

Segmentebene

Nachdem die Maxon Computer GmbH (Maxon), Friedrichsdorf, Deutschland, im **Segment Media & Entertainment** bereits im Jahr 2019 100 % der Anteile an der Redshift Rendering Technologies, Inc., Newport Beach, USA, übernommen hat, kam es zu einer weiteren Kompetenzerweiterung zum Jahresbeginn 2020.

Im Rahmen dieser Transaktion erwarb Maxon das US-Unternehmen Red Giant LLC, Portland, USA (Red Giant) durch die Kombination einer Barzahlung in Höhe von 79,6 Mio. EUR sowie zum Fair Value von 52,7 Mio. EUR mit der Gewährung von Anteilen an Maxon. Nach dem Abschluss der Transaktion hält Nemetschek rund 84 % der Anteile an Maxon und die ehemaligen Eigentümer von Red Giant rund 16 %. Die Finanzierung erfolgte durch eigene liquide Mittel und über die Aufnahme eines Darlehens im Vorjahr. Red Giant bietet ein umfassendes Produktportfolio aus Motion-Design und innovativen Softwarelösungen für visuelle Effekte an und ergänzt das bestehende Lösungsangebot von Maxon deutlich. Es wird erwartet, dass der Zusammenschluss zu Wachstums- und Technologiesynergien durch einen besseren Markt- und Kundenzugang sowie die Nutzung des weltweiten Vertriebs- und Reseller-Teams führen wird. Mit dem gemeinsamen Produktportfolio wird Maxon zudem das Geschäft mit Mietmodellen deutlich stärken.

Im **Segment Design** hat die RISA Tech, Inc., Foothill Ranch, USA (RISA) mit Kaufvertrag vom 14. April 2020 im Rahmen eines Asset-Deals das Geschäft der ADAPT Corporation, Carmichael, USA (ADAPT) erworben. Die Beherrschung wurde am 1. Mai 2020 erlangt. Der Kaufpreis belief sich auf 4,2 Mio. EUR. Damit stärkt die Nemetschek Group ihre Position im Markt für Baustatik und Tragwerksplanung in den USA. RISA, die in den USA marktführend in der Planung von Stahlkonstruktionen sind, hat durch die Übernahme von ADAPT, ein führender Anbieter für die Planung von Betonkonstruktionen, ihre Marktposition ausgebaut und kann nun eine Komplettlösung für die Planung unterschiedlicher Materialien von Tragwerksstrukturen anbieten.

Des Weiteren wurde im **Segment Manage** die DEXMA Sensors S.L., Barcelona, Spanien (DEXMA) übernommen. Mit Kaufvertrag vom 11. Dezember 2020 wurden 100 % der Anteile an der DEXMA Sensors S.L. übernommen. Die Gesellschaft wird in die Marke Spacewell integriert. Das Unternehmen ist ein Anbieter von innovativen SaaS-Lösungen mit künstlicher Intelligenz und maschinellen Lernfähigkeiten für das Energiedatenmanagement. Damit wird das bestehende Portfolios für Gebäudemanagement, Immobilienbewirtschaftung und Smart Building um das Thema Energiemanagement ergänzt. Der Kaufpreis belief sich auf rund 19,3 Mio. EUR Zahlungsmittel und einer Earn-Out-Komponente von rund 4 Mio. EUR.

Verkäufe

Im Geschäftsjahr 2020 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. Partnerschaften bestehen sowohl innerhalb der Gruppe unter den Markengesellschaften als auch zwischen Markengesellschaften und externen Adressen.

3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2020 stieg der Konzernumsatz um 7,2 % auf 596,9 Mio. EUR (Vorjahr: 556,9 Mio. EUR). Damit lag der erzielte Konzernumsatz im Bereich der im Oktober 2020 angepassten Prognose und über den im März 2020 kommunizierten Erwartungen des Vorstands [<< 4. Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzern >>.](#)

Das Wachstum in Höhe von 7,2 % setzte sich aus einem organischen Wachstum von 4,5 % (Vorjahr: 15,8 %) und dem Umsatzbeitrag der neu akquirierten Red Giant zusammen, die seit Januar 2020 im Segment Media & Entertainment konsolidiert und integriert wird. Währungsbereinigt, d.h. auf der Basis von im Vergleich zum Vorjahr konstanten Umrechnungskursen ergäbe sich ein Umsatzwachstum von 8,3 % bzw. rein organisch von 5,6 %. Im Verlauf der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres wirkte sich insbesondere der US-Dollar nachteilig aus.

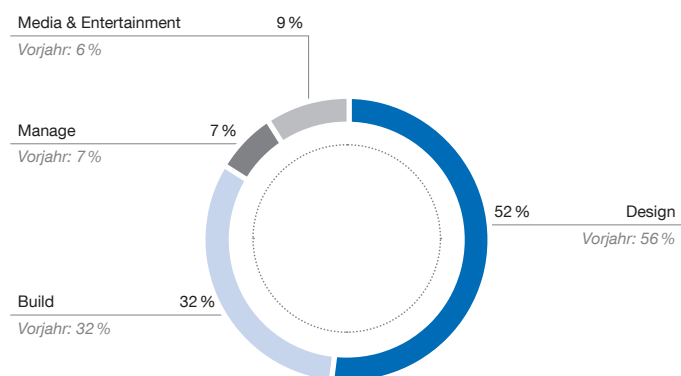
In einem anspruchsvollen Geschäftsjahr konnte die Nemetschek Group über alle vier Quartale hinweg wachsen und ihren nachhaltigen Wachstumspfad fortsetzen. Im Vergleich zu den Vorjahren war die Wachstumsdynamik – auch bedingt durch die Covid-19-Pandemie – jedoch rückläufig. Die Umsatzentwicklung im Geschäftsjahr verlief bis Februar 2020 ohne nennenswerte Einflüsse der Covid-19-Pandemie. Im März 2020 trübten sich jedoch die Rahmenbedingungen in Folge der weltweit auftretenden Covid-19-Pandemie ein, was auch einen Rückgang der Wachstumsdynamik zur Folge hatte. Im zweiten Quartal war insbesondere das europäische Geschäft sowie das Lizenzgeschäft stark durch die pandemiebedingten Eindämmungsmaßnahmen beeinflusst und das Wachstum ging von 12,8 % im ersten Quartal auf 2,7 % zurück. Insbesondere im dritten Quartal erholte sich das Umsatzwachstum wieder, so dass im Oktober die ursprüngliche Wachstumsprognose für das Geschäftsjahr nach oben korrigiert werden konnte.

