

## 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 und die Internationalität der Geschäftstätigkeiten geprägt sind. Die Risikobereitschaft orientiert sich dabei an der auf nachhaltiges und profitables Wachstum ausgerichteten Geschäftspolitik. Zu ihrer frühzeitigen Erkennung, zur Bewertung und zum richtigen Umgang mit den Chancen und Risiken wird ein Management- und Kontrollsystem eingesetzt. Dieses Chancen- und Risikomanagementsystem ist neben der strategischen Unternehmensplanung, den systematischen Planungs- und internen Berichterstattungsprozessen ein wesentliches Element, um für das Unternehmen kritische, aber auch vorteilhafte Entwicklungen frühzeitig zu erkennen. Dabei verfolgt die Nemetschek Group das Ziel, Chancen bestmöglich zu nutzen und Risiken frühzeitig zu erkennen, um geeignete Maßnahmen zu ergreifen und so den künftigen Erfolg der Nemetschek Group sicherzustellen. Beim Chancen- und Risikomanagement verfolgt die Nemetschek Group einen kombinierten Top-down- und Bottom-up-Ansatz, bei dem die generelle Verantwortung für das frühzeitige Erkennen von übergreifenden gruppenrelevanten Chancen und Risiken sowie für geeignete Maßnahmen auf Gruppenebene liegt. Die operative Risikoverantwortung, Erfassung und Steuerung wird dezentral bei den Marken verantwortet. In den Verantwortungsbereich der operativen Risk Manager fällt die Zusammenfassung, Bewertung, Auswertung und Berichterstattung der Risiken und der zugehörigen Gegenmaßnahmen. Wesentlicher Bestandteil des Chancen- und Risikomanagementsystems ist auch das Internal Audit, das kontinuierlich die Funktionstüchtigkeit, die Wirksamkeit und die Effektivität der Prozesse überwacht.

Das Erkennen und die Steuerung von Chancen sind als integrale Bestandteile der Strategie-, Unternehmensplanungs- sowie Forecast-Prozesse etabliert. Hierdurch wird sowohl eine mittel- als auch eine kurzfristige Perspektive auf zusätzliches Wachstumspotenzial für die Nemetschek Group gerichtet. Im Chancenmanagement werden demnach relevante und umsetzbare Chancen evaluiert, die die strategischen Ziele unterstützen und einen Wettbewerbsvorteil bieten können. Identifizierte Chancen werden mithilfe von Geschäftsmodellen quantitativ und qualitativ bewertet.

Durch die organisatorische Verankerung des Chancen- und Risikomanagements im Corporate Controlling folgt das Chancen- und Risikomanagement den Planungs- und Berichterstattungsprozessen und Kriterien. Zudem wird sichergestellt, dass sowohl Chancen als auch Risiken aus dem operativen Geschäft quantitativ und qualitativ konzernweit nach einheitlichen Kriterien und Kategorien zur besseren Vergleichbarkeit bewertet werden.

Vierteljährlich wird im Rahmen einer gesonderten Chancen- und Risikoinventur die aktuelle Risikolage der Nemetschek Group aktualisiert, dokumentiert und bewertet. Dies gilt für sowohl strategische, gruppenrelevante Chancen und Risiken als auch für

operative, dezentrale Chancen und Risiken. Für alle ermittelten und als relevant eingestufte Chancen und Risiken werden Verantwortliche festgelegt.

Wesentliche, relevante Risiken werden durch geeignete Maßnahmen überwältigt, begrenzt, mitigiert oder auch akzeptiert. Die Risikoüberwälzung findet im Wesentlichen im Rahmen von Versicherungen statt. Risikobegrenzung oder -mitigierung findet durch Anpassung von Geschäftsmodellen oder Prozessen statt.

Der Aufsichtsrat wird regelmäßig über die wesentlichen identifizierten Risiken der Nemetschek Group sowie die Effizienz des Risikomanagementsystems in Form von Reports informiert.

### Chancen- und Risikobewertung und -reporting

Die Nemetschek Group analysiert und bewertet Chancen und Risiken systematisch. Dazu werden die ermittelten Chancen und Risiken quantifiziert, klassifiziert und den vier Kategorien

- » Ökonomische Chancen und Risiken,
- » Operative Chancen und Risiken,
- » Rechtliche, Steuer-, und Compliance-Risiken sowie Cyber-Security-Risiken und
- » Finanzrisiken

zugeordnet. 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. Chancen werden ebenso quantifiziert.

Im Geschäftsjahr 2022 fand eine Überarbeitung und Anpassung der Chancen- und Risikopotenziale statt. Die nachfolgend dargestellten angepassten Bandbreiten des möglichen Ausmaßes (nach Maßnahmen) reflektieren dabei insbesondere das nachhaltige und profitable Wachstum sowie die Finanzierungssituation der Nemetschek Group.

**RISIKOPOTENZIAL EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT UND MÖGLICHES AUSMASS DER SCHADENSHÖHE (NACH MASSNAHMEN)**

Stufe	Eintrittswahrscheinlichkeit	Mögliches Ausmaß (bis GJ 2021)	Mögliches Ausmaß (ab GJ 2022)
Sehr niedrig	≤ 10%	0,0 ≤ 0,25 Mio. EUR	0,0 ≤ 5,0 Mio. EUR
Niedrig	>10% ≤ 25%	> 0,25 ≤ 0,75 Mio. EUR	> 5,0 ≤ 10,0 Mio. EUR
		> 0,75 ≤ 2,0 Mio. EUR	> 10,0 ≤ 20,0 Mio. EUR
Mittel	> 25% ≤ 50%	> 2,0 ≤ 4,5 Mio. EUR	> 20,0 ≤ 50,0 Mio. EUR
		> 4,5 ≤ 10,0 Mio. EUR	> 50,0 Mio. EUR
Hoch	> 50% ≤ 75%	> 10,0 ≤ 20,0 Mio. EUR	> 20,0 ≤ 50,0 Mio. EUR
Sehr hoch	> 75% ≤ 100%	> 20,0 ≤ 50,0 Mio. EUR	> 50,0 Mio. EUR

Im Folgenden werden die für den Konzern wesentlichen Chancen und Risiken berichtet und Maßnahmen erläutert, die Risiken beziehungsweise deren Ausmaß reduzieren und das Eintreten bzw. die Realisierung von Chancen unterstützen sollen. Grundsätzlich haben die vier Segmente der Nemetschek Group ein ähnliches Chancen- und Risikoprofil und sind vergleichbaren Chancen und Risiken ausgesetzt.

Über alle Risikokategorien hinweg stellen auch im Geschäftsjahr 2022

- » die Währungsrisiken
- » die konjunkturellen und branchenspezifischen Marktrisiken sowie
- » Teile der operativen Risiken (Unternehmensstrategie, Vertrieb und Produkte)

die bedeutsamsten Risiken der Nemetschek Group dar. Übergreifend lässt sich sagen, dass keine der aus dem operativen Geschäft der Marken identifizierten geschäftsspezifischen Einzelrisiken ein für die Nemetschek Group nach Eintrittswahrscheinlichkeit und Ausmaß unserer Einschätzung nach als wesentlich zu bewertendes Risiko darstellt. Wesentliche Risiken sind diese der Stufe „Hoch“ und „Sehr hoch“. Darüber hinaus wurden keine bestandsgefährdeten Risiken der Nemetschek Group identifiziert.

