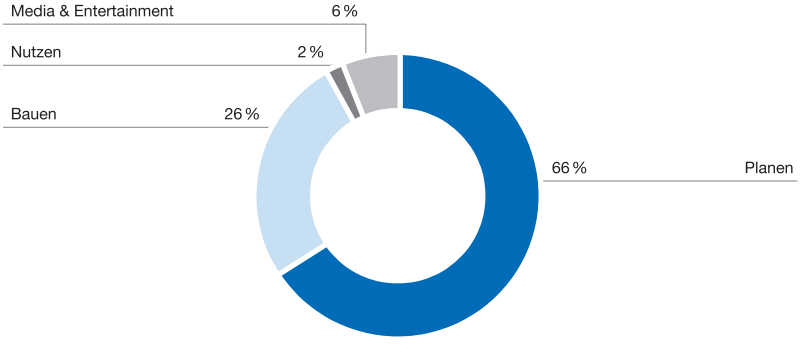
NEMETSCHEK
GROUP

GESCHÄFTSBERICHT 2016

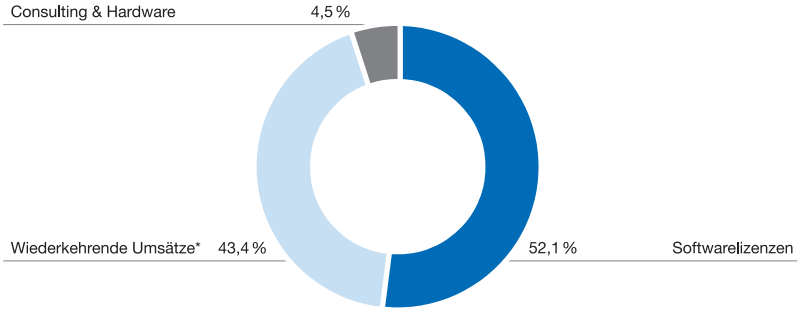
BUILDING THE FUTURE TOGETHER

Auf einen Blick

UMSATZ NACH SEGMENTEN IN %

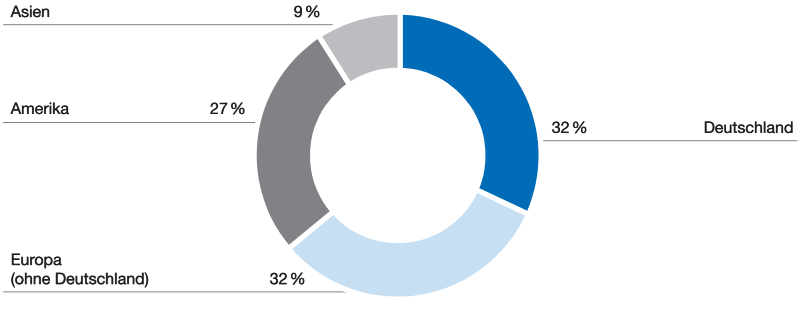


UMSATZ NACH ERLÖSART IN %



* Softwareservices, Mietmodelle (Subscription, Software-as-a-Service).

UMSATZ NACH REGIONEN IN %

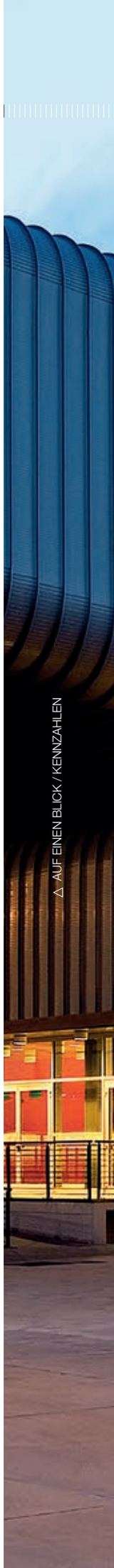


Kennzahlen

NEMETSCHEK GROUP

Angaben in Mio. €	**31.12.2016**	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012
Umsatzerlöse	**337,3**	**285,3**	**218,5**	**185,9**	**175,1**
EBITDA	**88,0**	**69,5**	**56,8**	**46,3**	**40,9**
in % vom Umsatz	26,1 %	24,4 %	26,0 %	24,9 %	23,4 %
EBIT	**69,7**	**52,7**	**46,5**	**35,7**	**29,9**
in % vom Umsatz	20,7 %	18,5 %	21,3 %	19,2 %	17,1 %
Jahresüberschuss (Konzernanteile)	**46,9**	**35,9**	**31,5**	**24,0**	**19,5**
je Aktie in €	1,22	0,93	0,82	0,62	0,51
Jahresüberschuss (Konzernanteile) vor Abschreibungen aus Kaufpreisallokation	**55,1**	**42,8**	**35,3**	**29,7**	**25,3**
je Aktie in €	1,43	1,11	0,92	0,77	0,66
Operativer Cashflow	**79,7**	**65,1**	**44,2**	**40,2**	**36,5**
Free Cashflow	**32,1**	**23,7**	**–35,2**	**18,7**	**29,8**
Nettoliquidität/-verschuldung	**16,3**	**3,3**	**–3,0**	**48,6**	**44,3**
Bilanzsumme	**454,7**	**370,8***	**291,7**	**178,5**	**159,9**
Eigenkapitalquote	**44,4 %**	**45,0 %***	**46,8 %**	**66,2 %**	**66,8 %**
Mitarbeiter zum Stichtag	**1.925**	**1.754**	**1.559**	**1.356**	**1.229**
Schlusskurs (Xetra) in €	**55,26**	**46,03**	**20,90**	**12,58**	**8,30**

* Vorjahreswerte angepasst aufgrund finaler Kaufpreisallokation der Solibri Gruppe.



△ AUF EINEN BLICK / KENNZAHLEN

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

STRONG BRANDS. GREAT PROJECTS.

ZAHLEN & FAKTEN

60
Standorte

2,3 Mio.
Anwender

Anwender in
142
Ländern

Rund
2.000
Mitarbeiter
weltweit

14
Marken

1
Philosophie

Gegründet
1963
von Professor
G. Nemetschek

OPEN
BIM

INHALT

04 **BUILDING THE FUTURE TOGETHER**
Strong Brands. Great Projects.

AN UNSERE AKTIONÄRE
18 Aktionärsbrief
22 Der Vorstand
26 Bericht des Aufsichtsrats
29 Nemetschek am Kapitalmarkt
32 Corporate Governance

KONZERN-LAGEBERICHT
40 Grundlagen des Konzerns
54 Wirtschaftsbericht
70 Chancen- und Risikobericht
82 Sonstige Angaben
88 Prognosebericht 2017

KONZERN-ABSCHLUSS (IFRS)
97 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
98 Konzern-Bilanz
100 Konzern-Kapitalflussrechnung
101 Veränderung des Konzern-Eigenkapitals
106 Konzern-Anhang
176 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
177 Bestätigungsvermerk

JAHRESABSCHLUSS (HGB)
182 Bilanz
184 Gewinn-und-Verlust-Rechnung

188 Highlights 2016
190 Finanzkalender 2017
Impressum
Bildnachweis

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

STRONG BRANDS. GREAT PROJECTS.

NEMETSCHEK
GROUP

Die Nemetschek Group adressiert mit ihren Softwarelösungen Kunden entlang der kompletten Wertschöpfungskette in der AEC-Industrie (Architecture, Engineering, Construction).

Zu unseren Kunden zählen Architektur-, Design- und Planungsbüros, Ingenieure aller Fachrichtungen, Bau- und Bauzulieferunternehmen sowie Gebäudeverwalter.

www.nemetschek.com

Network of Industry Leaders

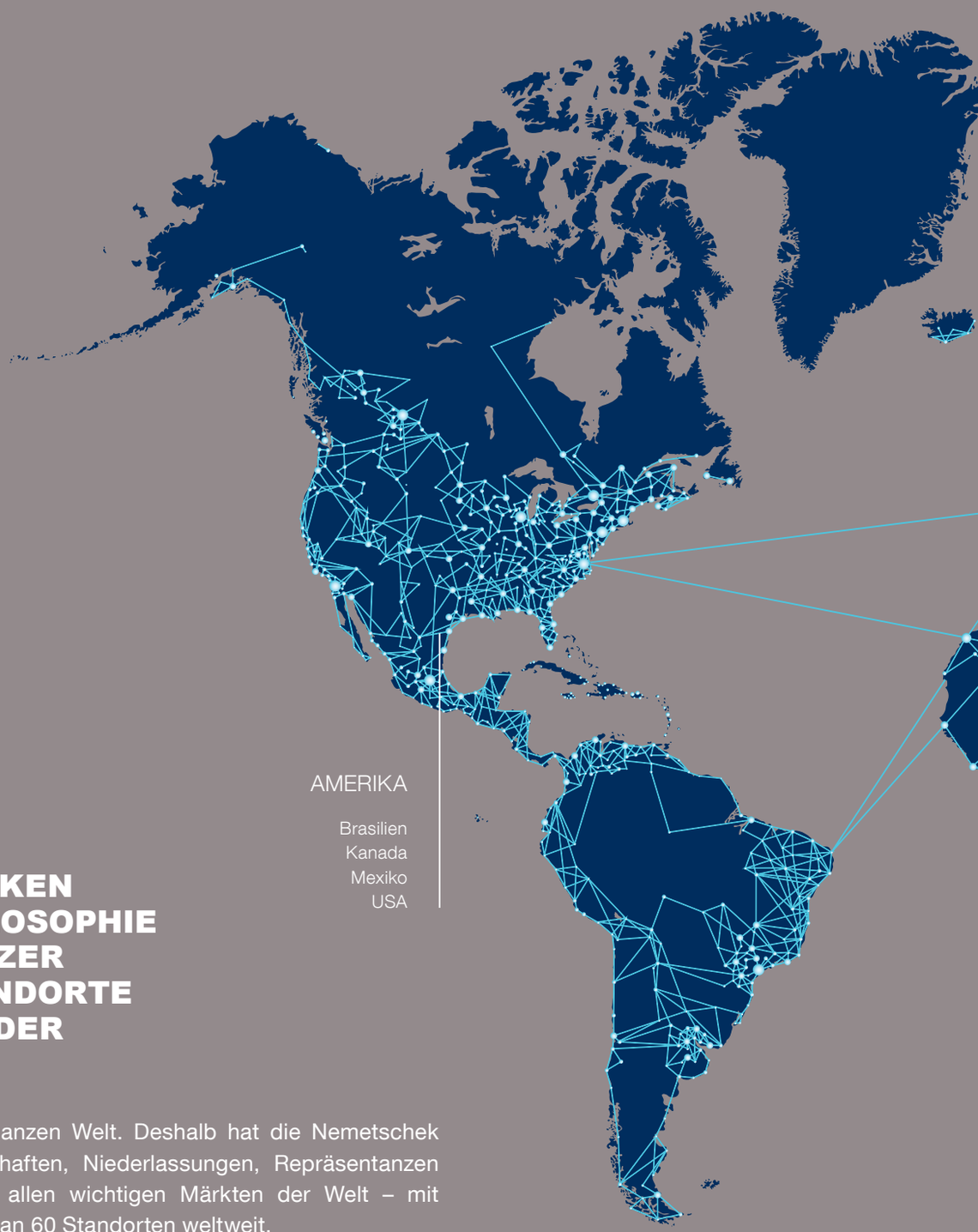
Der Siegeszug der Digitalisierung wird auch die Baubranche grundlegend verändern. Sie wird zu einer erhöhten Kostentransparenz, Effizienz und Termintreue führen. Genau diese Ziele wollen die starken Marken der Nemetschek Group mit ihren Softwarelösungen erreichen. Sie unterstützen die digitale Arbeitsmethode BIM (Building Information Modeling), adressieren passgenau die relevanten Zielgruppen und ermöglichen den Kunden, die Anforderungen nach mehr Qualität, Transparenz und Effizienz im Bauprozess zu erfüllen. Gleichzeitig setzen sie mit ihren Lösungen neue Maßstäbe im AEC- und Media & Entertainment-Markt.

STRONG BRANDS: NETWORK OF INDUSTRY LEADERS

ALLPLAN | BLUEBEAM | CREM SOLUTIONS | DATA DESIGN SYSTEM | DESIGN DATA | dRofus | FRILO Software

GRAPHISOFT | MAXON | NEVARIS | PRECAST SOFTWARE engineering | SCIA | SOLIBRI | VECTORWORKS

Weltweit



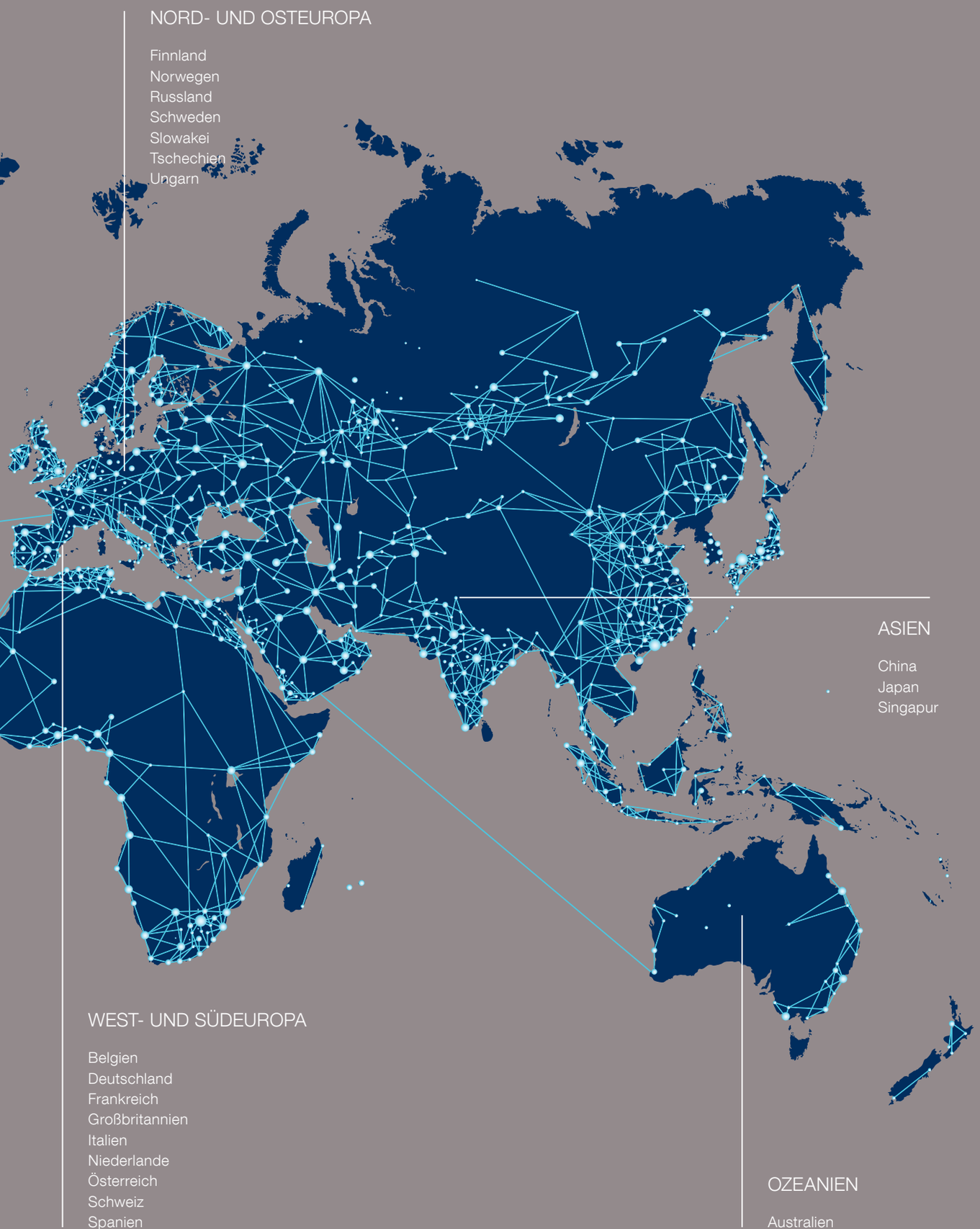
AMERIKA

Brasilien
Kanada
Mexiko
USA

14 MARKEN
1 PHILOSOPHIE
2,3 MIO. NUTZER
60 STANDORTE
142 LÄNDER

Gebaut wird auf der ganzen Welt. Deshalb hat die Nemetschek Group Tochtergesellschaften, Niederlassungen, Repräsentanzen und Kooperationen in allen wichtigen Märkten der Welt – mit 14 starken Marken und an 60 Standorten weltweit.

Mit 2,3 Millionen registrierten Anwendern in 142 Ländern gehören wir schon heute zu den weltweit erfolgreichsten Softwareanbietern für die AEC-Industrie (Architecture, Engineering, Construction).



NORD- UND OSTEUROPA

Finnland
Norwegen
Russland
Schweden
Slowakei
Tschechien
Ungarn

ASIEN

China
Japan
Singapur

WEST- UND SÜDEUROPA

Belgien
Deutschland
Frankreich
Großbritannien
Italien
Niederlande
Österreich
Schweiz
Spanien

OZEANIEN

Australien

KOLLABORATION PAR EXCELLENCE

Beispielhaft: Rathaus Hasselt, Belgien —— Wie bei Bauprojekten durch reibungslose Zusammenarbeit von der Planungsphase bis zur Inbetriebnahme Risiken minimiert und Kosten gespart werden können, zeigt der Bau des neuen kommunalen Verwaltungszentrums im belgischen Hasselt. Ein Gemeinschaftsprojekt mehrerer Marken der Nemetschek Group.

ALLPLAN | GRAPHISOFT | SOLIBRI

Gerade große und hochkomplexe Bauprojekte erfordern eine fortlaufende, zuverlässige und effiziente Abstimmung zwischen allen Beteiligten – intern und extern, interdisziplinär und firmenübergreifend. Deshalb treibt die Nemetschek Group im Verbund mit anderen Marktteilnehmern den Datenstandard Open BIM voran. Das ist ein universeller Kooperationsansatz im Bereich Entwurf, Bau und Betrieb von Gebäuden, basierend auf offenen Standards und Arbeitsabläufen. Er ermöglicht den Projektbeteiligten, unabhängig von ihrer jeweiligen Software zusammenzuarbeiten. Dabei hat sich die Schnittstelle Industry Foundation Classes (IFC) als offener Standard etabliert und ist deshalb von zentraler Bedeutung.

Das Teilen und Auswerten von Daten über den gesamten Produktlebenszyklus spart Zeit und Geld und verbessert die Qualität. Grundlegend für diese digitale Transformation ist die Verwaltung der Daten. Nur wenn jeder Beteiligte auf die für ihn wichtigen Daten jederzeit Zugriff hat, kann ihr volles Potenzial ausgeschöpft werden. Dies beginnt mit einem wirklichkeitsgetreuen BIM-Gebäudemodell, das unverzichtbar für einen echten 5D-Workflow ist. Es enthält heute nicht mehr nur 3D-Konstruktionsdaten, sondern erweitert diese um Informationen zu den Dimensionen Zeit und Kosten.

„Der durchgängige Einsatz von BIM-Lösungen stellt für alle am Bauprozess Beteiligten einen echten Mehrwert dar, weil sie eine reibungslose und effiziente Zusammenarbeit ermöglichen“

Steven Hendrickx, leitender Architekt in Hasselt

Reibungslose Zusammenarbeit am Beispiel Rathaus Hasselt

In Hasselt entsteht unter der Leitung des Architektenteams um Jaspers-Eyers, MASS Architects und Michel Janssen ein neues kommunales Verwaltungszentrum. Der Komplex aus renoviertem Gebäudeteil und Neubau beherbergt auf ca. 17.000 m² die Stadtverwaltung und die Sozialbehörde sowie Büroflächen.

Die Architekten und deren wichtigste Partner setzen über den gesamten Entstehungsprozess Open-BIM-Softwarelösungen ein. Bei diesem Projekt kommen gleich drei Lösungen aus dem Hause Nemetschek zum Einsatz: Archicad von Graphisoft für das Design und die Planung der Architekten, Allplan Engineering für den Ingenieurbau und der Solibri Model Checker zur Qualitätskontrolle von BIM-Modellen durch das Bauunternehmen. Von Anfang an sind so sämtliche Informationen über das Bauvorhaben im digitalen Gebäudemodell enthalten – vom Entwurf über die Ausführung mit allen gestalterischen Details, gewünschten Materialien, Brandschutzanforderungen, akustischen Eigenschaften, Isolierungen und Gebäudestrukturen bis hin zur Verwaltung. Das stellt für alle Beteiligten einen erheblichen Mehrwert zum früher üblichen, reinen 3D-Modell dar. Durch diesen Schritt wird nicht nur die Zusammenarbeit aller Beteiligten reibungslos organisiert. Das komplexe Projekt kann in der geforderten Qualität, Zeit und im festgelegten Kostenrahmen an die Kommune als stolze Bauherrin übergeben werden.

Unabhängig – und doch eine Einheit

Steven Hendrickx, der leitende Architekt in Hasselt, hat nach dem erfolgreichen Projektverlauf mit Open BIM vier entscheidende Faktoren erkannt:

- Jeder Partner plant sein Modell mit seiner bevorzugten BIM-Software, mit seinen eigenen Templates. Die Zusammenarbeit funktioniert dennoch hervorragend dank eines im Voraus festgelegten einheitlichen und gemeinsamen Standards.
- Die Arbeitsteilung im Projekt wird zu Beginn definiert. Daten zur Statik beispielsweise haben essenziellen Einfluss auf Architektur und Strukturplanung. Die Daten über Heizung, Lüftung und Klimaanlage hingegen sind zwar wichtig, fließen in der Regel aber nicht unmittelbar in die Architektur ein. Sie können zum Beispiel mit der BIM-Lösung zur Qualitätssicherung von Solibri ausreichend geprüft werden.

Das Rathaus Hasselt ist wegweisend – bei Design, Planung und Projektausführung

- Planänderungen wirken sich nicht zwangsläufig auf die Pläne aller Projektbeteiligten aus. Architektur und Bauphase sind naturgemäß am engsten verstrickt.
- Die Expertise der Mitarbeiter, ein ausführliches und übergreifendes Wissen über die verschiedenen Baudisziplinen, ist ebenfalls sehr wichtig für den Projekterfolg.

Der Vorteil präziser Planung anhand zweier Beispiele

In Hasselt war das Bauunternehmen unter anderem mit dem Aushub beauftragt. Nach herkömmlicher Berechnungsmethode auf der Basis von 2D-Plänen ergab die Kalkulation einen Wert von 800 Kubikmeter Sand, der für das Fundament ausgehoben werden sollte. Tatsächlich errechneten die Ingenieure mit dem auf Open BIM basierenden Solibri Model Checker und den von Architekten übernommenen Daten dann aber nur die Hälfte, also 400 Kubikmeter Sand. Das zeigt, wie exakt mit Open-BIM-Lösungen gearbeitet werden kann.

Ein anderes Beispiel sind die zu verbauenden Stahlstreben: Mit der Schnittstellenfunktion IFC Exports von Allplan konnte automatisch aus dem BIM-Modell berechnet werden, welche Stahlstreben eine feuerfeste Behandlung brauchen – per Mausklick und auf den laufenden Meter genau. In Projekten, die keine Open-BIM-Lösungen nutzen, werden für solche Kalkulationen die Daten aus 2D-Zeichnungen manuell in Excel oder eine andere Software übertragen, nachgerechnet, evaluiert und für Kostenangebote und Planungen eingesetzt. Ein fehleranfälliger Prozess mit großen Interpretationsspielräumen. Die Fehler fallen dabei oft erst dann auf, wenn die eigentliche Kostenplanung schon abgeschlossen ist. Beim Rathaus Hasselt konnten diese Fehler im Vorhinein vermieden werden.

Der Umstieg auf Open BIM lohnt sich

Wie jede Neuerung braucht auch BIM eine gewisse Zeit, bis Unternehmen und Angestellte es als Standard akzeptieren. Am besten, so Steven Hendrickx, plane man zunächst kleinere Projekte mit BIM. Mit den dabei gemachten Erfahrungen werde es möglich, sukzessive größere BIM-Projekte abzuwickeln. Dabei liegen die Vorteile der Zusammenarbeit mit Open BIM auf der Hand: Der gesamte Arbeitsprozess wird für alle Projektbeteiligten wesentlich einfacher, und Bauprojekte werden im Zeit- und Budgetrahmen abgeschlossen.

FAZIT

Für erfolgreiche Bauvorhaben sind insbesondere bei der Software einheitliche Standards und offene Schnittstellen eine unverzichtbare Grundlage. Die Beteiligten brauchen Lösungen, die unabhängig vom individuellen Aufgabengebiet die Fähigkeit besitzen, „miteinander zu arbeiten“. Nahtlose Kollaboration von Mensch und Maschine: Das gewährleistet Open BIM, und dafür stehen die Marken der Nemetschek Group.

Die beteiligten Marken der Nemetschek Group beim Hasselt-Projekt:

ALLPLAN | GRAPHISOFT | SOLIBRI

Lösungen: Allplan Engineering für Ingenieure, Archicad von Graphisoft für Architekten und Solibri Model Checker für Bauunternehmen

Great Projects

Jedes Bauprojekt ist einzigartig. Daher bietet die Nemetschek Group ein breites Spektrum von Softwarelösungen für die unterschiedlichsten Anforderungen im Bauprozess. Das Ergebnis sind hervorragend geplante und umgesetzte Bauvorhaben – von Infrastrukturprojekten über öffentliche Gebäude bis hin zu Wohn- und Bürobauten.

Referenzprojekt No. 1:

GRAPHISOFT

Len Lye Center, Neuseeland

Seite 14–15

Referenzprojekt No. 2:

BLUEBEAM

S2, King's Cross, Großbritannien

Seite 24–25

Referenzprojekt No. 6:

DESIGN DATA

FRIB (Forschungseinrichtung für seltene Isotopenstrahlen)**, USA**

Seite 80–81

Referenzprojekt No. 7:

dROFUS

Flughafen Oslo, Norwegen

Seite 92–93

Referenzprojekt No. 11:

SCIA

Flughafen Brüssel, Belgien

Seite 148–149

Referenzprojekt No. 12:

SOLIBRI

Stadtteil Tripla, Finnland

Seite 160–161

Referenzprojekt No. 3:

VECTORWORKS

Mareel Musikzentrum, Großbritannien

Seite 36–37

Referenzprojekt No. 4:

ALLPLAN

Gotthardtunnel, Schweiz

Seite 52–53

Referenzprojekt No. 5:

NEVARIS

Kunstmuseum Ravensburg, Deutschland

Seite 68–69

Referenzprojekt No. 8:

CREM SOLUTIONS

St Martin Tower, Deutschland

Seite 102–103

Referenzprojekt No. 9:

PRECAST

Allianz Stadion, Österreich

Seite 124–125

Referenzprojekt No. 10:

MAXON

Waldkante, Deutschland

Seite 136–137

Referenzprojekt No. 13:

DATA DESIGN SYSTEM

Mooya Fellesbygg, Norwegen

Seite 178–179

Referenzprojekt No. 14:

FRILO SOFTWARE

Kindergarten Meséskert, Ungarn

Seite 186–187

Weitere Referenzen finden Sie auch auf der Website der Nemetschek Group unter: www.nemetschek.com/referenzen

GRAPHISOFT®

Lösungen:

ARCHICAD

BIMcloud

BIMx

Mit ARCHICAD entwickelte die ungarische Firma GRAPHISOFT mehr als nur eine Planungssoftware. In Verbindung mit BIMcloud und BIMx aus dem gleichen Haus unterstützt ARCHICAD den gesamten BIM-Workflow über den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes. ARCHICAD wurde und wird von Architekten für Architekten entwickelt. Die BIM-gestützten Design- und Dokumentationswerkzeuge eröffnen eine effiziente und offene Kollaboration zwischen Planern und Ingenieuren. ARCHICAD, BIMcloud und BIMx sorgen für eine effektive und interaktive Kommunikation zwischen den Kunden und sichern effiziente Workflows im Bauprozess.