UMSATZENTWICKLUNG UND UMSATZWACHSTUM

In Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2020	GJ 2019	Δ nominal	Δ währungs- bereinigt	Δ organisch	Δ vergleichbar ¹⁾
Gesamtjahr	596,9	556,9	7,2 %	8,3 %	4,5 %	5,6 %
Q1	146,6	129,9	12,8 %	11,4 %	9,9 %	8,5 %
Q2	141,6	137,8	2,7 %	2,0 %	0,0 %	-0,7 %
Q3	148,6	138,3	7,5 %	10,3 %	4,5 %	7,1 %
Q4	160,1	150,8	6,1 %	9,7 %	4,2 %	7,5 %

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

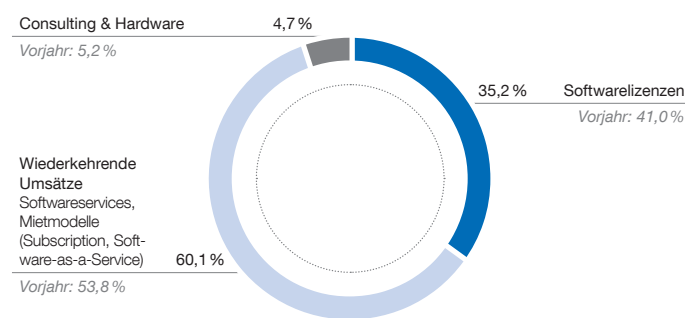
Umsatz nach Segmenten



Die Umsatzverteilung nach Segmenten hat sich im Geschäftsjahr 2020 gegenüber dem Vorjahr leicht verändert. Das Segment Media & Entertainment wuchs insbesondere durch die Akquisition von Red Giant mit 63 % am stärksten und konnte damit seinen Anteil am Gesamtumsatz auf 9 % im Geschäftsjahr 2020 (Vorjahr: 6 %) erhöhen. Das umsatzstärkste Segment Design, mit dem geschäftlichen Schwerpunkt in Europa, konnte nach einem Umsatzrückgang im ersten Halbjahr noch einen Umsatz auf Vorjahresniveau erreichen. Dadurch reduzierte sich der Umsatzanteil von 56 % im Geschäftsjahr 2019 auf 52 % im Geschäftsjahr 2020. Die Umsatzanteile der Segmente Build und Manage am Gesamtumsatz blieben gegenüber dem Vorjahr unverändert.

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 Softwareservice-Verträgen und Mietmodellen, Softwarelizenzen sowie Consulting & Hardware.

Dabei verteilen sich die reinen „Softwareumsätze“ auf Softwaremietmodelle, Softwareservices 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 Rechnungslegung-Standards IFRS 15, über die vereinbarte Vertragslaufzeit. Vergleichbar dazu werden auch die Umsätze aus Softwareservice-Verträgen gleichmäßig über die gesamte Vertragslaufzeit verrechnet.

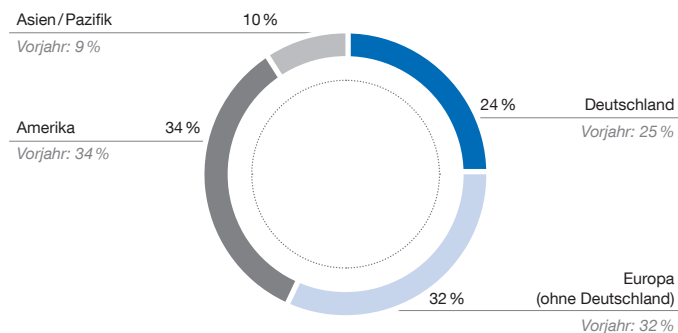
Im Gegensatz zu Softwaremietmodellen wird bei Softwarelizenzen der gesamte Umsatz zum Zeitpunkt des Verkaufs (d.h. beim Eigentumsübergang an den Kunden) verbucht. Unser strategisches Ziel ist es, den Anteil wiederkehrender Umsätze sukzessive zu erhöhen. Dieses Ziel soll durch ein verstärktes Angebot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

Im Geschäftsjahr 2020 konnte die Nemetschek Group **die wiederkehrenden Umsätze aus Serviceverträgen und Mietmodellen** um 19,9 % (währungsbereinigt: 21,1 %) auf 359,0 Mio. EUR (Vorjahr: 299,5 Mio. EUR) steigern und somit den Anteil am Gesamtumsatz auf 60,1 % (Vorjahr: 53,8 %) deutlich steigern. Dieser erneut überproportionale Anstieg spiegelt die nachhaltige Umsetzung des strategischen Wandels des Geschäftsmodells wider, neben dem klassischen Lizenzmodell auch verstärkt Mietmodelle anzubieten. Mit dem höheren Anteil planbarer und wiederkehrender Umsätze erhöht die Nemetschek Group ihre Robustheit auch in Krisenzeiten.

Der Umsatz aus Mietmodellen (Subskription und SaaS) erhöhte sich deutlich überproportional zum Konzernwachstum um 79,6 % (währungsbereinigt: 82,2 %) auf 90,4 Mio. EUR (Vorjahr: 50,3 Mio. EUR). Das erneut hohe Wachstum ist zum einen auf das Segment Media & Entertainment zurückzuführen, das seit dem dritten Quartal 2019 sein Geschäftsmodell stark auf Mietmodelle umstellt. Hinzu kommt der anorganische Effekt aus der Red Giant-Akquisition in diesem Segment. In den anderen Segmenten kam es auch zu einer deutlich höheren Nachfrage nach Mietmodellen, da Kunden insbesondere in Krisenzeiten flexibler agieren können. Daher war auch das rein organische Wachstum der Subskription-Umsätze hoch und betrug 58,9 % (währungsbereinigt: 61,0 %). Der Anteil an Mietmodellen vom Gesamtumsatz stieg von 9,0 % im Vorjahr auf 15,1 % zum Ende des Geschäftsjahres 2020. Die Erhöhung der Umsätze aus Mietmodellen erhöht die Visibilität und Planbarkeit und wird daher auch zukünftig weiter vorangetrieben. Der Umsatz aus Serviceverträgen stieg um 7,8 % (währungsbereinigt: 8,7 %) von 249,2 Mio. EUR auf 268,6 Mio. EUR.

Die Erlöse mit **Softwarelizenzen** gingen um 8,0 % (währungsbereinigt: 6,9 %) auf 210,0 Mio. EUR (Vorjahr: 228,2 Mio. EUR) zurück. Der Anteil der Softwarelizenzen am Gesamtumsatz sank dementsprechend auf 35,2 % (Vorjahr: 41,0 %).

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 weitere Fortschritte bei der Internationalisierung erreicht werden.