**Ökonomische Chancen und Risiken**

**Konjunktur und Rahmenbedingungen**

Chancen/Risiken aufgrund wirtschaftlicher, politischer und regulatorischer Rahmenbedingungen (inklusive sozialer Konflikte, Instabilitäten und Pandemien)

**Chancen**

Die Nemetschek sieht Möglichkeiten, dass sich die derzeitigen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen schneller verbessern als prognostiziert. Eine Aufhellung der derzeit getrübtten Stimmung des wirtschaftlichen Umfelds könnte das Investitionsverhalten unserer Kunden verbessern, und die Nachfrage nach Produkten und Lösungen der Nemetschek Group könnte dadurch bedingt über den Planungen liegen. Darüber hinaus können staatliche Initiativen und Subventionen zu höheren Staatsausgaben, auch für Investitionen in Infrastruktur- oder Digitalisierungsmaß-

nahmen, führen. Auch davon könnte die Nemetschek Group profitieren. Die Nemetschek Group beobachtet intensiv die Entwicklung von staatlichen Initiativen in den regionalen Zielmärkten, um so zeitnah auf Initiativen und Programme reagieren zu können.

Die zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeit und politische Bestrebungen zur Umsetzung können positive Impulse auf das Geschäft der Nemetschek Group haben. Nemetschek begrüßt, auch unter Chancengesichtspunkten, die Initiative der Europäischen Union und deren Mitgliedsstaaten, den sogenannten „Green Deal“ zur schnelleren Eindämmung des Klimawandels. Die Nemetschek Group beteiligt sich mit ihren Produkten und Lösungen aktiv an der Entwicklung einer auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Wirtschaft und sieht Möglichkeiten, von den möglichen Chancen zu profitieren. Allerdings können sich die aktuellen Einschätzungen auch verändern und sich Chancen dadurch nur zum Teil oder im geringen Umfang realisieren.

Aus den während der Covid-19-Pandemie bewältigten Herausforderungen können auch Chancen entstehen. So konnten weitere digitale Kommunikations- und Vertriebswege zu unseren Kunden implementiert werden, die die Zusammenarbeit intensiviert und die Beziehung gestärkt haben. Auch hatte die Covid-19-Pandemie Auswirkungen auf die Arbeitsmöglichkeiten unserer Mitarbeiter und führte zu einer höheren Arbeitsflexibilität für die Belegschaft. Diese gewonnene Flexibilität kann sich zukünftig positiv für die Nemetschek Group auswirken. Darüber führte die Covid-19-Pandemie zu einer branchenübergreifenden Beschleunigung der Digitalisierung. Sollte dieser Trend sich noch verstärken, könnte die Nemetschek Group mit ihrem Produktportfolio davon profitieren.

**Risiken**

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 das Auftreten von Naturkatastrophen und Pandemien beeinflusst. Vor dem Hintergrund der aktuellen weltpolitischen Lage haben sich die Rahmenbedingungen im vergangenen Jahr verschlechtert, was zu einem Anstieg der konjunkturellen Risiken führt.

Insgesamt unterliegen die globalen Konjunkturaussichten derzeit großen Unsicherheiten. Laut aktueller Prognosen des IWF und auch des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung dürfte das Wachstum der Weltwirtschaft im Jahr 2023 weiter zurückgehen und bei 2,9 % (IWF) bzw. 1,9 % (Sachverständigenrat) liegen, siehe [« 7 Prognosebericht 2023 »»](#).

Der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine hat keine wesentlichen unmittelbaren Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Nemetschek Group. Die Umsätze, die die Nemetschek Group vor Ausbruch des Kriegs in der Ukraine und Russland erwirtschaften konnte, lagen bei unter 1 % des Konzernumsatzes. Einzelne Konzerngesellschaften beziehen jedoch in einem überschaubaren Umfang Forschungs- und Entwicklungsleistungen aus der Ukraine. Ein weiter andauernder Krieg könnte sich dabei negativ auf die relevanten Entwicklungsaktivitäten auswirken. Die mittelbaren Folgen des Krieges können sich negativ auf die Nemetschek Group auswirken. Die auch durch den russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine beeinträchtigte Energieversorgung für Teile der europäischen Wirtschaft, gestiegene Materialkosten sowie der einhergehende Anstieg der Inflation und deren Folgen stuft die Nemetschek Group als derzeit größtes makroökonomische Risiko ein. Eine Verschärfung oder Ausdehnung des Krieges oder auch eine deutliche Verschärfung der getroffenen Sanktionen und ihrer möglichen Gegenreaktionen könnten zu einer deutlichen Verschlechterung der gesamtwirtschaftlichen Lage führen.

Das Entstehen neuer oder die Verschärfung bestehender politischer Konflikte können sich negativ auf die Weltwirtschaft auswirken. Beispielsweise würde eine Eskalation des Taiwan-China-Konflikts schwerwiegende Folgen mit sich bringen. Auch könnten sich eine weitere Verschärfung des Zollstreits zwischen den USA und China sowie die generelle Zunahme protektionistischer Maßnahmen einzelner Staaten negativ auf das globale Wirtschaftswachstum auswirken und auch die Investitionstätigkeit von Unternehmen entsprechend beeinflussen.

Auch eine neuerliche Verschärfung der Covid-19-Pandemie oder verstärkte Restriktionen einzelner Staaten bei der Bekämpfung der Pandemie können zu einer Verschlechterung der prognostizierten wirtschaftlichen Entwicklung führen. Darüber hinaus hat die Covid-19-Pandemie gezeigt, wie anfällig die stark vernetzte Weltwirtschaft gegenüber Naturkatastrophen oder Pandemien ist. Aufgrund der Erfahrungen der vergangenen Pandemiejahre und der etablierten Maßnahmen schätzt die Nemetschek Group dieses Risiko aktuell jedoch geringer ein als in den Vorjahren.

Die vielfältigen gegenwärtigen Krisen können zu einer Verlangsamung der Globalisierung und der Rückverlagerung von Teilen der internationalen Wertschöpfungsketten führen. Diese Entwicklung kann sich ebenfalls negativ auf die Entwicklung des zukünftigen Wirtschaftswachstums auswirken.

Das Eintreten eines der oben genannten Risiken oder ein kombiniertes Eintreten der Risiken könnte zu einer deutlichen Ver-

schlechterung der prognostizierten makroökonomischen Rahmenbedingungen führen. In Folge einer schlechteren konjunkturellen Entwicklung, einer höheren Inflation und damit einhergehend steigender Zinsen könnte die Bauwirtschaft sich verlangsamen und sich auch die Kaufabsichten unserer Kunden ändern und geplante Käufe verschoben oder nicht durchgeführt werden. Auch der Ausfall eines oder mehrerer Kunden wäre bei starken wirtschaftlichen Verwerfungen ein mögliches Szenario. Dies könnte sich negativ auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek Group auswirken.