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

STRONG BRANDS. GREAT PROJECTS.

GRAPHISOFT®

GRAPHISOFT ist ein weltweit führender Hersteller von 3D-Software für Architekten und Wegbereiter von BIM.

Segment:	Planen
Unternehmensgröße:	456 Mitarbeiter
Standorte:	Budapest, Boston, Hongkong, London, Mexiko-Stadt, Moskau, München, Peking, São Paulo, Singapur, Tokio, Venedig
Website:	www.graphisoft.com

Referenzprojekt No. 1:

Len Lye Center
Neuseeland

Architekten:	Patterson Associates Architects

Das schimmernde Gebäude ist Neuseelands mutigstes Museum für zeitgenössische Kunst und ein international bedeutendes Ziel für Kenner des Experimentalfilms und der kinetischen Kunst.

AN UNSERE AKTIONÄRE

18 Aktionärsbrief
22 Der Vorstand
26 Bericht des Aufsichtsrats
29 Nemetschek am Kapitalmarkt
32 Corporate Governance

An unsere Aktionäre

Patrik Heider,
Sprecher des Vorstands und CFOO

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

hinter der Nemetschek Group liegt ein spannendes und ereignisreiches, vor allem aber ein sehr erfolgreiches Jahr: Wir konnten 2016 weiter nachhaltig wachsen, unsere Profitabilität erhöhen und insgesamt das wirtschaftlich beste Jahr unserer Firmengeschichte verzeichnen. Wir haben strategisch, operativ und finanziell erneut Maßstäbe in unserer Branche gesetzt.

Der **Konzernumsatz** stieg 2016 auf die Bestmarke von 337,3 Mio. Euro, ein Wachstum von 18,2 % zum Vorjahr. Neben dem starken organischen Wachstum von 15,9 % wurde die positive Entwicklung durch die Neuerwerbe Solibri zum 1. Januar 2016 und Design Data zum 1. August 2016 getrieben.

Alle unsere vier Segmente trugen zu der erfreulichen Entwicklung bei. Unsere Kernsegmente – Planen, Bauen, Nutzen – zeigten ein zweistelliges Umsatzwachstum. Haupttreiber war das Segment Bauen, das organisch um mehr als 30 % und insgesamt um rund 45 % zulegte. Auch in geografischer Hinsicht hatte der Zuwachs eine breite Basis: Wir legten in Nordamerika und Europa, aber auch in Asien zu. Auch wenn Nemetschek seine Wurzeln in Deutschland hat, sind wir mittlerweile ein internationaler Konzern und erwirtschaften rund 70 % unserer Umsätze außerhalb von Deutschland. Positiv ist zudem, dass unsere zwei Erlössäulen Software-Lizenzen und Software-Serviceverträge sowie Mietmodelle nahezu im Gleichklang wuchsen. Die wiederkehrenden Umsätze machen mittlerweile mehr als 43 % des Konzernumsatzes aus. Das sichert uns eine hohe Visibilität und Stabilität.

Überproportional zum Konzernumsatz stieg das **operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)** um 26,6 % auf 88,0 Mio. Euro. Die EBITDA-Marge verbesserte sich im Geschäftsjahr 2016 auf hohem Niveau auf 26,1 % nach 24,4 % im Vorjahr. Neben dem starken Wachstum trug zu dem Ergebnisanstieg auch ein Einmalertrag in Höhe von 1,9 Mio. Euro bei. Auch bereinigt konnten wir das EBITDA stärker als den Umsatz steigern, und zwar auf 86,1 Mio. Euro, und die EBITDA-Marge auf 25,5 % verbessern.

Mit liquiden Mitteln in Höhe von mehr als 110 Mio. Euro und einer Eigenkapitalquote von 44,4 % zum Jahresende 2016 agiert die Nemetschek Group unverändert aus einer Position der Stärke. Unsere traditionell hochsolide Kapital- und Finanzierungsbasis macht uns unabhängig und verschafft uns Handlungsspielräume. Auch in Zukunft werden wir gezielt investieren und weiteres Wachstum finanzieren, um den Wert des Unternehmens weiter zu steigern. Dabei legen wir höchsten Wert auf den sorgfältigen und effizienten Einsatz unserer Mittel – sowohl organisch als auch über Zukäufe.

„Wir haben strategisch, operativ und finanziell erneut Maßstäbe in unserer Branche gesetzt“

Aktionärsfreundliche Dividendenpolitik – Ausschüttung soll auf 0,65 Euro pro Aktie steigen
Im Einklang mit der positiven Unternehmensentwicklung konnte auch die Nemetschek Aktie im Berichtsjahr weiter zulegen. Der Schlusskurs lag bei 55,26 Euro, ein Wertzuwachs von mehr als 20 % gegenüber dem Vorjahresstichtag.

Die Attraktivität des Investments in Nemetschek zeigt sich auch in unserer nachhaltigen und aktionärsfreundlichen Dividendenpolitik: Der Dividendenvorschlag an die ordentliche Hauptversammlung am 1. Juni 2017 sieht eine Anhebung der Dividende von 0,50 Euro je Aktie im Vorjahr auf 0,65 Euro je Aktie vor. Dies entspräche einer Dividendenerhöhung von 30 %. Die Ausschüttungssumme würde auf rund 25 Mio. Euro steigen.

Unsere Lösungen setzen Maßstäbe in unserer Industrie
Im vergangenen Jahr hat sich der Siegeszug der Digitalisierung auch in der Baubranche fortgesetzt. Der digitale Wandel wird in der Bauindustrie wesentlich durch die Arbeitsmethode BIM (Building Information Modeling) bestimmt. Ihre konsequente Anwendung führt zu einer erhöhten Kostentransparenz, Effizienz und Termintreue.

Die Bauindustrie in Deutschland liegt bei der Digitalisierung noch weit hinter anderen Industrien wie der Telekommunikation oder Automobilindustrie. Zwar genießt die deutsche Bauwirtschaft einen hervorragenden Ruf, doch lässt eine Reihe von öffentlichkeitswirksamen Großprojekten mit erheblichen Kosten- und Terminüberschreitungen Defizite bei Planung und Realisierung erkennen. Aus diesem Anlass hat das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur einen Stufenplan für die Einführung von BIM aufgestellt. Wir befinden uns derzeit in der zweiten Stufe bis 2020, in der staatlich finanzierte Pilotprojekte mittels BIM-Lösungen ausgeführt werden. In der dritten Stufe ab dem Jahr 2020 soll BIM bei allen neu zu planenden öffentlichen Projekten Anwendung finden.

BIM ist ein weltweites Thema. Der Einsatz der Methodik ist in den USA sowie in den skandinavischen Ländern, den Niederlanden und Großbritannien bereits weit verbreitet. Weltweit werden jetzt die Grundlagen dafür geschaffen, dass sich BIM in den nächsten Jahren immer stärker etablieren und als Grundlage für die Optimierung der Planung, Ausführung und Nutzung von Gebäuden im Bauprozess entwickeln wird. Für Anbieter innovativer Softwarelösungen sind die Potenziale und Chancen angesichts dieses Wandels groß.

„Wir haben im Jahr 2016 den Fokus verstärkt auf markenübergreifende Projekte und strategische Initiativen gelegt, die Synergien innerhalb der Gruppe generieren“

Entsprechend positionieren sich die starken Marken der Nemetschek Group mit ihren Lösungen. BIM wird in der Nemetschek Group bereits heute gelebt: Wir adressieren passgenau die relevanten Zielgruppen und ermöglichen den Kunden, die Anforderungen nach mehr Qualität, Transparenz und Effizienz im Bauprozess zu erfüllen. Nemetschek bekennt sich dabei zu einem offenen Ansatz (Open BIM). Dieser ermöglicht, dass jede Software aus der Nemetschek Group mit jeder anderen Software, auch von Wettbewerbern, über offene Daten- und Kommunikationsschnittstellen kommunizieren kann. Somit wird der nahtlose Übergang aller gebäuderelevanten und digitalen Informationen durch alle Instanzen der Entstehung und des Betriebs von Bauwerken ermöglicht und dokumentiert.

Strategische Wachstumsfelder

Unsere Technologieführerschaft können wir nur durch kontinuierlich hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung sichern und ausbauen. Dabei stehen Themen wie Open BIM, 5D und Kollaboration gepaart mit einer nahtlosen Vernetzung und Datenübertragung entlang der Prozesse in der AEC-Industrie im Vordergrund. Der Anteil der Investitionen in Forschung und Entwicklung am Konzernumsatz lag in den vergangenen Jahren bei rund 24 %. Auch im Jahr 2017 wollen wir in ähnlichem Umfang investieren, um die Innovationskraft des Unternehmens langfristig zu sichern.

Die Nemetschek Group mit ihren mittlerweile rund 2,3 Millionen Anwendern ist derzeit in den drei strategisch bedeutenden Geschäftsregionen Europa, Amerika und Asien gut positioniert. Wir wollen die Potenziale in allen drei Regionen aber noch stärker nutzen und auf diese Weise weiteres Umsatzwachstum generieren.

Dazu haben wir im Jahr 2016 den Fokus verstärkt auf markenübergreifende Projekte und strategische Initiativen gelegt, die Synergien innerhalb der Gruppe generieren. Wir wollen die Markengesellschaften bei ihren internationalen Wachstumsstrategien unterstützen, Lücken im Lösungsportfolio der Gruppe schließen, neue Kundensegmente adressieren sowie „Best Practice“ innerhalb der Gruppe teilen. Auch die 2016 erfolgte Bestellung eines Strategievorstands im Vorstand der Holding diente dem Ziel, diese internen Potenziale zu identifizieren und freizusetzen. Denn wir werden noch erfolgreicher sein, wenn wir in der Gruppe enger miteinander arbeiten.

Unsere Analyse hat folgende Fokusthemen ergeben: Die Digitalisierung in der Bauindustrie geht einher mit der Verwaltung und Bereitstellung einer immer größer werdenden Datenmenge. Lösungen zur Kollaboration kommt dabei eine zentrale Bedeutung zu. Im Mittelpunkt der Aktivitäten von Nemetschek steht die Entwicklung einer Kollaborationsplattform für alle Kunden entlang der Wertschöpfungskette des Bauprozesses. Des Weiteren planen wir, verstärkt größere Unternehmen aus den Bereichen Architektur und Ingenieurbauwesen zu adressieren. In unserem Fokus stehen dabei durchgängige Workflowlösungen, die markenübergreifend erarbeitet werden. Durch integrierte Lösungen sollen die Workflows von architektur- oder ingenieurbaugeführten Organisationen abgebildet und somit unsere Kompetenz als Multilösungsanbieter erweitert werden.

Das schnelle Wachstum von Nemetschek und die wachsende Zahl von Marken führen zwangsläufig zu einer höheren Komplexität in unserer Gruppe. Deshalb arbeiten wir intern an einer gruppendurchgängigen ERP-Harmonisierung, um die Komplexität von Prozessen und Berichtsstrukturen zu reduzieren.

Optimistischer Ausblick auf 2017

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre, an unserer strategischen Weiterentwicklung zum Global Player in der AEC-Industrie, der nachhaltig und profitabel wächst und Maßstäbe in unserer Branche setzt, arbeiten wir intensiv. Im vergangenen Jahr haben wir unsere Organisation konsequent auf die für uns wichtigen globalen Trends in unserer Industrie und auf unsere Zielmärkte ausgerichtet. Als Netz von weltweit starken Marken mit einem umfassenden Know-how in Zukunftstechnologien und intelligenten Lösungen gehen wir auch 2017 von einem prozentual zweistelligen Wachstum für unsere Gruppe aus.

Aus heutiger Sicht und ohne Berücksichtigung von Währungseinflüssen plant die **Nemetschek Group** für das **Geschäftsjahr 2017** einen **Umsatz** in der Bandbreite von 395 Mio. Euro bis 401 Mio. Euro (+17 % bis +19 %). Neben dem weiteren organischen Wachstum wirken sich dabei anorganische Wachstumseffekte im Segment Planen durch die Akquisition der dRofus, die seit Jahresbeginn 2017 konsolidiert wird, aus. Im Segment Bauen wird die zum 1. August 2016 akquirierte Design Data erstmals über volle 12 Monate einbezogen. Das rein organische Wachstum (ohne die Gesellschaften dRofus und Design Data) sehen wir in einem Korridor von 13 % bis 15 %.

Das operative Ergebnis wird trotz weiterer Investitionen in strategische Projekte und der zum Gruppendurchschnitt unterproportionalen EBITDA-Marge der akquirierten Unternehmen ebenfalls deutlich zulegen. Wir erwarten ein **Konzern-EBITDA** zwischen 100 Mio. Euro und 103 Mio. Euro, das ist gegenüber dem bereinigten EBITDA des Vorjahres (86,1 Mio. Euro) ein Wachstum von 16 % bis 20 %.

Wir arbeiten mit all unserer Kraft daran, den Erfolg der Nemetschek Group nachhaltig zu sichern und auszubauen. Die Grundlage dafür sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ihnen möchte ich, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, für ihren engagierten Einsatz danken. Sie haben mit ihrer Motivation und ihrer Kompetenz das herausragende Geschäftsjahr 2016 möglich gemacht. Besonderer Dank gilt auch dem Aufsichtsrat für sein Engagement und die hervorragende Zusammenarbeit im vergangenen Jahr. Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, danke ich für das uns entgegengebrachte Vertrauen, mit dem Sie unseren strategischen Weg unterstützen.

Mit den besten Grüßen

Ihr

Patrik Heider

Der Vorstand

Viktor Várkonyi, Patrik Heider, Sean Flaherty

PATRIK HEIDER
SPRECHER DES VORSTANDS UND
CFOO DER NEMETSCHEK SE

„Das Jahr 2016 hat erneut gezeigt, dass wir mit unseren Marken in den Märkten Innovationsführer sind und unseren Kunden dadurch den höchsten Nutzen bieten können. Diese Innovationskraft verdanken wir vor allem dem Know-how und der Begeisterungsfähigkeit unserer Mitarbeiter, denen es nicht einfach darum geht, Software zu entwickeln und zu vertreiben. Sie wollen aus faszinierenden Technologien noch mehr Werte für die Industrie und den Endnutzer generieren. Auch unsere beiden neuen Marken Design Data und dRofus passen hervorragend zu dieser Ausrichtung und unterstreichen zudem unseren internationalen Fokus. Nemetschek steht dafür, die Identität der starken Marken zu bewahren und unterschiedliche Technologien sowie Kulturen zu einer starken Gruppe zu vereinen. Das macht uns zu einem erfolgreichen Netz von Industrieführern.“

SEAN FLAHERTY
CSO DER NEMETSCHEK SE

„2016 war für mich ungemein spannend. Ich hatte die Chance, ein neues Strategieteam zusammenzustellen, um unsere einzigartige strategische Holdingstruktur zu stärken. Weltweit haben wir einige gruppeninterne Strategieprojekte gestartet, um für unsere Marken einen Mehrwert zu bieten und ihre jeweiligen Marktpositionen auszubauen. In den USA haben wir ein Team aufgebaut, das helfen soll, unser schnelles Wachstum und die weitere Positionierung bestmöglich zu unterstützen, da sich der Umsatz dort in den vergangenen drei Jahren verfünffacht hat. In einem Markt, wo sich die Digitalisierung und der Wandel hin zu modellbasierten Workflows im vergangenen Jahr beschleunigt haben, sind wir mit unserem Fokus auf offenen Standards und Modellqualität bestens positioniert. Unsere Kunden wissen, dass wir für sie da sind und sie dabei unterstützen, diesen Wandel anzugehen."

VIKTOR VÁRKONYI
VORSTAND DER NEMETSCHEK SE UND
CEO VON GRAPHISOFT SE

„Beim unsere Branche beherrschenden Thema BIM gab es 2016 viele spannende Entwicklungen. Ein großer Schritt zur wachsenden Akzeptanz dieser Technologie war die Entscheidung der Europäischen Kommission, das offene IFC-Format als ISO-Standard für BIM festzulegen. Das ist eine richtungsweisende Bestätigung unserer Bestrebungen, Open BIM zu einem bei allen Marktteilnehmern etablierten Ansatz zu machen. Besonders die Bauherren beginnen die Nutzung von BIM voranzutreiben. Durch die Übernahmen von Solibri 2015 und Design Data sowie dRofus im Jahr 2016 haben wir unsere einzigartige Marktposition nochmals gestärkt und den Mehrwert, den wir unseren Kunden bieten, weiter erhöht. Dank unseres permanenten Fokus auf Innovationen sind wir hervorragend gerüstet, die Herausforderungen in unserer Branche in den kommenden Jahren zu meistern."

BLUEBEAM

Lösungen:

- Bluebeam Revu
- Bluebeam Revu Mac
- Bluebeam Revu iPad
- Bluebeam Vu
- Bluebeam Studio Prime
- Bluebeam Studio Enterprise

Bluebeam Revu ist die durchgängige digitale Workflow- und Kollaborationslösung zur Verbesserung der Projektkommunikation und zur Rationalisierung von Prozessen.

Gestützt auf das PDF-Format, ermöglicht Revu eine gemeinsame Datenumgebung, in der Planer und Baufachleute Metadaten, Hyperlinks, Bookmarks, Bilder, Dateianhänge und 3D-Daten herunterladen können.

Revu für Mac und Revu für iPad ermöglichen allen Projektpartnern, auf ihren jeweils bevorzugten Plattformen Daten zu tauschen, zu erstellen und gemeinsam zu bearbeiten. Integriert in Revu, verbindet Bluebeam Studio Projektpartner weltweit und in Echtzeit mit den gleichen zentral gespeicherten Dokumenten.

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

STRONG BRANDS. GREAT PROJECTS.

BLUEBEAM®

Bluebeam entwickelt innovative Technologielösungen, die bei Zusammenarbeit und effizienten Arbeitsabläufen zwischen Architekten, Ingenieuren und Bauprofis weltweit Standards setzen.

Segment:	Bauen
Unternehmensgröße:	268 Mitarbeiter
Standorte:	Pasadena, Boston, Chicago, Manchester (USA), San Diego, Stockholm
Website:	www.bluebeam.com

Referenzprojekt No. 2:

S2, King's Cross
Großbritannien

Ingenieurbüro:	Hilson Moran

Hilson Moran nutzt Bluebeam Revu als Workflowlösung in dem elfstöckigen, 55.000 m² großen Bürogebäude, das von dem Tech-Giganten Google im historischen Stadtviertel King's Cross genutzt wird.

Bericht des Aufsichtsrats über das Geschäftsjahr 2016 der Nemetschek SE

Der Aufsichtsrat der Nemetschek SE hat sich im Geschäftsjahr 2016 ausführlich mit der Lage und Entwicklung der Unternehmensgruppe befasst. Während des Geschäftsjahres hat das Gremium den Vorstand überwacht, eng begleitet, regelmäßig beraten sowie die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben mit großer Sorgfalt wahrgenommen.

KONSTRUKTIVE BERATUNGEN ZWISCHEN AUFSICHTSRAT UND VORSTAND

Die Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Vorstand verlief stets konstruktiv und war von offenen, vertrauensvollen Diskussionen geprägt. Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah, umfassend sowohl schriftlich als auch mündlich über alle relevanten Fragen der Unternehmensstrategie. Ausführlich wurden die damit verbundenen Chancen und Risiken, die Unternehmensplanung sowie die Entwicklung von Umsatz, Ergebnis und Liquidität erörtert. Des Weiteren hat sich der Aufsichtsrat über geplante und laufende Investitionen, die Erfüllung der Planungen der Gruppe, der Segmente und der einzelnen Marken sowie über das Risikomanagement und die Compliance informiert.

Die Entwicklungen in den jeweiligen Berichtsquartalen, die kurz- und mittelfristigen Perspektiven sowie die langfristige Wachstums- und Ertragsstrategie wurden regelmäßig und kritisch diskutiert. Der Aufsichtsrat war in Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen eng eingebunden und ließ sich über Hintergründe und Zusammenhänge detailliert informieren. Auch außerhalb der turnusgemäßen Zusammenkünfte standen Aufsichtsrat und Vorstand in engem Kontakt.

Auf der Basis der Vorstandsberichte hat der Aufsichtsrat die Arbeit des Vorstands begleitet und über zustimmungsbedürftige Vorhaben entschieden. Aufgrund der ausführlichen Informationen durch den Vorstand sowie eigenständiger Prüfungen konnte der Aufsichtsrat seiner Überwachungs- und Beratungsfunktion vollumfänglich nachkommen.

SITZUNGEN UND SCHWERPUNKTE

Im Geschäftsjahr 2016 fanden insgesamt vier ordentliche Aufsichtsratssitzungen statt, und zwar in den Monaten März (Bilanzsitzung für den Jahresabschluss 2015), Juli, Oktober und Dezember. In allen Sitzungen war der Aufsichtsrat vollständig vertreten. Über die Sitzungen hinaus gab es weitere Beschlussfassungen zu aktuellen Themen im schriftlichen Umlaufverfahren.

Im Mittelpunkt der Beratungen standen insbesondere die weitere Internationalisierung der Unternehmenstätigkeit, der Ausbau der Segmente, potenzielle Akquisitionsziele, strategische Beteiligungen sowie die Weiterentwicklung des Lösungsportfolios der Gruppe. Zu den jeweiligen Markengesellschaften hat der Aufsichtsrat detaillierte Berichte angefordert und diskutiert. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den jeweiligen Jahreszielen wurden ausführlich in den Aufsichtsratssitzungen erörtert und analysiert. Der Vorstand präsentierte die Akquisitionsstrategie und konkrete Vorhaben und stimmte sie eng mit dem Aufsichtsrat ab. Der Aufsichtsrat stimmte allen Transaktionen im Berichtsjahr zu.

In den Sitzungen wurden insbesondere folgende Schwerpunkte erörtert und in weiteren Diskussionen außerhalb der Sitzungen intensiv beraten und geprüft:

- Jahres- und Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2015
- Gewinnverwendungsvorschlag für das Geschäftsjahr 2015
- Einladung und Tagesordnungspunkte für die ordentliche Hauptversammlung 2016 mit den Beschlussvorschlägen an die Hauptversammlung sowie dem Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2015
- Feststellung der Zielerreichung 2015 des Vorstands und der Geschäftsführer und Freigabe der Auszahlung der variablen Vergütungsanteile sowie Festlegung der Zielvereinbarungen für das Geschäftsjahr 2016; Nominierungen für die Teilnahme am „Long-Term-Incentive-Plan“ (LTIP); Bestellung der amtierenden Vorstandsmitglieder für weitere drei Jahre und entsprechende Anpassungen der Vorstandsverträge
- Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex
- Strategische Projekte und Ausrichtung der Nemetschek Group und deren Internationalisierung sowie die Zielerreichung bei der Umsetzung
- Konzernplanung, Umsatz-, Ergebnis- und Investitionsplanung für 2016 sowie kontinuierliche Erörterung der aktuellen Situation
- Umwandlung der Nemetschek AG in eine Societas Europaea (SE)
- Produktentwicklungen und Innovationen der jeweiligen Markengesellschaften im Hinblick auf Themen wie Open BIM, 5D, Kollaborationsplattform und Digitalisierung
- Entwicklung der Markt- und Wettbewerbssituation
- Akquisitionsstrategie, strategische Beteiligungen und Kooperationen
- Akquisition und Integration der Design Data Corporation mit Sitz in Lincoln/Nebraska, USA, sowie der dRofus AS mit Sitz in Oslo, Norwegen
- Internes Kontroll- und Risikofrüherkennungssystem, Audit- und Compliance-Bericht
- Erhöhung der Prognose für Umsatz und operatives Ergebnis Anfang Oktober
- Kapitalmarkt- und Aktienkursentwicklung
- Konzernplanung und Investitionsvorhaben für 2017

BESETZUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Im dreiköpfigen Vorstand der Nemetschek SE gab es im Berichtsjahr keine personellen Änderungen.

Sean Flaherty, der bereits seit Oktober 2013 Vorstandsmitglied der Nemetschek Group ist, war parallel dazu CEO beim Markenunternehmen Vectorworks. Im April 2016 legte er das Amt als CEO von Vectorworks nieder und wurde vom Aufsichtsrat zum Chief Strategy Officer der Nemetschek Group ernannt, um die konzernweite Strategie und die Globalisierung der Gruppe voranzutreiben. Des Weiteren ist er für die M&A-Strategie sowie Technologieentwicklungen innerhalb der Gruppe verantwortlich. Bei den Zuständigkeiten der beiden anderen Vorstände, Patrik Heider und Viktor Várkonyi, gab es keine Veränderungen. Alle drei Vorstandsmitglieder wurden für eine weitere Periode von drei Jahren, also bis zum 31. Dezember 2019, zu Vorständen der Nemetschek SE bestellt. Die bestehenden Vorstandsverträge wurden entsprechend angepasst. Einzelheiten zur Vorstandsvergütung können Sie dem Vergütungsbericht im Lagebericht des Geschäftsberichts entnehmen.

Der Aufsichtsrat setzte sich wie im Vorjahr aus drei Mitgliedern zusammen. Es gab keine personellen Änderungen. Die Bildung von Aufsichtsratsausschüssen ist in Anbetracht des dreiköpfigen Aufsichtsrats nicht zweckmäßig.

JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSSPRÜFUNG

Die Hauptversammlung hat am 20. Mai 2016 für die Prüfung des Einzelabschlusses und des Konzernabschlusses 2016 sowie des dazugehörigen Lageberichts und des Konzernlageberichts die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, gewählt. Der Aufsichtsrat hat sich von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers überzeugt und eine schriftliche Erklärung des Abschlussprüfers eingeholt.

Der vom Vorstand nach den Grundsätzen des Handelsgesetzbuches aufgestellte Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und des Lageberichts der Nemetschek SE für das Geschäftsjahr 2016 sowie der nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften erstellte Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2016 sind von der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Die genannten Abschlussunterlagen der SE, des Konzerns und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig vor der Bilanzsitzung am 23. März 2017 vor. An der Sitzung nahm der Abschlussprüfer teil, berichtete ausführlich über seine Prüfungen und seine wesentlichen Prüfungsergebnisse, erläuterte seinen Prüfungsbericht und beantwortete ausführlich alle Fragen der Aufsichtsratsmitglieder.

Der Aufsichtsrat hat unter Berücksichtigung der Prüfungsberichte des Abschlussprüfers den Jahresabschluss, den Lagebericht sowie den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht seinerseits geprüft und sich der Richtigkeit sowie der Vollständigkeit der tatsächlichen Angaben vergewissert. Der Aufsichtsrat hat sich dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer angeschlossen und im Rahmen seiner eigenen Prüfung festgestellt, dass keine Einwendungen zu erheben sind. Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss und den Konzernabschluss 2016 der Nemetschek SE auf der Bilanzsitzung vom 23. März 2017 gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss 2016 im Sinne von § 172 AktG festgestellt.

INTERESSENKONFLIKTE

Im Berichtsjahr sind keine Interessenkonflikte von Aufsichtsrats- und Vorstandsmitgliedern aufgetreten.

CORPORATE GOVERNANCE

Der Aufsichtsrat und der Vorstand haben sich auch im Geschäftsjahr 2016 fortwährend mit den Grundsätzen guter Unternehmensführung auseinandergesetzt. Im März 2017 haben Aufsichtsrat und Vorstand eine aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und diese den Aktionären auf der Internetseite der Nemetschek Group dauerhaft zugänglich gemacht. Die Nemetschek SE entspricht den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex gemäß der im Juni 2015 im Bundesanzeiger veröffentlichten Fassung des Kodex mit Ausnahme der in der Entsprechenserklärung aufgeführten und begründeten Abweichungen. Details zu diesem Thema sind im Geschäftsbericht im Kapitel „Corporate Governance“ zu finden sowie auf der Internetseite unter www.nemetschek.com/investor-relations.

DANK FÜR ENGAGIERTE LEISTUNGEN

Die Nemetschek Group hat im Geschäftsjahr 2016 erneut Rekordwerte bei Umsatz und operativem Ergebnis erreicht und damit ihren erfolgreichen Weg als wachstumsstarkes, hochprofitables und technologisch führendes Softwareunternehmen fortgesetzt. Der Aufsichtsrat dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit für ihr Engagement, ihre Motivation und ihren hohen persönlichen Einsatz, ohne den dieser Erfolg nicht möglich gewesen wäre. Zugleich spricht der Aufsichtsrat dem Vorstand und den Geschäftsführern aller Marken seine Anerkennung und hohe Wertschätzung für ihr großes Engagement und ihre hervorragende Leistung aus.

München, 23. März 2017

Kurt Dobitsch
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Nemetschek am Kapitalmarkt

BLICK AUF DAS BÖRSENJAHR 2016

Die weltweiten Aktienmärkte verzeichneten im Januar 2016 den bisher schwächsten Jahresauftakt seit Jahren. Die meisten Aktienmärkte büßten zwischenzeitlich mehr als 20 % von ihrem Hoch im Jahr 2015 ein. Rezessionsängste und anhaltende Sorgen um die Wachstumsperspektiven einiger Schwellenländer, insbesondere Chinas, drückten auf die Stimmung der Investoren. Vor allem die lockere Geldpolitik in Europa und die moderat agierende Fed in den USA haben die Kurse im zweiten Quartal wieder beflügelt. Ab Mitte Juni kam es zu Unsicherheiten auf den Aktienmärkten bezüglich des Referendums über den Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union (EU). Nach Bekanntgabe des Austritts kam es zu deutlichen Kurseinbrüchen bei nahezu allen europäischen Indizes. Zum Ende des Jahres 2016 stand die Wahl des neuen Präsidenten in den USA im Fokus. Auch wenn das Börsenjahr vor allem von politischen Unsicherheiten geprägt war, konnten die meisten Aktienmärkte das Jahr positiv abschließen. Ursächlich dafür waren insbesondere die expansive Geldpolitik und das niedrige Zinsniveau in Verbindung mit einem leicht beschleunigten Wachstum der Weltwirtschaft.

Der deutsche Leitindex DAX schaffte auf Jahressicht ein Plus von rund 7 %. Der TecDAX, in dem die 30 größten Technologiewerte enthalten sind – darunter auch die Nemetschek SE –, entwickelte sich seitwärts und schloss das Jahr mit einem leichten Minus von 1 % ab.

NEMETSCHEK AKTIE ENTWICKELTE SICH BESSER ALS DAX UND TECDAX

Im Einklang mit der positiven Unternehmensentwicklung konnte die Nemetschek Aktie im Berichtsjahr weiter zulegen. Mit einem Kurs von 46,03 Euro startete die Nemetschek Aktie in das neue Börsenjahr. Gleich zu Beginn des Jahres kam es an den weltweiten Aktienmärkten zu starken Kursverlusten aufgrund der schwächer als erwarteten wirtschaftlichen Entwicklung in Asien. Auch die Nemetschek Aktie machte einen deutlichen Rücksetzer bis Mitte Februar, als auch der DAX und TecDAX ihre Tiefststände 2016 erreichten. Das Jahrestief der Nemetschek Aktie wurde bei 34,28 Euro am 11. Februar 2016 markiert. Danach setzte die Nemetschek Aktie zu einer Aufwärtsbewegung an und folgte über weite Teile des Geschäftsjahres grundsätzlich der Bewegung des Marktes. Die stärkere Kursperformance der Nemetschek Aktie im Vergleich zum DAX und TecDAX war begleitet von positiven Nachrichten wie der Veröffentlichung höherer als der prognostizierten Jahreszahlen im März, der Anhebung der Dividende um rund 25 % im April, der Akquisition der Gesellschaft Design Data Mitte August, der Erhöhung der Prognose für das Geschäftsjahr 2016 Anfang Oktober oder der Akquisition der Gesellschaft dRofus zum Ende des Jahres. Den Jahreshöchststand erreichte die Nemetschek Aktie am 10. Oktober 2016 mit 58,51 Euro. Das Geschäftsjahr schloss die Nemetschek Aktie mit 55,26 Euro ab. Damit konnte der Wert der Aktie innerhalb eines Jahres um mehr als 20 % zulegen.

Entsprechend der sehr positiven Kursentwicklung erhöhte sich die Marktkapitalisierung der Nemetschek SE von 1.772,2 Mio. Euro Ende 2015 auf 2.127,5 Mio. Euro zum Ende des Jahres 2016. Dies entspricht einem Wertzuwachs von insgesamt 355,3 Mio. Euro. Im Ranking der Deutschen Börse wurde Nemetschek zum 31. Dezember 2016 bei der Marktkapitalisierung (bezogen auf den Streubesitz) im TecDAX auf Rang 16 geführt (Vorjahr: Rang 15). Der durchschnittliche tägliche Umsatz auf Xetra blieb bei 2.153.622 Euro, und damit nahezu auf dem Niveau des Vorjahres (2.230.698 Euro). Beim Börsenumsatz erzielte Nemetschek im TecDAX-Ranking Platz 21 nach Platz 24 zum Ende des Vorjahres.

KURSVERLAUF DER NEMETSCHEK AKTIE IM JAHR 2016 IM VERGLEICH ZU DAX UND TECDAX (INDEXIERT)

UMWANDLUNG DER NEMETSCHEK AG IN EINE EUROPÄISCHE AKTIENGESELLSCHAFT (SE) VOLLZOGEN

Die Umwandlung der Nemetschek AG in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea/SE) wurde durch die Eintragung ins Handelsregister am 22. März 2016 wirksam. Damit wurde ein entsprechender Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2015 umgesetzt.

Mit der Umwandlung in eine SE wird der globalen Ausrichtung der Gruppe und der Förderung einer internationalen und offenen Unternehmenskultur Rechnung getragen. Die Nemetschek SE wird unverändert mit einem dualistischen System, bestehend aus Vorstand und Aufsichtsrat, weitergeführt. Auch die Rechte von Aktionären werden durch die Umwandlung nicht berührt.

HAUPTVERSAMMLUNG STIMMTE ALLEN TAGESORDNUNGSPUNKTEN ZU

Am 20. Mai 2016 begrüßten Aufsichtsrat und Vorstand der Nemetschek Group über 100 Aktionäre auf der ordentlichen Hauptversammlung in München. Die Aktionäre wurden über das abgelaufene Geschäftsjahr 2015 und die Perspektiven für das laufende Geschäftsjahr 2016 informiert. Anschließend wurden die Beschlüsse der Tagesordnung zur Abstimmung vorgelegt. Dabei stimmten die Anteilseigner der Gesellschaft allen Tagesordnungspunkten mit großer Mehrheit zu, darunter auch der Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,50 Euro je Aktie, die sich gegenüber dem Vorjahr (0,40 Euro je Aktie) um rund 25 % erhöhte. Mit der deutlichen Erhöhung der Dividende wurde der sehr positiven Geschäftsentwicklung im Jahr 2015 Rechnung getragen. Bei 38,5 Mio. dividendenberechtigten Aktien belief sich die Ausschüttungssumme auf 19,25 Mio. Euro (Vorjahr: 15,4 Mio. Euro). Die Ausschüttungsquote für das Geschäftsjahr 2015 lag damit – bezogen auf den operativen Cashflow in Höhe von 65,1 Mio. Euro – bei rund 30 %.

DIVIDENDENVORSCHLAG: 0,65 EURO JE AKTIE

Die Nemetschek Group verfolgt eine kontinuierliche Dividendenpolitik und möchte ihre Aktionäre heute und zukünftig am Erfolg und der Geschäftsentwicklung teilhaben lassen.

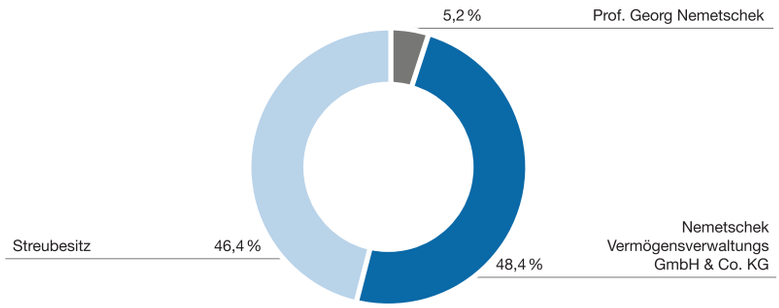
Für das Geschäftsjahr 2016 wird der Hauptversammlung am 1. Juni 2017 eine Dividende in Höhe von 0,65 Euro je Aktie vorgeschlagen (Vorjahr: 0,50 Euro je Aktie). Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung entspräche dies einer Anhebung der Dividende um 30 %. Die Ausschüttungssumme würde auf rund 25 Mio. Euro steigen (Vorjahr: 19,25 Mio. Euro). Die Ausschüttungsquote für das Geschäftsjahr 2016 läge damit – bezogen auf den operativen Cashflow in Höhe von 79,7 Mio. Euro – bei rund 31 %.

AKTIONÄRSSTRUKTUR UNVERÄNDERT

Der Streubesitz blieb zum 31. Dezember 2016 unverändert bei 46,4 %. Er verteilt sich auf eine breite Anlegerstruktur aus privaten und institutionellen Investoren aus dem In- und Ausland.

Größter Anteilseigner an der Gesellschaft ist weiterhin die Nemetschek Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG mit einem Anteil von 48,4 % (18.622.928 Aktien). Darüber hinaus werden 5,2 % (2.000.000 Aktien) von Herrn Prof. Georg Nemetschek direkt gehalten. Für die von der Nemetschek Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG gehaltenen Aktien sowie die von Herrn Prof. Nemetschek direkt gehaltenen Aktien wurde zwischen der KG und Herrn Prof. Georg Nemetschek ein Poolvertrag geschlossen mit dem Ziel, eine dauerhaft stabile Aktionärsstruktur zu sichern.

AKTIONÄRSSTRUKTUR*



* Unmittelbarer Aktienbesitz zum 31.12.2016.

KOMMUNIKATION MIT DEM KAPITALMARKT

Der Anspruch der Nemetschek SE ist es, eine offene und verlässliche Kommunikation mit allen Stakeholdern zu führen. Mit einem kontinuierlichen und zeitnahen Dialog soll die Transparenz erhöht und das Vertrauen in die Nemetschek Group gestärkt werden.

Zum Ende des Jahres coverten insgesamt 10 Banken und Research-Häuser die Nemetschek Aktie. Mit allen Instituten steht Nemetschek in einem regelmäßigen und konstruktiven Dialog, der durch Besuche von Analysten am Unternehmenssitz, verschiedene Konferenzen und gemeinsame Roadshows intensiviert wurde.

Auch im Geschäftsjahr 2016 gab es zahlreiche Kontakte zu bestehenden und potenziellen Investoren. In Einzelgesprächen, auf Roadshows und Investorenkonferenzen informierte Nemetschek über die wirtschaftliche Situation, die Unternehmensstrategie und die Zukunftsaussichten der Nemetschek Group. Dabei standen die Finanzzentren in Europa und Nordamerika im Fokus. Darüber hinaus nutzten zahlreiche Investoren die Möglichkeit, sich über die Nemetschek Group im Rahmen eines Besuchs am Konzernsitz in München zu informieren.

Mit Veröffentlichung der Jahres-, Halbjahres- sowie Quartalsergebnisse wurden zudem Telefonkonferenzen veranstaltet, in denen der Vorstand über die vergangene und zukünftige Geschäftsentwicklung berichtete und sich den Fragen der Analysten und Investoren stellte.

AKTIENKENNZAHLEN

	2016	2015
Ergebnis je Aktie in €	1,22	0,93
Dividende je Aktie in €	0,65*	0,50
Ausschüttungssumme in Mio. €	25,03	19,25
Höchstkurs in €	58,51	46,03
Tiefstkurs in €	34,28	20,52
Jahresschlusskurs in €	55,26	46,03
Kurs-Gewinn-Verhältnis zum Jahresende	45,30	49,49
Marktkapitalisierung in Mio. €	2.127,51	1.772,16
Durchschnittlich gehandelte Aktien je Tag (Xetra)	45.286	69.840
Durchschnittlich in Umlauf befindliche Aktien	38.500.000	38.500.000

* Vorschlag an die Hauptversammlung am 1. Juni 2017.

Corporate Governance

Vorstand und Aufsichtsrat der Nemetschek Group verpflichten sich zu einer verantwortungsvollen, langfristigen und werthaltigen Entwicklung des Unternehmens. Ein zentraler Bestandteil dafür ist eine gute Corporate Governance. Eine offene und transparente Unternehmenskommunikation, Achtung der Aktionärsinteressen, vorausschauender Umgang mit Chancen und Risiken sowie eine effiziente und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat sind wesentliche Aspekte einer guten Corporate Governance. Diese fördert das Vertrauen von Aktionären, Geschäftspartnern, Mitarbeitern und der breiten Öffentlichkeit in die Nemetschek Group. Gleichzeitig sind diese Grundsätze wichtige Orientierungsstandards für beide Gremien. Vorstand und Aufsichtsrat berichten im Folgenden gemeinsam über die Corporate Governance bei der Nemetschek SE gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex.

FÜHRUNGS- UND UNTERNEHMENSSTRUKTUR

Die Nemetschek SE hat eine zweigeteilte Leitungs- und Überwachungsstruktur mit den beiden Organen Vorstand und Aufsichtsrat.

VORSTAND

Die personelle Zusammensetzung war 2016 gegenüber dem Vorjahr unverändert. Sean Flaherty, der bereits seit Oktober 2013 Vorstandsmitglied der Nemetschek Group ist, war parallel dazu CEO beim Markenunternehmen Vectorworks. Im April 2016 legte er das Amt als CEO von Vectorworks nieder und wurde vom Aufsichtsrat zum Chief Strategy Officer der Nemetschek Group ernannt, um die konzernweite Strategie und die Globalisierung der Gruppe voranzutreiben. Des Weiteren ist er für die M&A-Strategie sowie Technologieentwicklungen innerhalb der Gruppe verantwortlich.

Bei den Zuständigkeiten der beiden anderen Vorstände, Patrik Heider und Viktor Várkonyi, gab es keine Veränderungen. Alle drei Vorstandsmitglieder wurden für eine weitere Periode von drei Jahren, also bis zum 31. Dezember 2019, zu Vorständen der Nemetschek SE bestellt.

Der dreiköpfige Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung. Im Einklang mit den Unternehmensinteressen nimmt der Vorstand seine Führungsaufgabe wahr mit dem Ziel, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Der Gesamtvorstand beschließt über alle Angelegenheiten, die von besonderer Bedeutung und Tragweite für die Gesellschaft oder ihre Tochterunternehmen sind.

In alle Entscheidungen, die die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens entscheidend beeinflussen können, wird der Aufsichtsrat rechtzeitig miteinbezogen und vollumfänglich in Kenntnis gesetzt. Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend in schriftlicher und mündlicher Form über alle relevanten Themen bezüglich der Geschäftsentwicklung, der Unternehmensplanung, der strategischen Ausrichtung, des Chancen- und Risikomanagements und der Compliance. Bei Akquisitionsvorhaben informiert der Vorstand frühzeitig und detailliert zum Projektfortschritt und -status und stimmt den Akquisitions- und Integrationsprozess eng mit dem Aufsichtsrat ab.

AUFSICHTSRAT

Der Aufsichtsrat setzte sich wie im Vorjahr aus drei Mitgliedern zusammen. Es gab keine personellen Änderungen. Der Aufsichtsrat steht dem Vorstand beratend zur Seite, überwacht diesen bei der Führung des Unternehmens und prüft alle bedeutenden Geschäftsvorfälle durch Einsichtnahme in die betreffenden Unterlagen auf der Grundlage des Aktiengesetzes, der Satzung der Gesellschaft und der Geschäftsordnung für den Vorstand. Auch außerhalb der regelmäßigen Aufsichtsratssitzungen wird der Aufsichtsrat durch den Vorstand über die Lage der einzelnen Marken und der Gruppe und die wesentlichen Entwicklungen informiert. So kann er das operative Geschäft auf einer angemessenen Informationsgrundlage mit Rat und Empfehlungen begleiten.

Der Aufsichtsrat wird von der Hauptversammlung gewählt. Die Wahl des Aufsichtsrats entspricht den Empfehlungen des Corporate Governance Kodex; alle Aufsichtsratsmitglieder werden einzeln gewählt. Die Vorstandsmitglieder werden vom Aufsichtsrat bestellt. Grundsätzlich gilt für die Nemetschek SE, dass bei der Bestellung von Vorstandsmitgliedern ebenso wie bei der Besetzung von Führungspositionen Qualifikation und Eignung der Kandidaten die maßgeblichen Kriterien sind, unabhängig vom Geschlecht. Mit diesem Prinzip der rein qualifikationsbezogenen Neutralität ist die Nemetschek SE überzeugt, dem Unternehmenswohl am ehesten gerecht zu werden.

In der Geschäftsordnung für den Vorstand legt der Aufsichtsrat einen Katalog zustimmungsbedürftiger Geschäfte sowie einen Geschäftsverteilungsplan fest. Der Aufsichtsrat agiert auf der Basis einer eigenen Geschäftsordnung. Des Weiteren stellt der Aufsichtsrat den Jahresabschluss fest und billigt den Konzernabschluss. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erläutert jedes Jahr die Tätigkeiten des Aufsichtsrats in seinem Bericht an die Aktionäre als Teil des Geschäftsberichts.

Der Aufsichtsrat ist so zusammengesetzt, dass seine Mitglieder in ihrer Gesamtheit mit dem Sektor vertraut sind, in dem die Gesellschaft tätig ist, und über die Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen, die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der Aufgaben erforderlich sind. Das Aufsichtsratsmitglied Rüdiger Herzog verfügt über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung und Abschlussprüfung.

Nach Einschätzung des Aufsichtsrats und unter Berücksichtigung der Eigentümerstruktur der Nemetschek SE sind alle Mitglieder des Aufsichtsrats unabhängig im Sinne von Ziffer 5.4.2 des Deutschen Corporate Governance Kodex, d.h., kein Mitglied des Aufsichtsrats steht in einer persönlichen oder geschäftlichen Beziehung zur Nemetschek SE oder deren Konzernunternehmen, den Organen der Nemetschek SE oder einem kontrollierenden Aktionär der Nemetschek SE, die einen wesentlichen und nicht nur vorübergehenden Interessenkonflikt begründen kann.

Zur Selbstbeurteilung führt der Aufsichtsrat regelmäßig Effizienzprüfungen durch. Zusätzliche Informationen zu Vorstand und Aufsichtsrat, insbesondere zu deren Arbeitsweisen und zu den von den Mitgliedern wahrgenommenen weiteren Mandaten, finden Sie im Bericht des Aufsichtsrats, im Konzernanhang sowie im Lagebericht unter „Bericht zur Unternehmenssteuerung und Erklärung zur Unternehmensführung“.

VERGÜTUNG VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Gemäß den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex weist die Nemetschek SE bereits seit Längerem die Vergütung aller Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats individualisiert aus. Die Vorstandsvergütung setzt sich aus einem Grundgehalt (Fixum) und einer variablen, erfolgsabhängigen Vergütung zusammen. Die variable Vergütung wiederum hat eine kurzfristige und eine langfristige Komponente. Die kurzfristige erfolgsabhängige (variable) Vergütung hängt im Wesentlichen von erreichten Unternehmenszielen ab, die zu Beginn eines jeden Jahres zwischen Aufsichtsrat und Vorstand vereinbart werden. Im Sinne einer nachhaltigen Unternehmensführung und entsprechend den gesetzlichen Vorgaben beinhaltet das Vorstandsvergütungssystem zudem eine langfristige Komponente, deren Höhe und Auszahlung vom Erreichen festgelegter Ziele für die Entwicklung von Umsatz und Ergebnis sowie persönlicher Ziele abhängt. Die hierfür zu betrachtende Periode beträgt jeweils drei Geschäftsjahre.

Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten neben einer festen eine erfolgsabhängige Vergütung. Diese orientiert sich am Konzernergebnis je Aktie (verwässertes Ergebnis pro Aktie nach Maßgabe von IAS 33). Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des testierten Konzernabschlusses. Dort sind die Grundsätze der Vergütungssysteme für den Vorstand und für den Aufsichtsrat detailliert beschrieben sowie die Vergütung individualisiert offengelegt.

COMPLIANCE SOWIE CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENT

Zu den Grundsätzen einer verantwortungsbewussten Unternehmensführung gehört ein kontinuierliches und verantwortungsbewusstes Abwägen von Chancen und Risiken. Ziel des Chancen- und Risikomanagements ist es, eine Strategie zu erarbeiten und Ziele festzulegen, die eine ausgewogene Balance zwischen Wachstums- und Renditezielen einerseits und den damit verbundenen Risiken andererseits schaffen. Detailinformationen zum Chancen- und Risikomanagementsystem der Nemetschek Group sind dem Lagebericht zu entnehmen.

Compliance ist bei der Nemetschek Group seit jeher wichtiger Bestandteil der Risikoprävention und in der Unternehmenskultur verankert. Die Nemetschek Group misst dem Thema Compliance hohe Bedeutung bei. Die Übereinstimmung der Geschäftsaktivitäten mit allen maßgeblichen Gesetzen sowie mit den unternehmensinternen Grundsätzen ist eine Grundvoraussetzung für nachhaltig erfolgreiches Wirtschaften. Dazu zählt auch der offene und faire Umgang mit Mitarbeitern, Kunden, Geschäftspartnern, Aktionären und der Öffentlichkeit.

Die Nemetschek Group verfolgt einen präventiven Compliance-Ansatz und strebt eine Unternehmenskultur an, die die Belegschaft sensibilisiert und aufklärt, um so potenzielle Regelverstöße bereits im Vorhinein zu verhindern. Der Bereich Corporate Audit & Compliance steuert konzernweit die Compliance-Aktivitäten und berichtet direkt an den CFOO. Vorstand und Aufsichtsrat werden regelmäßig über Compliance-relevante Sachverhalte und über die Weiterentwicklung der Compliance-Strukturen sowie geplanter Compliance-Maßnahmen informiert.

Ausgangspunkt für die Compliance-Aktivitäten bildet der Verhaltenskodex der Nemetschek Group (Code of Conduct). Dieser ist für alle Mitarbeiter, ungeachtet ihrer Stellung, verbindlich und wurde unternehmensweit kommuniziert. Daneben setzt die Nemetschek Group auf ein modernes Compliance-Schulungstool, um das Thema gruppenweit möglichst effizient und nachhaltig zu vermitteln. Zuverlässige Meldewege und der Schutz interner Hinweisgeber vor Sanktionen sind unerlässlich für eine effektive Compliance. Mitarbeiter der Nemetschek Group können Compliance-Verstöße bzw. Fehlverhalten entweder direkt an ihren Vorgesetzten, den Compliance-Verantwortlichen oder anonym an eine beauftragte internationale Anwaltskanzlei melden. Die Einhaltung von internen Richtlinien und rechtlichen Vorgaben ist regelmäßig Gegenstand von internen Prüfungen durch den Bereich Corporate Audit & Compliance.

RECHNUNGSLEGUNG UND ABSCHLUSSPRÜFUNG

Die Nemetschek SE stellt ihren Konzernabschluss sowie die Konzernzwischenberichte nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) auf. Der Jahresabschluss der Nemetschek SE (Einzelabschluss) erfolgt nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB). Der Konzernabschluss wird vom Vorstand aufgestellt, vom Abschlussprüfer geprüft und vom Aufsichtsrat gebilligt. Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, wurde von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer/Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2016 gewählt. Ernst & Young nahm an den Beratungen des Aufsichtsrats über den Jahres- und Konzernabschluss am 23. März 2017 teil und berichtete über die Ergebnisse seiner Prüfung. Darüber hinaus stand der Abschlussprüfer dem Aufsichtsrat für ergänzende Auskünfte und Fragen zur Abschlussprüfung zur Verfügung.

AKTIONÄRE UND HAUPTVERSAMMLUNG

Auf der Hauptversammlung können die Aktionäre ihre Rechte wahrnehmen und ihr Stimmrecht ausüben. Jede Aktie der Nemetschek SE gewährt eine Stimme. Der Aufsichtsratsvorsitzende leitet die Versammlung. Der Vorstand stellt den Konzern- und Jahresabschluss vor, erläutert die Perspektiven des Unternehmens und beantwortet gemeinsam mit dem Aufsichtsrat die Fragen der Aktionäre. Die Einladung zur Hauptversammlung und die damit verbundenen Dokumente und Informationen werden den aktienrechtlichen Vorschriften entsprechend am Tag der Einberufung auf der Internetseite der Nemetschek Group zur Verfügung gestellt beziehungsweise in den Geschäftsräumen der Gesellschaft zur Einsicht ausgelegt. Bei der Wahrnehmung des Stimmrechts unterstützt Nemetschek ihre Aktionäre durch die Benennung von Stimmrechtsvertretern, die gemäß den Weisungen der Aktionäre abstimmen.

TRANSPARENZ UND KOMMUNIKATION

Die Nemetschek Group legt großen Wert auf eine offene und vertrauensvolle Kommunikation mit den Aktionären sowie weiteren Stakeholdern und pflegt einen fairen, zeitnahen und verlässlichen Dialog mit ihnen. Alle kapitalmarktrelevanten Informationen werden zeitgleich in deutscher und englischer Sprache veröffentlicht und auf der Internetseite des Unternehmens zugänglich gemacht. Dazu zählen Geschäfts- und Quartalsberichte, Presse- und Ad-hoc-Mitteilungen, Informationen zur Hauptversammlung sowie Unternehmenspräsentationen. Auch der Finanzkalender mit den relevanten Veröffentlichungs- und Veranstaltungsterminen ist dort zu finden.

DIRECTORS' DEALINGS, STIMMRECHTE UND AKTIENOPTIONSPLAN

Die Nemetschek SE informiert über den Handel von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern mit Aktien der Gesellschaft (Directors' Dealings) nach § 15a WpHG sowie über gemeldete Veränderungen im Anteilsbesitz, wenn die im Wertpapierhandelsgesetz bestimmten Stimmrechtsschwellen erreicht, über- oder unterschritten werden. Informationen über den Anteilsbesitz von Vorstand und Aufsichtsrat finden sich im Anhang. Im Geschäftsjahr 2016 wurden keine mitteilungspflichtigen Geschäfte gemeldet. Die Nemetschek SE hat derzeit keinen Aktienoptionsplan.

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG GEMÄSS § 161 AKTG VOM MÄRZ 2017

Der Aufsichtsrat und der Vorstand haben sich auch im Geschäftsjahr 2016 fortwährend mit den Grundsätzen guter Unternehmensführung auseinandergesetzt. Im März 2017 haben Aufsichtsrat und Vorstand eine aktualisierte Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben und diese den Aktionären auf der Internetseite der Nemetschek Group dauerhaft zugänglich gemacht. Die Nemetschek SE entspricht den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex gemäß der im Juni 2015 im Bundesanzeiger veröffentlichten Fassung des Kodex mit Ausnahme der in der Entsprechenserklärung aufgeführten und begründeten Abweichungen:

Vorstand und Aufsichtsrat der Nemetschek SE erklären gemäß § 161 Aktiengesetz, dass den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex" in der Fassung vom 5. Mai 2015 mit Beschlüssen aus der Plenarsitzung vom 5. Mai 2015, bekannt gemacht im amtlichen Teil des Bundesanzeigers am 12. Juni 2015 (nachfolgend „Kodex"), mit folgenden Ausnahmen entsprochen wurde und wird:

- Die D&O-Versicherung sieht keinen Selbstbehalt für Aufsichtsratsmitglieder vor (Kodex-Ziffer 3.8 Abs. 3). Die Nemetschek SE ist nicht der Ansicht, dass ein Selbstbehalt die Motivation und das Verantwortungsbewusstsein der Aufsichtsratsmitglieder erhöhen würde.

- Bei der Festlegung der Vorstandsvergütung hat der Aufsichtsrat auf Ebene der Nemetschek SE keinen vertikalen Vergütungsvergleich, wie von Kodex-Ziffer 4.2.2 Abs. 2 empfohlen, vorgenommen. Als Holdinggesellschaft bietet die Nemetschek SE weder für den oberen Führungskreis noch für die Belegschaft insgesamt geeignete Vergleichsmaßstäbe. Nichtsdestotrotz hat der Aufsichtsrat – wie bisher schon – bei seinen Vergütungsentscheidungen die Vergütungen der Geschäftsleiter der wichtigsten Produktorganisationen als Vergleichsmaßstab mit herangezogen.

  Die variablen kurzfristigen Vergütungsbestandteile sehen zwar Höchstgrenzen vor, die aber teilweise nicht betragsmäßig, sondern in Prozent eines festen Betrags ausgedrückt sind. Schließlich sehen die Vorstandsanstellungsverträge keine betragsmäßigen Höchstgrenzen für die Gesamtvergütung vor (Kodex-Ziffer 4.2.3 Abs. 2). Die Nemetschek SE ist nicht der Ansicht, dass dies bei dem existierenden Vergütungssystem erforderlich ist. Sind die variablen Vergütungsbestandteile der Höhe nach begrenzt, gilt dies auch für die zu erreichende Gesamtvergütung.

- Eine Altersgrenze für Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder ist nicht explizit festgelegt und derzeit nicht geplant (Kodex-Ziffern 5.1.2 Abs. 2 und 5.4.1 Abs. 2). Eine solche Altersgrenze würde die Gesellschaft pauschal in der Auswahl geeigneter Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder einschränken. Bei der Zusammensetzung des Vorstands, des Aufsichtsrats und des weiteren Führungskreises des Unternehmens kommt es für die Gesellschaft vorrangig auf die Erfahrungen, Fähigkeiten und Kenntnisse des Einzelnen an (Kodex-Ziffern 4.1.5, 5.1.2 Abs. 1 und 5.4.1 Abs. 2). Demgegenüber hält der Aufsichtsrat bzw. bezüglich Kodex-Ziffer 4.1.5 der Vorstand Diversity-Kriterien für nachrangig, auch wenn diese ausdrücklich begrüßt werden.

  Der Aufsichtsrat hat keine konkreten Ziele für seine Zusammensetzung benannt und keine Regelgrenze für die Zugehörigkeitsdauer zum Aufsichtsrat festgelegt (Kodex-Ziffer 5.4.1 Abs. 2). Infolgedessen werden solche Zielsetzungen auch nicht im Corporate-Governance-Bericht veröffentlicht (Kodex-Ziffer 5.4.1 Abs. 3). Der Aufsichtsrat besteht aus lediglich drei Mitgliedern, unter ihnen der Unternehmensgründer Prof. Georg Nemetschek. Die Mitglieder des Aufsichtsrats verfügen über große Erfahrung und üben ihr Amt in bewährter Weise langfristig und erfolgreich im Interesse der Gesellschaft aus. Der Aufsichtsrat hält die Kontinuität im Aufsichtsrat für einen Vorteil. Für den Fall, dass Neubesetzungen im Aufsichtsrat erforderlich werden, wird sich der Aufsichtsrat informell auf geeignete Kandidaten/Kandidatinnen einigen und dabei die im Kodex genannten Aspekte berücksichtigen.

- Der Empfehlung des Kodex zur Einrichtung qualifizierter Ausschüsse des Aufsichtsrats wird nicht gefolgt (Kodex-Ziffer 5.3), da der Aufsichtsrat nur aus drei Mitgliedern besteht. Die Aufgaben, für die der Kodex die Einrichtung von Ausschüssen empfiehlt, werden vom Aufsichtsrat der Nemetschek SE insgesamt wahrgenommen.

- Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten neben einer festen eine erfolgsabhängige Vergütung. Diese orientiert sich am Konzernergebnis je Aktie (verwässertes Ergebnis pro Aktie nach Maßgabe von IAS 33) und ist darüber hinaus nicht durch besondere Komponenten auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet (Kodex-Ziffer 5.4.6 Abs. 2). Das bestehende Vergütungssystem hat sich seit Längerem bewährt, ohne dass eine Tendenz erkennbar gewesen wäre, den kurzfristigen Unternehmenserfolg zu Lasten der nachhaltigen Unternehmensentwicklung in den Vordergrund zu stellen. Gleichwohl ist beabsichtigt, die Aufsichtsratsvergütung mit Wirkung zum Beginn des laufenden Geschäftsjahres 2017 auf eine reine Festvergütung umzustellen und der diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung einen entsprechenden Beschlussvorschlag zu unterbreiten.

München, 20. März 2017

Für den Vorstand

Patrik Heider
Sprecher des Vorstands

Für den Aufsichtsrat

Kurt Dobitsch
Vorsitzender des Aufsichtsrats

VECTORWORKS®

Lösungen:

- Vectorworks Designer
- Vectorworks Architect
- Vectorworks Landmark
- Vectorworks Spotlight
- Vectorworks Fundamentals
- Vision

Vectorworks ist ein global aufgestellter Softwareanbieter von BIM-Lösungen, der mehr als 650.000 Spezialisten in der Architektur, der Landschaftsplanung und Unterhaltungsindustrie bedient. Bereits seit 1985 hilft Vectorworks Planern dabei, Innovationen umzusetzen, effektiv zu kommunizieren und Visionen zum Leben zu erwecken. Mit ihrer plattformübergreifenden Software können Planer datenintensive visuelle Modelle erstellen, ohne dabei den Planungsprozess zu vernachlässigen.

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

STRONG BRANDS. GREAT PROJECTS.

VECTORWORKS®

Vectorworks entwickelt, vermarktet und vertreibt Software für Architekten, Landschaftsplaner und die Unterhaltungsbranche.

Segment:	Planen
Unternehmensgröße:	164 Mitarbeiter
Standorte:	Columbia, Atlanta, Las Vegas
Website:	www.vectorworks.net

Referenzprojekt No. 3:

Mareel Musikzentrum
Großbritannien

Architekten:	Gareth Hoskins Architects

Das in Lerwick, Großbritannien, gelegene Mareel besteht aus einem Auditorium, zwei Kinos, einem Aufnahmestudio, Probe- und Arbeitsräumen und einem Café.

KONZERN-LAGEBERICHT

40 Grundlagen des Konzerns
40 Geschäftsmodell des Konzerns
45 Unternehmenssteuerung und -führung
46 Ziele und Strategie
48 Mitarbeiter
49 Forschung und Entwicklung
50 Nachhaltiges und verantwortungsbewusstes Handeln
54 Wirtschaftsbericht
54 Rahmenbedingungen
56 Geschäftsverlauf 2016 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse
57 Entwicklung der wesentlichen Leistungsindikatoren
62 Ertragslage
64 Finanzlage
66 Vermögenslage
67 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf
67 Gesamtaussage
70 Chancen- und Risikobericht
82 Sonstige Angaben
88 Prognosebericht 2017

Konzern-Lagebericht für das Geschäftsjahr 2016

1 GRUNDLAGEN DES KONZERNS

1.1 GESCHÄFTSMODELL DES KONZERNS

RECHTLICHE STRUKTUR

Die Nemetschek Group ist ein weltweit führender Softwarehersteller für die AEC-Industrie (Architecture, Engineering, Construction). Sie bietet ein innovatives und umfassendes Lösungsportfolio für die integrierte Planung von 3D-Modellen, kombiniert mit einer professionellen Planung der Dimensionen Zeit (4D) und Kosten (5D). Mit weltweit 60 Standorten bedient die Nemetschek Group mit ihren mittlerweile 14 eigenständigen Marken rund 2,3 Mio. Nutzer in allen Regionen der Welt. Zum Ende des Geschäftsjahres 2016 belief sich die Anzahl der Marken auf 13. Zum 1. Januar 2017 kam akquisitionsbedingt eine weitere Marke hinzu. Das 1963 von Prof. Georg Nemetschek gegründete Unternehmen adressiert mit seinen Softwarelösungen alle am Bauprozess Beteiligten und deckt den kompletten Lebenszyklus von Bauwerken ab: von der Planung und Visualisierung eines Gebäudes, der Zeit- und Kostenkalkulation, der Ausschreibung, Vergabe und Beauftragung über den eigentlichen Bauprozess bis hin zum Management und der Verwaltung, Nutzung, Modernisierung und Renovierung.

Die Nemetschek SE mit Sitz in München übernimmt als Holding die zentralen Funktionen in den Bereichen Corporate Finance und Controlling, Risikomanagement, Investor Relations und Unternehmenskommunikation, Market Research & Development, M&A und strategische Unternehmensplanung, Human Resources, IT sowie Corporate Audit und Compliance.

Die Holding umfasst die vier Segmente Planen, Bauen, Nutzen und Media & Entertainment, denen insgesamt 14 Marken zugeordnet sind. Die Marken treten als eigenständig agierende Unternehmen am Markt auf. Die Geschäftsführer der operativen Tochtergesellschaften agieren mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung. Dadurch können die Marken schnell auf Kundenanforderungen und -wünsche, Marktentwicklungen, Trends und sich ändernde Rahmenbedingungen reagieren. Zusätzlich ermöglicht die Holding einen Austausch zwischen den Marken und initiiert strategische Projekte, die mehrere Marken umfassen. So werden Synergien im Portfolio geschaffen, was die Attraktivität des Angebots für Kunden noch weiter erhöht. Eine hohe Steuerungseffizienz ist durch ein kontinuierliches Reporting an die Holding und einen stetigen Dialog gewährleistet.

Die komplette Übersicht der rechtlichen Unternehmensstruktur ist im Anhang aufgelistet.

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Die Marken unter dem Dach der Nemetschek Group bieten ein breites Portfolio von grafischen, analytischen und kaufmännischen Lösungen. Zu den Kunden zählen Architektur- und Designbüros, Tragwerksplaner, Ingenieure aller Fachrichtungen, Planungs- und Dienstleistungsunternehmen, Bau- und Bauzulieferunternehmen, Prozesssteuerer sowie Hausverwaltungen, Gebäude- und Asset-Manager.

Zentrales Thema im Planungs-, Bau- und Verwaltungsprozess von Gebäuden ist das sogenannte Building Information Modeling (BIM), die digitale Transformation in der Bauindustrie. Mittels BIM werden alle gestalterischen, qualitativen, zeitlichen und wirtschaftlichen Vorgaben und Daten digital erfasst und vernetzt. Ein virtuelles, dreidimensionales Gebäudemodell entsteht. Hinzu kommen bereits in der Simulation Zeit und Kosten als vierte und fünfte Dimension. BIM 5D ermöglicht eine effiziente und transparente Zusammenarbeit aller Projektbeteiligten über den gesamten Prozess des Planens, Bauens und Nutzens einer Immobilie. In der fünfdimensionalen Zukunft wird erst virtuell und dann real gebaut.

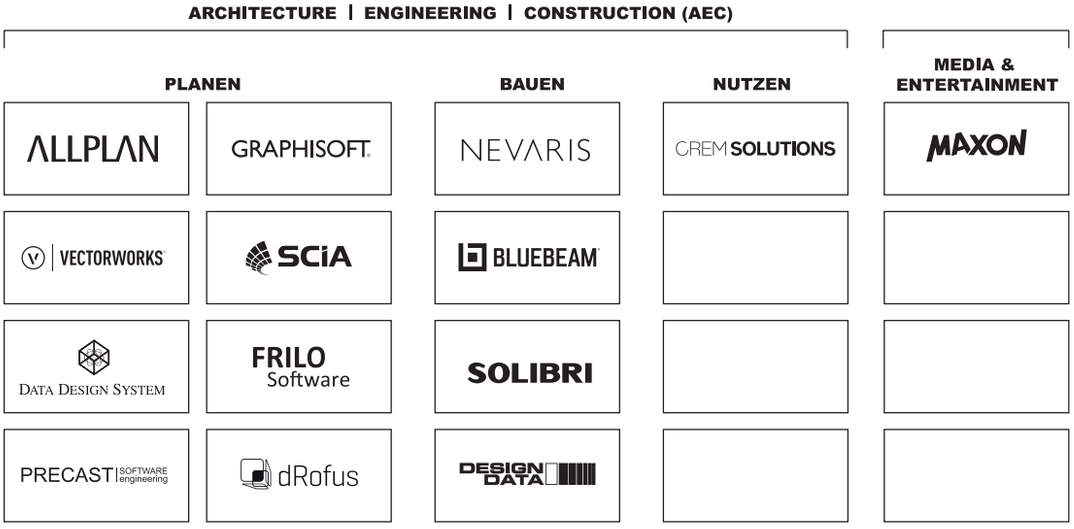
Seit jeher ist es das Anliegen der Nemetschek Group, den Kunden die bestmöglichen Softwarelösungen zur Verfügung zu stellen, damit diese die Herausforderungen im Bauprozess meistern können. Als Pionier des BIM-Gedankens verfolgt die Nemetschek Group diesen ganzheitlichen Denkansatz bereits seit mehr als 30 Jahren. Nemetschek steht dabei für einen offenen Ansatz (Open BIM). Der offene Standard ermöglicht, dass jede Software aus der Nemetschek Group mit jeder anderen Software, auch von Wettbewerbern, über offene Daten- und

Kommunikationsschnittstellen kommunizieren kann. Somit wird der nahtlose Übergang aller gebäuderelevanten und digitalen Informationen durch alle Instanzen der Entstehung und des Betriebs von Bauwerken ermöglicht und dokumentiert.

Mit ihren Open-BIM-Softwarelösungen deckt die Nemetschek Group alle fünf Dimensionen ab und erleichtert zugleich die Zusammenarbeit aller am Bauprozess Beteiligten. Die Projektarbeit wird in der Konsequenz schneller, kostensicherer und termintreuer. Fehler werden vermieden oder reduziert. Damit legt die Nemetschek Group die Basis für eine integrierte offene 5D-Planung und Realisierung in der AEC-Industrie und ermöglicht – teilweise erhebliche – Effizienzsteigerungen im Bauprozess.

GESCHÄFTSFELDER

Die Nemetschek Group gliedert ihre Aktivitäten in die vier Segmente Planen, Bauen, Nutzen und Media & Entertainment. Die 14 Marken unter dem Dach der Nemetschek Group verteilen sich auf die nachfolgend erläuterten vier Segmente. dRofus kam erst durch die Übernahme zum 1. Januar 2017 als 14. Marke hinzu und wurde dem Segment Planen zugeordnet.



SEGMENT PLANEN

Mit den Lösungen der Nemetschek Group für das Segment Planen können Kunden von der frühesten Planungs- und Entwurfsphase bis zur Werk- und Bauplanung kreativ, detailgetreu und mit Präzision und Genauigkeit ihre Aufgabe erfolgreich verwirklichen. Das Portfolio umfasst insbesondere Open-BIM-Lösungen für Computer-Aided Design (CAD) und Computer-Aided Engineering (CAE), die in der 2D- und 3D-Planung und Visualisierung von Gebäuden weltweit Standards setzen. Hinzu kommen BIM-basierte Planungs- und Datenmanagement-Tools. Zu den Kunden zählen unter anderem Architekten, Designer, Ingenieure aller Fachrichtungen, Tragwerksplaner, Haustechniker, Fach- und Landschaftsplaner sowie Bauherren und Generalunternehmer.

Folgende Markengesellschaften sind dem Segment Planen zugeordnet:

- Allplan
- Graphisoft
- Vectorworks
- Scia
- Data Design System
- Frilo Software
- Precast Software Engineering
- dRofus

Während Graphisoft und Vectorworks insbesondere Architekten und Designer adressieren, fokussieren sich die Marken Data Design System, Scia, Frilo Software und Precast Software Engineering auf den Ingenieurbau. Allplan zählt neben Architekten und Ingenieuren auch Facility-Manager zum Kundenkreis. Die mit Wirkung zum 1. Januar 2017 erworbene Marke dRofus adressiert öffentliche und private Bauherren, Planer, Bauingenieure und Generalunternehmer.

Allplan, mit Hauptsitz in Deutschland, unterstützt seit mehr als 30 Jahren Architekten, Bauingenieure, Bauunternehmer und Facility-Manager mit innovativer Software dabei, Bauwerke zu planen und zu betreiben. Das Unternehmen ist ein führender europäischer Anbieter von offenen BIM-Lösungen. Die CAD-Softwarefamilie Allplan unterstützt den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und stellt eine der größten Plattformen für BIM bereit. Sie umfasst unter anderem Allplan Architecture für Planer, Designer und Architekten, Allplan Engineering für den Ingenieurbau, die offene BIM-Plattform bim+ für eine durchgängige Kollaboration während der gesamten Bauphase und Allplan Allfa, eine umfassende CAFM-Software (Computer-Aided Facility-Management) für effizientes Gebäudemanagement. Allplan hat zahlreiche Standorte in Europa. Die Software, die in 20 Sprachen verfügbar ist, wird hauptsächlich in Europa vertrieben.

Die ungarische Gesellschaft **Graphisoft** gehört zu den weltweit führenden Herstellern von Architektursoftware. Die BIM-Lösung Archicad ermöglicht eine große Gestaltungsfreiheit und gewährleistet einen reibungslosen und effizienten Arbeitsablauf durch alle Planungsphasen eines Bauprojekts. Zum Portfolio gehören auch Lösungen für eine reibungslose Zusammenarbeit von unterschiedlichen Standorten in Echtzeit, zum Beispiel durch den Graphisoft BIM-Server für kleine und mittelgroße Planungsteams oder die Graphisoft BIMcloud für mittelgroße und große Teams. Des Weiteren bietet Graphisoft mit BIMx ein innovatives und interaktives Präsentationstool, das auch für den Einsatz auf mobilen Endgeräten geeignet ist. Graphisoft hat neben dem Hauptsitz in Budapest 11 Niederlassungen weltweit. Die Lösungen, die in 25 Sprachen verfügbar sind, werden rund um den Globus in mehr als 100 Ländern vertrieben.

Die US-amerikanische Gesellschaft **Vectorworks** entwickelt und vertreibt eine weltweit führende plattformübergreifende CAD- und BIM-Software. Die Branchenlösungen für Design, Architektur, Landschaft, Raumgestaltung und Events sind speziell auf die Bedürfnisse der jeweiligen Berufsgruppen zugeschnitten. Vectorworks ist weltweit das meistgenutzte CAD-Programm auf Apple und eines der führenden für Windows. Mit Vectorworks Cloud Services können Nutzer zudem alle Daten zentral speichern, teilen und von jedem Ort aus abrufen und bearbeiten. Heute arbeiten Designer und Planer in mehr als 85 Ländern mit Vectorworks Technologie.

Scia mit Sitz in Belgien ist einer der weltweit führenden Anbieter von Softwarelösungen für Statik und Strukturanalyse für das Bauwesen. Zum Produktspektrum zählt SCIA Engineer, ein Statikprogramm für die Berechnung und Bemessung aller Arten von Projekten mit mehreren Materialien, sowie SCIA Design Forms. Das ist eine neue Skripttechnologie, die speziell für Bauingenieure entwickelt wurde. Die Software ist in 14 Sprachen verfügbar, unterstützt die Baustandards für 20 Länder und wird in mehr als 50 Ländern vertrieben.

Data Design System (DDS) mit Sitz in Norwegen ist ein führender Anbieter praxisbewährter und intelligenter CAD-Projektierungssoftware für die technische Gebäudeausrüstung. DDS Lösungen adressieren die Fachbereiche Elektrotechnik, Sanitär-, Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik sowie Photovoltaikanlagen. Die DDS-CAD-Produktfamilie unterstützt die Open-BIM-Planungsmethode, ist modular aufgebaut und kann nach Bedarf für eine gewerkeübergreifende Planung genutzt werden. Mit Niederlassungen in Deutschland, Österreich und den Niederlanden vertreibt DDS seine Lösungen primär in Europa.

Frilo Software ist einer der führenden Anbieter von Berechnungsprogrammen für baustatische Aufgaben und eine effiziente Tragwerksplanung. Mit über 80 Statik-Programmen deckt Frilo Software einen großen Teil der statischen Berechnungen ab. Das Unternehmen bietet Lösungen, die sich an den Bedürfnissen der Kunden orientieren und dem neuesten Stand in puncto Technik und Normen entsprechen. Die Software wird derzeit vor allem im deutschsprachigen Raum eingesetzt.

Precast Software Engineering entwickelt und vermarktet Software für die Planung von Betonfertigteilen. Vorteile wie Qualität, Produktivität, verbesserte Planbarkeit im Bauprozess und Kosteneffizienz führen weltweit zum verstärkten Einsatz von Betonfertigteilen. Zu den Lösungen zählen die Software Planbar, eine umfassende Branchenlösung für hochqualitative, industrialisierte Fertigteilplanung, sowie der Technical Information Manager (TIM), der zentral auf der Basis von 3D-Modellen Informations- und Planungsfunktionen für alle Unternehmensbereiche zur Verfügung stellt. Mit Niederlassungen in Singapur und Shanghai vertreibt Precast seine Produkte auch erfolgreich außerhalb von Europa.

Nach dem Stichtag 31. Dezember 2016 zum Segment Planen hinzugekommen ist die in der norwegischen Hauptstadt Oslo ansässige **dRofus AS**, die zum 1. Januar 2017 erstmals konsolidiert wird. dRofus ist ein führender Softwareanbieter für BIM-basiertes Planungs-, Geräte- und Datenmanagement im Bauwesen. Zum Kundenkreis von dRofus zählen öffentliche und private Bauherren, Planer, Bauingenieure und Generalunternehmer. dRofus verfügt über Tochtergesellschaften in den USA, in Australien und Schweden, die als Vertriebs- und Support-Niederlassungen fungieren.

SEGMENT BAUEN

Im Segment Bauen bietet die Nemetschek Group ganzheitliche BIM-5D-Gesamtlösungen, die den Bogen von Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung über Kalkulation und Zeitplanung bis hin zu Kostenrechnung und -ermittlung spannen. Dazu zählen auch kaufmännische ERP-Lösungen für das baubetriebliche Rechnungswesen. Des Weiteren kommen PDF-basierte Workflow-Lösungen für digitale Arbeitsprozesse, Kollaboration und Dokumentation hinzu. Zudem bietet die Nemetschek Group Lösungen zur BIM-Qualitätssicherung und -kontrolle sowie BIM-3D-Software für Stahlkonstruktionen. Im Segment Bauen adressieren die entsprechenden Nemetschek Gesellschaften neben Bauunternehmen, -trägern und -zulieferern auch Generalunternehmen sowie Planungsbüros, Architekten und Bauingenieure. Folgende Marken sind dem Segment Bauen zugeordnet:

- Nevaris Bausoftware
- Bluebeam Software
- Solibri
- Design Data (erstmals zum 1. August 2016 konsolidiert)

Die **Nevaris Bausoftware** produziert und vertreibt ganzheitliche baubetriebliche und baukaufmännische Softwarelösungen. Die Produktfamilie umfasst verschiedene Bausteine, die je nach den Tätigkeiten des Kunden miteinander kombiniert oder einzeln eingesetzt werden können. Zur Produktfamilie Nevaris gehören die drei Bereiche iceBIM, Build und Finance. Nevaris iceBIM ist eine ganzheitliche BIM-5D-Gesamtlösung und ermöglicht die termingetreue (4D) und kostensichere (5D) Abwicklung von Baumaßnahmen. Nevaris Build ist eine baubetriebliche Lösung, die eine Vielzahl von Funktionen wie Baukostenplanung, Vergabe und Abrechnung, Kalkulation, Mengenermittlung, Bauabrechnung und Controlling bietet. Nevaris Finance ist der kaufmännische Teil, der auf einer branchenneutralen ERP-Lösung für Bauunternehmen basiert. Das Leistungsspektrum umfasst Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung, detaillierte Material- und Geräteabrechnungen sowie Lohn- und Gehaltsabrechnung inklusive Personalbuchhaltung. Als Software der neuesten Generation unterstützt Nevaris auch den Einsatz in der Cloud.

Die US-amerikanische Gesellschaft **Bluebeam Software** entwickelt und vertreibt PDF-basierte Workflow- und Kollaborationslösungen. Durch die Plattform Bluebeam Revu wird die Bereitstellung papierloser Arbeitsabläufe gewährleistet, die Kommunikation aller am Bau Beteiligten untereinander sichergestellt sowie die Dokumentation der Maßnahmen erheblich verbessert. Mit Bluebeam Studio, der cloudbasierten Kollaborationslösung von Revu, haben Teams jederzeit und überall Zugriff auf Projekte und können diese verwalten. In der Cloud können Kunden eine unbegrenzte Anzahl von Dateien speichern und teilen sowie in Echtzeit zusammenarbeiten.

Solibri mit Sitz in Finnland ist ein weltweit führender und global aufgestellter Softwareanbieter von Lösungen für die Qualitätssicherung und -kontrolle von BIM. Mit dem Solibri Model Checker werden insbesondere BIM-Modelle auf Integrität, Qualität und länderspezifische Normen während des gesamten Planungs- und Bauprozesses geprüft. Weltweit einzigartig ist die Überprüfung ganzer Projekte nach logischen Analyseregeln, um Mängel aufzudecken. Zu den Kunden zählen Bau- und Generalunternehmen, Architekten, Ingenieure und Gebäudeeigentümer.

Neu zum 1. August 2016 zum Segment Bauen hinzugekommen ist die **Design Data Corporation** mit Sitz in Lincoln im US-Bundesstaat Nebraska. Design Data ist ein führender Anbieter von BIM-3D-Software für die Detailplanung im Stahlbau. Die BIM-Plattform ist eine innovative Komplettlösung, die den gesamten Arbeitsablauf im Stahlbau abdeckt, von statischen Berechnungen über die Detailplanung bis hin zur Fertigung und Bauausführung. Die Premiumlösung von Design Data – SDS/2 Detailing – bietet einen hohen Grad an Automatisierung und Intelligenz in der 3D-Detailplanung für Stahlkonstruktionen. Zu den Kunden gehören Ingenieurbüros, Stahlbaufirmen, Bauunternehmen und Detailplaner.

SEGMENT NUTZEN

Der Fokus im Segment Nutzen liegt auf kaufmännischen und technischen Softwarelösungen für die Verwaltung komplexer, gewerblicher Immobilienbestände. Darüber hinaus bietet Nemetschek Softwarelösungen für das Management von Wohnungsunternehmen und großen Hausverwaltungen sowie umfassende Lösungen für das Computer-Aided Facility-Management. Zum Segment Nutzen zählt die folgende Marke:

- Crem Solutions

Crem Solutions ist ein führender deutscher Anbieter von Softwarelösungen für das kaufmännische Immobilienmanagement. Das Kernprodukt iX-Haus bietet flexible und effiziente Instrumente zur Verwaltung von Immobilien; es deckt dabei die gesamte Bandbreite des modernen kaufmännischen Immobilienmanagements ab. Gemeinsam mit den Kunden entwickelt die Crem Solutions ihre Software kontinuierlich weiter und passt sie Kundenwünschen an. Die Kunden stammen aus allen Bereichen der Immobilienverwaltung, darunter Property- und Asset-Manager, Banken, Versicherungen und global agierende Immobilienunternehmen.

SEGMENT MEDIA & ENTERTAINMENT

Architekten und Ingenieure, Designer und insbesondere die Media & Entertainment-Industrie nutzen die Lösungen aus dem Segment für Visualisierungen, 3D-Modellierungen, Animationen oder visuelle Effekte. Zum Segment Media & Entertainment zählt die folgende Marke:

- Maxon Computer

Maxon Computer ist ein führender Entwickler von Lösungen für 3D-Modeling, Painting, Animation und Rendering. Die vielfach ausgezeichneten Softwarepakete Cinema 4D und BodyPaint 3D werden weltweit in zahlreichen Produktionen aus den Bereichen Film, Fernsehen, Werbung, Games sowie bei der Visualisierung von Architektur, in der Medizin, im Produktdesign oder bei Infografiken eingesetzt. Neben dem Hauptsitz in Deutschland unterhält das Unternehmen Niederlassungen und Repräsentanzen in den USA, Großbritannien, Kanada, Frankreich, Japan und Singapur.

STANDORTE

Die Nemetschek SE hat ihren Sitz in München und ist mit ihren Marken weltweit an 60 Standorten vertreten. Die Lösungen der Nemetschek Group werden rund um den Globus vertrieben.

AMERIKA	WEST- UND SÜDEUROPA	NORD- UND OSTEUROPA	ASIEN	OZEANIEN
Brasilien	Belgien	Finnland	China	Australien
Kanada	Deutschland	Norwegen	Japan	
Mexiko	Frankreich	Russland	Singapur	
USA	Großbritannien	Schweden		
	Italien	Slowakei		
	Niederlande	Tschechien		
	Österreich	Ungarn		
	Schweiz			
	Spanien			

WESENTLICHE ABSATZMÄRKTE UND WETTBEWERBSPOSITION

Die AEC-Branche hat sich in den vergangenen Jahrzehnten zunehmend konsolidiert. An diesem Prozess hat die Nemetschek Group aktiv durch Akquisitionen mitgewirkt. Heute gibt es nur wenige global aufgestellte Anbieter, denen eine Vielzahl kleiner, lokal agierender Unternehmen gegenübersteht. In den regionalen AEC-Märkten trifft die Nemetschek Group auf eine Vielzahl am Bauprozess beteiligter Disziplinen, verschiedener Standards und regional unterschiedlicher Vorgaben, Normen und Regelungen.

Im Unterschied zu anderen großen Mitbewerbern im Markt konzentriert sich die Nemetschek Group mit ihren Softwarelösungen nahezu ausschließlich auf den AEC-Markt. Nur im Segment Media & Entertainment adressiert sie zusätzlich die Medien- und Filmindustrie. In allen vier Segmenten steht sie mit unterschiedlichen Unternehmen im Wettbewerb. In den Zielmärkten des Segments Planen, das rund 65 % des Konzernumsatzes ausmacht, ist die Nemetschek Group Marktführer in Europa und weltweit die Nummer zwei. In allen Segmenten gibt es mehrere lokale und internationale Mitbewerber.

Die Marken der Nemetschek Group bieten kundengerechte Lösungen an und reagieren schnell auf Marktveränderungen. Jede Marke arbeitet kontinuierlich an Verbesserungen und Innovationen. Diese fließen in die Releases der einzelnen Softwarelösungen ein. Für die heterogenen Ansprüche der Kunden bietet die Nemetschek Group eine breite Palette von Lösungen, die an die speziellen Arbeitsanforderungen sowie lokalen Vorgaben und Normen angepasst sind. Die direkte Nähe zum Kunden und die Umsetzung von Kundenanforderungen in den Lösungen sind Teil der Gruppenphilosophie.

Mit historischen Wurzeln in Deutschland, hat die Nemetschek Group insbesondere in der DACH-Region eine starke Basis. In den vergangenen Jahren hat sie jedoch den Umsatzanteil außerhalb dieser Region durch organisches Wachstum und durch Akquisitionen auf zuletzt 57 % (2016) ausgebaut. Neben Europa mit einem Anteil von rund 64 % zählt insbesondere Amerika zu den Wachstumsmärkten. In den Geschäftsjahren 2015 und 2016 hat die Nemetschek Group ihren Umsatzanteil dort von rund 14 % auf rund 27 % erhöht. Vor allem der Erwerb der Bluebeam Software hat zu dieser positiven Entwicklung beigetragen. Neben den amerikanischen Märkten steht Asien, vor allem Japan, im Fokus der Wachstumsaktivitäten. In Japan hat Nemetschek mit ihren BIM-Softwarelösungen mittlerweile eine führende Marktposition. Der Umsatzanteil in Asien betrug 2016 rund 9 %.

Um nah an den Kundenbedürfnissen zu sein und Trends in den Märkten frühzeitig aufzugreifen, hat die Nemetschek Group weltweit zahlreiche Niederlassungen und Geschäftsstellen. Der Vertrieb der Markengesellschaften erfolgt weltweit über eigene Vertriebsteams. Zusätzlich arbeiten die Marken mit Distributionspartnern und Wiederverkäufern, sogenannten Resellern, zusammen, die weltweit exklusiv die Lösungen der Marken vertreiben.

1.2 UNTERNEHMENSSTEUERUNG UND -FÜHRUNG

Die Nemetschek SE mit Sitz in München agiert als strategische Holding. Sie hält Mehrheitsbeteiligungen an national und international operativ tätigen Markengesellschaften, die gegenüber ihren Kunden mit eigener Identität und hoher Selbstständigkeit in ihren jeweiligen Märkten auftreten. Die operative und strategische Steuerung der Unternehmensgruppe erfolgt anhand der vier Segmente Planen, Bauen, Nutzen sowie Media & Entertainment. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Struktur aus Holding und Markengesellschaften liegt in der Verbindung aus Gruppenzugehörigkeit und Synergien auf der einen Seite und Flexibilität und Eigenständigkeit auf der anderen. Damit verbunden ist eine hohe Innovationskraft, da die Marken schnell auf Kundenanforderungen und -wünsche reagieren können.

Die unternehmerische Führung erfolgt auf der Basis der von Vorstand und Aufsichtsrat verabschiedeten Unternehmensstrategie. Sie umfasst die strategische Positionierung der Nemetschek Group und ihres Lösungsportfolios auf den weltweiten Absatzmärkten sowie ihre mittelfristige Umsatz- und Ertragsplanung. Die Unternehmenssteuerung erfolgt auf der Ebene der berichtspflichtigen Segmente. Aus den strategischen Zielen leiten sich die Vorgaben und Jahresziele für die Segmente sowie für die jeweiligen Markengesellschaften in den Segmenten ab. Diese werden im jährlichen Planungsprozess auf Profitcenter-Ebene mit den Markengesellschaften abgestimmt, von ihnen konkretisiert und mit quantitativen und qualitativen Teilzielen für Marketing, Vertrieb und Entwicklung hinterlegt. Die Abstimmung der Jahresplanung, der Teilziele und der mittelfristigen Planung erfolgt zwischen den Geschäftsführern der jeweiligen Marken sowie dem Vorstand und Aufsichtsrat der Holding.

Unterjährig erfolgt das Monitoring der Konzernziele auf der Basis eines konzernweiten Management-Informationssystems mit detailliertem Reporting der Key-Performance-Indikatoren zu Umsatz, Wachstum, Ertrag und Risiken. Zentrale Steuerungsgrößen für die Nemetschek Group sind Umsatzerlöse und Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr sowie das operative Ergebnis (EBITDA) je Segment. Nicht finanzielle Leistungsindika-

toren als Steuerungsgröße bestehen auf Holdingebene nicht. Auf Markenebene werden nicht finanzielle Leistungsindikatoren wie z. B. Kundenzufriedenheit gemessen. Die Messung der Kundenzufriedenheit erfolgt durch externe Umfragen, Feedback über Direktvertrieb, Vertriebspartner bzw. Wiederverkäufer oder den Service. Die Ergebnisse der Umfragen stellen eine wichtige Informationsquelle für künftige Lösungen, Produktverbesserungen sowie Marketing- und Vertriebsaktivitäten dar.

Die strategische und operative Unternehmensführung erfolgt durch den Vorstand. Gespräche zur Geschäftsentwicklung und zu unterjährigen Planabweichungen der einzelnen Markengesellschaften finden regelmäßig mit dem jeweiligen Management statt. Darüber hinaus gibt es regelmäßig unternehmensübergreifende Abstimmungsprozesse in allen Funktionsbereichen der Holding.

1.3 ZIELE UND STRATEGIE

Die Nemetschek Group verfolgt eine Wachstumsstrategie, die sich insbesondere auf die weltweiten AEC-Märkte fokussiert.

Die wesentlichen Wachstumstreiber der Nemetschek Group sind die fortschreitende Internationalisierung, Innovationen und neue strategische Wachstumsfelder, die sich aufgrund technologischer Trends ergeben. Zudem setzt Nemetschek neben organischem Wachstum auch auf Wachstum durch intelligente und wertsteigernde Akquisitionen. Die Wachstumsstrategie hat zum Ziel, organisch schneller als der Marktdurchschnitt zu wachsen und dieses Wachstum durch Akquisitionen zu beschleunigen. Bei den Akquisitionsvorhaben stehen das Wachstum entlang des Lebenszyklus im AEC-Markt, die Abrundung des Produktportfolios und die weitere Internationalisierung im Vordergrund. Die internationale Ausrichtung der Nemetschek Group und die Zugehörigkeit der Marken zu einem Unternehmensverbund werden in einer weltweit einheitlichen Außendarstellung deutlich: Jede Marke trägt in ihrem Erscheinungsbild den Zusatz „A NEMETSCHEK COMPANY“. Damit treten die Marken als Gesicht zum Kunden mit ihren individuellen Stärken in den Vordergrund. Zugleich sind sie als Teil einer internationalen Unternehmensgruppe weltweit erkennbar.

INTERNATIONALISIERUNG – WELTWEITER VERTRIEB

Bei ihrer Wachstumsstrategie fokussiert sich die Nemetschek Group auf die drei großen Regionen Europa, Nord- und Lateinamerika sowie Asien. In den vergangenen Jahren hat sie kontinuierlich ihre Marktposition ausgebaut, vor allem in Nordamerika, und zugleich ihre Stellung in angestammten Absatzmärkten gestärkt. Im Jahr 2016 wurden bereits 68,4 % (Vorjahr: 66,4 %) des Konzernumsatzes außerhalb Deutschlands erwirtschaftet. Dies ermöglicht einerseits die Wahrnehmung zusätzlicher regionaler Wachstumschancen und führt andererseits zu einer besseren Risikoverteilung. Das globale Vertriebsnetz, bestehend aus eigenem Vertrieb insbesondere in den Kernmärkten sowie Distributoren und Wiederverkäufern, sichert Kundennähe in allen Märkten. Auch der stetige Ausbau eines weltweiten Service- und Vertriebsgeschäfts ist ein zentrales Anliegen und damit ein wichtiger Wachstumstreiber für die nächsten Jahre.

INNOVATIONEN – ADRESSIERUNG TECHNOLOGISCHER TRENDS

Die digitale Transformation in der Bauindustrie (Stichworte: fünfdimensionales Bauen, Kollaboration und Baustelle 4.0) werden die Baubranche verändern. Gerade in der Wertschöpfungskette in der Bauindustrie mit ihren komplexen Planungs- und Prozessabläufen ist von einem noch erheblichen Innovationspotenzial auszugehen. Signifikante Verbesserungen im Ablauf lassen sich durch die Digitalisierung aller planungs- und realisierungsrelevanten Bauwerksdaten erreichen – und durch deren durchgängige Kombination und Vernetzung als virtuelles Bauwerksmodell.

Die Nemetschek Group adressiert mit ihren Lösungen diese Trends und ermöglicht ihren Kunden, die Anforderungen nach mehr Qualität, Transparenz und Effizienz im Bauprozess zu erfüllen. Grundlage des Erfolgs von Nemetschek sind stetige Innovationen: Die Markengesellschaften setzen mit ihren Lösungen neue Maßstäbe im AEC- und Media & Entertainment-Markt und etablieren Standards.

Die Nemetschek Group ist Pionier und Markeninhaber von Open BIM und führend im Bereich fünfdimensionales Bauen. Sie ist auch ein wichtiger Trendsetter und Meinungsführer, der mithilfe seiner Lösungen dazu beiträgt, die Arbeitsweise der Branche zu verbessern. Dies belegen die zahlreichen Innovationspreise der Markengesellschaften.

Rund ein Viertel der generierten Umsätze fließt daher regelmäßig in Forschung und Entwicklung, und damit in Neu- und Weiterentwicklungen des Lösungsportfolios. Weitere Informationen zur Innovationstätigkeit finden sich im Kapitel „Forschung und Entwicklung“.

STRATEGISCHE INITIATIVEN – GRUPPENÜBERGREIFENDE PROJEKTE

Mit der Etablierung eines Strategievorstands in der Holding im Jahr 2016 hat Nemetschek den Fokus verstärkt auf markenübergreifende Projekte und strategische Initiativen gelegt, die Synergien innerhalb der Gruppe generieren.

Ziel ist es, die Markengesellschaften bei ihren internationalen Wachstumsstrategien zu unterstützen, Lücken im Lösungsportfolio der Gruppe zu schließen, neue Kundensegmente zu adressieren sowie „Best Practice" innerhalb der Gruppe zu teilen.

Dabei haben sich folgende Fokusthemen herauskristallisiert: Die digitale Transformation in der Bauindustrie und der Weg hin zu einer vernetzten Baustelle (Baustelle 4.0) gehen einher mit der Verwaltung und Bereitstellung einer immer größer werdenden Datenmenge für die Planung und Realisierung von Bauwerken und deren durchgängige Vernetzung. Lösungen zur Kollaboration sowie für die damit verbundenen mobilen Anwendungen kommt dabei eine zentrale Bedeutung zu. Im Mittelpunkt der Aktivitäten von Nemetschek steht die Entwicklung einer Kollaborationsplattform für alle Kunden entlang der Wertschöpfungskette des Bauprozesses. Ziel ist es, mit Kernfunktionen wie Projektmanagement, Dokumentenmanagement und dem Teilen von Informationen und Modellen die Effizienz bei der Zusammenarbeit deutlich zu erhöhen.

Des Weiteren plant die Nemetschek Group, verstärkt größere Unternehmen aus den Bereichen Architektur und Ingenieurbauwesen zu adressieren. Im Fokus der Aktivitäten stehen dabei durchgängige Workflowlösungen, die markenübergreifend erarbeitet werden. Durch integrierte Lösungen sollen die Workflows von architektur- oder ingenieurbaugeführten Organisationen abgebildet und somit die Kompetenz als Multilösungsanbieter erweitert werden. Dabei werden die 3D-CAD- und -CAE-Lösungen mit jeweils zusätzlichen Funktionalitäten anderer Marken erweitert.

Des Weiteren arbeitet die Nemetschek Group intern an einer gruppendurchgängigen ERP-Harmonisierung, um die Komplexität von Prozessen und Berichtsstrukturen in der wachsenden Gruppe zu reduzieren.

AKQUISITIONEN

Die Attraktivität des weltweiten AEC-Marktes, die Positionierung der Gruppe sowie die solide Bilanzstruktur und eine hohe Cash-Generierung eröffnen der Nemetschek Group gute Akquisitionsmöglichkeiten, um weiteres Wachstum zu generieren. Die Identifizierung von geeigneten Unternehmen in der ACE-Industrie erfolgt zum einen intern durch den Strategievorstand und durch die Markengesellschaften selbst, zum anderen über externe Partner und Berater.

Grundsätzlich kommen drei Arten von Akquisitionen in Frage:

- Erstens direkt unter dem Dach der Nemetschek Group. Voraussetzung ist, dass die Zielunternehmen eine gewisse Größe haben und einen Endverbraucherumsatz von rund 10 Mio. EUR generieren oder in der Lage sind, dieses Niveau kurzfristig durch starkes Wachstum zu erreichen. Hintergrund ist, dass mehr Marken unter dem Dach der Nemetschek Group die Komplexität der Steuerung erhöhen. Weitere Parameter sind die Abrundung und/oder Erweiterung der Technologiekompetenz entlang des Lebenszyklus von Gebäuden (horizontale Erweiterung). Auch eine sogenannte vertikale Erschließung, also die Erweiterung des Portfolios auf weniger stark ausgeprägte Endkundensegmente wie Infrastruktur oder Stadtplanung, ist denkbar. Weitere Parameter sind die Internationalisierung, ein starkes Management und ein Geschäftsmodell, das sich bereits am Markt etabliert hat und somit eine gewisse Profitabilität aufweist.
- Zweitens können die Marken interessante Zielunternehmen direkt akquirieren, sofern die Rahmenbedingungen wie Erweiterung der Technologie, regionaler Ausbau, Vertriebsstruktur und gesunde Bilanz gegeben sind.
- Drittens kann sich die Nemetschek Group an innovativen und jungen Unternehmen – sogenannte Inkubatoren – beteiligen, um Zukunftsthemen wie Kollaboration frühzeitig zu besetzen. Auf diese Weise bündelt die Nemetschek Group ihre langjährige Erfahrung im BIM-Markt mit neuen, innovativen Ideen und Ansätzen.

Die Nemetschek Group lässt die akquirierten Unternehmen mit eigener Identität bestehen. Gleichzeitig haben die Marken klare Zielvorgaben zu finanziellen und strategischen Themen. Zusätzlich begleitet die Nemetschek Group die Marken bei der Eingliederung in die Segmente und stellt den Kontakt innerhalb der Gruppe zu anderen Marken her, um den Austausch insbesondere in den Bereichen Forschung und Entwicklung sowie Vertrieb und Marketing zu fördern. Die Nemetschek Group hat durch die Politik der sogenannten sanften Integration als

strategischer Käufer für potenzielle Unternehmen eine hohe Attraktivität. Nach einem Verkauf ihrer Gesellschaft an die Nemetschek Group können die Unternehmensgründer ihr Unternehmen weiterführen und ihren Mitarbeitern Sicherheit bieten. Gleichzeitig gehören sie zu einer finanzstarken, internationalen Gruppe und profitieren von möglichen Synergien.

1.4 MITARBEITER

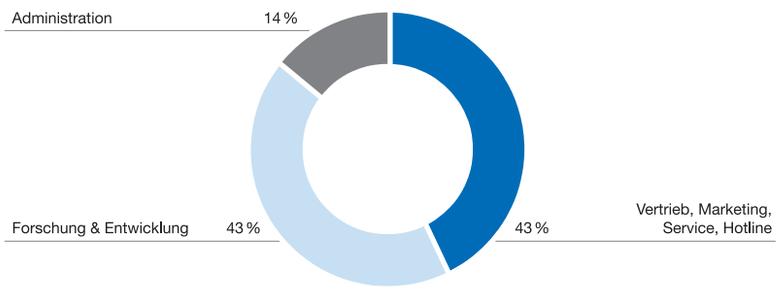
Die Nemetschek Group beschäftigte zum 31. Dezember 2016 weltweit 1.925 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 1.754). Das ist ein Zuwachs um 171 Personen bzw. 9,7 %. Mitarbeiter in Elternzeit, freie Mitarbeiter und Langzeitkranke bleiben bei dieser Betrachtung unberücksichtigt. Die Zahl zum Jahresende beinhaltet 61 Beschäftigte, die durch die Akquisition der Design Data zum 1. August 2016 hinzukamen. Bereinigt um diese Effekte, errechnet sich eine Steigerung der Mitarbeiterzahl im Stichtagsvergleich um 110 Personen bzw. 6,3 %.

Mit 70 % (Vorjahr: 68 %) war die Mehrzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Nemetschek Group zum Jahresende 2016 außerhalb Deutschlands beschäftigt. Der Personalaufwand stieg im Jahr 2016 um 24,1 Mio. EUR auf 151,2 Mio. EUR (Vorjahr: 127,1 Mio. EUR), was einer Personalaufwandsquote (Personalaufwand / Umsatz) von 44,8 % entspricht (Vorjahr: 44,5 %).

Im Jahresdurchschnitt beschäftigte die Nemetschek Group weltweit 1.829 Personen, ein Anstieg von 9,9 % zum Vorjahr (Vorjahr: 1.664). Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Bereich Forschung und Entwicklung lag bei 781 (Vorjahr: 722), das waren 42,7 % der Gesamtbelegschaft (Vorjahr: 43,4 %).

In den Bereichen Vertrieb, Marketing und Hotline arbeiteten im Durchschnitt 789 Mitarbeiter (Vorjahr: 732). Hinzu kamen 259 Mitarbeiter (Vorjahr: 211) in der Administration, inklusive 17 Auszubildenden (Vorjahr: 20). Auszubildende sind primär in den kaufmännischen Abteilungen sowie in den Bereichen IT und Entwicklung beschäftigt. Die Nemetschek Group legt großen Wert darauf, die Auszubildenden nach ihrem Abschluss zu übernehmen.

PERSONALSTRUKTUR



Die Nemetschek Group beschäftigt weltweit nahezu ausschließlich Angestellte mit qualifiziertem Berufsabschluss oder einer Hochschulausbildung. Zahlreiche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind Architekten und Ingenieure, was die tiefe Verwurzelung des Unternehmens in der AEC-Branche belegt. Der Anteil von Frauen an der Gesamtbeschäftigtenzahl lag 2016 nahezu auf dem Niveau des Vorjahres bei 34 % (Vorjahr: 35 %). Bei der Auswahl geeigneter Kandidaten für Führungspositionen achtet das Unternehmen auf eine möglichst ausgewogene Besetzung der Stellen mit männlichen und weiblichen Bewerbern.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhalten neben ihrer Entlohnung je nach Standort und Größe der Markengesellschaft auch Sonderleistungen, wie beispielsweise Dienstwagen, betriebliche Altersvorsorge oder Zuschüsse zu Kantinenmahlzeiten. Darüber hinaus gibt es in den meisten Unternehmen eine leistungsorientierte Vergütung, die entscheidend zur Mitarbeitermotivation beiträgt. Bemessungskriterien sind zumeist die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des jeweiligen Unternehmens sowie das Erreichen persönlicher Ziele. Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter werden primär am Gesamterfolg des jeweiligen Tochterunternehmens gemessen, während die variable Vergütung der übrigen Mitarbeiter von der Erreichung von individuellen oder auch von Teamzielen abhängt.

1.5 FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Innovative Produkte sind die Basis für den Erfolg der Unternehmensgruppe. Rund ein Viertel des Konzernumsatzes fließt daher regelmäßig in Produkt- und Prozessinnovationen. Den hohen Stellenwert von Forschung und Entwicklung unterstreicht auch die Tatsache, dass in diesem Bereich ein wesentlicher Teil der Mitarbeiter tätig ist.

Die Strategie der Nemetschek Group im Bereich Forschung und Entwicklung fokussiert sich auf Innovationen, Kundennutzen und eine Verbesserung der Leistungsfähigkeit der Lösungen. Eine enge Zusammenarbeit mit Kunden ist mit Blick auf die Weiterentwicklung der Lösungen unerlässlich, um Kunden zu binden und ihren Anforderungen gerecht zu werden. Bei den Internationalisierungsaktivitäten der jeweiligen Marken spielt zudem die Anpassung an nationale Normen eine wesentliche Rolle. In Bezug auf Trends wie Open BIM, 5D, Cloud, Mietmodelle, Kollaboration oder mobile Nutzungsmöglichkeiten arbeiten die Marken der Nemetschek Group kontinuierlich an neuen, maßgeschneiderten Lösungen. Bei Cloud-Lösungen und bei der mobilen Nutzung kommt dem Thema Datensicherheit höchste Aufmerksamkeit zu.

Als Pionier und Förderer von Building Information Modeling (BIM) setzt Nemetschek auf Open BIM als Basis für softwareherstellerunabhängige Zusammenarbeit. Alle Marken, die die AEC-Industrie adressieren, steuern mit ihren Lösungen zum Open-BIM-Ansatz bei. Gemeinsam mit Partnern und auch im Rahmen der globalen buildingSMART-Initiative engagiert sich Nemetschek intensiv in der Weiterentwicklung und Implementierung entsprechender Standards, insbesondere der Industry-Foundation-Classes (IFC). IFC ist ein herstellerunabhängiges und frei verfügbares Datenaustauschformat, das sich als besonders leistungsfähig für den Austausch von 3D-bauteilorientierten Planungsdaten im Bauwesen erwiesen hat – unabhängig davon, welche Software die Projektpartner verwenden. Die Markengesellschaften arbeiten kontinuierlich daran, ihre Schnittstellen für den nahtlosen Austausch mit anderen Open-BIM-Lösungen zu verbessern, zu testen und zu zertifizieren. Darüber hinaus arbeiten die Markenunternehmen an der Entwicklung kollaborativer Zusatzfunktionen, beispielsweise um nachzuvollziehen, welcher Projektbeteiligte wann welche Detailinformation bekommen, gelesen, möglicherweise geändert oder bereits freigegeben hat.

Im Segment **Planen** präsentierten die drei großen CAD-Marken Allplan, Graphisoft und Vectorworks 2016 erneut innovative Releases am Markt, was sich nicht zuletzt in dem starken organischen Wachstum widerspiegelt. Bei allen drei Marken mit ihren Lösungen **Allplan 2017**, **Archicad 20** und **Vectorworks 2017** stand die Optimierung des BIM-Workflows im Fokus, dessen Ziel eine effiziente, standortübergreifende Zusammenarbeit mit schnellem, herstellerunabhängigem Datentransfer und reduzierten Informationsverlusten beim Austausch von Projektdaten ist.

Auch die anderen Marken veröffentlichten am Markt ihre Releases sowie zahlreiche neue Features, darunter Scia mit ihrer Flaggschifflösung **Scia Engineer** für Strukturanalyse und Entwurf. Die aktuelle Version 16 bietet Verbesserungen in Bezug auf Qualität und Benutzerfreundlichkeit. Frilo Software bietet eine kontinuierliche Weiterentwicklung der mehr als 80 Statik-Programme; zudem passte Precast Software die Lösung **Planbar** erneut an Kundenbedürfnisse an. Data Design System wiederum bietet mit ihrer Lösung **DDS-CAD 12** dem Nutzer eine schnelle Übersicht aller Projektdaten. dRofus erleichtert mit der Version **dRofus 1.9** ein umfassendes Dokumentenmanagement und den BIM-basierten Austausch von Gebäudedaten.

Im Segment **Bauen** bietet Nevaris mit ihrer gleichnamigen Software zahlreiche kaufmännische und technische Funktionen. Die drei Kernbausteine **Nevaris iceBIM, Nevaris Build** und **Nevaris Finance**, die je nach Tätigkeit und Kundenanforderung miteinander kombiniert oder einzeln eingesetzt werden, wurden 2016 weiter an Kundenwünsche angepasst. Bluebeam stellte die neue Version ihrer Plattform **Bluebeam Revu 2016** vor. Die leistungsstarken PDF-Bearbeitungs-, Anmerkungs- und Kollaborationsfunktionen wurden mit neuen Funktionen zur Verbesserung der digitalen Verwaltung von Projektdokumentation sowie der Berichterstellung und Navigation kombiniert. Design Data wiederum nahm in ihrem **SDS/2** Release für 2016 zahlreiche Ergänzungen und Automatisierungen vor.

Im Segment **Nutzen** entwickelte Crem Solutions ihre modular aufgebaute **iX-Haus**-Lösung kontinuierlich weiter.

Im Segment **Media & Entertainment** führte Maxon ihr neues Release 18 der Branchenlösung **Cinema 4D** am Markt erfolgreich ein. Sie zeichnet sich durch zahlreiche Optimierungen in den Bereichen Modeling, Rendering und Animation sowie eine noch höhere Stabilität der Workflows aus.

Bei der Entwicklung neuer und der Weiterentwicklung bewährter Lösungen wurden größtenteils konzerninterne Ressourcen verwendet und nur in geringem Maße die Leistungen Dritter in Anspruch genommen.

Im Geschäftsjahr 2016 investierte die Nemetschek Group konzernweit 80,8 Mio. EUR (Vorjahr: 67,9 Mio. EUR) in Forschung und Entwicklung. Dies entspricht rund 24 % (Vorjahr: 24 %) des Konzernumsatzes. Entwicklungsleistungen wurden wie in den vergangenen Jahren in der Konzernbilanz nicht aktiviert.

1.6 NACHHALTIGES UND VERANTWORTUNGSBEWUSSTES HANDELN

Nachhaltiges Wirtschaften ist die Grundvoraussetzung für langfristigen Erfolg. Nachhaltigkeit heißt, das Unternehmen zukunftssicher aufzustellen und kontinuierlich die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft zu schaffen. Die Nemetschek Group übernimmt als weltweit führendes Softwareunternehmen soziale und ökologische Verantwortung. Dabei stehen drei Aspekte im Vordergrund: Umwelt, Mitarbeiter und Gesellschaft.

UMWELT

Die Nemetschek Group arbeitet kontinuierlich daran, Innovation und kommerziellen Erfolg mit höchsten Qualitätsanforderungen und schonendem Umgang mit Ressourcen und der Umwelt zu vereinen. In der Diskussion über den globalen Klimawandel spielt der Bausektor eine bedeutende Rolle. Die Vorlage eines Energieausweises bei Vermietung oder Verkauf eines Gebäudes ist inzwischen europaweit Pflicht. Eventuelle Mehrkosten durch energieeffizientes Planen und Bauen haben sich meist binnen weniger Jahre amortisiert. Vor diesem Hintergrund wächst der Druck auf die Planer. Bauherren verlangen heute mehr als nur gutes Design – sie wollen wissen, welche Auswirkungen die Planung auf den künftigen Energieverbrauch ihres Gebäudes hat und legen Wert auf den Einsatz umweltfreundlicher Materialien. Nicht mehr „nur“ ästhetische und funktionale Anforderungen an ein Bauwerk gilt es umzusetzen; vielmehr müssen diese Kriterien mit einer positiven Ökobilanz des Gebäudes in Einklang gebracht werden. Energieeffizienz, Schadstofffreiheit und Recyclingfähigkeit der Baustoffe spielen eine maßgebliche Rolle im Planungsprozess.

Mit den Softwarelösungen der Nemetschek Group wird dem Gedanken der Nachhaltigkeit Rechnung getragen und ein effizientes und umweltverträgliches Bauen gefördert. Das Lösungsportfolio von Nemetschek unterstützt Architekten und Ingenieure dabei, energieeffiziente Gebäude zu planen und den Materialverbrauch zu minimieren. Nahezu alle Marken unter dem Dach der Nemetschek Group haben entsprechende Lösungen in ihrem Lösungsportfolio.

Die Software Archicad von Graphisoft zum Beispiel verfügt über eine integrierte Lösung, den EcoDesigner STAR, um die Energiebilanz eines Gebäudes zu ermitteln. Architekten können somit eine verlässliche und dynamische Bewertung des Energiebedarfs des Gebäudemodells vornehmen, um das energetische Verhalten ihres Entwurfs zu optimieren. Darüber hinaus können sie die für den Energieausweis notwendigen Nachweise erstellen. Bei Allplan lassen sich aus dem optional erhältlichen Modul „Energieausweis“ heraus energetische und ökologische Bewertungen von Gebäuden vornehmen. Das in der CAD-Software von Vectorworks integrierte Tool „Energos“ kann den Energieverbrauch jedes Projekts während des gesamten Planungsprozesses auf Knopfdruck kontrollieren, vom Entwurf bis zu den Ausführungsplänen. Auch der Export der Energiedaten für weiterführende Analysen ist möglich. Ein weiteres Thema ist der Trend zum Just-in-Time-Einsatz von präzise gefertigten Betonfertigteilen, der dem Schutz der Umwelt dient. Dadurch wird der Materialverbrauch und Transportaufwand zur Baustelle reduziert. Hier setzt die Lösung Planbar von Precast Software an. Sie ermöglicht die ganzheitliche Planung der entsprechenden Prozesse in den Fertigteilwerken – bis hin zur Logistik auf der Baustelle. Die norwegische Solibri ermöglicht mit dem Solibri Model Checker, die Qualität im gesamten Planungs- und Bauprozess zu erhöhen, Kosten zu senken und den Zeitaufwand zu reduzieren. Darüber hinaus hilft die Software, den Ressourcenverbrauch zu schonen, da mit dem Tool „Information Takeoff“ bereits im Planungsprozess und später auch im Bauprozess die benötigten Materialmengen genau kalkuliert werden können.

Der Trend zum nachhaltigen Bauen ist weltweit erkennbar. In den USA beispielsweise steigt die Nachfrage nach umweltfreundlichen Bauweisen besonders im öffentlichen Bereich. Green-Building-Initiativen – also Vorhaben, bei denen erhöhte Anforderungen an die Nachhaltigkeit und Energieeffizienz der Gebäude gestellt werden – sind zunehmend in den Fokus der Stadtplaner gerückt und decken mittlerweile 40 % der gesamten Gebäudefläche in den Vereinigten Staaten ab. Aktuelle Marktentwicklungen zeigen, dass in den USA zwischen 2015 und 2023 rund 960 Mrd. USD in Maßnahmen zur Erhöhung der Energieeffizienz für bestehende Gebäude investiert werden dürften.* Sich ändernde Rahmenbedingungen wie verstärktes Wirtschaftswachstum oder internationale Klimaabkommen könnten diesen Wert noch erhöhen.

Auch innerhalb der Nemetschek Group genießt der Umweltschutzgedanke einen hohen Stellenwert: Beispielsweise setzen fast alle Markengesellschaften Telefon- und Videokonferenzen ein, um Geschäftsreisen auf ein Mindestmaß zu reduzieren. Des Weiteren werden innovative Schulungsmethoden wie E-Learning, zum Beispiel für Compliance-Schulungen oder Sprachkurse, und Lernvideos anstelle gedruckter Handbücher und Bedienungsanleitungen genutzt, was den Papierverbrauch deutlich reduziert. Sukzessive ersetzen auch Downloads aus dem Internet den Versand von DVDs.

* Quelle: Deutsch-Amerikanische Handelskammern – „Der US-Markt für nachhaltiges Bauen“.

MITARBEITER UND ARBEITSUMFELD

Ein hohes Maß an Motivation und Identifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist ein Kernelement für den weltweiten Erfolg der Nemetschek Group. Das Unternehmen fördert dies durch die Schaffung attraktiver Arbeitsbedingungen und eines positiven Arbeitsumfelds.

Die Markengesellschaften sind bestrebt, ihren Mitarbeitern die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu ermöglichen. Dies wird unter anderem durch flexible Arbeitszeitregelungen gewährleistet. Die konkrete Gestaltung variiert und ist auch abhängig von landesspezifischen Regelungen. Das Gleiche gilt für Angebote von Teilzeitarbeit und Elternzeit.

Zu den bestmöglichen Arbeitsbedingungen zählt zudem ein umfassendes Weiterbildungsprogramm mit internen und externen Schulungen. Die Palette der Fortbildungsveranstaltungen reicht von fachspezifischen Trainings über Fremdsprachen- und EDV-Kurse bis hin zu Führungskräftetrainings und Seminaren. Auch unterschiedliche Mitarbeiter-Sportprogramme werden angeboten. Dass die oben genannten Maßnahmen angenommen werden, zeigt eine erhöhte Anzahl von Initiativbewerbungen bei den jeweiligen Marken und auch bei der Nemetschek SE als Dachgesellschaft.

Aufgrund der internationalen Ausrichtung kommt dem Thema Corporate Compliance eine große Bedeutung zu. Die Nemetschek Group legt besonderen Wert auf korrektes Handeln ihrer Mitarbeiter gegenüber Stakeholdern und auf ein gutes Miteinander in der Nemetschek Group. Zu diesem Zweck wurde ein „Code of Conduct“ definiert, ein Verhaltenskompass für alle Beschäftigten der Nemetschek Group weltweit. Die Grundsätze, die auch auf der Internetseite der Nemetschek Group unter der Rubrik „Unternehmen“ einsehbar sind, werden den Mitarbeitern durch spezielle Schulungen zugänglich gemacht.

GESELLSCHAFT

Nemetschek hat seine Wurzeln im Hochschulumfeld und ist dort seit Jahrzehnten mit seinen Softwarelösungen präsent. Die Markenunternehmen stellen im Rahmen ihrer sogenannten Campus-Programme Studenten und Professoren kostenfreie Softwarelizenzen und Online-Schulungsmaterial zur Verfügung. Neben den Kernmärkten in Europa gilt dies inzwischen auch für viele weitere Märkte, allen voran die USA. Darüber hinaus unterstützt Nemetschek regelmäßig Universitätsprogramme durch das Engagement bei Ausschreibungen von Studentenwettbewerben zur Nachwuchsförderung im Architektur- und Ingenieurwesen.

Hinzu kommen enge Kooperationen mit Hochschulen. Zum Beispiel unterstützt Nemetschek als Partner beispielsweise das Leonhard-Obermeyer-Center der Technischen Universität München und fördert auf diese Weise den Nachwuchs im Architektur- und Ingenieurwesen. Zugleich sichert sich Nemetschek eine hohe Affinität potenzieller zukünftiger Kunden zu den eigenen Softwarelösungen.

Führungskräfte der Gruppe haben zudem zahlreiche Lehraufträge an verschiedenen Hochschulen in Deutschland. Dabei hat jede Marke ihre eigenen Schwerpunkte. Das Coach-Programm von Allplan hat bereits mehr als 50 Studenten ausgebildet und betreut. Im Jahr 2016 haben diese Coaches ihr Wissen an mehr als 1.000 Kommilitonen weitergegeben. Die US-Tochter Vectorworks hat auch 2016 ein Stipendium ausgelobt, bei dem Studenten aller Architektur- und Designrichtungen weltweit ihre besten Arbeiten einreichen und Preise im Gesamtwert von 10.000 USD gewinnen können.

Graphisoft wiederum bietet Archicad-Schulungen auf unterschiedlichen Kanälen an, zum Beispiel im Rahmen von kostenlosen Workshops für Einsteiger und Fortgeschrittene oder auch Dozenten, die in jedem Semester an zahlreichen Fachhochschulen und Universitäten durchgeführt werden.

Bei der US-Tochter Bluebeam Software ermöglichen kostenlose Webtrainings und günstige Studentenlizenzen Studenten schon frühzeitig den Umgang mit Bluebeam Revu. Mit der Förderung von Studenten und Universitäten bei Wettbewerben der AEC-Industrie hilft Bluebeam Software ihnen, praktische Erfahrung in der realen Arbeitswelt zu sammeln.

Des Weiteren lobte Scia bereits zum 10. Mal einen Anwenderwettbewerb für Ingenieure aus. Unter dem Titel „The Art of Structural Design“ startete im Dezember 2016 der internationale Anwenderwettbewerb. Ab März 2017 berät eine Fachjury über die Einreichungen außergewöhnlicher Ingenieurbauprojekte mit Bezug zu Scia, die sich durch Originalität, Schwierigkeitsgrad und besonderes Prestige auszeichnen. Dabei ist der Einsatz von Building Information Modeling (BIM) als integrierter Planungsmethode ein wesentlicher Aspekt.

Aufgrund ihres umfangreichen Engagements genießt die Nemetschek Group seit Gründung der Gesellschaft einen sehr guten Ruf bei Universitäten und Bildungseinrichtungen.

ALLPLAN

Lösungen:

Allplan Architecture

Allplan Engineering

Allplan Allfa

bim+

Das umfassende Lösungsportfolio deckt alle Phasen im Lebenszyklus eines Bauwerks ab.

Für die Planungsphase stehen mit Allplan Architecture und Allplan Engineering zwei leistungsstarke BIM-Planungswerkzeuge für Architekten und Ingenieure zur Verfügung.

In der Bauphase sorgt die Prozessmanagement-Plattform von Sablono, einer 100-prozentigen Tochter von Allplan, für die präzise Leistungserfassung und Projektdokumentation.

In der Betriebsphase des Bauwerks ist Allplan Allfa das Werkzeug für ein nachhaltiges, browserbasiertes Facility-Management.

Mit bim+ bietet Allplan eine BIM-Plattform für die systemunabhängige und disziplinübergreifende Zusammenarbeit in BIM-Projekten.

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

STRONG BRANDS. GREAT PROJECTS.

ALLPLAN

Allplan ist ein führender europäischer Software-Anbieter von offenen Lösungen für das Building Information Modeling (BIM).

Segmente:	Planen, Bauen, Nutzen
Unternehmensgröße:	357 Mitarbeiter
Standorte:	München, Bratislava, Madrid, Paris, Prag, Salzburg, Trient, Zürich u. a.
Website:	www.allplan.com

Referenzprojekt No. 4:

Gotthardtunnel
Schweiz

Generalplaner:	Gähler & Partner

Mit einer Länge von 57 km ist er der längste Tunnel der Welt. Der Gotthard-Basistunnel wurde im Juni 2016 eingeweiht und gilt als Herzstück des Verkehrs zwischen Nord- und Südeuropa.

2 WIRTSCHAFTSBERICHT

2.1 RAHMENBEDINGUNGEN

WELTWIRTSCHAFT*

Die Weltwirtschaft verzeichnete im Jahr 2016 ein insgesamt verhaltenes Wachstum. Die konjunkturelle Erholung in den Industriestaaten setzte sich aber fort. Sowohl die Vereinigten Staaten von Amerika als auch der Euroraum und Großbritannien trugen hierzu mit einem moderaten Wachstum bei. Das Referendum in Großbritannien mit dem unerwarteten Votum für den Brexit im Juni 2016 führte zwar kurzfristig zu höheren Unsicherheiten auf den Finanzmärkten, größere Auswirkungen auf die Konjunktur blieben allerdings aus. In den Schwellenländern verbesserte sich nach zuletzt rückläufigen Wachstumsraten der Ausblick wieder. Auch die Transformation der chinesischen Wirtschaft und die damit verbundenen Turbulenzen Anfang 2016 hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf den positiven Gesamttrend.

Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ging in seinem aktuellen Gutachten von einem Wachstum des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,5 % für 2016 aus (Vorjahr: 3,0 %).

EURORAUM

Die Wirtschaft im Euroraum konnte 2016 im dritten Jahr in Folge wieder wachsen. Die konjunkturelle Erholung setzte sich somit fort und die Wirtschaftsleistung der Euroländer übertraf wieder das Vorkrisenniveau Anfang des Jahres 2008. Getragen wurde der Aufschwung im Wesentlichen von der Binnennachfrage. Zu berücksichtigen sind nach wie vor die große Heterogenität der Mitgliedsstaaten in Bezug auf Wirtschaftsleistung und -wachstum sowie der Umstand, dass die Wachstumsimpulse laut Sachverständigenrat in beachtlichem Maße auf die expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank zurückzuführen waren. Während das Bruttoinlandsprodukt des Euroraums im Jahr 2015 um 2,0 % wachsen konnte, wurde für das Jahr 2016 ein Zuwachs von 1,6 % erwartet.

USA

In den Vereinigten Staaten zeigte sich der Arbeitsmarkt im Berichtsjahr in einer guten Verfassung und begünstigte eine hohe private Konsumnachfrage. Dem gegenüber stand die Stagnation der Exportnachfrage, die durch die deutliche effektive Aufwertung des Dollars begründet war. Darüber hinaus kam es zu einem Rückgang der Wohnungsbauinvestitionen. Insgesamt hat dies zu einer Abschwächung des Wirtschaftswachstums geführt. Während das BIP im Jahr 2015 noch um 2,6 % gesteigert werden konnte, wurde für das Jahr 2016 ein Plus von 1,5 % erwartet.

JAPAN

Die japanische Wirtschaft befand sich konjunkturell in einem verhaltenen Aufschwung, der insbesondere durch eine Zunahme der Konsumausgaben gestützt wurde. Nach wie vor wird die Wirtschaftsleistung stark durch die expansive Geld- und Fiskalpolitik bestimmt. Bedingt durch die Aufwertung des Yen seit Mitte des Jahres 2015 war allerdings die Auslandsnachfrage im Jahr 2016 rückläufig. Insgesamt wurde für das Berichtsjahr eine leichte Zunahme der Wirtschaftsleistung um 0,6 % erwartet (Vorjahr: +0,5 %).

SCHWELLENLÄNDER

Das im Vergleich zu früheren Jahren eher moderate Wirtschaftswachstum setzte sich auch im Jahr 2016 fort. Insgesamt stabilisierte sich die konjunkturelle Lage in den Schwellenländern aber weitestgehend. Daran hatte insbesondere die Festigung der Wirtschaft in China ihren Anteil, die trotz der Turbulenzen zu Jahresbeginn solide wuchs. Zudem wurde in Russland und Südamerika das Ende der Rezession erwartet. Für das Jahr 2016 wird für die Schwellenländer mit einem Wachstum des BIP von 4,4 % gerechnet (Vorjahr: +4,7 %).

BRANCHENSITUATION BAUWIRTSCHAFT**

EUROPA

Die europäische Bauwirtschaft konnte die hohen Erwartungen, die die Branchenexperten von Euroconstruct an das Jahr 2016 hatten, nur bedingt erfüllen. Anstatt des erwarteten Anstiegs des Bauvolumens um 2,0 % und damit der Fortsetzung der Erholung gab es für die Branche erneut einige Dämpfer. So wurden für die osteuropäischen Länder sowie für Portugal Rückgänge erwartet. Bedingt durch den Ausgang des Brexit-Referendums wurde auch für Großbritannien von einem leichten Rückgang der bauwirtschaftlichen Tätigkeit ausgegangen.

* Quellen: Jahresgutachten 2016/17 Sachverständigenrat; GTAI/Wirtschaftstrends.
** Quellen: Euroconstruct Summary Report Barcelona, Nov. 2016; GTAI/Bauwirtschaft; DATAMARK, Market Intelligence Brazil, 2017 Dodge Construction Outlook, 2017 Germany Trade & Invest.

Dem gegenüber stehen hohe Zuwachsprognosen für skandinavische Länder wie Schweden (+6,9 %), Finnland (+6,8 %) oder Norwegen (+6,7 %). Die großen Volkswirtschaften Deutschland, Frankreich, Spanien und Italien verzeichneten ein moderates Wachstum, das wie im Vorjahr insbesondere durch den Wohnungsbausektor getragen wurde.

NORDAMERIKA, USA

Die US-Bauwirtschaft schwächte sich im Berichtsjahr nach vier Jahren starken Wachstums merklich ab. Gleichwohl gingen die Branchenexperten von Dodge Data & Analytics davon aus, dass sich der Aufschwung der Branche fortsetzten werde, wenngleich mit geringeren Zuwachsraten. Getragen wurde der Zuwachs in erheblichem Maße vom Hochbausektor mit erwarteten Wachstumsraten im mittleren einstelligen Prozentbereich. Auch der Bereich Infrastrukturbau bekommt perspektivisch wieder eine größere Bedeutung. So konnten die Ausgaben im Infrastrukturbereich nach einem Rückgang im Jahr 2015 im ersten Halbjahr 2016 um 2,2 % gesteigert werden, gestützt durch den sogenannten FAST Act. Dieser Beschluss der US-Regierung von Ende 2015 sieht ein Finanzierungspaket von 300 Mrd. US Dollar für den Verkehrssektor bis zum Jahr 2020 vor.

SÜDAMERIKA, BRASILIEN

Die brasilianische Bauwirtschaft befand sich 2016 nach wie vor in einer schwierigen Phase. So rechneten die Branchenexperten von Sinduscon-SP nach dem Abschwung 2015 erneut mit einem rückläufigen Marktvolumen. Positiv ist, dass ab 2017 wieder eine leichte Zunahme der Bauaktivitäten prognostiziert wird. Aufgrund unterbliebener Investitionen bietet insbesondere der Infrastruktursektor mittelfristig Wachstumschancen. Im September 2016 verabschiedete die brasilianische Regierung das sogenannte Projeto Crescer, das aus mehreren Konzessionsprojekten im Infrastrukturbereich besteht, darunter Flughäfen, Autobahnen und Häfen.

ASIEN, JAPAN

Trotz verhaltener konjunktureller Entwicklung und schrumpfender Bevölkerung kommt dem Bausektor in Japan mit etwa 10 % des Bruttoinlandsproduktes eine wichtige Rolle zu. Etwa ein Drittel davon macht der Infrastrukturbau des öffentlichen Sektors aus. Nach einer verhaltenen Entwicklung in den Vorjahren blickt die Branche wieder zuversichtlich nach vorne. So konnte sich die Lage im privaten Wohnungsbau etwas erholen und es wurde, wie auch für den privaten Gewerbebau, von einem gemäßigten Wachstum im Jahr 2016 ausgegangen. Insgesamt erwartete das Ministry of Land, Infrastructure and Transport (MLIT) für das Fiskaljahr 2016 eine Steigerung der bauwirtschaftlichen Leistung um 1,6 %.

GESAMTBETRACHTUNG***

Die vorstehend genannten Kennzahlen zur Bauwirtschaft sind lediglich einer von vielen Indikatoren für die Entwicklung der Märkte der Nemetschek Group. Bei der Digitalisierung spielen die Ausgaben für IT und Software in der Bauindustrie eine wichtige Rolle. Die durchschnittlichen IT-Ausgaben über alle Industrien verteilt liegen bei 3,4 % des Umsatzes. Mit durchschnittlichen IT-Ausgaben von 1,2 % des Umsatzes haben die Unternehmen des Baugewerbes somit noch deutliches Aufholpotenzial. So dürften beispielsweise die IT-Ausgaben in der Baubranche von 2015 bis 2025 um durchschnittlich 19 % wachsen. Dass dies von Planern und Bauunternehmen inzwischen auch erkannt wird, zeigen nicht nur entsprechende Umfragen und Studien, sondern vielmehr auch der vermehrte Einsatz digitaler Methoden im Büro und auf der Baustelle.

Die Bauindustrie in Deutschland liegt bei der Digitalisierung noch weit hinter anderen Industrien wie der Telekommunikation oder Automobilindustrie. Der digitale Wandel wird in der Bauindustrie wesentlich durch die Arbeitsmethode BIM 5D bestimmt. Die Erstellung eines digitalen, virtuellen Gebäudemodells, das anschließend auf der Baustelle realisiert wird und dann als Dokumentation und Grundlage für die Betriebsphase dient, ist bereits heute oft Realität und wird in der Zukunft nicht mehr aus dem Baualltag wegzudenken sein.

Der Einsatz der BIM-Methodik ist in den USA oder Singapur sowie in den skandinavischen Ländern, den Niederlanden und Großbritannien bereits weit verbreitet. Skandinavien und Großbritannien haben mit dem Inkrafttreten des BIM-Level-2-Mandates im April 2016, das bei öffentlichen Bauvorhaben die Anwendung des sogenannten BIM-Level 2 verpflichtend vorschreibt, einen entscheidenden Schritt zur flächendeckenden Etablierung von BIM getan. Bereits seit 2014 gibt es eine Richtlinie für die EU, die den Einsatz von computergestützten Methoden wie BIM bei der Vergabe von öffentlichen Bauaufträgen und Ausschreibungen empfiehlt. Zur Forcierung dieser Richtlinie wurde Anfang 2016 die „EU BIM Task Group“ ins Leben gerufen, die Repräsentanten der größten öffentlichen Auftraggeber der EU-Mitgliedsstaaten vereint. Ziel ist, die nationalen Initiativen in einer gemeinsamen und aufeinander abgestimmten europäischen Vorgehensweise zu vereinen.

*** Quellen: EU BIM Task Group; Construction Technology Report 2016; Stufenplan Digitales Planen und Bauen von BMVI.

In Deutschland wird die Anwendung der BIM-Methodik durch den Stufenplan „Digitales Planen, Bauen und Betreiben“ vorangetrieben. Um die nötigen Qualitätsstandards zu definieren, werden in vom Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) geförderten BIM-Pilotprojekten Erfahrungen gesammelt und Kompetenzen gebündelt. Nach einer Vorbereitungsphase bis 2017 und einer Pilotphase soll BIM ab 2020 bei allen neu zu planenden Projekten der öffentlichen Hand eingesetzt werden.

Weltweit werden jetzt die Grundlagen dafür geschaffen, dass sich BIM 5D in den nächsten Jahren immer stärker etablieren wird und als Grundlage zur Optimierung der Planung, Ausführung und Nutzung von Gebäuden im Bauprozess entwickelt. Für Anbieter von Softwarelösungen sind daher die Potenziale und Chancen groß.

2.2 GESCHÄFTSVERLAUF 2016 UND FÜR DEN GESCHÄFTSVERLAUF WESENTLICHE EREIGNISSE

Die Nemetschek Group hat im Jahr 2016 ihren Wachstumskurs fortgesetzt und erneut Rekordwerte bei Umsatz und Ergebnis erzielt. Die positive Unternehmensentwicklung ging einher mit dem Ausbau der weltweiten Präsenz, der Weiterentwicklung des Lösungsportfolios und der Akquisition der Design Data Corporation. Treiber der guten Geschäftsentwicklung waren Investitionen in neue Mitarbeiter, das umfassende und innovative Portfolio der Nemetschek Group sowie die Fokussierung auf Digitalisierung und stark nachgefragte Technologiethemen wie Open BIM oder Kollaboration.

AKQUISITIONEN

Zum 1. August 2016 übernahm die Nemetschek Group 100 % der Anteile an der **Design Data Corporation** mit Sitz in Lincoln/Nebraska, USA. Design Data ist ein führender Anbieter von Softwarelösungen für die Detailplanung im Stahlbau nach der digitalen Arbeitsmethode BIM im Bauprozess. Die BIM-Plattform von Design Data ist eine innovative Komplettlösung, die den gesamten Arbeitsablauf im Stahlbau abdeckt, von statischen Berechnungen über die Detailplanung bis hin zur Fertigung und Bauausführung. Die Premiumlösung von Design Data bietet den höchsten Grad an Automatisierung und Intelligenz in der 3D-Detailplanung für Stahlkonstruktionen.

Zu den Kunden gehören Ingenieurbüros, Stahlbaufirmen, Bauunternehmen und Detailplaner. Mit etwa 6.000 Nutzern hält Design Data einen Marktanteil von etwa 45 % in Nordamerika. Design Data wird aufgrund des starken Kundenbezugs zu ausführenden Bauunternehmen dem Segment Bauen zugeordnet.

Mit der Übernahme rundete die Nemetschek Group ihr AEC-Portfolio ab und erweiterte ihre Kompetenz um Softwarelösungen für Stahlkonstruktionen. Nemetschek ist nun in der Lage, den kompletten Arbeitsablauf in der Tragwerksplanung abzubilden, von der Planung und Berechnung (durch die Marke Scia) über die Ausführungsplanung und Fertigung (Design Data) bis hin zur Prüfung der Pläne (Bluebeam). Gleichzeitig wird mit der Stahlbaulösung die bereits vorhandene Kompetenz von Nemetschek im Betonbau erweitert. Als Lösungsanbieter für Stahl und Beton rundet die Nemetschek Group ihre Kompetenz als Multimaterialanbieter ab und kann ihre Wachstumspotenziale im BIM-Markt noch besser nutzen.

Die Nemetschek Group erweitert zugleich auch ihre internationale Marktpräsenz, da Design Data rund 80 % des Umsatzes in Nordamerika erwirtschaftet.

Der Kaufpreis für die 100 % der Anteile betrug 42,4 Mio. EUR. Hinzu kommt eine Earn-out-Komponente, die von der Steigerung von Umsatz und Profitabilität im Geschäftsjahr 2018 abhängt. Aus heutiger Sicht wird eine Earn-out-Zahlung von 1,9 Mio. EUR erwartet.

KOOPERATIONEN UND PARTNERSCHAFTEN

Um die Marktpositionierung auszubauen und den vielfältigen Kundenanforderungen gerecht zu werden, setzt die Nemetschek Group auch auf Kooperationen und die Zusammenarbeit mit Partnern aus der Branche, die ihrerseits führende Lösungen in Spezialbereichen anbieten. Partnerschaften bestehen sowohl innerhalb der Gruppe unter den Markengesellschaften als auch zwischen Markengesellschaften und externen Partnern.

Interne Kooperationen ging Ende 2016 die Marke Solibri mit Allplan und Graphisoft ein. Allplan und Solibri schlossen einen umfassenden Kooperationsvertrag über die gemeinsame Vermarktung der Solibri Software in Deutschland und Frankreich ab. Der Kooperationsvertrag zwischen Graphisoft und Solibri umfasst die gemeinsame Vermarktung des Solibri Model Checkers in Deutschland und Österreich. Durch die Kooperationen mit Allplan und Graphisoft erhält Solibri die Möglichkeit, zukünftig ihre Vertriebsaktivitäten zu steigern.

Des Weiteren vereinbarten die Markengesellschaften Kooperationen mit externen Partnern. Die deutsche Production Resource Group (PRG) wird zusammen mit dem Entwicklungsteam von Vectorworks neue Werkzeuge und Objektbibliotheken für Vectorworks Spotlight, die führende CAD-Software der Veranstaltungsbranche, entwickeln. Zudem sollen die Arbeitsabläufe, die für die Eventbranche von großer Bedeutung sind, verbessert werden.

Graphisoft vereinbarte mit D. Vision Architecture und Minnucci Associati, Italiens führendem BIM-Service-Provider, eine strategische Partnerschaft. Ziel des Programms ist die Verbreitung von BIM und der plattformunabhängigen Open-BIM-Standards. Die Schaffung nationaler Normen und Richtlinien für BIM in Italien, basierend auf den Softwarelösungen von Graphisoft und den Dienstleistungen von BIM FACTORY und Minnucci Associati, sollen die Etablierung und Standardisierung von BIM-Workflows und Kollaboration im Bauprozess fördern.

Im September 2016 gaben Allplan und BIMobject, die weltweit führende Plattform für herstellerspezifischen BIM-Content mit Sitz in Schweden, eine Partnerschaft bekannt. Dadurch können BIM-Objekte mit detaillierten Material- und Produktspezifikationen direkt in die BIM-Workflows von Allplan integriert werden. Vectorworks hat bereits seit 2015 eine Kooperation mit BIMobject.

Im August 2016 ging Data Design System (DDS) mit der TELENOT ELECTRONIC GmbH eine Partnerschaft ein, um die Sicherheit in der CAD-gestützten Planung von Gebäudetechnik zu erhöhen. Die Partner reagierten damit auf die stark gestiegene Nachfrage nach Sicherheitssystemen und Smart-Home-Kontrollfunktionen sowohl im privaten als auch im industriellen und öffentlichen Bereich.

Im September gab Maxon eine umfassende, mehrjährige Vereinbarung mit NVIDIA, einem der größten Entwickler von Grafikprozessoren, bekannt. Die Kooperation zielt auf skalierbare und intuitive, physikalisch basierte Rendering-Lösungen für 3D-Artists und -Designer ab und ermöglicht Maxon den Zugriff auf NVIDIA-Rendertechnologien.

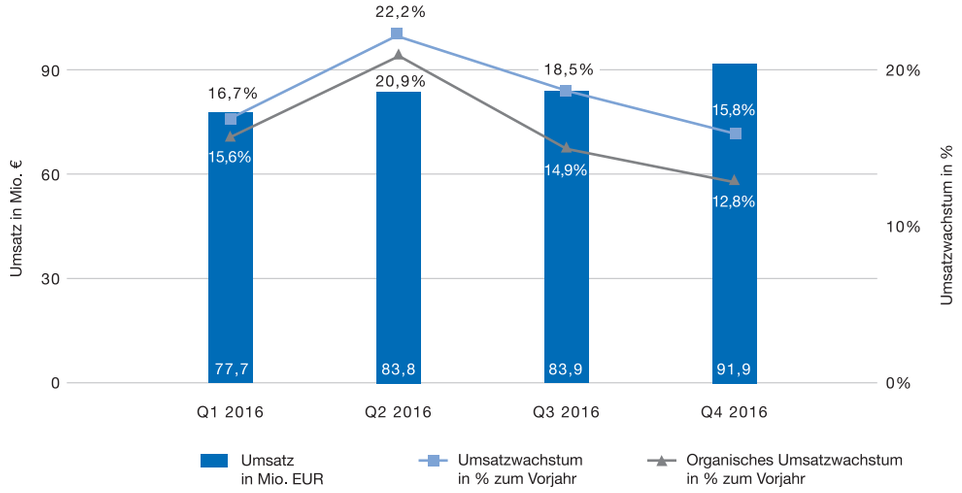
2.3 ENTWICKLUNG DER WESENTLICHEN LEISTUNGSINDIKATOREN

UMSATZENTWICKLUNG

Die Nemetschek Group blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück, das erneut von einem hohen organischen Wachstum und Akquisitionen geprägt war.

In allen vier **Quartalen** konnte der Umsatz gegenüber den entsprechenden Vorjahreszeiträumen gesteigert werden. Im ersten Quartal stiegen die Umsätze um 16,7 % auf 77,7 Mio. EUR (Vorjahr: 66,6 Mio. EUR), wobei das organische Wachstum bei 15,6 % lag. Im zweiten Quartal zog das Wachstum an und die Umsätze stiegen um 22,2 % auf 83,8 Mio. EUR (Vorjahr: 68,6 Mio. EUR). Das organische Wachstum in Q2/2016 lag bei hohen 20,9 %. Mit einem Plus von 18,5 % stieg der Umsatz im dritten Quartal auf 83,9 Mio. EUR (Vorjahr: 70,7 Mio. EUR), während das organische Wachstum auf 14,9 % kam. Im vierten Quartal 2016 nahm die Wachstumsdynamik leicht ab. Mit einem Plus von 15,8 % konnte der Umsatz auf 91,9 Mio. EUR gesteigert werden (Vorjahr: 79,3 Mio. EUR), wobei das organische Wachstum bei 12,8 % lag.

UMSATZENTWICKLUNG, UMSATZWACHSTUM (ORGANISCH UND INKL. AKQUISITIONEN)



Im Gesamtjahr 2016 erhöhte sich der **Konzernumsatz** deutlich auf 337,3 Mio. EUR, ein Anstieg zum Vorjahr (285,3 Mio. EUR) von 18,2 %. Neben einem starken organischen Wachstum von 15,9 % (Vorjahr: 14 %) ist das Wachstum auf die Neuerwerbe Solibri Oy (Konsolidierung seit 1. Januar 2016) und Design Data Corporation (Konsolidierung seit 1. August 2016) zurückzuführen. Der Umsatzbeitrag aus Solibri betrug im Berichtsjahr 4,5 Mio. EUR und der aus Design Data 4,9 Mio. EUR.

Bereinigt um Währungseffekte, würde der Konzernumsatz leicht höher liegen, und zwar um 0,2 Mio. EUR, sodass sich das Wachstum auf 18,3 % belaufen würde. Nemetschek ist insbesondere Währungseffekten aus den USA, Großbritannien, Japan und der Schweiz ausgesetzt.

Angesichts der sehr starken Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten 2016 hatte die Nemetschek Group Anfang Oktober ihre Umsatzprognose auf 338 Mio. EUR bis 341 Mio. EUR erhöht, nachdem im März 2016 eine Spanne von 319 Mio. EUR bis 325 Mio. EUR kommuniziert worden war. Daraus resultierte ein geplantes Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr (285,3 Mio. EUR) von +18 % bis +20 % (zuvor: +12 % bis +14 %). Mit 337,3 Mio. EUR konnte Nemetschek die untere Bandbreite ihrer zuletzt kommunizierten Umsatzprognose nahezu erreichen.

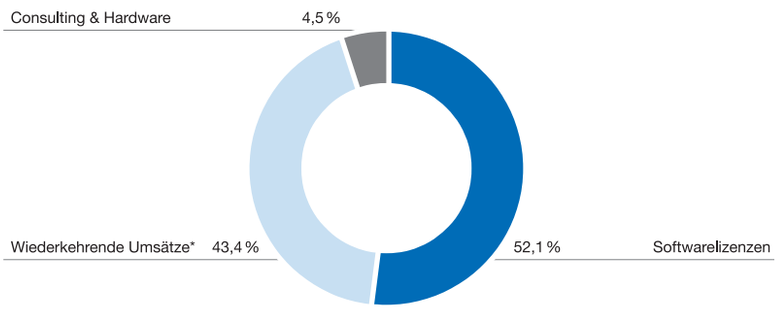
UMSATZ NACH SOFTWARELIZENZEN UND WIEDERKEHRENDEN UMSÄTZEN

Zu dem hohen Umsatzwachstum im Jahr 2016 trugen sowohl Softwarelizenzen als auch wiederkehrende Umsätze bei. Die Softwarelizenzen stiegen um 16,9 % auf 175,8 Mio. EUR (Vorjahr: 150,4 Mio. EUR). Diese erfreuliche Entwicklung ist insbesondere auf die Marken Bluebeam, Graphisoft, Allplan, Data Design System und Nevaris zurückzuführen. Der Anteil der Softwarelizenzen am Gesamtumsatz lag bei 52,1 % (Vorjahr: 52,7 %).

Die wiederkehrenden Umsätze aus Software-Serviceverträgen und Mietmodellen erhöhten sich um 19,7 % auf 146,5 Mio. EUR (Vorjahr: 122,4 Mio. EUR). Der Anteil am Gesamtumsatz stieg damit leicht auf 43,4 % (Vorjahr: 42,9 %).

Das prozentual zweistellige Wachstum in den beiden wesentlichen Bereichen sichert der Nemetschek Group nachhaltiges Unternehmenswachstum: Zum einen werden durch das Lizenzgeschäft neue Kunden gewonnen oder bestehende Kunden noch intensiver betreut; zum anderen werden durch Software-Serviceverträge und Mietmodelle wiederkehrende Umsätze generiert.

UMSATZ NACH ERLÖSART IN %



* Softwareservices, Mietmodelle (Subscription, Software-as-a-Service).

INTERNATIONALISIERUNG

Die Nemetschek Group hat 60 Standorte und vertreibt ihre Softwarelösungen weltweit. In den vergangenen Jahren hat die Nemetschek Group kontinuierlich ihre Marktposition außerhalb der Kernmärkte in der DACH-Region gestärkt, vor allem in den USA. Heute werden die Lösungen von Nemetschek in nahezu allen Regionen weltweit vertrieben. Die geografische Ausweitung der Geschäftstätigkeit ermöglicht einerseits die Wahrnehmung zusätzlicher regionaler Wachstumschancen und führt andererseits zu einer besseren Risikoverteilung.

Im Fokus der Nemetschek Group stehen neben der DACH-Region andere europäische Märkte, darunter Skandinavien, Südeuropa und Großbritannien. Außerhalb von Europa richtet sich das Interesse des Unternehmens vor allem auf Nord- und Lateinamerika sowie auf den asiatischen Raum, insbesondere Japan und China.

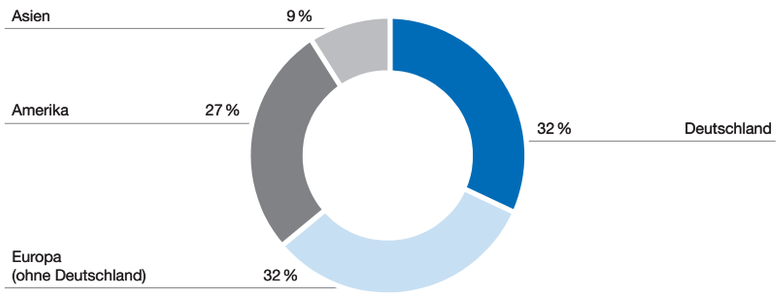
In allen Fokusregionen konnte die Nemetschek Group im Jahr 2016 ihre Marktposition festigen und ausweiten. Auch im Heimatmarkt Deutschland wurde ein prozentual zweistelliges Wachstum realisiert. Deutschland ist nach wie vor der größte Absatzmarkt des Konzerns mit einem Umsatzanteil von rund 32 %. In Europa wurde das stärkste Wachstum in Skandinavien erzielt, nicht zuletzt aufgrund des Umstands, dass der Einsatz der BIM-Methodik dort bereits weit verbreitet ist. Die Präsenz in Skandinavien wurde durch die Akquisition der finnischen Solibri Ende 2015 nochmals verstärkt. Die US-Tochter Bluebeam hat bereits seit Mitte 2015 ihre Europazentrale in Schweden, um die skandinavischen Länder intensiver zu bearbeiten. Auch im Süden Europas, der noch vor ein paar Jahren unter der Wirtschaftskrise zu leiden hatte, zogen die Wachstumsraten an. Insgesamt steuerten die europäischen Märkte außerhalb Deutschlands rund 32 % zum Konzernumsatz bei.

In Nordamerika setzte die Nemetschek Group im Berichtsjahr das hohe Wachstum mit einer Steigerung von mehr als 20 % fort. Mittlerweile trägt Amerika rund 27 % zum Umsatzvolumen bei. Neben dem starken organischen Wachstum, das insbesondere durch die Marke Bluebeam getrieben wurde, wird die zum August akquirierte Design Data dazu beitragen, die Marktposition in den USA in den kommenden Jahren weiter auszubauen. Auch die Markengesellschaft Scia etablierte einen Standort in den USA, um zukünftig auch diesen Markt zu bearbeiten. Nachdem Graphisoft bereits im Vorjahr ihre Aktivitäten in Mexiko verstärkt hatte, folgte 2016 die Tochtergesellschaft Vectorworks, die den mexikanischen Markt zukünftig mit einem neuen Distributionspartner bearbeiten wird.

Ein ähnlich hohes Wachstum wie in Nordamerika erreichte die Nemetschek Group 2016 auch auf den asiatischen Märkten, insbesondere in Japan. Insgesamt wurden vergangenes Jahr rund 9 % der Gruppenumsätze in Asien realisiert. Dort sind neben Precast Software Engineering mit Niederlassungen in Singapur und Shanghai auch Maxon mit einer Niederlassung in Singapur sowie Graphisoft, Vectorworks und Bluebeam über Distributionspartner vertreten.

In Deutschland stiegen die Umsätze um 11,4 % auf 106,7 Mio. EUR (Vorjahr: 95,8 Mio. EUR). In den ausländischen Märkten erhöhten sich die Umsatzerlöse deutlich um 21,7 % auf 230,5 Mio. EUR (Vorjahr: 189,5 Mio. EUR). Der Anteil der im Ausland generierten Umsätze erhöhte sich zum Gesamtumsatz strategiekonform auf 68,4 % (Vorjahr: 66,4 %).

UMSATZVERTEILUNG NACH REGIONEN IN %



ENTWICKLUNG DER SEGMENTE

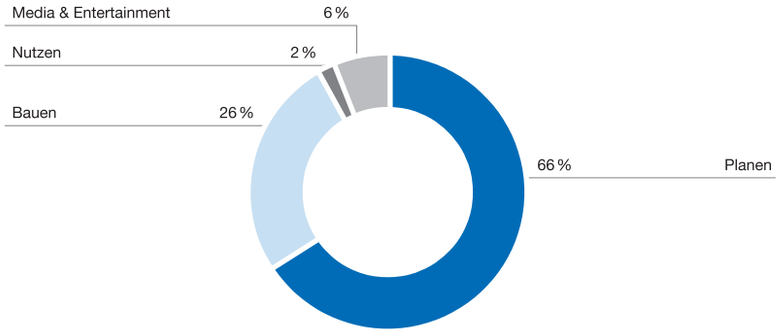
Das Segment **Planen** konnte im Geschäftsjahr 2016 ein erfreuliches Wachstum von 11,1 % verzeichnen, sodass sich die Umsätze auf 220,9 Mio. EUR erhöhten (Vorjahr: 198,8 Mio. EUR). Das organische Wachstum, bereinigt um die zum Ende 2015 verkaufte Gesellschaft Glaser -isb cad-, lag bei 12,4 %. Das stärkste Wachstum in diesem Segment verzeichnete die Marke Graphisoft, gefolgt von Data Design System und Allplan. Das Segment Planen machte 65,5 % der Gruppenumsätze aus (Vorjahr: 69,7 %). Überproportional zum Umsatz stieg das EBITDA, das sich um 27,8 % auf 63,2 Mio. EUR erhöhte (Vorjahr: 49,5 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge verbesserte sich von 24,9 % auf 28,6 %.

Das Segment **Bauen** verzeichnete ein Umsatzwachstum von 45,6 % auf 87,5 Mio. EUR (Vorjahr: 60,1 Mio. EUR). Darin enthalten ist über volle 12 Monate die zum Ende 2015 akquirierte Solibri mit einem Umsatzbeitrag von 4,5 Mio. EUR. Des Weiteren ist die zum 1. August 2016 akquirierte Design Data mit einem Umsatzbeitrag von 4,9 Mio. EUR enthalten. Aber auch das organische Wachstum, das insbesondere durch die US-Marke Bluebeam Software getrieben wurde, lag mit +31,0 % auf sehr hohem Niveau. Das EBITDA konnte ebenfalls deutlich gesteigert werden, blieb aber wegen Investitionen unter dem Umsatzwachstum. Das EBITDA stieg um 22,7 % auf 12,8 Mio. EUR (Vorjahr: 10,4 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge kam auf 14,7 % (Vorjahr: 17,4 %). Das Segment Bauen steuerte im Berichtsjahr 25,9 % zum Konzernumsatz bei. Aufgrund der in den vergangenen Jahren getätigten Akquisitionen hat das Segment Bauen deutlich an Gewicht gewonnen.

Im Segment **Nutzen** stiegen die Umsätze gegenüber dem Vorjahr um 12,0 % auf 7,1 Mio. EUR (Vorjahr: 6,3 Mio. EUR). Das EBITDA konnte überproportional zum Umsatz um 19,4 % auf 1,6 Mio. EUR erhöht werden (Vorjahr: 1,3 Mio. EUR). Entsprechend stieg die EBITDA-Marge auf 22,7 % (Vorjahr: 21,3 %).

Das Segment **Media & Entertainment** steigerte im Geschäftsjahr 2016 den Umsatz um 8,7 % auf 21,8 Mio. EUR (Vorjahr: 20,1 Mio. EUR) bei einer uneinheitlichen Entwicklung in den Quartalen. Das EBITDA erhöhte sich leicht auf 8,4 Mio. EUR (Vorjahr: 8,2 Mio. EUR), sodass die EBITDA-Marge bei 38,6 % lag (Vorjahr: 41,0 %). In dem Ergebnis spiegeln sich Investitionen beispielsweise für die Entwicklung innovativer Produkte wider.

UMSATZ NACH SEGMENTEN IN %



QUARTALSBETRACHTUNG: KENNZAHLEN DER SEGMENTE

In Mio. EUR	Q1	Wachstum Δ in % (LFL* in %)	Q2	Wachstum Δ in % (LFL* in %)	Q3	Wachstum Δ in % (LFL* in %)	Q4	Wachstum Δ in % (LFL* in %)
Planen								
Umsatz	51,4	11,6 % (12,2 %)	55,4	15,8 % (16,1 %)	55,5	12,2 % (12,6 %)	58,6	5,8 % (9,2 %)
EBITDA**	13,5	16,0 %	15,8	56,7 %	16,6	27,3 %	17,4	18,0 %
EBITDA-Marge	26,1 %	–	28,5 %	–	29,8 %	–	29,8 %	–
Bauen								
Umsatz	19,5	41,2 % (34,5 %)	20,8	41,0 % (35,2 %)	21,6	45,3 % (28,4 %)	25,5	53,6 % (26,6 %)
EBITDA**	5,0	66,0 %	4,1	24,3 %	2,4	41,0 %	1,3	–47,1 %
EBITDA-Marge	25,6 %	–	19,8 %	–	11,3 %	–	5,0 %	–
Nutzen								
Umsatz	1,5	13,0 %	1,7	27,9 %	1,7	17,4 %	2,1	–2,2 %
EBITDA**	0,2	57,2 %	0,4	117,6 %	0,4	15,4 %	0,6	–8,4 %
EBITDA-Marge	13,7 %	–	20,8 %	–	22,8 %	–	30,7 %	–
Media & Entertainment								
Umsatz	5,2	–1,6 %	6,0	26,8 %	5,0	1,2 %	5,7	9,7 %
EBITDA**	2,3	–10,7 %	2,4	44,8 %	1,6	–7,3 %	2,0	–7,5 %
EBITDA-Marge	45,1 %	–	40,9 %	–	32,5 %	–	35,6 %	–

* LFL (Like for Like): Umsatzwachstum = organisches Umsatzwachstum.
** Das EBITDA in den Segmenten ist ohne den positiven Einmaleffekt aus Q2/2016 in Höhe von 1,9 Mio. EUR dargestellt.

JAHRESBETRACHTUNG: KENNZAHLEN DER SEGMENTE

In Mio. EUR	**GJ 2016**	GJ 2015	Wachstum Δ in %	Wachstum LFL* Δ in %
Planen				
Umsatz	220,9	198,8	11,1 %	12,4 %
EBITDA**	63,2	49,5	27,9 %	29,0 %
EBITDA-Marge	28,6 %	24,9 %		
Bauen				
Umsatz	87,5	60,1	45,6 %	31,0 %
EBITDA**	12,8	10,4	22,7 %	15,8 %
EBITDA-Marge	14,7 %	17,4 %		
Nutzen				
Umsatz	7,1	6,3	12,0 %	
EBITDA**	1,6	1,3	19,4 %	
EBITDA-Marge	22,7 %	21,3 %		
Media & Entertainment				
Umsatz	21,8	20,1	8,7 %	
EBITDA**	8,4	8,2	2,2 %	
EBITDA-Marge	38,6 %	41,0 %		

* LFL (Like for Like): Umsatzwachstum = organisches Umsatzwachstum.
** Das EBITDA in den Segmenten ist ohne den positiven Einmaleffekt aus Q2/2016 in Höhe von 1,9 Mio. EUR dargestellt.

Ausführungen zu nichtfinanziellen Leistungsindikatoren sind unter Punkt 1.2 „Unternehmenssteuerung“ zu finden.

2.4 ERTRAGSLAGE

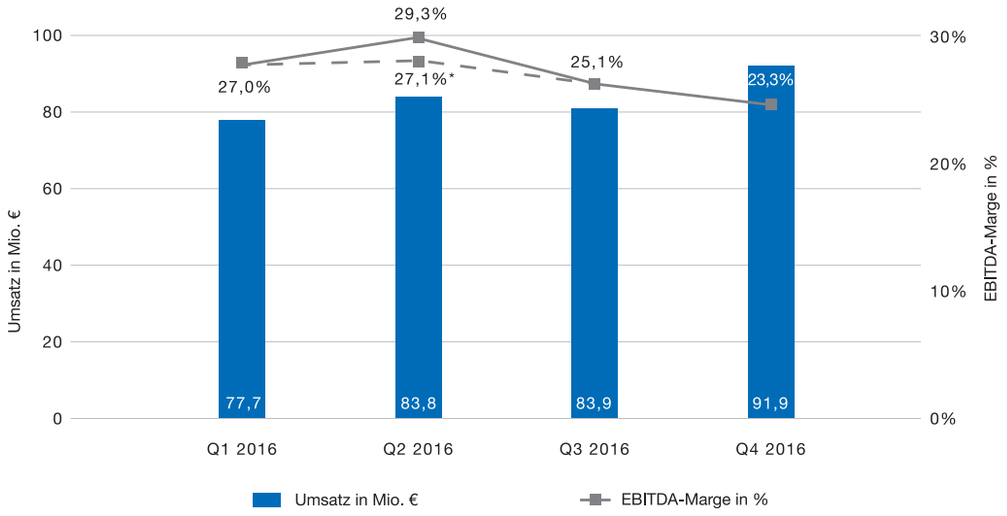
ERGEBNISWACHSTUM

Überproportional zum Konzernumsatz stieg das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) um 26,6 % auf 88,0 Mio. EUR (Vorjahr: 69,5 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge verbesserte sich im Geschäftsjahr 2016 auf 26,1 % nach 24,4 % im Vorjahr. Neben dem starken Wachstum trug zu dem Ergebnisanstieg auch ein Einmalertrag in Höhe von 1,9 Mio. EUR aus einem Rechtsstreit mit einem ehemaligen Mitglied des Vorstands der Nemetschek SE bei. Ohne diesen Einmaleffekt lag das EBITDA bei 86,1 Mio. EUR, was einer EBITDA-Marge von 25,5 % entspricht.

Zeitgleich mit der Umsatzprognose erhöhte die Nemetschek Group im Oktober 2016 den Prognosekorridor für das um den Einmaleffekt bereinigte EBITDA von 77 bis 80 Mio. EUR auf 89 bis 91 Mio. EUR. Die leichte Unterschreitung dieser Spanne mit einem bereinigten EBITDA von 86,1 Mio. EUR war im Wesentlichen bedingt durch einen unerwarteten Steuereffekt in Höhe von 1,4 Mio. EUR zum Ende des Geschäftsjahres. Aufgrund der anhaltend hohen Ertragskraft der Nemetschek Gesellschaften verbesserte sich die EBITDA-Marge aber im Geschäftsjahr 2016 deutlich.

Die Währungskurseffekte aus Fremdwährungstransaktionen in Höhe von –0,3 Mio. EUR (Vorjahr: 0,7 Mio. EUR) wirkten sich leicht negativ auf die Ertragslage aus. Dieser Währungseffekt ist in den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen enthalten. Der Währungseffekt aus Translation war marginal und betrug 0,1 Mio. EUR auf EBITDA-Ebene (Vorjahr: 3,6 Mio. EUR). Währungsbereinigt wäre das EBITDA demnach leicht niedriger ausgefallen.

QUARTALSENTWICKLUNG VON UMSATZ UND EBITDA-MARGE



* Angepasste EBITDA-Marge ohne den positiven Einmaleffekt aus Q2/2016 in Höhe von 1,9 Mio. EUR.

Die betrieblichen Aufwendungen vor Abschreibungen betrugen 256,3 Mio. EUR (Vorjahr: 221,7 Mio. EUR), ein Anstieg von 15,6 % zum Vorjahr. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf höhere Personalaufwendungen und höhere sonstige betriebliche Aufwendungen zurückzuführen. Die Personalaufwendungen stiegen um 19,0 % auf 151,2 Mio. EUR (Vorjahr: 127,1 Mio. EUR). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beliefen sich auf 94,1 Mio. EUR, ein Anstieg von 10,9 % zum Vorjahr (84,9 Mio. EUR). Die höheren Aufwandspositionen sind vornehmlich Folge des dynamischen Wachstums im operativen Geschäft der gesamten Gruppe und der damit einhergehenden Investitionen in Personal und Infrastruktur.

Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen erhöhten sich aufgrund von höheren Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation (PPA-Abschreibungen) sowie höheren Investitionen im Anlagevermögen von 16,8 Mio. EUR im Jahr 2015 auf 18,3 Mio. EUR. Die Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation beliefen sich 2016 auf 11,1 Mio. EUR (Vorjahr: 10,1 Mio. EUR).

Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) verbesserte sich 2016 auf 69,7 Mio. EUR und lag damit um 32,2 % über dem Vorjahreswert (52,7 Mio. EUR).

Das Finanzergebnis im Geschäftsjahr war im Wesentlichen geprägt durch die Zinsaufwendungen in Höhe von 1,0 Mio. EUR (Vorjahr: 0,7 Mio. EUR). Insgesamt belief sich das Finanzergebnis auf –0,5 Mio. EUR (Vorjahr: +1,5 Mio. EUR). Im positiven Vorjahreswert waren im Wesentlichen ein deutlicher Anstieg des Ergebnisses aus assoziierten Unternehmen sowie ein Einmalertrag aus der Herabsetzung einer nachträglichen Kaufpreisverpflichtung in Höhe von 1,0 Mio. EUR enthalten.

Die Konzern-Steuerquote lag mit 29,4 % leicht unter dem Niveau des Vorjahres (30,3 %). Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag stiegen absolut von 16,4 Mio. EUR auf 20,3 Mio. EUR.

Das Periodenergebnis (Konzernergebnis nach Steuern) verbesserte sich um 29,3 % auf 48,8 Mio. EUR (Vorjahr: 37,8 Mio. EUR). Mit einem Plus von 30,7 % stieg der Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) auf 46,9 Mio. EUR (Vorjahr: 35,9 Mio. EUR). Das Ergebnis je Aktie betrug 1,22 EUR (Vorjahr: 0,93 EUR), ein Anstieg von 30,7 %.

Bereinigt um PPA-Abschreibungen, lag der Jahresüberschuss bei 55,1 Mio. EUR und stieg damit um 28,9 % (Vorjahr: 42,8 Mio. EUR). Daraus errechnete sich ein Ergebnis je Aktie von 1,43 EUR (Vorjahr: 1,11 EUR).

KONZERN-KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

In Mio. EUR	**GJ 2016**	GJ 2015	Δ in %
Umsatz	**337,3**	**285,3**	**+18,2 %**
davon Softwarelizenzen	175,8	150,4	+16,9 %
davon wiederkehrende Umsätze	145,5	122,4	+19,7 %
EBITDA	**88,0**	**69,5**	**+26,6 %**
EBITDA-Marge	26,1 %	24,4 %	
EBITDA (ohne positiven Einmaleffekt)	**86,1**	**69,5**	**+23,9 %**
EBITDA-Marge (ohne positiven Einmaleffekt)	25,5 %	24,4 %	
EBIT	**69,7**	**52,7**	**+32,2 %**
EBIT-Marge	20,7 %	18,5 %	
Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens)	46,9	35,9	+30,7 %
Ergebnis je Aktie in EUR	1,22	0,93	+30,7 %
Bereinigter Jahresüberschuss vor Abschreibungen aus PPA	55,1	42,8	+28,9 %
Bereinigtes Ergebnis je Aktie vor Abschreibungen aus PPA in EUR	1,43	1,11	+28,9 %

2.5 FINANZLAGE

GRUNDZÜGE UND ZIELE DES FINANZMANAGEMENTS

Das vorrangige Ziel des Finanzmanagements ist es, die finanzielle Stabilität und Flexibilität sowie die Liquidität der Nemetschek Group zu sichern. Dies wird durch ein ausgewogenes Verhältnis von Eigen- zu Fremdkapital erreicht. Durch die Aufnahme eines weiteren Bankdarlehens mit fünfjähriger Laufzeit in Höhe von 38 Mio. EUR zur Finanzierung der Akquisition der Design Data Corporation stiegen die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten zum 31. Dezember 2016 auf 95,8 Mio. EUR (Vorjahr: 80 Mio. EUR). Die Kapitalstruktur blieb mit einer Eigenkapitalquote von 44,4 % (Vorjahr: 45,0 %) jedoch sehr solide.

LIQUIDITÄTSANALYSE

Zum 31. Dezember 2016 verfügte die Nemetschek Group über liquide Mittel in Höhe von 112,5 Mio. EUR, ein Anstieg um 34,0 % gegenüber dem Vorjahreswert (84,0 Mio. EUR) . Dies entspricht 2,92 EUR (Vorjahr: 2,18 EUR) pro dividendenberechtigter Aktie. Trotz der bestehenden Tilgungsverpflichtungen aus Akquisitionsdarlehen von 22,2 Mio. EUR und der Dividendenausschüttung in Höhe von 19,3 Mio. EUR besitzt die Nemetschek Group genügend Liquiditätsreserven, um weitere organische und anorganische Wachstumsprojekte zu realisieren.

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.

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2016 bestanden Euro-Kreditverbindlichkeiten in Höhe von 95,8 Mio. EUR aufgrund von Unternehmenserwerben. Die Verzinsung für die Darlehen liegt zwischen 0,77 % p. a. und 1,03 % p. a. Die Nettoliquidität stieg zum Stichtag 31. Dezember auf 16,3 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 3,3 Mio. EUR).

Zur Sicherstellung eines effizienten Cash- und Liquiditätsmanagements nimmt die Nemetschek SE als oberstes Mutterunternehmen ein Cash-Pooling mit ausgewählten Tochtergesellschaften vor. Weitere liquide Mittel fließen der obersten Konzerngesellschaft über die jährlichen Ausschüttungen der Tochtergesellschaften zu.

ENTWICKLUNG CASHFLOW

Der Perioden-Cashflow legte um 23,9 % auf 86,8 Mio. EUR zu (Vorjahr: 70,0 Mio. EUR). Dieser Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem höheren Jahresergebnis vor Steuern.

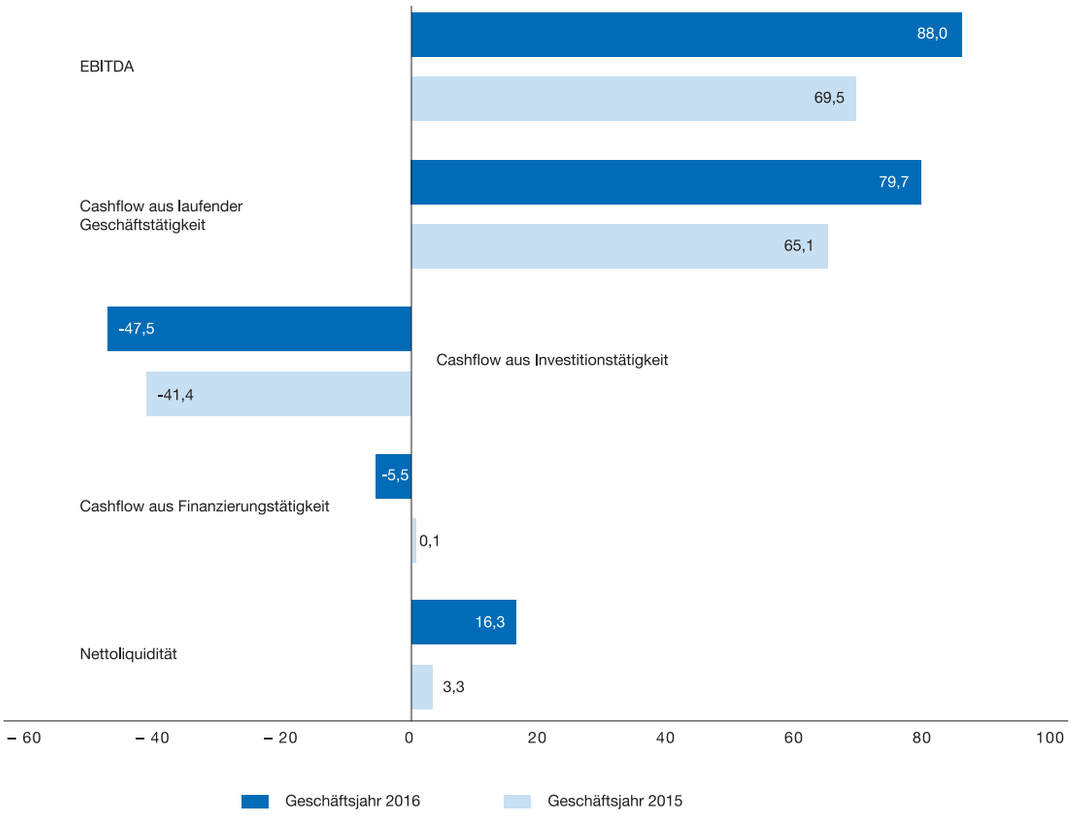
Der operative Cashflow konnte 2016 auf 79,7 Mio. EUR gesteigert werden, ein Anstieg um 22,4 % gegenüber dem Vorjahreswert (65,1 Mio. EUR). Das Wachstum des operativen Cashflows war im Geschäftsjahr vornehmlich geprägt durch die oben erläuterten Effekte beim Perioden-Cashflow sowie ein anhaltend hohes Wachstum bei den Software-Serviceverträgen. Gegenläufig wirkten sich im operativen Cashflow die Entwicklung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aus, die sich wachstumsbedingt erhöhten. Des Weiteren erhöhten sich die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten und die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte durch die ausgeweitete Geschäftstätigkeit.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug –47,5 Mio. EUR (Vorjahr: –41,4 Mio. EUR). Während im Vorjahr im Wesentlichen der Erwerb der Solibri Oy in Höhe von 31,1 Mio. EUR abzüglich erworbener Finanzmittel enthalten war, waren die wesentlichen Positionen im Geschäftsjahr 2016 die Auszahlungen in Höhe von 40,4 Mio. EUR für den Erwerb der Design Data Corporation sowie Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in das Anlagevermögen in Höhe von 7,4 Mio. EUR (Vorjahr: 7,6 Mio. EUR).

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit lag bei –5,5 Mio. EUR (Vorjahr: 0,1 Mio. EUR). Im Wesentlichen spiegelt sich die Aufnahme des Kredits in Höhe von 38,0 Mio. EUR für die Finanzierung des Erwerbs der Design Data wider. Des Weiteren wirkten sich die Dividendenausschüttung in Höhe von –19,3 Mio. EUR (Vorjahr: –15,4 Mio. EUR), Tilgungen von aufgenommenen Darlehen in Höhe von 22,2 Mio. EUR sowie Ausschüttungen an Gesellschaften mit Minderheiten in Höhe von 1,2 Mio. EUR aus.

Der Finanzmittelfonds betrug zum Jahresende 112,5 Mio. EUR (Jahresbeginn: 84,0 Mio. EUR).

CASHFLOW-BETRACHTUNG IN MIO. EUR



STEUERUNG VON LIQUIDITÄTSRISIKEN

Liquiditätsrisiken entstehen durch die Möglichkeit, dass Kunden nicht in der Lage sind, 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 Kreditwürdigkeit von Nemetschek erlaubt die Beschaffung von liquiden Mitteln in ausreichendem Maße. Darüber hinaus bestanden zum 31. Dezember 2016 noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 19,5 Mio. EUR. Nemetschek überwacht laufend das Risiko eines Liquiditätsengpasses mittels monatlicher Liquiditätsplanungen. Hierbei werden die Laufzeiten der finanziellen Vermögenswerte (Forderungen, Festgeldanlagen etc.) sowie erwartete Cashflows aus der Geschäftstätigkeit berücksichtigt. Das Ziel ist es, ein Gleichgewicht zwischen der kontinuierlichen Deckung des Finanzmittelbedarfs und der Sicherstellung seiner Flexibilität zu wahren.

INVESTITIONSANALYSE

Um im AEC-Markt eine führende Marktposition zu sichern und kontinuierlich neue Anwendungsbereiche zu erschließen und auszubauen, werden Investitionen für Kapazitätserweiterungen sowie Ersatz- und Rationalisierungsmaßnahmen vorgenommen. Die Finanzierung dieser Investitionen erfolgt aus dem operativen Cashflow.

Insgesamt investierte die Nemetschek Group 7,4 Mio. EUR (Vorjahr: 7,6 Mio. EUR) in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Das Segment Planen investierte 4,5 Mio. EUR (Vorjahr: 4,1 Mio. EUR) in das Anlagevermögen, gefolgt vom Segment Bauen mit 1,7 Mio. EUR (Vorjahr: 3,1 Mio. EUR) und Media & Entertainment mit 1,0 Mio. EUR (Vorjahr: 0,4 Mio. EUR). Im Segment Nutzen lagen die Investitionen bei 0,07 Mio. EUR (Vorjahr: 0,05 Mio. EUR).

Die Abschreibungen auf selbst geschaffene Vermögenswerte beliefen sich im Jahr 2016 auf 1,1 Mio. EUR (Vorjahr: 1,2 Mio. EUR).

2.6 VERMÖGENSLAGE

Auf der Aktivseite erhöhten sich die kurzfristigen Vermögenswerte von 125,9 Mio. EUR um 33,3 % auf 167,9 Mio. EUR. Ursächlich für den Anstieg waren im Wesentlichen die um 28,5 Mio. EUR gestiegenen liquiden Mittel sowie die um 9,2 Mio. EUR höheren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen resultierte zum einen aus dem anhaltenden organischen Wachstum (0,4 Mio. EUR) der Nemetschek Group, zum anderen aus der Akquisition der Design Data (3,1 Mio. EUR).

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen insgesamt um 42,0 Mio. EUR auf 286,8 Mio. EUR. Dabei nahmen die immateriellen Vermögenswerte und Firmenwerte im Wesentlichen durch die Akquisition von Design Data von 227,0 Mio. EUR auf 266,9 Mio. EUR zu. Der Anstieg des Sachanlagevermögens von 13,8 Mio. EUR auf 14,3 Mio. EUR resultierte aus den getätigten Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen. Die Anteile an assoziierten Unternehmen erhöhten sich aufgrund des auf Nemetschek entfallenden Ergebnisses der DocuWare Gruppe auf 2,5 Mio. EUR (Vorjahr: 1,9 Mio. EUR).

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 40,3 % auf 146,1 Mio. EUR (Vorjahr: 104,1 Mio. EUR). Diese Position enthält unter anderem Schulden aus Lieferungen und Leistungen sowie Rückstellungen und abgegrenzte Schulden, die innerhalb eines Jahres fällig und aus dem laufenden operativen Cashflow gedeckt sind. Die Position kurzfristige Darlehen beinhaltet mit 26,0 Mio. EUR den in den kommenden 12 Monaten fälligen Rückzahlungsbetrag der langfristigen Bankdarlehen.

Die Schulden aus Lieferungen und Leistungen stiegen wachstumsbedingt um 20,2 % auf 7,9 Mio. EUR (Vorjahr: 6,6 Mio. EUR). Der Anstieg der Rückstellungen auf 32,8 Mio. EUR (Vorjahr: 25,6 Mio. EUR) sowie der Umsatzabgrenzungen auf 55,3 Mio. EUR (Vorjahr: 42,0 Mio. EUR) ist ebenfalls auf das ausgeweitete Geschäftsvolumen zurückzuführen. Die sonstigen kurzfristigen Schulden sind im Wesentlichen aufgrund der in Höhe von 5,1 Mio. EUR enthaltenen Earn-out-Verbindlichkeit aus der Bluebeam Akquisition sowie aufgrund höherer Umsatzsteuerverbindlichkeiten um 8,5 Mio. EUR auf 15,5 Mio. EUR angestiegen.

Die langfristigen Schulden stiegen vornehmlich aufgrund des Erwerbs von Design Data auf 106,5 Mio. EUR (Vorjahr: 99,7 Mio. EUR). Darin enthalten ist der langfristige Teil der Bankdarlehen in Höhe von 70,2 Mio. EUR. Die passiven latenten Steuern verringerten sich leicht auf 20,6 Mio. EUR (Vorjahr: 20,8 Mio. EUR). In den sonstigen langfristigen finanziellen Verpflichtungen sind im Wesentlichen die nachträglichen Kaufpreisverpflichtungen aus den Akquisitionen von Solibri in Höhe von 7,6 Mio. EUR und von Design Data in Höhe von 1,9 Mio. EUR enthalten.

Die Eigenkapitalquote betrug zum Ende des Jahres solide 44,4 % (Vorjahr: 45,0 %), die kurzfristige Fremdkapitalquote lag bei 32,2 % (Vorjahr: 28,1 %) und die langfristige Fremdkapitalquote bei 23,4 % (Vorjahr: 26,9 %).

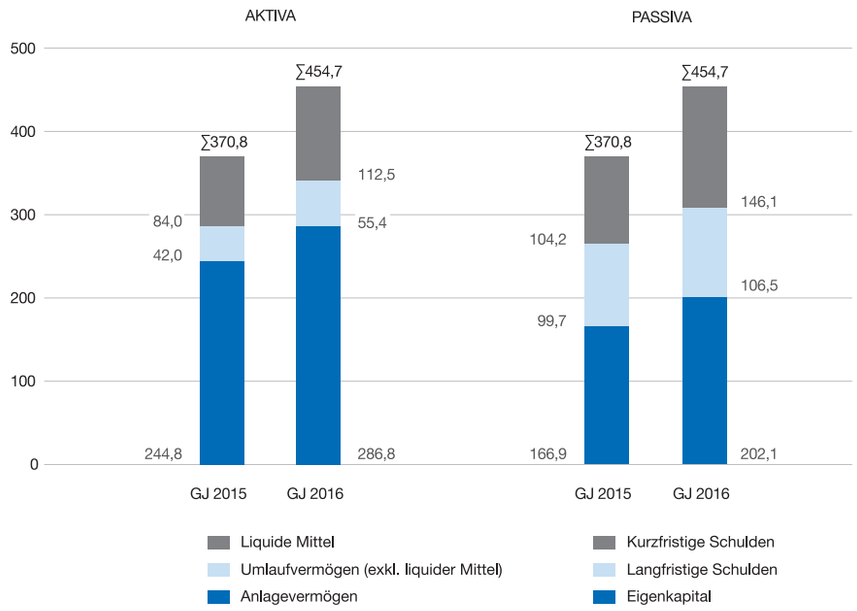
Im Geschäftsjahr 2016 wirkten sich Währungsveränderungen durch die Umrechnung von Fremdwährungsabschlüssen im Konzernabschluss mit 6,8 Mio. EUR positiv auf die im Eigenkapital erfassten Umrechnungseffekte aus.

Die Bilanzsumme zum 31. Dezember 2016 stieg auf 454,7 Mio. EUR (Vorjahr: 370,8 Mio. EUR).

KENNZAHLEN DER BILANZ

In Mio. EUR	**GJ 2016**	GJ 2015	Δ in %
Liquide Mittel	112,5	84,0	+34,0 %
Geschäfts- oder Firmenwert	177,2	143,8	+23,2 %
Eigenkapital	202,1	166,9	+21,1 %
Bilanzsumme	454,7	370,8	+22,6 %
Eigenkapitalquote in %	44,4	45,0	

ÜBERSICHT DER BILANZ IN MIO. EUR



2.7 VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOSTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF

Die Nemetschek Group veröffentlichte die erste Prognose für das Geschäftsjahr 2016 im März mit der Veröffentlichung des Konzernabschlusses 2015. Prognostiziert wurde ein Umsatzanstieg auf 319 Mio. EUR bis 325 Mio. EUR, ein Plus gegenüber dem Vorjahr von 12 % bis 14 %. Beim EBITDA wurde ein Anstieg auf 77 Mio. EUR bis 80 Mio. EUR erwartet.

Nach der dynamischen Entwicklung in den ersten neun Monaten passte der Vorstand Anfang Oktober die Prognosen für Umsatz und EBITDA nach oben an. Gründe waren das über den Erwartungen liegende organische Wachstum sowie die zum 1. August 2016 akquirierte Gesellschaft Design Data. Die neuen Prognosen sahen einen Umsatz von 338 Mio. EUR bis 341 Mio. EUR vor (+18 % bis +20 %) und ein um den Einmaleffekt aus Q2 bereinigtes EBITDA von 89 Mio. EUR bis 91 Mio. EUR.

Mit einem Umsatzwachstum von 18,2 % auf 337,3 Mio. EUR konnte Nemetschek die untere Bandbreite der zuletzt kommunizierten Umsatzprognose nahezu erreichen. Das EBITDA stieg überproportional zum Umsatz um 26,6 % auf 88,0 Mio. EUR (Vorjahr: 69,5 Mio. EUR). Das um den positiven Sondereffekt (1,9 Mio. EUR) in Q2 bereinigte EBITDA betrug 86,1 Mio. EUR. Für die leichte Abweichung gegenüber der Zielspanne ist im Wesentlichen ein unerwarteter Steuereffekt in Höhe von 1,4 Mio. EUR zum Ende des Geschäftsjahres verantwortlich.

ÜBERSICHT DER PROGNOSEN ZU IST-ZAHLEN IM GESCHÄFTSJAHR 2016

In Mio. EUR	Ist-Geschäftsjahr 2015	Prognose 03/2016	Anpassung Prognose 10/2016*	**Ist-Geschäftsjahr 2016**
Umsatz	285,3	319 – 324	338 – 341	337,3
EBITDA	69,5	77 – 80	89 – 91**	86,1**

* Prognose wurde aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung in den ersten drei Quartalen Anfang Oktober 2016 nach oben angepasst.
** Das EBITDA ist ohne den positiven Einmaleffekt aus Q2/2016 in Höhe von 1,9 Mio. EUR dargestellt.

2.8 GESAMTAUSSAGE

Die Nemetschek Group blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr zurück, das durch ein hohes Wachstum und daraus resultierende neue Rekordwerte bei Umsatz und Ertrag geprägt war. Wachstumstreiber waren sowohl das organische Geschäft als auch die Ende 2015 getätigte Akquisition von Solibri sowie die zum 1. August 2016 konsolidierte Design Data. Dank der positiven Geschäftsentwicklung konnten die wesentlichen strategischen Aufgaben weiter vorangebracht werden, allen voran die Internationalisierung, die Weiterentwicklung des Lösungsportfolios und die Adressierung neuer Kunden. Parallel dazu schuf Nemetschek mit zukunftsorientierten Investitionen die Basis für weiteres Wachstum. Trotz der hohen Investitionen konnte das EBITDA überproportional zum Umsatz gesteigert und die bereits hohe Profitabilität weiter erhöht werden.

NEVARIS

Lösungen:

NEVARIS iceBIM

NEVARIS Build

NEVARIS Finance

NEVARIS ist eine durchgängige Software für Planer und Bauunternehmen. Die Bautechniklösung NEVARIS Build deckt u. a. AVA, Kalkulation, Baukostenplanung, Mengenermittlung, Bauabrechnung und Bauzeitenplanung ab.

Als Buchhaltungslösung für das Bauwesen dient NEVARIS Finance.

Soll-Ist-Vergleiche lassen sich mit der integrierten Lösung aus NEVARIS Build und Finance durchführen.

NEVARIS iceBIM ist eine ganzheitliche BIM-5D-Gesamtlösung und ermöglicht in Kombination mit CAD-Software die Erstellung eines intelligenten 3D-Gebäudemodells (BIM-Modell). Damit kann automatisch ein Leistungsverzeichnis angefertigt und – gemeinsam mit dem 3D-Modell – der Kalkulation übergeben werden. NEVARIS übernimmt so den kompletten Prozessablauf vom CAD-Modell bis zur Kosten- und Zeitplanung.

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

STRONG BRANDS. GREAT PROJECTS.

NEVARIS

NEVARIS entwickelt und vertreibt ganzheitliche bautechnische und baukaufmännische Software für Architekten und Bauunternehmen – vom kleinen Büro bis zum großen Baukonzern.

Segmente:	Planen, Bauen
Unternehmensgröße:	119 Mitarbeiter
Standorte:	Achim, Berlin, Wals-Siezenheim
Website:	www.nevaris.com

Referenzprojekt No. 5:

Kunstmuseum Ravensburg
Deutschland

Bauunternehmer:	Georg Reisch

Das Kunstmuseum Ravensburg ist das weltweit erste zertifizierte Museum in Passivhaus-Bauweise. Es erhielt den Deutschen Architekturpreis sowie den Deutschen Nachhaltigkeitspreis.

3 CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

CHANCEN- UND RISIKOMANAGEMENT

Das unternehmerische Handeln der Nemetschek Group ist mit Chancen und Risiken verbunden, die vor allem durch die Vielfalt der Geschäftstätigkeiten geprägt sind. Zu ihrer frühzeitigen Erkennung, zur Bewertung und zum richtigen Umgang mit den Chancen und Risiken wird ein Risikomanagement- und Kontrollsystem eingesetzt. Ziel der Nemetschek Group ist es, ihre nationale und internationale Marktposition kontinuierlich zu erweitern, ihre Lösungen weiterzuentwickeln und an Markt- und Kundenbedürfnisse anzupassen. Dazu sollen alle Chancen bestmöglich genutzt werden, zudem steht eine aktive Reaktion auf Marktveränderungen im Fokus.

Das Chancenmanagement ist gekennzeichnet durch das Leitmotiv, nachhaltig und profitabel zu wachsen und den Unternehmenswert langfristig zu steigern. Verbunden mit diesem Prozess ist das Auftreten möglicher Risiken. Diese müssen frühzeitig erkannt, in ihrem Ausmaß identifiziert, diskutiert und professionell gehandhabt werden, um den zukünftigen Erfolg der Nemetschek Group sicherzustellen.

Die generelle Verantwortung für die Früherkennung von und gegebenenfalls Gegensteuerung bei Risiken liegt beim Vorstand. Bei der Wahrnehmung seiner Aufgaben unterstützen ihn die Geschäftsführer der Tochtergesellschaften sowie die definierten Risk Owner und die Risk Manager der Tochtergesellschaften und der Nemetschek SE. In den Verantwortungsbereich der Risk Manager fällt die Zusammenfassung, Bewertung, Auswertung und Berichterstattung der Risiken und zugehörigen Gegenmaßnahmen. Die Risk Owner sind für die kontinuierliche Identifizierung, Bewertung und Steuerung der Risiken in den jeweils strategischen sowie operativen Bereichen zuständig. Wesentlicher Bestandteil des Risikomanagementsystems ist auch der Internal Auditor, der durch seine Tätigkeit kontinuierlich die Funktionstüchtigkeit sowie Effektivität der Prozesse überwacht.

Risiken werden quantitativ beziehungsweise qualitativ konzernweit nach einheitlichen Kriterien und Kategorien zur besseren Vergleichbarkeit bewertet. Vierteljährlich wird im Rahmen einer Risikoinventur die aktuelle Risikolage der Nemetschek Group aktualisiert und dokumentiert.

RECHNUNGSLEGUNGSBEZOGENES RISIKOMANAGEMENTSYSTEM UND INTERNES KONTROLLSYSTEM

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

Sowohl das Risikomanagementsystem als auch das interne Kontrollsystem beziehen sich auf die Nemetschek SE und auf alle für den Konzernabschluss relevanten Tochtergesellschaften mit sämtlichen für die Abschlusserstellung maßgeblichen Prozessen. Die für die Rechnungslegung relevanten Kontrollen richten sich insbesondere auf das Risiko einer wesentlichen Fehlaussage im Konzernabschluss.

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

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

Die Beurteilung der Effektivität von internen Kontrollen im Hinblick auf die Rechnungslegung ist ein integraler Bestandteil der 2016 vom Internal Audit vorgenommenen Prüfungen. Der Aufsichtsrat wird viermal jährlich über die wesentlichen identifizierten Risiken der Nemetschek Group und die Effizienz des Risikomanagementsystems und des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems informiert.

CHANCEN UND RISIKEN

Die Nemetschek Group ist mit strategischen Risiken konfrontiert, die von mittel- und langfristiger Natur sind. Sie beziehen sich auf Veränderungen von Umfeld- und Marktfaktoren, Wettbewerbsbedingungen, technischem Fortschritt und Managementprozessen wie zum Beispiel den Entwicklungs-, Vermarktungs-, Organisations- oder Führungsprozessen. Daneben bestehen operative Risiken, die eher kurzfristiger Natur sind und durch ein sich veränderndes Marktumfeld, nicht adäquate und fehlerhafte interne Prozesse, Systeme oder externe Faktoren sowie menschliches Versagen entstehen können. In der Folge könnten die Leistungsfähigkeit der Organisation sowie die Werthaltigkeit von Vermögenswerten beeinträchtigt sein.

Die Erfolgsfaktoren der Nemetschek Group gründen sich auf jahrzehntelanger Erfahrung in der Entwicklung und Vermarktung von Softwarelösungen in der AEC-Branche (Architecture, Engineering, Construction) und der Media & Entertainment-Industrie, ihren gut ausgebildeten und motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie stringenten und effizienten Geschäftsprozessen. Chancen zur Weiterentwicklung der Geschäftsbasis und zum Ausbau des Portfolios werden dabei systematisch identifiziert und nach Möglichkeit genutzt.

RISIKOBEWERTUNG UND -REPORTING

Die Nemetschek Group analysiert und bewertet Risiken systematisch. So werden die Risiken quantifiziert und klassifiziert. Um geeignete Maßnahmen zur Risikobewältigung insbesondere möglicher bestandsgefährdender Risiken vorzunehmen, 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 als „niedrig“, „mittel“ oder „hoch“ eingestuft.

RISIKOPOTENZIAL EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT

Stufe	Eintrittswahrscheinlichkeit
Sehr niedrig	≤ 10 %
Niedrig	> 10 % ≤ 25 %
Mittel	> 25 % ≤ 50 %
Hoch	> 50 % ≤ 75 %
Sehr hoch	> 75 % ