfeld	mittel	mittel

**Operative Chancen und Risiken**

Die weiter andauernde Covid-19-Pandemie hat in den letzten beiden Jahren gezeigt, wie sich eine Pandemie auf die operativen

Aktivitäten auswirkt und das Chancen- und Risikenprofil beeinflusst. Es ist nicht auszuschließen, dass auch in Zukunft Pandemien auftreten und so die Geschäftsaktivitäten beeinflussen. Das Management der Nemetschek Group hat bereits unmittelbar nach Beginn der Pandemie im Frühjahr 2020 ein Krisen-Management-Team unter der Leitung des Vorstandssprechers und CFOO etabliert, welches über alle Unternehmensfunktionen hinweg die Auswirkungen der Krise auf das Unternehmen fortlaufend beobachtet, bewertet und entsprechende Maßnahmen definiert und umsetzt. Die Covid-19-Pandemie hat gezeigt, dass das Geschäftsmodell, die Struktur und Prozesse der Nemetschek Group und das Leistungsvermögen der Organisation robust sind. Darüber hinaus werden die in der Krise gemachten Erfahrungen im Krisenmanagement helfen, mögliche zukünftige Krisen adäquat zu managen, wie im Kapitel [« 3.2 Geschäftsverlauf 2021 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse – Covid-19-Pandemie »](#) beschrieben.

### **Unternehmensstrategie**

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

Die Wurzeln der Nemetschek Group liegen im Segment Design. Sukzessive hat sich Nemetschek auf weitere wachstumsstarke Märkte entlang des Baulebenszyklus fokussiert. Nachdem das Segment Build in den letzten Jahren deutlich ausgebaut wurde, hat sich Nemetschek auch im Markt des Gebäudemanagements positioniert, den sie mit dem Segment Manage adressiert. Die Segmente Build und Manage weisen aufgrund des vorhandenen Marktpotenzials und des noch geringen Digitalisierungsgrades ein hohes Wachstumspotenzial auf. Im Segment Media & Entertainment profitiert die Nemetschek Group von der steigenden Nachfrage nach digitalen Inhalten vielfältigster Art.

Durch die stärkere Zusammenarbeit der Marken und der Segmente ergeben sich neue Chancen und Potenziale, Synergien zwischen den Marken zu heben und gleichzeitig den Kunden noch fokussierter zu adressieren. Hier ist die Nemetschek Group im letzten Geschäftsjahr weiter vorangegangen und schöpft mit der Fusion von Marken im Design-Segment weitere Potenziale aus, um integrierten, multidisziplinären Kundengruppen ein auf deren ganzheitliche Bedürfnisse ausgerichtetes Produktportfolio anbieten zu können.

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

Ein weiterer wesentlicher Wachstumstreiber ist die digitale Transformation der Bauindustrie, die weit weniger vorangeschritten ist

als in anderen Schlüsselbranchen wie der Automobilindustrie. Insgesamt wird die digitale Transformation im AEC/O-Markt, mit einem erwarteten Marktvolumen von rund 20 Mrd. Euro im Jahr 2024, zu einer deutlich höheren Nachfrage nach Lösungen führen.

Neue Technologien wie künstliche Intelligenz (KI), digitale Zwillinge, Robotik oder Virtual Reality werden das Marktpotenzial weiter vergrößern. Die Nemetschek Group wird auch bei diesen Entwicklungen Vorreiter und Schrittgeber sein und vom Marktpotenzial profitieren.

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

### **Vertrieb und Marketing**

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

Die verschiedenen Vertriebsmodelle des Konzerns basieren auf dem Einsatz von fachkundigen Vertriebspartnern, Wiederverkäufern und qualifizierten Mitarbeitern mit Spezialwissen. Sie tragen zur optimalen Bearbeitung der Kundensegmente bei, sichern eine hohe Kundenzufriedenheit und gewährleisten die Nachhaltigkeit der Ertragssituation. Neben den klassischen Vertriebskanälen setzt die Nemetschek Group verstärkt auf E-Commerce-Angebote, um ihre Kundenbasis noch besser zu adressieren.