Insgesamt stiegen die Auslandsumsätze auch im Geschäftsjahr 2020 stärker als die Umsätze in Deutschland, wo die Nemetschek Group bereits eine sehr starke Markposition besitzt. Die in Deutschland erzielten Umsätze nahmen 2020 um rund 4 % zu, während die Auslandsumsätze um gut 8 % zunahmen. Somit konnte der Anteil der im Ausland erzielten Umsätze leicht von 75 % im Vorjahr auf 76 % ausgebaut werden.

Auch im, durch die Covid-19-Pandemie beeinträchtigten, Geschäftsjahr 2020 konnten alle Fokusregionen – Europa, Amerika und Asien – ein Umsatzwachstum erzielen.

Die größten Auswirkungen der Pandemie waren in Europa zu verspüren. Insbesondere das zweite Quartal des Geschäftsjahres war durch Nachfragerückgang und zurückhaltendem Investitionsverhalten geprägt. Durch eine Erholung in der zweiten Jahreshälfte konnte im Gesamtjahr dennoch ein Wachstum von rund 8 % erzielt werden. Der Anteil am Gesamtumsatz lag wie im Vorjahr bei rund 32 %.

Auch die Region Amerika war im abgelaufenen Jahr von der Pandemie betroffen. Hier zeigten sich die Auswirkungen im dritten Quartal 2020 am deutlichsten. Über das Gesamtjahr hinweg konnte der Umsatz dennoch um rund 7 % (Vorjahr: 25 %) gesteigert werden was dem Wachstumsniveau der Nemetschek Group entspricht. Mit einem gegenüber dem Vorjahr unveränderten Umsatzanteil von rund 34 % bleibt die Region Amerika die umsatzstärkste Einzelregion des Konzerns.

Die Region Asien/Pazifik konnte ihren Wachstumstrend fortsetzen und war im Geschäftsjahr 2020 mit einem Umsatzanstieg von rund 14 % (Vorjahr: 16 %) die am stärksten wachsende Region des Konzerns. Durch das überproportionale Wachstum konnte die Region ihren Anteil am Gesamtumsatz von rund 9 % auf rund 10 % in 2020 leicht ausbauen. In dieser Region waren die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie nur kurzzeitig, zu Beginn der Krise, im März und Anfang des zweiten Quartals 2020 zu spüren. Danach setzte eine deutliche Erholung ein.

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 [<< 1.1 Geschäftsmodell des Konzerns >>](#). Zur Steuerung der Segmente werden insbesondere die finanziellen Leistungsindikatoren Umsatz, Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr und das EBITDA als operative Ergebnisgröße herangezogen.

Segment Design

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2020	GJ 2019	Δ nominal	Δ währungs- bereinigt	Δ organisch	Δ vergleichbar ¹⁾
Umsatz	314,9	314,7	0,1 %	0,9 %	–	0,9 %
EBITDA	95,9	98,0	–2,2 %	–3,0 %	–	–3,0 %
EBITDA-Marge	30,4 %	31,1 %	–0,7pp	–1,2pp	–	–

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

Im **Segment Design** konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2020 ein Umsatz in Höhe von 314,9 Mio. (Vorjahr: 314,6) erzielt werden. Das Wachstum lag somit bei 0,1 %, bereinigt um negative Währungseffekte wäre die Wachstumsrate bei 0,9 % gelegen. Es kam im Geschäftsjahr 2020 zu keinen Portfolioeffekten durch Akquisitionen oder Desinvestitionen. Der regionale Schwerpunkt des Segments liegt in Europa und so waren die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie bereits zu einem frühen Zeitpunkt im Geschäftsjahr wahrnehmbar. Der im Wesentlichen pandemiebedingte Nachfragerückgang unserer Kunden führte so zu einem Umsatzrückgang im ersten Halbjahr, der jedoch im Verlauf der zweiten Jahreshälfte ausgeglichen werden konnte. Vor allem die nach wie vor gute Nachfragesituation von 3D-Lösungen im Bereich Architektur und Ingenieurbauwesen waren hier die Haupttreiber.

Das Segment-EBITDA ging von 98,0 Mio. EUR im Vorjahr auf 95,9 Mio. EUR zurück. Der nominale Ergebnismrückgang betrug 2,2 %. Bereinigt um Währungseffekte und somit vergleichbar zum Vorjahr hätte der Rückgang 3,0 % betragen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wirkte sich die Covid-19-Pandemie auf die Profitabilität des Segments aus. Einerseits standen bereits getätigten Investitionen in Wachstum, beispielsweise durch Mitarbeiteraufbau, Umsatzrückgänge in der ersten Geschäftsjahreshälfte gegenüber. Dieser negative EBITDA-Effekt konnte jedoch im Wesentlichen durch das zu Krisenbeginn initiierte und stringente Kostenmanagement und die durch die Krise hervorgerufenen Einsparungen durch ausbleibende Reise- und Marketingkosten kompensiert werden. Trotz der durch die Covid-19-Pandemie hervorgerufenen Krise wurde auch im abgelaufenen Geschäftsjahr in die zukünftige Entwicklung des Segments investiert.

Segment Build

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2020	GJ 2019	Δ nominal	Δ währungs- bereinigt	Δ organisch	Δ vergleichbar ¹⁾
Umsatz	193,0	177,7	8,7 %	10,3 %	–	10,3 %
EBITDA	70,1	61,6	13,7 %	16,5 %	–	16,5 %
EBITDA-Marge	36,3 %	34,7 %	1,6pp	1,6pp	–	–

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

Das **Segment Build** konnte sein gutes organisches Wachstum fortsetzen. Der Umsatz erhöhte sich im Geschäftsjahr 2020 auf 193,0 Mio. EUR (Vorjahr: 177,7 Mio. EUR). Das Wachstum lag bei 8,7 %, bereinigt um im Geschäftsjahr entstandene negative Währungseffekte wäre das Wachstum bei 10,3 % gelegen. 2020 kam es zu keinen Portfolioeffekten durch Akquisitionen oder Desinvestitionen. Die Nemetschek Group profitierte im Segment Build von einem weiterhin niedrigen Digitalisierungsgrad im Bausektor. Die US-amerikanische Bluebeam – die derzeit umsatzstärkste Marke innerhalb der Nemetschek Group – war auch in diesem Jahr, mit ihren innovativen Technologielösungen für die Planungs- und Baubranche, wesentlicher Treiber des Umsatzwachstums im Segment Build. Durch den regionalen Schwerpunkt des Segments in den USA wurden die negativen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie, wie erwartet, erst zeitversetzt in der zweiten Jahreshälfte spürbar, was zur Folge hatte, dass sich die Wachstumsdynamik verlangsamte.

Das EBITDA stieg auch in diesem Jahr überproportional im Vergleich zum Umsatzwachstum an. Mit einem Plus von 13,7 % (währungsbereinigt: 16,5 %) erhöhte sich das EBITDA auf 70,1 Mio. EUR (Vorjahr: 61,6 Mio. EUR), was einer EBITDA-Marge von 36,3 % (Vorjahr: 34,7 %) entspricht. Zum einen ist die überproportionale Margenentwicklung auf die weiterhin gute operative Entwicklung zurückzuführen. Andererseits führte das stringente Kostenmanagement aufgrund der Covid-19-Pandemie und der teilweise auch eingeschränkte Geschäftsbetrieb zu Einsparungseffekten, insbesondere im Bereich der Reise- und Marketingkosten. Auch im Geschäftsjahr 2020 wurde im Segment Build – wenn auch zurückhaltender im Vergleich zu den Vorjahren – in zukünftiges Wachstum sowie die Weiterentwicklung des Portfolios investiert.

Segment Manage

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2020	GJ 2019	Δ nominal	Δ währungs- bereinigt	Δ organisch	Δ vergleichbar ¹⁾
Umsatz	40,9	38,5	6,2%	6,3%	–	6,3%
EBITDA	3,7	7,9	–53,4%	–51,8%	–	–51,8%
EBITDA-Marge	9,0%	20,5%	–11,5pp	–11,2pp	–	–

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 40,9 Mio. EUR (Vorjahr: 38,5 Mio. EUR). Das Wachstum betrug 6,2% (währungsbereinigt: 6,3%) und enthielt im Geschäftsjahr 2020 keine Portfolioeffekte durch Akquisitionen oder Desinvestitionen. Im Verlauf des Geschäftsjahres wurden die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auch in diesem Segment sichtbar und es wird erwartet, dass sie aufgrund der zurückhaltenden Investitionen der wichtigen Kundengruppe Gebäudeverwalter im Gewerbebau auch weiter anhalten könnten. Gleichzeitig

ist der Digitalisierungsgrad in diesem Segment weiterhin niedrig, so dass es zu Aufholeffekten kommen kann.

Das Segment-EBITDA ging von 7,9 Mio. EUR im Vorjahr um 53,4% auf 3,7 Mio. EUR zurück. Dies hatte zur Folge, dass die EBITDA-Marge im Geschäftsjahr auf 9,0% (Vorjahr: 20,5%) zurückging. Das Segment um die neue, im Geschäftsjahr 2018 akquirierte, Dachmarke Spacewell hat auch im abgelaufenen Geschäftsjahr insbesondere in neue Lösungen und die weitere Internationalisierung investiert.

Segment Media & Entertainment

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2020	GJ 2019	Δ nominal	Δ währungs- bereinigt	Δ organisch	Δ vergleichbar ¹⁾
Umsatz	55,2	33,9	62,8%	65,0%	19,4%	20,6%
EBITDA	15,5	9,4	65,0%	72,0%	37,1%	43,6%
EBITDA-Marge	28,1%	27,8%	0,3pp	1,2pp	–	–

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

Das **Segment Media & Entertainment** wurde deutlich durch die Akquisition von Red Giant gestärkt. Die Integration des seit Januar 2020 konsolidierten Unternehmens läuft nach Plan. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2020 stieg von 33,9 Mio. EUR auf 55,2 Mio. EUR an. Das Wachstum von 62,8% (währungsbereinigt: 65,0%) wurde zum einen durch die beschriebene Akquisition positiv beeinflusst. Zum anderen trug auch ein starkes organisches Wachstum von 19,4% zur Wachstumsdynamik bei. Gleichzeitig migrierte das Segment verstärkt in Mietmodelle. Der

erwartete Druck auf das Umsatzwachstum konnte vermieden werden, da Maxon durch ihr gebündeltes Lösungsangebot viele neue Kunden adressieren und ihre Kompetenz und Marktpräsenz erweitern konnte.

Das EBITDA des Segments wuchs leicht überproportional zum Umsatz auf 15,5 Mio. EUR (Vorjahr: 9,4 Mio. EUR). Trotz Integrations- und Umstellungskosten auf Subskriptionsmodelle konnte die EBITDA-Marge leicht von 27,8% auf 28,1% gesteigert werden.

Ergebnisentwicklung

KONZERN-KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

In Mio. EUR	GJ 2020	GJ 2019	Δ nominal in %
Umsatz	596,9	556,9	+7,2 %
EBITDA	172,3	165,7	+4,0 %
EBITDA-Marge	28,9%	29,7%	–
EBIT	122,5	123,6	–0,9%
EBIT-Marge	20,5%	22,2%	–
Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens)	96,9	127,2	–23,8%
Ergebnis je Aktie in EUR	0,84	1,10	–23,8%
Jahresüberschuss (Anteile des Mutterunternehmens) bereinigt um DocuWare-Effekt	96,9	97,7	–0,7%
Ergebnis je Aktie in EUR bereinigt um DocuWare-Effekt	0,84	0,85	–0,7%
Jahresüberschuss vor Abschreibungen aus PPA	115,2	140,3	–17,8%
Ergebnis je Aktie vor Abschreibungen aus PPA in EUR	1,00	1,21	–17,8%
Jahresüberschuss vor Abschreibungen aus PPA und bereinigt um DocuWare-Effekt	115,2	110,8	4,0%
Ergebnis je Aktie vor Abschreibungen aus PPA und bereinigt um DocuWare-Effekt in EUR	1,00	0,96	4,0%

Das **EBITDA** (operatives Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) stieg, leicht unterproportional zur Umsatzentwicklung, um 4,0% (währungsbereinigt: 4,9%) auf 172,3 Mio. EUR (Vorjahr: 165,7 Mio. EUR). Dadurch verringerte sich die EBITDA-Marge leicht auf 28,9% (Vorjahr: 29,7%), lag damit über der im März 2020 veröffentlichten Prognose und am oberen Ende des im Oktober 2020 angehobenen Prognosekorridors von 28% bis 29% [« 4. Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns »](#). Zur stabilen EBITDA-Entwicklung in einem außergewöhnlichen Geschäftsjahr trugen insbesondere die Segmente Build und Media & Entertainment bei [« Entwicklung der Segmente »](#).

Die stabile Gewinn- und Renditesituation im durch die Covid-19-Pandemie geprägten Geschäftsjahr 2020 ist vor allem einer nachhaltigen und soliden Kundenbasis und dem unmittelbar initiierten und stringenten Krisenmanagement zu verdanken [« Geschäftsverlauf 2020 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse – Covid-19-Pandemie »](#). Auch die Kosten standen im Fokus. So wurden geplante Einstellungen ab Mitte März 2020 zunächst weitestgehend vermieden. Mit wachsender Zuversicht wurde im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres der Personalbestand weiter aufgebaut. Trotz der Herausforderungen der Pandemie und der starken Finanzlage der Nemetschek Group konnten auch während des bisherigen Krisenverlaufs in strategische Wachstumsprojekte wie die weitere Internationalisierung, die Weiterentwicklung des Lösungsportfolios sowie in markenübergreifende strategische Initiativen investiert werden. Diese Investitionen sollen den nachhaltigen Wachstumspfad der Nemetschek Group sicherstellen und die Rückkehr zu einem prozentual zweistelligen Wachstum ermöglichen.

Die betrieblichen Aufwendungen nahmen insgesamt um 10,3% auf 484,6 Mio. EUR (Vorjahr: 439,5 Mio. EUR) zu. Wesentliche Treiber waren der erhöhte Personalaufwand (Anstieg: 27,6 Mio. EUR) sowie die gestiegenen Abschreibungen (Anstieg: 7,7 Mio. EUR). Der Personalaufwand stieg leicht überproportional zum Umsatz um 11,5% auf 267,1 Mio. EUR (Vorjahr: 239,4 Mio. EUR), im Wesentlichen aufgrund der im Jahresdurchschnitt um 8,7% höheren Beschäftigtenzahl. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen unterproportional zum Umsatz um 4,6% auf 144,0 Mio. EUR (Vorjahr: 137,8 Mio. EUR). In dieser Position spiegeln sich Investitionen in EDV-Systeme, Aufwendungen für externes Personal sowie Rechts- und Beratungskosten, die vor allem im Zusammenhang mit den M&A-Aktivitäten standen, wider.

Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen erhöhten sich von 42,1 Mio. EUR auf 49,8 Mio. EUR im Berichtsjahr. Diese Steigerung ist im Wesentlichen auf die gestiegenen Abschreibungen aus Kaufpreisallokation zurückzuführen. Die Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation stiegen von 17,1 Mio. EUR auf 24,5 Mio. EUR, im Wesentlichen bedingt durch im Geschäftsjahr 2020 abgeschlossene Akquisitionen. Die Abschreibungen auf Leasingvermögen gemäß IFRS 16 erhöhten sich geringfügig um 0,7 Mio. EUR auf 15,5 Mio. EUR. Ohne Berücksichtigung der Abschreibungen nahmen die betrieblichen Aufwendungen um 9,4% auf 434,8 Mio. EUR zu (Vorjahr: 397,4 Mio. EUR).

Das Finanzergebnis im Geschäftsjahr 2020 war durch Zinsaufwendungen für Akquisitionsdarlehen und Leasingverbindlichkeiten nach IFRS 16 geprägt. Insgesamt belief sich das Finanzergebnis auf –2,8 Mio. EUR (Vorjahr: –0,4 Mio. EUR). Im Finanzergebnis des Vorjahres waren Auflösungen von bedingten

Kaufpreiszahlungen in Höhe von 1,9 Mio. EUR enthalten. Die das Finanzergebnis beeinflussenden Zinsaufwendungen sind im Geschäftsjahr 2020 leicht gesunken, von 3,2 Mio. EUR im Vorjahr auf 3,0 Mio. EUR. Dies ist im Wesentlichen auf die fortgesetzten Kredittilgungen im Jahr 2020 zurückzuführen. Dem standen Bereitstellungszinsen für die im Geschäftsjahr neu abgeschlossenen Kreditlinien von über 200 Mio. EUR gegenüber.

Das Ergebnis aus dem Abgang von Anteilen an assoziierten Unternehmen war im Vorjahr insbesondere durch den einmaligen Ertrag in Höhe von 29,9 Mio. EUR aus dem Verkauf der nicht strategischen Beteiligung an DocuWare geprägt.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) verringerte sich auf 122,5 Mio. EUR und lag damit leicht unter dem Vorjahreswert von 123,6 Mio. EUR.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag reduzierten sich von 26,4 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2019 auf 22,3 Mio. EUR in 2020. Die Konzernsteuerquote lag mit 18,6% über dem Niveau des Vorjahres von 17,2%. Beide Geschäftsjahre, 2020 sowie 2019, waren durch signifikante Effekte gekennzeichnet. Eine wesentliche Auswirkung im Geschäftsjahr 2020 ergibt sich aus Änderung der Ermittlung der State Tax (bundesstaatliche Steuern) für den US-Bundesstaat Kalifornien. Durch Auslegung der Gesetzeslage war es möglich, einen Teil der bisher in Kalifornien zu versteuernden Gewinne steuerfrei zu stellen. Dies betrifft mit 2,2 Mio. EUR Steuern aus Vorjahren. Korrigiert um diesen Effekt, würde die bereinigte Steuerquote 20,4 % betragen. Die Steuerquote des Vorjahres wurde wesentlich durch den fast steuerfreien DocuWare-Verkauf geprägt. Weitere Einmaleffekte wirkten im Vorjahr mit 2,7 Mio. EUR so dass die um die vorgenannten Effekte bereinigte Steuerquote 23,1 % betragen hätte.

Das Periodenergebnis (Konzernergebnis nach Steuern) verringerte sich von 127,3 Mio. EUR um 23,2% auf 97,7 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2020. Ursächlich hierfür ist der positive Einmaleffekt im Vorjahr aus dem Verkauf von DocuWare. Bereinigt um diesen Effekt lag der Jahresüberschuss auf Vorjahresniveau. Hierbei stehen der leicht gestiegen operativen Performance 7,4 Mio. EUR höhere Abschreibungen auf Kaufpreisallokation entgegen. Der Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) verringerte sich von 127,2 Mio. EUR auf 96,9 Mio. EUR. Bereinigt um die Effekte des DocuWare-Verkaufs betrug der Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) im Vorjahr 97,7 Mio. EUR.

Das Ergebnis je Aktie betrug 0,84 EUR und lag damit 23,8% unter dem Vorjahreswert von 1,10 EUR. Bereinigt um den bereits erwähnten Einmalsertrag aus dem DocuWare-Verkauf im Vorjahr lag der Rückgang bei 1,3%. Das um den DocuWare-Verkauf bereinigte Ergebnis je Aktie betrug im Geschäftsjahr 2019 0,85 EUR. Das um Abschreibungen auf Kaufpreisallokation und DocuWare-Verkaufseffekte bereinigte EPS erhöhte sich um 4,0% von 0,96 EUR im Geschäftsjahr 2019 auf 1,00 EUR im Jahr 2020.

Finanzlage

Grundzüge und Ziele des Finanzmanagements

Das vorrangige Ziel des Finanzmanagements ist es, die finanzielle Stabilität und Flexibilität sowie die Liquidität der Nemetschek Group nachhaltig zu sichern. Dies wird durch ein ausgewogenes Verhältnis von Eigen- zu Fremdkapital erreicht. Im Geschäftsjahr 2020 kam es zu einer Stärkung der Finanzierungspolitik bzw. des Finanzmanagements indem sich die Nemetschek Group Kreditlinien von 200 Mio. EUR sichern konnte. Durch diese Finanzierungslinien wird weitere Flexibilität für die Fortsetzung des Wachstumskurses bereitgestellt. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten wurden durch Tilgungen im Konzern zum 31. Dezember 2020 um 57,8 Mio. EUR auf 130,3 Mio. EUR reduziert. Die Bilanzstruktur des Konzerns zeigte zum Stichtag 31. Dezember 2020 eine Eigenkapitalquote von 46,9% (Vorjahresstichtag: 40,7%).

Liquiditätsanalyse

Nettoliiquidität / Nettofinanzschulden in Mio. EUR

	31. Dezember 2020	31. Dezember 2019
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristig fällige Anteile langfristiger Finanzschulden	59,6	58,6
+ langfristige Finanzschulden	70,7	129,5
Summe Finanzschulden	130,3	188,1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	139,3	209,1
Summe Liquidität	139,3	209,1
Nettoliiquidität/ Nettofinanzschulden (-)	9,0	21,0

Zum 31. Dezember 2020 verfügte der Konzern über liquide Mittel in Höhe von 139,3 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 209,1 Mio. EUR). Der Rückgang um 69,8 Mio. EUR oder 33,4% gegenüber dem Vorjahr wurde durch Rückführungen von Akquisitionsdarlehen über 56,3 Mio. EUR, der 2020 erfolgten Dividendenauszahlung in Höhe von 32,3 Mio. EUR sowie insbesondere Zahlungen von innenfinanzierten Unternehmenserwerben in Höhe von 101,7 Mio. EUR geprägt, denen keine neu aufgenommenen Darlehen gegenüberstanden. Der Konzern besitzt damit weiter erhebliche Liquiditätsreserven, um weiter organisch und anorganisch wachsen zu können. Diese Reserven wurden durch im Geschäftsjahr 2020 abgeschlossene Kreditlinien von 200 Mio. EUR deutlich erweitert.

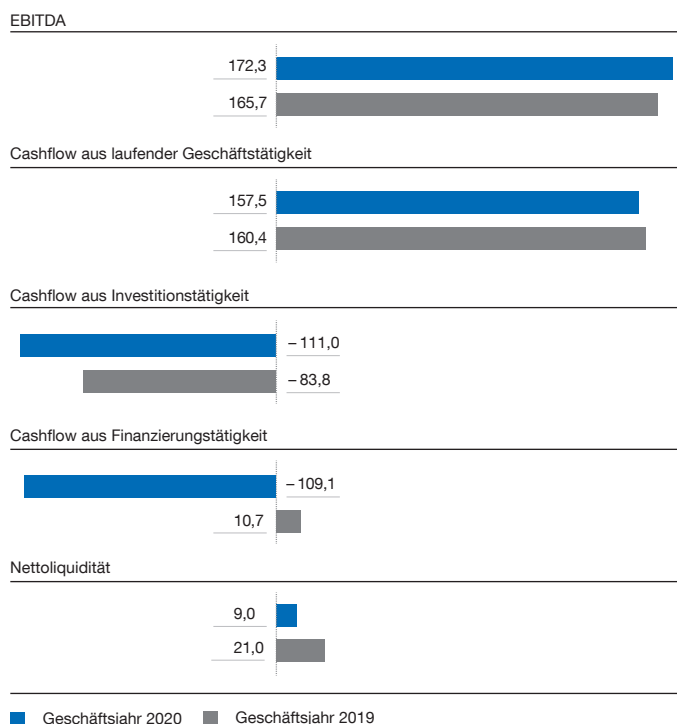
In Bezug auf Dividendenzahlungen verfolgt der Vorstand eine nachhaltige Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung von rund 25% des operativen Cashflows vorsieht. Die Dividendenausüttung steht dabei immer unter der Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft.

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.

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2020 bestanden Darlehen in Höhe von 130,3 Mio. EUR, die fast ausschließlich zur Finanzierung von Unternehmenserwerben dienen. Die Verzinsung der Darlehen liegt zwischen 0,42 % p. a. und 0,77 % p. a. Die Nettoliquidität des Konzerns zum Stichtag 31. Dezember 2020 sank auf 9,0 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: Nettoliquidität von 21,0 Mio. EUR).

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, sogenannten Intercompany-Darlehen zu.

Entwicklung des Cashflows



Der Perioden-Cashflow des Konzerns erhöhte sich 2020 um 7,5 % auf 177,5 Mio. EUR (Vorjahr: 165,1 Mio. EUR), im Wesentlichen bedingt durch das höhere EBITDA und somit im Einklang mit der wirtschaftlichen Entwicklung des Konzerns im Geschäftsjahr 2020.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ging in 2020 um 1,8 % auf 157,5 Mio. EUR (Vorjahr: 160,4 Mio. EUR) zurück. Ein wesentlicher Einfluss auf den Cashflow ergibt sich im Trade Working Capital aus den Softwareservice- und den Softwaremietverträgen mit den entsprechenden wiederkehrenden Umsätzen. Hierbei handelt es sich um Vorauszahlungsmodelle. Im Vergleich zum Vorjahr flachte die Wirkung des positiven Zahlungsmittelbeitrags hieraus ab. Dies ist insbesondere durch das starke Wachstum von Softwareserviceverträgen im Vorjahr begründet. Im Geschäftsjahr 2020 erhöhten sich die Ertragssteuerzahlungen (netto) von 26,5 Mio. EUR im Jahr 2019 um 9,8 Mio. EUR auf 36,3 Mio. EUR. Der deutliche Anstieg war zum einen durch in 2020 gezahlte Quellensteuern in Höhe von 4,3 Mio. EUR geprägt, die nicht im Geschäftsjahr 2020 zurückerstattet wurden. Darüber hinaus kam es im Vergleich zum Vorjahr in 2020 zu höheren Ertragssteuervorauszahlungen in Höhe von 3,3 Mio. EUR. Diese geleisteten Zahlungen enthielten auch Effekte im Zusammenhang mit in Vorperioden geleisteten Zahlungen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2020 -111,0 Mio. EUR (Vorjahr: -83,8 Mio. EUR). Im Geschäftsjahr 2020 wirkten insbesondere die Auszahlungen für die Erwerbe von Red Giant über 79,0 Mio. EUR, von ADAPT über 4,2 Mio. EUR sowie von DEXMA über 18,5 Mio. EUR, jeweils abzüglich erworbener Finanzmittel. Im Vorjahr konnte durch die Veräußerung der Beteiligung an der DocuWare GmbH ein Zahlungsmittelzufluss von 33,3 Mio. EUR realisiert werden. Darüber hinaus sind Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in das Anlagevermögen in Höhe von 9,1 Mio. EUR (Vorjahr: 19,3 Mio. EUR) enthalten. Das Vorjahr war insbesondere durch eine außerordentliche Infrastrukturerweiterung in Höhe von 8,5 Mio. EUR beeinflusst.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag bei -109,1 Mio. EUR (Vorjahr: 10,7 Mio. EUR). Diese Zahlungen resultieren im Wesentlichen aus der Tilgung von Akquisitionsdarlehen in Höhe von 56,3 Mio. EUR und der Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2019 von 32,3 Mio. EUR. Im Vergleich zum Vorjahr wurden keine Akquisitionsdarlehen in Anspruch genommen, welche den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit im Vorjahr um 130,0 Mio. EUR erhöhten. Zudem sind Zins- und Tilgungsleistungen für Leasingverbindlichkeiten enthalten, wobei der überwiegende Teil mit 13,2 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2020 auf 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 2020 noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von insgesamt 224,5 Mio. EUR (Vorjahr: 24,5 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. 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 in 2020 wurden durch konzernerogene Mittel finanziert. Die Finanzierung der weiteren Investitionen erfolgt aus dem operativen Cashflow.

Die Dividendenausschüttung orientiert sich ebenfalls am operativen Cashflow.

Insgesamt investierte die Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2020 162,6 Mio. EUR (Vorjahr: 140,6 Mio. EUR), davon 6,2 Mio. EUR in Sachanlagen (Vorjahr 17,5 Mio. EUR) und 156,4 Mio. EUR in immaterielle Vermögenswerte (Vorjahr 123,1 Mio. EUR). Die wesentlichen Investitionen waren hierbei die Unternehmenserwerbe, deren Kaufpreise sich wie folgt darstellen:

Unternehmen	Segment	2020	2019
Red Giant	Multimedia & Entertainment	132,2 ¹⁾	
ADAPT	Design	4,2	
DEXMA	Manage	19,2	
Axxerion	Manage		76,8
Redshift	Multimedia & Entertainment		33,1
Summe		155,6	109,9

1) davon 79,0 Mio. Euro Auszahlung.

Darüber hinaus wurden im Wesentlichen Erweiterungs- und Erhaltungsinvestitionen getätigt.

Vermögenslage

In Mio. EUR	31.12.2020	31.12.2019	Δ nominal in %
AKTIVA			
Kurzfristige Vermögenswerte	236,4	295,5	-20,0 %
Langfristige Vermögenswerte	653,3	561,7	16,3 %
Summe Aktiva	889,7	857,2	3,8 %
PASSIVA			
Kurzfristige Schulden	295,8	271,6	8,9 %
Langfristige Schulden	176,6	236,9	-25,5 %
Eigenkapital, gesamt	417,3	348,6	19,7 %
Summe Passiva	889,7	857,2	3,8 %

Die Konzern-Bilanzsumme zum 31. Dezember 2020 stieg um 32,5 Mio. EUR bzw. 3,8 % auf 889,7 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 857,2 Mio. EUR).

Auf der Aktivseite der Konzernbilanz verminderten sich die kurzfristigen Vermögenswerte von 295,5 Mio. EUR um 59,1 Mio. EUR auf 236,4 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2020, was einem Rückgang von 20,0 % entspricht. Ursächlich waren im Wesentlichen die um 69,8 Mio. EUR geringeren liquiden Mittel.

Die Steuerforderungen veränderten sich zum Stichtag 31. Dezember 2020 im Vergleich zum Vorjahr nur unwesentlich von 3,9 Mio. EUR auf 6,0 Mio. EUR.

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 91,6 Mio. EUR bzw. 16,3 % auf 653,3 Mio. EUR. Dabei nahm der Geschäfts- oder Firmenwert von 325,0 Mio. EUR auf 416,7 Mio. EUR zu was einem Anstieg von 28,2 % entspricht. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf die im Geschäftsjahr 2020 erfolgten Akquisitionen der Red Giant mit 91,0 Mio. EUR und der DEXMA mit vorläufig 20,6 Mio. EUR zurückzuführen. Da wesentliche Teile des Goodwills nicht in Euro gehalten werden, ergaben sich Fremdwährungseffekte von -22,8 Mio. EUR. Die immateriellen Vermögenswerte erhöhten sich ebenfalls, im Wesentlichen akquisitionsbedingt, um 10,5 Mio. EUR auf 138,2 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 127,7 Mio. EUR). Der Rückgang des Sachanlagevermögens um 6,0 Mio. EUR auf 21,6 Mio. EUR resultierte aus planmäßigen Abschreibungen, denen Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen gegenüberstanden.

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 24,2 Mio. EUR bzw. 8,9 % auf 295,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 271,6 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 59,6 Mio. EUR den in den kommenden zwölf Monaten fälligen Rückzahlungsbeitrag der langfristigen Akquisitionsdarlehen.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gingen im Vergleich zum Vorjahresstichtag geringfügig auf 11,2 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 12,4 Mio. EUR) zurück. Der Anstieg der sonstigen Rückstellungen auf 56,3 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 44,0 Mio. EUR) ist durch gestiegene Personalkosten, auch durch Einmaleffekte, geprägt. Weiterhin haben sich, primär bedingt durch die Ausweitung des Geschäftsvolumens, die Rückstellungen sowie die Umsatzabgrenzungen von 118,5 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2019 auf 129,5 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2020 erhöht. Gegenläufig wirken Fremdwährungseffekte mit 10,4 Mio. EUR auf das in Fremdwährung gehaltene Working Capital.

Die langfristigen Schulden verminderten sich, hauptsächlich aufgrund der Umgliederung von lang- in kurzfristige Darlehen (58,8 Mio. EUR), um 60,4 Mio. EUR bzw. 25,5 % auf 176,6 Mio. EUR. Die passiven latenten Steuern nahmen, ebenfalls im Wesentlichen akquisitionsbedingt, um 1,9 Mio. EUR auf 25,2 Mio. EUR zu. Ausschlaggebend für den Anstieg waren hier Wirkungen aus dem Erwerb von Red Giant in Höhe von 8,3 Mio. EUR denen Effekte aus der Auflösung von latenten Steuern gegenüberstanden. Die sonstigen langfristigen finanziellen Verpflichtungen stiegen um 1,6 Mio. EUR auf 8,7 Mio. EUR. In dieser Position sind im Wesentlichen die nachträglichen Kaufpreisverpflichtungen aus den Akquisitionen von Redshift in Höhe von 6,6 Mio. EUR und DEXMA in Höhe von 2,9 Mio. EUR enthalten.

Das Eigenkapital wurde durch den Jahresüberschuss von 97,7 Mio. EUR sowie Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilseignern um 68,7 Mio. EUR bzw. 19,7 % erhöht. Gegenläufig wirkten die Ausschüttung der Dividenden (32,2 Mio. EUR) sowie Fremdwährungsverluste von 30,9 Mio. EUR. Im Rahmen des Erwerbs der Red Giant wurden den Verkäufern Anteile an der Maxon Computer GmbH in Höhe von 16 % gewährt. Diese Hingabe von Anteilen führte zu einer Aufdeckung von stillen Reserven in Höhe von 19,9 Mio. EUR, die als Erhöhung der Kapitalrücklagen erfasst wurden. Darüber hinaus partizipierten die Verkäufer mit 16 % an dem Buchwert der Maxon Gruppe in Höhe von 13,3 Mio. EUR.

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich zum Ende des Geschäftsjahres 2020 auf 46,9 % (Vorjahresstichtag: 40,7 %). Die kurzfristige Fremdkapitalquote lag bei 33,3 % der Bilanzsumme (Vorjahresstichtag: 31,6 %) und die langfristige Fremdkapitalquote bei 19,8 % (Vorjahresstichtag: 27,6 %).

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 8,29 % bis 10,24 % (Vorjahr: 12,92 % bis 13,50 %). Ein wesentlicher Treiber für die Verminderung des WACC liegt im geringeren Beta-Faktor begründet. Hierin reflektieren sich die Covid-19 bedingten Auswirkungen auf die Kapitalmarktperformance des Konzerns und seiner Vergleichsunternehmen. Bezogen auf die Marktkapitalisierung zum 31. Dezember 2020 und den Planungserwartungen liegt der interne Zinsfuß nach Steuern bei rund 4,5 %.

KENNZAHLEN DER BILANZ

In Mio. EUR	GJ 2020	GJ 2019	Δ in %
Liquide Mittel	139,3	209,1	-33,4 %
Geschäfts- oder Firmenwert	416,7	325,0	+28,2 %
Eigenkapital	417,3	348,6	+19,7 %
Bilanzsumme	889,7	857,2	+3,8 %
Eigenkapitalquote in %	46,9 %	40,7 %	

Bilanzkennzahlen zu den Segmenten sind dem Anhang zu entnehmen.

Mitarbeiter der Nemetschek Group

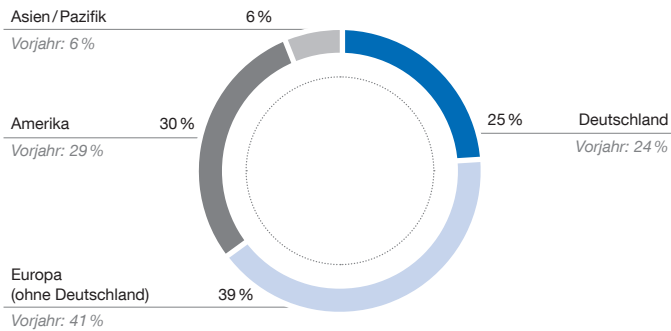
Um in den jeweiligen Märkten und Regionen agieren zu können, steuern die einzelnen Marken Personalthemen eigenständig. Der Bereich Human Resources der Nemetschek SE unterstützt und berät dazu die einzelnen Personalabteilungen.

Weitergehende Informationen zu den Themen „Mitarbeiterverantwortung“ und „Human Resources“ finden Sie in der nicht finanziellen Erklärung [<< 2.5 Die wesentlichen CSR-Themen der Nemetschek Group – Mitarbeiterverantwortung >>](#).

Die Nemetschek Group beschäftigte zum 31. Dezember 2020 weltweit 3.074 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 2.875). Das ist ein Zuwachs von 199 Personen bzw. 6,9 %. Mitarbeiter in Elternzeit, freie Mitarbeiter und Langzeitkranke sind bei dieser Betrachtung nicht berücksichtigt. Die Mitarbeiterzahl zum Jahresende 2020 beinhaltet 37 Beschäftigte, die durch die Akquisition von Red Giant zu Beginn des Jahres hinzukamen. Bereinigt um diesen Effekt errechnet sich eine Steigerung der Mitarbeiterzahl im Stichtagsvergleich um 162 Personen bzw. 5,6 %.

Mit 75 % (Vorjahresstichtag: 76 %) war die Mehrzahl der Mitarbeiter der Nemetschek Group zum Jahresende 2020, wie schon im Vorjahr, außerhalb Deutschlands beschäftigt.

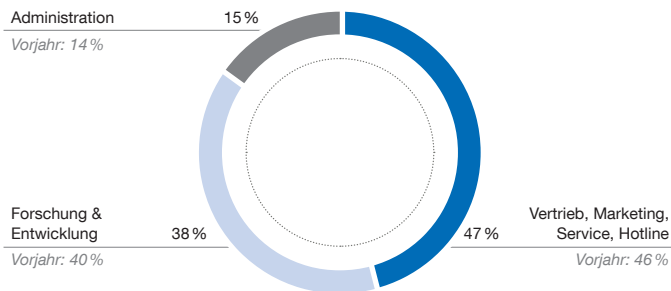
Mitarbeiter nach Regionen



Im Jahresdurchschnitt 2020 beschäftigte die Nemetschek Group weltweit 3.008 Personen, ein Anstieg von 8,7% zum Vorjahr (2.767). Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Bereich Forschung und Entwicklung lag bei 1.158 (Vorjahr: 1.103), was 38,5% der Gesamtbelegschaft entspricht (Vorjahr: 39,9%)

In den Bereichen Vertrieb, Marketing und Hotline arbeiteten im Durchschnitt 1.403 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 1.280). Hinzu kamen 446 Mitarbeiter (Vorjahr: 383) in der Administration (inklusive 12 Auszubildenden nach 15 im Vorjahr). Auszubildende werden primär in den kaufmännischen Abteilungen sowie in den Bereichen IT und Entwicklung ausgebildet.

Mitarbeiter nach Funktionen



Der Personalaufwand stieg im Jahr 2020 um 11,5% auf 267,1 Mio. EUR (Vorjahr: 239,4 Mio. EUR), was zu einer Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz) von 44,7% führte (Vorjahr: 43,0%).