Das Segment Design mit rund 50 % der Umsatzerlöse der Nemetschek Group steht am Anfang des Lebenszyklus von Bauwerken und würde eine allgemeine wirtschaftliche Schwächung zuerst spüren. Erst nachgelagert wäre auch das Segment Build betroffen. Die Segmente Manage und Media 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.

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 Geschäftsausrichtung verfügt das Unternehmen über eine breite Risikostreuung. Es gibt derzeit 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 65 % am Gesamtumsatz stellt einen risikominimierenden Faktor dar. Ein weiterer Ausbau der wiederkehrenden Umsätze und eine weitere Internationalisierung ist als Schwerpunkt in der Strategie der Nemetschek Group verankert und wird nachhaltig umgesetzt.

Die Nemetschek Group plant ihre Investitionen und Unternehmensentscheidungen mittel- bis langfristig, sodass kurzfristige Abweichungen das langfristige Gesamtbild nicht entscheidend beeinflussen dürften. Gegebenenfalls werden Konzern- oder Segmentstrategien angepasst.

### **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 Bau- und Medienwirtschaft haben Einfluss auf die Investitionen dieser Branche in Softwarelösungen – und damit auf die Geschäftsentwicklung eines wesentlichen Teils des Konzerns.

## Chancen

Aus den derzeitigen Risiken der Baubranche können für Softwareunternehmen wie der Nemetschek Group auch Chancen generiert werden. Die Covid-19-Pandemie hat beispielweise die Digitalisierung in den Arbeitswelten und auch in der Baubranche beschleunigt. Die Baubranche hat eine im Vergleich zu anderen Branchen geringe Digitalisierungsrate. Gerade in Bezug auf effizienten Materialeinsatz, effizientes Baustellenmanagement und auch das ressourcenschonende Betreiben und Verwalten von Gebäuden spielt die Digitalisierung eine Schlüsselrolle. In der aktuellen Marktphase, in der die Marktteilnehmer besonders auf Kosten-, aber auch Ressourceneffizienz bedacht sind, können Ausgaben in die Digitalisierung ein Schlüssel für eine nachhaltig effiziente Neugestaltung von Wertschöpfungsketten sein. Gelingt es Unternehmen wie der Nemetschek Group, dieses Bewusstsein bei ihren Kunden zu schärfen, kann sich dadurch die Digitalisierung der Baubranche schneller als erwartet entwickeln und auch Umsatzpotenziale schneller als erwartet umgesetzt werden.

Darüber hinaus profitiert die Baubranche nach wie vor von den, während der Covid-19-Pandemie von zahlreichen Regierungen angestoßenen, staatlichen Investitionen in die Infrastruktur und den öffentlichen Bau- und Infrastruktursektor. Hieraus ergibt sich insbesondere für die Segmente Design und Build die Möglichkeit, an den Investitionen zu partizipieren.

Im Segment Media könnten sich weitere Chancen ergeben, da die Erstellung digitaler Inhalte und Welten, sowie die Kreation von 3D-Animationen eine immer größere Bedeutung einnimmt, insbesondere bei der jungen Generation. Beispielhaft sei hier das sogenannte Metaverse genannt, das die virtuelle und reale Welt miteinander verschmelzen lässt. Das Metaverse bietet zahlreiche Möglichkeiten der globalen Vernetzung sowie neue Möglichkeiten in der Arbeitswelt und der Bildung. Hinzu kommen der wachsende Bedarf an digitalen Inhalten sowie eine steigende Nachfrage nach Gaming. Diese Trends könnten die Nachfragen nach den Lösungen im Segment Media weiter positiv beeinflussen.

## Risiken

Für die Bau- und Infrastrukturbranche werden aufgrund globaler Trends wie beispielsweise Urbanisierung und Bevölkerungswachstum langfristig gute Wachstumschancen prognostiziert. Kurzfristig kann es jedoch aufgrund der aktuellen gesamtwirtschaftlichen Lage auch in der Baubranche zu einem Rückgang des Wachstums kommen. Insbesondere die hohe Inflation und die als Gegenmaßnahme von vielen Zentralbanken erhöhten Zinsen wirken sich negativ auf die Entwicklung der Baubranche aus. Des Weiteren können aktuelle Lieferkettenprobleme, Versorgungsunsicherheiten bei einzelnen Rohstoffen und Fachkräftemangel dazu führen, dass das Wachstumspotenzial der Branche sich nicht wie angenommen entfalten kann. Insgesamt können diese Faktoren dazu führen, dass sich die Ertragskraft der Unternehmen reduziert und sich dies negativ auf das Investitionsverhalten – auch in Produkte und Lösungen der Nemetschek Group – auswirkt. Darüber

hinaus bleiben, trotz bestehender Handels- und Kooperationsabkommen zwischen der Europäischen Union und Großbritannien, Unsicherheiten bestehen, wie sich der Brexit auf die Handelsbeziehungen der beteiligten Länder mittel- und langfristig auswirken wird und wie diese Entwicklungen auf die britische Industrie einwirken. Die Covid-19-Pandemie hat auch den Wandel in der Arbeitswelt beschleunigt. Dieser Wandel kann auch dazu führen, dass die Entwicklung von Investitionen in den Gewerbebau einzelner Branchen weiterhin von großen Unsicherheiten geprägt ist. Diese Entwicklung könnte sich mittel- und langfristig auf die Wachstumsdynamik des Segments auswirken.

Die Nemetschek Group beobachtet die branchenspezifische Entwicklung in den regionalen Teilmärkten fortlaufend, um so schnell auf Veränderungen reagieren zu können. Die strategische Zielrichtung den Anteil der wiederkehrenden Umsätze beispielsweise durch die Einführung von Subskriptionsmodellen zu erhöhen, kann dem Risiko der kundenseitigen Investitionszurückhaltung entgegenwirken. Kunden müssen bei diesen Modellen nicht einmalig in eine Lizenz investieren, sondern nutzen die entsprechende Software gegen eine regelmäßige Nutzungsgebühr.

## Chancen und Risiken aus Wettbewerbsumfeld

Der Softwaremarkt ist ein sehr wettbewerbsintensiver und technologisch schnelllebigere Markt, der sehr fragmentiert ist und für nachhaltig agierende Unternehmen Chancen bietet aber auch Herausforderungen mit sich bringt.

## Chancen

Aufgrund der hohen Ertragskraft und der soliden Finanzsituation ist die Nemetschek Group in der Lage nachhaltig in Forschung und Entwicklung zu investieren und dadurch das bestehende Lösungsportfolio technologisch und an den Bedürfnissen der Kunden entlang weiterzuentwickeln und Innovationen zu generieren, die den Kunden Mehrwerte bieten. Dadurch könnte sich die Nemetschek Group eine Marktposition erschaffen, die zum Erschließen weiterer Umsatzpotenziale führt.

Auch weist insbesondere die AEC/O-Softwarebranche ein stark fragmentiertes Wettbewerbsumfeld auf. Trotz einer seit Jahren andauernden Marktkonsolidierung ist der Markt weiterhin von einer Vielzahl von kleinen und lokal agierenden Unternehmen geprägt. Als eines der wenigen global agierenden Unternehmen der Branche sieht die Nemetschek Group Chancen, sich durch Unternehmenszukaufe und die gezielte Förderung von Start-ups weitere Innovationsfelder und Wachstumspotenziale zu erschließen. Um diese Potenziale und Chancen ergreifen zu können, hat die Nemetschek Group internen Strukturen geschaffen und ausgebaut, die sowohl den M&A- als auch den Start-up-Bereich umfassen.

## Wettbewerbsrisiken

Marktrisiken könnten durch einen schneller als erwartenden technologischen Wandel, Innovationen von Wettbewerbern oder durch

das Auftreten neuer Marktteilnehmer, wie etwa Cloud-Anbieter, entstehen. Um diesen Risiken zu begegnen, analysiert die Nemetschek Group den Markt und seine Teilnehmer systematisch und sieht innovative Wettbewerber auch als potenzielle Akquisitionsziele. Auch wird fortlaufend stark in die eigene Forschung und Entwicklung investiert, um so aktiv den wettbewerbsrelevanten Risiken mit neuen Produktinnovationen und Lösungen zu begegnen und darüber hinaus auch die separat beschriebenen Chancen nutzen zu können.

Mit den Segmenten Design, Build und Manage deckt die Nemetschek Group den gesamten Lebenszyklus von Bauwerken und Infrastrukturprojekten ab. Hinzu kommt der Bereich Media, der zum Großteil die Medienindustrie mit einem breiten Produktangebot adressiert und sich in den vergangenen Jahren kontinuierlich positiv entwickelt hat. Aufgrund dieser strategischen Positionierung sieht sich Nemetschek gut aufgestellt und somit weniger anfällig für Risiken als andere Marktteilnehmer, die nur in einzelnen Marktsegmenten agieren.

Zusammenfassend stellt sich für die Risikokategorie „Ökonomische Chancen und Risiken“ die Quantifizierung der Chancen und Risiken wie folgt dar:

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

  

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

## Operative Chancen und Risiken

### Unternehmensstrategie

Chancen und Risiken können auch aus strategischen Unternehmensentscheidungen resultieren und das kurz-, mittel- und langfristige Chancen- und Risikoprofil des Unternehmens verändern. Grundsätzlich verfolgt die Nemetschek Group eine ertragsorientierte Wachstumsstrategie, weiteres unter [<< 1.2 Ziele und Strategie >>](#). Die strategische Ausrichtung ist grundsätzlich darauf ausgerichtet, Chancen für das Unternehmen zu identifizieren und zu realisieren. Im Zusammenhang mit der Unternehmensstrategie und deren Umsetzung können jedoch auch Risiken entstehen, die sich negativ auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Unternehmens auswirken können.

Über die Entwicklung der einzelnen strategischen Initiativen, Programme und Projekte, die bestehen, um die Umsetzung der Strategie voranzutreiben und zu implementieren, wird auf unterschiedlichen Führungsebenen des Unternehmens berichtet. Fortschritte, Chancen und mögliche Herausforderungen werden regelmäßig im Vorstand und Aufsichtsrat erörtert. So ist sichergestellt, dass mögliche Abweichungen schnell erkannt und entsprechende Maßnahmen ergriffen werden können.

### Chancen

Die seit dem Geschäftsjahr 2019 erfolgreich etablierte neue Führungsstruktur nach Segmenten eröffnet neue Möglichkeiten und Potenziale, um Synergien zwischen den Marken zu heben und gleichzeitig noch fokussierter den Kunden zu adressieren. Darüber hinaus bieten die durchgeführten Integrationen einzelner Marken Chancen, Synergien im Bereich Forschung und Entwicklung, der Produktgestaltung sowie neuer Marktzugangsmöglichkeiten zu realisieren.

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.

Der im Rahmen der strategischen Ausrichtung fortschreitende Wechsel zu neuen Vertriebs- und Geschäftsmodellen (Subskription und Software-as-a-Service) bietet beschleunigte Wachstumchancen und sorgt auch für eine höhere Stabilität und Visibilität der Umsatzentwicklung.

Die Nemetschek Group hat ihre Wurzeln im Segment Design und hat sich sukzessive auf weitere wachstumsstarke Märkte entlang des Baulebenszyklus fokussiert. Nachdem Nemetschek in den letzten Jahren das Segment Build deutlich ausgebaut hat, konzentriert sich das Unternehmen nun verstärkt auf den Markt für Gebäudemanagement, den es mit dem Segment Manage und der neuen Business Unit Digital Twins adressiert. Insbesondere die Segmente Build und Manage haben weiterhin große Wachstumchancen aufgrund des vorhandenen Marktpotenzials und des noch geringen Digitalisierungsgrades der Branche. Hinzu kommt die zweite starke Säule im Bereich Media, die Nemetschek neben der AEC/O-Industrie adressiert. Das Segment Media, das Nemetschek in den letzten Jahren deutlich gestärkt hat, wächst über den Gruppendurchschnitt und bietet auch zukünftig ein hohes Wachstumspotenzial. Das umfassende Lösungsangebot deckt mittlerweile alle fünf wesentlichen Anwendungsbereiche von Modeling, über Animation, Rendering, Painting und Sculpting ab. Dadurch hat Nemetschek ihren Kundenkreis deutlich erweitert. Mit dem erweiterten Portfolio hat sich Nemetschek in diesem Markt bereits eine gute Positionierung in dem riesigen 3D-Animations- sowie aufstrebenden Metaverse-Markt erarbeitet.

Wesentlich für die Realisierung der beschriebenen Chancen ist eine stetige Marktanalyse, um daraus neue innovative Lösungen und auch Geschäftsmodelle entwickeln zu können, die einen hohen Nutzen für unsere Kunden haben und Alleinstellungsmerkmale bieten.

### Risiken

Risiken im Zusammenhang mit der strategischen Ausrichtung des Unternehmens und deren Umsetzung könnten entstehen, wenn die erwartete Marktnachfrage nach BIM-Lösungen schwächer als erwartet ausfallen sollte oder sich andere Arbeitsweisen rapide durchsetzen. Dadurch könnten getätigte Investitionen nicht zu den erwarteten Rückflüssen führen. Auch könnte es zu einer geringer als erwarteten Nachfrage nach Subskriptions- und SaaS-Lösungen kommen, was ebenfalls dazu führen würde, dass die getätigten Investitionen in die Wandlung und den Ausbau des Geschäftsmodells nicht oder erst zu einem später als dem ursprünglich erwarteten Zeitpunkt amortisieren würden.

Die Wachstumsstrategie der Nemetschek Group basiert neben organischen Wachstumsinitiativen auch auf Wachstumsimpulsen durch M&A-Aktivitäten. Sollten wir keine Unternehmenskäufe zu angemessenen Preisen umsetzen können, könnte sich dies negativ auf die Realisierung unserer langfristigen Wachstumsstrategie auswirken.

Auch ist die Umsetzung der Wachstumsstrategie mit Herausforderungen in Bezug auf die zunehmende Internationalisierung verbunden. Dieser Teil der Strategie erfordert auch, Eintrittsbarrieren in neuen regionalen Teilmärkten zu überwinden und dort erfolgreiche und effiziente Vertriebsstrukturen aufzubauen sowie Alleinstellungsmerkmale in den regionalen Teilmärkten werttreibend einzusetzen. Sollte es hierbei zu Verzögerungen im Umsetzungsprozess kommen, können negative Auswirkungen entstehen. Diese können beispielsweise entstehen, wenn nicht ausreichend qualifizierte regionale Mitarbeiter oder Vertriebspartner gewonnen werden können oder sich die regulativen Rahmenbedingungen in der Umsetzung aufwendiger gestalten. Die Nemetschek Group verfügt über fundierte Erfahrung bei der Planung und im Aufbau von regionalen Vertriebsstrukturen und setzt bei spezifischen Herausforderungen, bei Bedarf, externe Spezialisten ein, um Risiken und ihre Auswirkungen zu vermeiden oder zu limitieren.

Die Nemetschek Group evaluiert kontinuierlich bestehende sowie neue Technologien, beobachtet permanent den Markt und aktualisiert, basierend auf diesen Erkenntnissen, ihre Markteinschätzungen. Durch die Nähe zum Kunden, das breite Angebot an attraktiven Kundenlösungen und auch aufgrund der Rolle eines Innovationsführers arbeitet die Nemetschek Group kontinuierlich daran, attraktive und innovative Lösungen mit hohem Kundennutzen zu schaffen und so die Risiken im Zusammenhang mit der gewählten strategischen Ausrichtung zu minimieren beziehungsweise auch die gewählten strategischen Ansätze bei Bedarf anzupassen.

### Vertrieb und Marketing

Softwarelösungen an sich, unterschiedliche Geschäftsmodelle sowie Besonderheiten der regionalen Teilmärkte stellen hohe Anforderungen an den Vermarktungsprozess, dessen erfolgreiche Umsetzung sowohl mit Chancen und Risiken verbunden ist.

### Chancen

Die weitere Internationalisierung der Nemetschek Geschäfte ist ein strategischer Schwerpunkt, um die regionalen 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 weltweit größten regionalen AEC/O-Softwaremarkt, sowie auf ausgewählten asiatischen Märkten. Dieser Fokus gilt auch für das Segment Media.

Des Weiteren können sich Chancen ergeben, da sich die verschiedenen Marken der Nemetschek Group in unterschiedlichen Regionen gegenseitig unterstützen. Marken aus Europa können beispielsweise die Erfahrung und Vertriebsstrukturen der Marken in den USA nutzen und andersrum. Zudem besteht die Chance, Märkte, die bisher nicht im Fokus standen wie einige Regionen in Asia Pacific, deutlich stärker zu adressieren und zusätzliches Wachstum zu generieren.

Neben der weiteren Internationalisierung arbeitet die Nemetschek Group daran, weitere sich im Vertrieb und Marketing bietende Chancen zu realisieren. Neue, durch den Zusammenschluss einzelner Marken entstandene Formen der Marktbearbeitung bieten die Chance, bestehenden und potenziellen neuen Kunden umfangreichere Lösungspakete anzubieten. Die ist insbesondere der Fall bei großen, international tätigen Kunden, die verschiedene Fachdisziplinen unter einem Dach vereinen. Hinzu kommen Cross-Selling-Aktivitäten, bei denen Marken gemeinsam Kunden mit adressieren. Chancen bestehen auch durch neue Vertriebsformen wie E-Commerce, wo der Kunde direkt online über die Website eine Lösung abonnieren kann. Darüber hinaus kann eine zunehmende Akzeptanz von und Nachfrage nach neuen Vertriebsmodellen wie beispielsweise Subskription oder SaaS zu höheren, resilienten und besser planbaren Umsätzen führen. Auch eine Ausweitung des bestehenden Produktportfolios kann zukünftig, insbesondere in den Segmenten Media und Manage, zu höheren Umsätzen führen.

### Risiken

Die angebotenen Vertriebsmodelle der Nemetschek Group basieren auf dem Einsatz von fachkundigen Vertriebspartnern, Wiederverkäufern und qualifizierten Mitarbeitern mit Spezialwissen. Neben den klassischen Vertriebskanälen setzt die Nemetschek Group verstärkt auf E-Commerce-Angebote, um ihre Kundenbasis noch besser zu adressieren.

Der Verlust von wichtigen Vertriebspartnern oder Vertriebsmitarbeitern könnte sich negativ auf die Umsatz- und Ertragsituation

der Nemetschek Group auswirken. Diesem Risiko tragen die Markengesellschaften durch eine sorgfältige Auswahl und Ausbildung sowie Steuerung der Vertriebspartner und -mitarbeiter Rechnung, auch mithilfe von Anreiz- und Leistungssystemen. Vertriebsmitarbeiter erhalten neben Schulungsangeboten und einer marktgerechten Festvergütung auch erfolgsabhängige, variable Prämien oder Provisionen.

Vertriebsrisiken bestehen auch, wenn die Marken in Regionen ein eigenes Vertriebsteam oder einen eigenen Vertriebsstandort aufbauen, in denen zuvor ein Vertriebspartner tätig war, oder wenn Vertriebspartnerschaften gekündigt werden. Im Zuge eines solchen Wechsels könnte es zu Unstimmigkeiten mit dem bisherigen Vertriebspartner oder zu negativen Kundenreaktionen kommen. Solche Szenarien werden jedoch vor der Umsetzung sorgfältig analysiert und sowohl intern als auch mit externen Marktexperten erörtert.

Weitere Risiken können bei Veränderungen des Produktportfolios, aber auch bei Umstellungen zu neuen Vertriebsformen wie z. B. Mietmodellen entstehen, wenn die passenden Lösungen bei Markteinführung noch nicht den Grad der Marktreife haben, den die Kunden erwarten. Nemetschek begegnet diesem Risiko durch eine sorgfältige Vorbereitung der Markteinführung begleitet durch Pilotprojekte mit ausgewählten Kunden sowie bei Bedarf einer schnellen Anpassung und Intensivierung von Entwicklungsaktivitäten. Ebenso können Risiken bei der Einführung von neuen Vertriebs- und Absatzwegen wie beispielsweise dem Aufbau von E-Commerce-Angeboten (auch eigene Webshops) entstehen. Diesen Risiken entgegnet die Nemetschek Group mit einer genauen Planung, einer umfangreichen Kommunikation und dem sorgfältigen Testen der entsprechenden Veränderungen.

### **Produkt und Technologie**

In einem vom schnellen technologischen Fortschritt geprägten Marktumfeld bestehen hohe Anforderungen sowohl an die Produkte als auch an die verwendeten Technologien und deren Weiterentwicklung.

### **Chancen**

Insbesondere durch die Entwicklung von am Kundennutzen ausgerichteter neuer Lösungen und Technologien wie beispielsweise cloudbasierte Lösungen oder Digital Twins können neue Wachstumspotenziale erschlossen werden. Ebenso bieten neue Geschäftsmodelle, wie Subskription oder SaaS, Chancen für eine positivere Entwicklung der Ertragslage. Die Nemetschek Group nutzt ihre engen Kundenbeziehungen und setzt ihr Wissen und ihre Erfahrung sowie ihre Forschungs- und Entwicklungsressourcen zielgerichtet ein, um die sich bietenden Chancen zu realisieren. Rund ein Viertel des Konzernumsatzes fließen dazu regelmäßig in die eigene Forschung und Entwicklung. Auch bieten Unternehmenszükäufe und die gezielte Beteiligung an und Unterstützung von Start-ups die Möglichkeit, das bestehende Produktportfolio zielgerichtet zu erweitern. Um solche Potenziale realisie-

ren zu können, hat die Nemetschek Group die internen Strukturen hierfür ausgebaut.

### **Risiken**

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 ermöglichen es, potenzielle Risiken, die in der Entwicklung von Softwareprodukten bestehen, die die Bedürfnisse von Kunden oder interne Qualitätsstandards nur unzureichend erfüllen, zu vermeiden. Die Nemetschek Group nutzt enge Kundenbeziehungen auch dazu, die Bedürfnisse der Kunden zu analysieren und zukünftige Produkte und Lösungen an diesen Kundenbedürfnissen auszurichten und diese zeitlich adäquat zur Marktreife zu führen.

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 Thema durch eine sorgfältige Auswahl der Lieferanten und eine angemessene Qualitätssicherung Rechnung.

Auch um das Eintreten von Risiken aus dem Bereich Produkt und Technologie weitestgehend zu vermeiden beziehungsweise auf ein der Strategie angepasstes Maß zu reduzieren, investiert die Nemetschek Group fortlaufend rund ein Fünftel des Konzernumsatzes in Forschung und Entwicklung.

### **Produkte**

Die Kernprozesse Softwareentwicklung, Vermarktung und Organisation der Nemetschek Group unterliegen einer ständigen Überprüfung – mit dem Ziel einer kontinuierlichen Verbesserung – durch das Management der jeweiligen Segmente. Die Leistungsfähigkeit und Zielorientierung dieser Prozesse wird im Rahmen der strategischen und operativen Planung geprüft und optimiert.

### **Chancen**

Veränderungen an bestehenden Geschäftsprozessen und -modellen werden kontinuierlich vorgenommen, um gezielt Verbesserungen herbeizuführen und somit Chancen zu realisieren. Veränderungen können sich sowohl direkt positiv auf den Kundennutzen, und somit auch auf die Kundenbeziehungen, auswirken als auch indirekt, indem sie die unternehmensinternen Struk-

turen und Abläufe weiter optimieren und so positive Auswirkungen auf die Kostenstruktur im Konzern und die Wertgenerierung haben.

### Risiken

Risiken können darin bestehen, dass infolge unzureichender Ressourcen oder veränderter Rahmenbedingungen – wie beispielsweise auch durch eine 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 nur den Wechsel zu einem anderen Nemetschek Produkt bedeutet. In solchen Fällen achtet die Nemetschek Group darauf, dass die Kommunikation zwischen den Marken stark bleibt und den Kunden durch eine umfassende Kommunikation die Vorteile der Migration erläutert werden.

Vollzogene oder auch geplante Umstellungen bei Geschäftsprozessen oder -modellen können neue und anspruchsvolle Veränderungen in eigenen Systemen und Prozessen erfordern. Der entsprechende Implementierungsaufwand könnte höher als erwartet sein und somit negative Auswirkungen auf die Ertragslage haben.

Auch besteht das Risiko, dass aufgrund von internen Umorganisationen oder Optimierungen etablierte Prozesse gestört werden können und dies zu negativen Auswirkungen führt.

Die Nemetschek Group begegnet Risiken, die auf Prozessveränderungen basieren, mit einem strukturierten Prozess und einer gezielten Kommunikation. Mit definierten Meilensteinen werden Veränderungen getestet und gegebenenfalls nachgearbeitet. Es werden im Bedarfsfall auch interne und externe Experten eingebunden.

### Personal

Die Softwarebranche ist von einem Fachkräftemangel gekennzeichnet, insbesondere in den Bereichen Softwareentwicklung, aber auch Marketing und Vertrieb sind betroffen. Aus dieser Situation heraus entstehen Herausforderungen, mit denen auch die Nemetschek Group gut umgehen muss.

### Chancen

Die Nemetschek Group ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Durch größenabhängige Anpassungen in der Aufbau- und Ablauforganisation können Veränderungen herbeigeführt werden, die die derzeitige Organisation entlasten und attraktive Entwicklungsmöglichkeiten für Mitarbeiter der Nemetschek Group oder Einstiegsmöglichkeiten für externe Kandidaten bieten. Des Weiteren bietet ein stärker koordinierter Markenauftritt als

global agierende Unternehmensgruppe die Chance, die Attraktivität des Unternehmens für vorhandene Talente und potenzielle Mitarbeiter weiter zu erhöhen. Die bereits bestehende enge Kooperation mit einem breiten Netzwerk an Universitäten, insbesondere in Europa und den USA, bietet zudem die Möglichkeit, die Bekanntheit und Attraktivität der Nemetschek Group bei Universitätsabsolventen weiter zu erhöhen. Gerade in unsicheren wirtschaftlichen Zeiten haben finanzstarke Unternehmen wie die Nemetschek Group eine höhere Attraktivität am Arbeitsmarkt und haben somit die Chance, Mitarbeiter zu halten und neue Mitarbeiter einzustellen.

### Risiken

Der vorherrschenden Fachkräftemangel ist ein Thema, das bereits schon längere Zeit besteht. Sollten qualifizierte Fach- oder Führungskräfte die Nemetschek Group verlassen und kein entsprechender Ersatz gefunden werden, könnte sich dies 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 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 sowohl der Konzern als auch die Markengesellschaften neben attraktiven Gehältern auch flexible Arbeitsmodelle an. Zudem arbeitet die Nemetschek Group sehr eng mit Universitäten zusammen, lobt Stipendien aus und vergibt Doktorandenstellen, um junge Fachkräfte für sich zu gewinnen. Darüber hinaus möchte das Unternehmen seinen Mitarbeitern einen attraktiven Arbeitsplatz und interessante Entwicklungsmöglichkeiten bieten und so eine enge Bindung zwischen Mitarbeitern und Unternehmen schaffen.

### Akquisitionen, Venture-Investments und Integrationen

Die Realisierung von Wachstumspotenzialen durch Unternehmenszukaufe und Investments in Start-ups sind fester Bestandteil der Unternehmensstrategie.

### Chancen

Durch Zukäufe erweitert die Nemetschek Group ihr Produkt- und 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 zukunftssträftig eingeschätzt werden. Auch Investitionen in Start-ups stehen verstärkt im Fokus, um so Zugang zu innovativen Technologien und Geschäftsmodelle 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 dem Bereich M&A die Märkte kontinuierlich nach passenden Kandidaten.



Gleichzeitig arbeitet sie auch mit M&A-Beratern zusammen. Des Weiteren bringen die Marken selbst ihr Fachwissen 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, Bewertung 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. Mit diesen Investments ist die Nemetschek Group sehr nah an jungen, innovativen Unternehmen und zukunftsorientierten Technologien. Durch das Zusammenbringen der Start-ups mit ihren etablierten Marken profitiert Nemetschek von neuen Impulsen aus der Start-up-Szene.

### Risiken

Es besteht die Gefahr, dass sich das erworbene Unternehmen nicht den Erwartungen entsprechend entwickelt und so die gesetzten Ertragsziele nicht erreicht werden. Dies könnte sich negativ auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek Group auswirken. Geschäfts- und Firmenwerte, die im Rahmen von Unternehmenskäufen entstehen, werden jährlich einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Es könnte passieren, dass sich der Wert eines erworbenen Unternehmens aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung als nicht werthaltig erweist und der komplette Kaufpreis oder Teile davon abgeschrieben werden müssen. Dies würde sich negativ auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek Group auswirken. Im Geschäftsjahr 2022 bestand diesbezüglich kein Abschreibungsbedarf.

Um Risiken bei Akquisitionen entgegenzuwirken, werden potenzielle Zielunternehmen vor Vertragsabschluss sorgfältig und systematisch geprüft, bewertet und geplant. Für M&A-Aktivitäten gibt es einen etablierten standardisierten Prozess mit besonderem Fokus auf die Durchführung einer gewissenhaften Due Diligence.

Eine Quantifizierung der erläuterten operativen Chancen und Risiken kann der nachfolgenden Tabelle entnommen werden:

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Unternehmensstrategie	sehr niedrig	sehr niedrig
Vertrieb und Marketing	sehr niedrig	hoch
Produkt und Technologie	sehr niedrig	hoch
Prozesse	sehr niedrig	niedrig
Personal	hoch	niedrig
Akquisition und Integration	niedrig	niedrig

Chancen-kategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Unternehmensstrategie	mittel	sehr niedrig
Vertrieb und Marketing	mittel	sehr niedrig
Produkt und Technologie	mittel	sehr niedrig
Prozesse	niedrig	sehr niedrig
Personal	mittel	sehr niedrig
Akquisition und Integration	hoch	mittel

### 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. Derartige Themen 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 Mietverträge beendet, verlängert oder neu abgeschlossen werden.

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, juristisch notwendige Vorlagen und eine regelmäßige Überprüfung.

#### Steuerrisiken

Mit ihren global ansässigen Tochtergesellschaften unterliegt die Nemetschek Group den jeweiligen lokalen Steuergesetzen und -vorschriften. Änderungen dieser Vorschriften können zu einem

höheren steuerlichen Aufwand und damit verbunden zu höheren Mittelabflüssen führen. Des Weiteren könnten 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.

Die künftige Steuersituation der Nemetschek Group wird durch Unsicherheiten im Zusammenhang mit der US-Steuerreform beeinflusst, da ein nicht unerheblicher Teil der Gewinne in den USA erzielt wird. Darüber hinaus wird die Nemetschek Group aufgrund der anhaltenden Wachstumsdynamik mit Überschreiten der 750-Mio.-EUR-Umsatzschwelle im Jahr 2022 unter die zukünftigen Regelungen BEPS-Initiative 2.0 (Base Erosion and Profit Shifting) der OECD und deren lokale Implementierungen fallen. Diese reichen von erhöhter Transparenz wie länderbezogener Berichterstattung bis hin zu Mindestbesteuerungsvorschriften. Eine sehr wahrscheinliche Umsetzung der EU-Richtlinie zur Mindestbesteuerung wird voraussichtlich Auswirkungen auf die Steuerlast des Konzerns haben.

### **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 Sektor. 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 oder gar verbieten und negative Auswirkungen auf die weitere wirtschaftliche Tätigkeit, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation des Unternehmens haben. Vor diesem Hintergrund hat Nemetschek sowohl einen konzernweiten „Code of Conduct“ als auch eine Konzernrichtlinie zur Antikorruption implementiert, die von allen Mitarbeitern verbindlich beachtet werden müssen. Compliance und Corporate Responsibility sind seit jeher bei der Nemetschek Group wichtige Bestandteile der Unternehmenskultur. Um das Thema nachhaltig und konzernweit zu vermitteln, werden zum einen ein eLearning-Tool und zum anderen persönliche Trainings eingesetzt. Dies dient der konzernweiten Sensibilisierung, so dass Mitarbeiter potenziell kritische Situationen erkennen und darauf richtig reagieren können.

Mit unseren relevanten Konzernrichtlinien und weiteren Regelungen wie z. B. dem „Code of Conduct“, dem „Supplier Code of Conduct“ sowie passgenauen Compliance-Kommunikationsmaßnahmen sensibilisieren und schulen wir unsere Mitarbeiter zum Thema Compliance. Diese Maßnahmen sollen zusammen

mit unserer „Null-Toleranz-Philosophie“ in Bezug auf Compliance zur Vermeidung von potenziellen Verstößen beitragen und die Risiken präventiv reduzieren.

In Bezug auf Compliance, Datenaufbewahrung und -sicherheit sowie dem Schutz von personenbezogenen Daten steigen die Anforderungen stetig an. Einerseits werden seitens des regulatorischen Umfelds neue und umfangreiche Regelungen und Verordnungen geplant, und andererseits steigen auch die individuellen kundenseitigen Anforderungen. Die EU-Kommission plant Verordnungen umzusetzen, die hohe Sicherheitsstandards für Softwareprodukte fordern („EU-Cyber-Resilience-Gesetz). Die Regelungen hierzu sollen frühestens 2025 in Kraft treten. Folgen dieser Entwicklungen können auch steigende Kosten bei der Produktentwicklung oder bei nicht zeitnaher Erfüllung auch ein verlangsamtes Umsatzwachstum sein. Die Nemetschek Group arbeitet intensiv an der Umsetzung der zukünftigen Anforderungen. Dazu sind sowohl auf Konzernebene als auch bei den Markengesellschaften Projekte initiiert worden, um stets eine rechtskonforme Umsetzung in den Produkten und Lösungen der Nemetschek Group sicherzustellen. Auch zu den Regelungen und Auswirkungen der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) findet ein regelmäßiger Austausch zwischen der Holding und den Markengesellschaften statt. 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. EUR 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.

### **Cybersecurity-Risiken**

Wie jedes andere moderne Unternehmen ist auch die Nemetschek Group den verschiedenen Bedrohungen aus dem Cyberraum ausgesetzt. Um diesen aktiv zu begegnen, wurden dazu bei der Nemetschek Group in den letzten Jahren verschiedene Maßnahmen zur Aufrechterhaltung und permanenten Verbesserung des Schutzniveaus aufgebaut, die auch im Jahr 2022 weiter vorangetrieben beziehungsweise erstmalig eingeführt wurden:

- » Ein gruppenweites Information-Security-Managementsystem gemäß ISO 2700x, das unter anderem auch das Management von Cyberisiken umfasst.
- » Informationssicherheitsorganisationen in der Gruppe und den Marken mit etablierten Berichtslinien an den Vorstand.
- » Eine enge Zusammenarbeit zwischen den Informationssicherheitsverantwortlichen und Experten innerhalb der Nemetschek Group.

- » Dedizierte sowie in die IT und den Betriebsprozessen eingebundene Informationssicherheitstechnologien, Prozesse und organisatorische Maßnahmen.
- » Regelmäßige Information-Security-Schulungen und Awareness-Kampagnen für alle Mitarbeiter.

Um die Effektivität der Informationssicherheitsmaßnahmen zu überprüfen, werden diese permanent überwacht. Neue Bedrohungen werden analysiert und das gesamte Informationssicherheitssystem wird stets weiterentwickelt. Aufgrund der dezentralen Organisation der Nemetschek Group in weitestgehend eigenständig operierende Marken werden die IT-Systeme und Infrastrukturen überwiegend voneinander unabhängig in den Marken betrieben. Hierdurch ist eine natürliche Risikostreuung gegeben. Zur weiteren Absicherung besteht eine gruppenweite Cybersecurity-Versicherung, die alle Konzerngesellschaften umfasst und die finanziellen Auswirkungen durch einen möglichen Cyberangriff mindern soll. Neue Entwicklungen von gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen bzgl. der Sicherheit der Softwareprodukte und Services werden beobachtet. Relevante neue Anforderungen werden im Rahmen von angemessenen Maßnahmen umgesetzt.

Eine Quantifizierung der erläuterten Chancen und Risiken dieser Kategorie kann der nachfolgenden Tabelle entnommen werden:

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

### 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 vorhandenen Finanzverbindlichkeiten besteht bei Verschlechterung der Ertragslage grundsätzlich ein Liquiditätsrisiko. Ende 2022 hatte die Nemetschek Group Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von rund 72 Mio. EUR (Vorjahr: rund 129 Mio. EUR). Der Konzern erwirtschaftete auch im Geschäftsjahr 2022 einen positiven Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit, der die Möglichkeit bietet, weiterhin in organisches Wachstum und Akquisitionen zu investieren. Die Verfügbarkeit dezentraler Finanzmittel ist, in Teilen, über ein zentrales Cash-Pooling sowie konzerninterne Ausschüttungs- und Finanzierungsmöglichkeiten sichergestellt. Grundsätzlich verfolgt der Konzern konservative und risikovermeidende Finanzierungsstrategien. Die Treasury-Funktion auf Holdingebene wurden in den vergangenen Jahren deutlich gestärkt und Themen wie Banken, Liquiditäts- und Risikomanagement auch durch den weiteren Ausbau der Governance-Strukturen, die Überarbeitung von Prozessen und Systemen kontinuierlich weiterentwickelt.

traler Finanzmittel ist, in Teilen, über ein zentrales Cash-Pooling sowie konzerninterne Ausschüttungs- und Finanzierungsmöglichkeiten sichergestellt. Grundsätzlich verfolgt der Konzern konservative und risikovermeidende Finanzierungsstrategien. Die Treasury-Funktion auf Holdingebene wurden in den vergangenen Jahren deutlich gestärkt und Themen wie Banken, Liquiditäts- und Risikomanagement auch durch den weiteren Ausbau der Governance-Strukturen, die Überarbeitung von Prozessen und Systemen kontinuierlich weiterentwickelt.

### Währungsrisiken

Die Nemetschek Group ist als international agierendes Unternehmen Währungskursschwankungen, vor allem in den Vereinigten Staaten, Japan, Großbritannien, Norwegen, Schweden, Ungarn und der Schweiz, ausgesetzt. Durch die weitere Internationalisierung der Konzernaktivitäten wird die Bedeutung von Währungsschwankungen für die Geschäftstätigkeit des Konzerns weiter zunehmen. Die Währungsschwankungen wirken sich auf Konzernebene nur auf die in Fremdwährung erwirtschaftete Marge aus, da bei den operativen Tochtergesellschaften außerhalb der Eurozone sowohl Umsätze als auch Kosten und Aufwendungen im Wesentlichen in den jeweiligen Landeswährungen anfallen (Natural Hedging). Trotzdem können sich Währungsschwankungen auf die Preisgestaltung und somit auf den Umsatz auswirken, was die Ertragssituation einzelner Marken beeinflussen kann. Im Jahr 2022 führte die Entwicklung des US-Dollars gegenüber dem Euro insgesamt zu positiven Währungseffekten bei Umsatz und EBITDA. Angesichts der derzeitigen hohen Unsicherheiten in Bezug auf die weitere Entwicklung der Inflation und deren Auswirkung auf die Geldpolitik einzelner Zentralbanken können sich die Währungen weiterhin volatil entwickeln und sich – bei Umrechnung in die Berichtswährung Euro – erheblich auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns und der SE auswirken. Dies betrifft bei der SE zusätzlich Währungsrisiken, die sich aus Finanzierungstransaktionen in Fremdwährung mit Tochtergesellschaften ergeben.

### 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 bestimmten Kundengruppen. 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 Forderungsbe-

stände laufend überwacht und überprüft, sodass das Unternehmen keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt ist. Werden Ausfallrisiken identifiziert, erfolgt die Bildung einer angemessenen bilanziellen Vorsorge. Im Zusammenhang mit den Folgen des aktuellen wirtschaftlichen Umfelds kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich die Bonität einzelner Kunden verändert und das Ausfallrisiko somit ansteigen könnte. In den vergangenen drei Jahren wurden die Märkte durch erhöhte Insolvenzzahlen, Refinanzierungsprobleme im Kundenumfeld sowie Projektverschiebungen durch Verzögerungen in der Lieferkette geprägt. Die Nemetschek Group und ihre Kunden haben hier sehr widerstandsfähig reagiert, so dass das höhere systemische Risiko sich nicht realisiert hat. Dieser Sachverhalt wird im Konzern fortlaufend beobachtet, falls notwendig, werden entsprechende Maßnahmen ergriffen und Vorsorgen gebildet. In der Nemetschek Group besteht aus heutiger Sicht 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

Im Jahr 2022 kam es getrieben durch die zunehmende Inflation, insbesondere in Europa und Amerika, zu teilweise starken Zinserhöhungen durch die jeweiligen Zentralbanken, was einen Anstieg des grundsätzlichen Zinsrisikos zur Folge hatte. Aufgrund der derzeitigen Finanzierungsstruktur der Nemetschek Group besteht aus Sicht des Managements derzeit jedoch kein wesentliches Zinsrisiko für das Unternehmen. Langfristige Finanzierungen sind mit festen Zinssätzen abgesichert. Mögliche größere M&A-Aktivitäten können einen wesentlichen Einfluss auf die zukünftigen Zinszahlungen haben. Angesichts der guten Ergebnis- und Finanzlage des Unternehmens wäre auch dann das Zinsrisiko limitiert.

Zusammenfassend stellt sich für die Finanzrisiken die Quantifizierung der Risiken wie folgt dar:

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Liquiditätsrisiko	sehr niedrig	sehr niedrig
Währungsrisiken	hoch	mittel
Ausfallrisiken und Steuerung	mittel	sehr niedrig
Zinsrisiko	sehr hoch	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. Die Anpassungen des Risikoprofils basieren im Wesentlichen auf den gegenüber dem Vorjahr verschlechterten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Aussichten sowie den gestiegenen geopolitischen Unsicherheiten und deren möglichen Auswirkungen. Dies zeigen insbesondere die höheren Bewertungen der Risikokategorie „ökonomischen Risiken“, in der auch die gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Risiken dargestellt sind. Die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie und die darauf basierenden Risiken sind gegenüber dem Vorjahr nochmals zurückgegangen.

Insgesamt haben die identifizierten Risiken für die Nemetschek Group weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit einen 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. Gleichzeitig entwickeln wir unsere Strukturen im Chancen- und Risikomanagement kontinuierlich weiter.