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

Vertriebsrisiken bestehen auch, wenn sich Tochtergesellschaften entscheiden, in Regionen ein eigenes Vertriebsteam oder einen eigenen Vertriebsstandort aufzubauen, in denen zuvor ein Vertriebspartner tätig war, oder wenn Vertriebspartnerschaften gekündigt werden. Im Zuge des Wechsels könnte es zu Unstim-



migkeiten mit dem bisherigen Vertriebspartner oder zu negativen Kundenreaktionen kommen. Solche Szenarien werden aber vor der Umsetzung genau analysiert und sowohl intern als auch mit externen Marktexperten diskutiert.

Mit der fortschreitenden Integration kann auch das sogenannte Solution Selling zielgerichteter umgesetzt werden. Mit der Fusion der Marken Graphisoft und Data Design System auf der einen Seite sowie der Marken Precast Software Engineering, SDS/2 und Allplan auf der anderen Seite kann den jeweiligen multidisziplinären Kundensegmenten ein auf deren gesamtheitliche Bedürfnisse ausgerichteter BIM-Produktportfolio angeboten werden. Dies eröffnet nicht nur neue Chancen zur Gewinnung von Neukunden, sondern ermöglicht auch ein noch intensiveres Bearbeiten von bestehenden Kunden.

In der Baubranche zeichnet sich eine steigende Akzeptanz von Mietmodellen über Software-as-a-Service (SaaS) oder Subskription ab. Diesem zusätzlichen Vermarktungsmodell wird in der Nemetschek Group Rechnung getragen, indem Kunden zusätzlich zum klassischen Lizenzmodell mit oder ohne Wartungsvertrag Software auch mieten können. Die Nemetschek Group geht bewusst den Weg, verstärkt Mietmodelle anzubieten, um den Kunden größtmögliche Flexibilität zu bieten. Dieses Geschäftsmodell erschließt neue Kunden und Märkte und bietet demnach langfristige Wachstumschancen. Die stärkere Ausrichtung hin zu Subskription bietet auch die Möglichkeit, mehr Umsatz pro Nutzer zu generieren.

Risiken entstehen bei der Umstellung des Produktportfolios zu neuen Vertriebsformen wie z. B. Mietmodellen, wenn die passenden Lösungen bei Markteinführung noch nicht den Grad der Marktreife haben, den die Kunden erwarten. Nemetschek begegnet dem durch eine schnelle Anpassung und Intensivierung der Entwicklungsaktivitäten. Insbesondere das Angebot von Subskription evaluiert Nemetschek in jedem der vier Segmente sehr sorgfältig. Dabei werden finanzielle Modelle zur Simulation von Was-wäre-wenn-Szenarien herangezogen, die die Entscheidungsfindung unter Berücksichtigung verschiedenster Einflussfaktoren simulieren.

### **Produkt und Technologie**

Es besteht das Risiko, dass Wettbewerber einen Innovationsvorsprung erlangen und so bestehende Kunden der Nemetschek Group gewinnen könnten. Daher hängt der künftige Geschäftserfolg vor allem von der Fähigkeit ab, innovative Produkte anzubieten, die auf die jeweiligen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Durch ihre Organisationsstruktur der vier Segmente mit ihren 13 unternehmerisch geführten Marken ist die Nemetschek Group kunden- und marktnah aufgestellt. Dies ermöglicht es, Veränderungen und Trends frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und umzusetzen. Flache Hierarchien, eine starke Vernetzung der Entscheidungsträger im Unternehmen und funktionsübergreifende Teams erleichtern, dass Chancen zeitnah und zutreffend eingeschätzt werden können. Nicht zuletzt, um die Digitalisierung

weiter voranzutreiben, fließt rund ein Viertel des Konzernumsatzes regelmäßig in Forschung und Entwicklung. Im Design-Segment beispielsweise bildet Allplan erstmalig einen nahtlosen und integrierten BIM-Workflow von der Planung bis zur Fertigung und Bauausführung ab. Die plattformbasierte BIM-Lösung berücksichtigt dabei von Anfang an die sogenannte „Baubarkeit“ (Buildability), um auch beim Übergang von der Planungsphase zur Bauphase durchgängige BIM-Workflows sicherzustellen.

Im Build-Segment wurde Project Rover von Bluebeam am Markt eingeführt. Mit der von Bluebeam Cloud unterstützten intuitiven, benutzerfreundlichen Lösung für Projekt- und Baustellenmanagement, können alle Beteiligten am Bauprozess auch von unterwegs aus Mängelhebungen, Informationsanfragen und Angebotsabgaben verwalten.

Mit der Arbeitsplatz-App von Spacewell im Segment Manage, ist ein persönlicher Assistent entwickelt worden, der durch Echtzeit-Sensordaten den Arbeitsalltag von Büroangestellten erleichtert und Reservierungen, Arbeitsplatzbuchungen oder Serviceanfragen abwickelt.

Maxon im Segment Media & Entertainment hat ihr Produktbundle Maxon ONE im Jahr 2021 erneut deutlich erweitert und neben den Kompetenzen aus den Akquisitionen Redshift und Red Giant auch die mobile App Forger für Sculpting-Workflows integriert. Mit dem Portfolio, das durch das Ende 2021 erworbene Painting- und Sculpting-Tool ZBrush erneut erweitert wurde, beabsichtigt Maxon auch im aufstrebenden Metaverse-Markt eine wichtige Rolle zu spielen.

Mögliche Risiken bestehen in der Entwicklung von Softwareprodukten, die die Bedürfnisse von Kunden oder interne Qualitätsstandards unzureichend erfüllen. Die Strategie der Nemetschek Group zielt darauf ab, ihren engen Kundenkontakt und die Fokussierung auf Kundenbedürfnisse zu nutzen, um Innovationen zeitnah zu präsentieren.

In die Softwareprodukte der Markengesellschaften wird teilweise die Technologie von Dritten eingebunden. Bei deren Verlust oder mangelnder Qualität der Technologie könnte es zu Verzögerungen der eigenen Softwareauslieferung sowie zu erhöhten Aufwendungen für die Beschaffung einer Ersatztechnologie oder für die Qualitätsverbesserung kommen. Die Markengesellschaften tragen diesem Risiko durch eine sorgfältige Auswahl der Lieferanten und eine angemessene Qualitätssicherung Rechnung.

### **Prozessrisiken**

Die Kernprozesse Softwareentwicklung, Vermarktung und Organisation der Nemetschek Group unterliegen einer ständigen Überprüfung und Verbesserung durch das Management der jeweiligen Segmente. Die Leistungsfähigkeit und Zielorientierung dieser Prozesse wird im Rahmen der strategischen und operativen Planung geprüft und optimiert. Dennoch könnten grundsätzlich Risiken darin bestehen, dass infolge unzureichender Ressourcen oder veränderter Rahmenbedingungen – wie

beispielsweise auch die andauernde Covid-19-Pandemie und ihre Auswirkungen auf die Geschäftsprozesse – die geforderten und geplanten Prozessergebnisse zeitlich und qualitativ nicht den Anforderungen der Kunden entsprechen.

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

### Personal

Wenn Führungskräfte oder andere qualifizierte Mitarbeiter die Nemetschek Group verlassen würden und kein entsprechender Ersatz gefunden werden könnte, würde sich das unter Umständen negativ auf die Geschäftsentwicklung auswirken. Dies ist vor allem dann von Bedeutung, wenn damit der Verlust von Fachwissen einhergeht. Darüber hinaus stellt auch der allgemeine weiter zunehmende Fachkräftemangel weltweit für die Nemetschek Group eine weiter zunehmende Herausforderung dar. Die jeweiligen Marken stehen in Konkurrenz zu großen Softwareplayern, sodass es in den letzten Jahren immer anspruchsvoller geworden ist, qualifiziertes Personal zu gewinnen. Um Mitarbeiter zu gewinnen und zu binden, bieten die Marken neben attraktiven Gehältern auch flexible Arbeitsmodelle. Zudem arbeitet die Nemetschek Group sehr eng mit Universitäten zusammen, lobt Stipendien aus und vergibt Doktorandenstellen, um junge Fachkräfte für sich zu gewinnen.

### Akquisition und Integration

Akquisitionen sind ein bedeutender und fester Bestandteil der Unternehmensstrategie. Durch Zukäufe erweitert die Nemetschek Group ihr Lösungsportfolio, verschafft sich Zugang zu neuen Technologien und/oder regionalen Märkten und schließt somit Lücken in ihrer Wertschöpfungskette. Darüber hinaus können neue Kundengruppen erreicht und Marktanteile gewonnen werden, die als relevant und zukunftssträchtig eingeschätzt werden. Auch Investitionen in Start-ups stehen verstärkt im Fokus, um so Zugang zu innovativen Technologien zu erlangen und die Durchsetzung der neuen Technologien am Markt zu fördern.

Um Akquisitionschancen bestmöglich nutzen zu können, durchleuchtet die Nemetschek Group mit Mitarbeitern aus den Bereichen M&A und Corporate Development & Operations die Märkte kontinuierlich auf passende Kandidaten. Gleichzeitig arbeitet sie auch mit M&A-Beratern zusammen. Des Weiteren bringen die Marken selbst ihr Wissen und ihre Marktbeobachtung in einen professionellen M&A-Prozess ein. Akquisitionen werden vor Vertragsunterzeichnung sorgfältig und systematisch geprüft

und geplant. Ein standardisierter Prozess für M&A mit besonderem Augenmerk auf Due Diligence und Post-Merger-Integration ist etabliert. Darüber hinaus sollen Chancen, die sich durch Investitionen in und Beteiligungen an Start-up-Unternehmen ergeben können, gezielter bearbeitet werden. Dazu wurde auf Holdingebene die Funktion Start-up and Venture Investments etabliert, die solche Beteiligungen an jungen Unternehmen koordiniert und begleitet.

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

Geschäfts- und Firmenwerte, die im Rahmen von Unternehmenskäufen entstehen können, werden jährlich einem Werthaltigkeitstest, einem sogenannten Impairment-Test unterzogen. Abschreibungsbedarf bestand im Geschäftsjahr 2021 nicht. Allerdings können künftige Wertminderungen – auch aufgrund der veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen – nicht ausgeschlossen werden. Zusammenfassend bedeutet dies:

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

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

## Rechtliche, Steuer- und Compliance-Risiken sowie Cyber-Security-Risiken

### Rechtliche Risiken

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

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

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

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

Zur Mitigation vorgenannter Risiken ist die Rechtsabteilung grundsätzlich bei allen wichtigen Vorgängen und wesentlichen Verträgen involviert, berät bei komplexen juristischen Sachverhalten und sorgt für standardisierte Arbeitsabläufe und juristisch notwendige Vorlagen.

### Steuerrisiken

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

heiten im Zusammenhang mit der weiteren Entwicklung der US-Steuerreform und das zunehmende US-Geschäft sowie länderübergreifende Regulierungen erhöhen das Risiko, dass sich die Steuerlast des Unternehmens zukünftig erhöhen könnte.

### Compliance- und Governance-Risiken

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

Kunden der Nemetschek Group sind in geringem Umfang auch Regierungen oder Unternehmen im öffentlichen Eigentum. Die Geschäftstätigkeit im Bauwesen ist teilweise geprägt durch Aufträge mit größerem Volumen. Das Vorliegen von Korruption oder auch nur entsprechende Vorwürfe könnten die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen erschweren und negative Auswirkungen auf die weitere wirtschaftliche Tätigkeit, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation haben. Vor diesem Hintergrund hat Nemetschek mit der verbindlichen Beachtung des „Code of Conduct“ für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch ein Antikorruptionsprogramm aufgelegt. Compliance und Corporate Responsibility sind seit jeher bei der Nemetschek Group wichtige Bestandteile der Unternehmenskultur. Um das Thema nachhaltig und konzernweit zu vermitteln, wird ein Schulungs-Tool eingesetzt, damit Mitarbeiter potenziell kritische Situationen erkennen und darauf richtig reagieren können.

Kontinuierliche Maßnahmen, wie z.B. die Aktualisierung des „Code of Conduct“, die Erstauflage eines optional verwendbaren „Supplier Code of Conduct“, konzernweite Kartellrichtlinien sowie passgenaue Compliance-Kommunikationsmaßnahmen dienen der stetigen Sensibilisierung und führen somit zur Vermeidung potenzieller Risiken.

In Bezug auf Compliance, Datenaufbewahrung und -sicherheit sowie dem Schutz von personenbezogenen Daten werden die Anforderungen immer höher, was mit steigenden Kosten bei der Produktentwicklung einhergeht und bei nicht zeitnaher Erfüllung auch das Umsatzwachstum verlangsamen könnte. Die Nemetschek Group nimmt sich dieses Themas an und berät auf Holdingebene die jeweiligen Markengesellschaften kontinuierlich. Verstöße gegen die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) können gemäß Art. 83 der DSGVO abhängig von der Art der Verstöße gegen Bestimmungen der DSGVO Geldbußen bis zu 20 Mio. Euro oder im Fall eines Unternehmens bis zu 4% des gesamten weltweit erzielten Jahresumsatzes im vorangegangenen Geschäftsjahr, je nachdem, welcher Wert der höhere ist, nach sich ziehen. Zudem können lokale Datenschutzbehörden nach Art. 83 DSGVO auch andere Sanktionen gegen den Verantwortlichen verhängen. Die Nemetschek Group hat ihre Prozesse

grundsätzlich datenschutzkonform ausgestaltet und zudem unterstützt ein externer Datenschutzbeauftragter die Einhaltung der Datenschutzvorschriften.

### Cyber-Security-Risiken

Aufgrund der zunehmenden Gefahr aus Cyberattacken oder Cyberangriffen wird dieses Risiko separat erläutert

Die Nemetschek Group ist Vorreiter bei der digitalen Transformation in der AEC/O-Industrie und deckt den kompletten Lebenszyklus von Bau- und Infrastrukturprojekten ab.

Die Informationen und Entwicklungsleistungen, die Sicherheit der eigenen Softwareprodukte sowie das Anbieten und Betreiben von IT-Systemen sind hierbei kritische und wichtige Vermögensgegenstände der Nemetschek Group.

Mit zunehmender Digitalisierung, der fortschreitenden Verbreitung von verteilten, ortsunabhängigen Arbeitsabläufen (Stichwort „Homeoffice“) sowie der zunehmenden Professionalisierung cyberkrimineller Banden nimmt die Gefahr durch Cyberattacken weltweit stetig zu. So beobachtete das BSI (Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik) von Juni 2020 bis Mai 2021 allein rund 400.000 neue Malware-Varianten<sup>1</sup>.

Die Nemetschek Group sieht sich – wie auch eine Vielzahl weiterer Technologie-Unternehmen weltweit - mit einer wachsenden Bedrohung durch Cyberisiken konfrontiert.

Die Nemetschek Group begegnet diesen Risiken aktiv und hat entsprechende Maßnahmen zur Aufrechterhaltung und Verbesserung des Schutzniveaus implementiert. Diese zielen darauf ab, dass Informationen und IT-Systeme angemessen vor verschiedenen Bedrohungen geschützt sind. Durch stetige Professionalisierung und Verbesserungen der Informationssicherheit und durch geeignete organisatorische und technische Maßnahmen, sowohl auf Konzernebene als auch auf der Ebene der Marken, wird, unserer Ansicht nach, ein angemessenes Schutzniveau gewährleistet.

Die übergreifenden Sicherheitsstandards und Sicherheitsmaßnahmen werden durch den Corporate Information Security Officer gemäß einem Information-Security-Management-System (ISMS), das in der Group Information Security Guideline beschrieben ist und auf den international anerkannten Information Security Standards ISO 27001 basiert, festgelegt und überwacht.

Daneben erfolgen zur Sensibilisierung der Mitarbeiter regelmäßig zentral gesteuerte Awareness-Kampagnen sowie Schulungen zum Thema Cybersecurity.

Aufgrund der dezentralen Organisation der Nemetschek Group in weitestgehend eigenständig operierenden Marken werden die IT-Systeme und Infrastrukturen überwiegend unabhängig voneinander in den Marken betrieben. Hierdurch ist eine natürliche Risikostreuung gegeben.

Zur weiteren Absicherung wurde bereits in 2017 eine gruppenweite Cybersecurity-Versicherung abgeschlossen, die alle Konzerngesellschaften umfasst.

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

1) Die Lage der IT-Sicherheit in Deutschland 2021, German Federal Office for Information Security (BSI) <https://www.bsi.bund.de/SharedDocs/Downloads/DE/BSI/Publikationen/Lageberichte/Lagebericht2021.pdf>, page 11.)

### Finanzrisiken

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

### Liquiditätsrisiko

Bei hohen Finanzverbindlichkeiten besteht grundsätzlich ein Liquiditätsrisiko bei verschlechterter Ertragssituation. Ende 2021 hatte die Nemetschek Group Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von rund 129 Mio. EUR (Vorjahr: rund 130 Mio. EUR). Der Konzern generierte auch im Geschäftsjahr 2021 einen positiven Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit, der die Möglichkeit bietet, weiterhin in organisches Wachstum und Akquisitionen zu investieren. Die Verfügbarkeit von dezentralen Finanzmitteln wird über ein zentrales Cash-Pooling durch die Nemetschek SE sichergestellt. Grundsätzlich verfolgt der Konzern konservative und risikovermeidende Finanzierungsstrategien. Die Treasury-Funktion auf Holdingebene wurde deutlich gestärkt und die Themen wie Kernbanken, Liquiditäts- und Risikomanagement auch durch die Etablierung von Governance-Strukturen, Überarbeitung von Prozessen und Systemen professionalisiert.

### Währungsrisiken

Die Nemetschek Group ist als international agierendes Unternehmen Währungskursschwankungen ausgesetzt, vor allem in den Vereinigten Staaten, Japan, Großbritannien, Norwegen, Schweden, Ungarn und der Schweiz. Durch die angestrebte weitere Internationalisierung der Konzernaktivitäten wird die Bedeutung von Währungsschwankungen für die Geschäftstätigkeit der Gruppe zunehmen. Die Währungsschwankungen wirken sich auf



Konzernebene nur bedingt aus, da bei den operativen Tochtergesellschaften außerhalb des Euroraums sowohl Umsätze als auch Kosten und Aufwendungen im Wesentlichen in den jeweiligen Landeswährungen anfallen (Natural Hedging). Trotzdem kann es durch Währungsschwankungen in einem der Länder zu Konsequenzen insbesondere bei Vertrieb und Preisgestaltung kommen, was die Umsatz- und Ertragssituation einzelner Marken beeinflussen kann. Im Jahr 2021 führte die Entwicklung des US-Dollars gegenüber dem Euro insgesamt zu negativen Währungseffekten bei Umsatz und EBITDA, wobei sich der Trend im zweiten Halbjahr umkehrte und es hier zu positiven Währungseffekten aus dem US-Dollar kam. Angesichts der Unsicherheiten in Bezug auf die weitere Entwicklung der Inflation und Zinssätze können sich die Währungen weiterhin volatil entwickeln und entsprechend auf das Unternehmen auswirken.

### Ausfallrisiken und Steuerung

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

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

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

Auch aufgrund der derzeitigen Entwicklung in Bezug auf Rohstoffversorgung und Lieferkettenunterbrechungen kann es zu Projektverzögerungen und Refinanzierungsschwierigkeiten kommen. Hier sieht die Nemetschek Group ein gestiegenes systemisches Risiko, das kontinuierlich beobachtet wird, damit nötigenfalls entsprechende Gegenmaßnahmen ergriffen werden können.

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

### Zinsrisiko

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

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

### Zusammenfassende Beurteilung der Chancen- und Risikosituation des Konzerns

Gegenüber dem Vorjahr ergaben sich leichte Veränderungen im Gesamtrisikoprofil des Unternehmens und bei einzelnen der beschriebenen Einzelrisiken sowie auch Chancen. Zudem wurden im Vergleich zum Vorjahr das Cyberisiko sowie das Liquiditätsrisiko aufgenommen. Das leicht angepasste Risikoprofil basiert im Wesentlichen auf den zugenommenen geopolitischen Unsicherheiten und deren möglichen Auswirkungen. Nach wie vor wird die Entwicklung der Covid-19-Pandemie genau beobachtet, insgesamt wird hier aber ein abnehmendes Risiko im Vergleich zum Vorjahr gesehen. Aufgrund der zunehmenden Bedeutung für das Unternehmen ist das Risiko, das durch mögliche Cyberattacken entstehen könnte, als Einzelrisiko (Cybersecurity-Risiko) ausgewiesen und beschrieben. Insgesamt haben die identifizierten Risiken für die Nemetschek Group weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter. Diese Einschätzung wird durch die Bilanzstruktur, die Liquiditätsausstattung und die Finanzierungsstruktur gestützt.

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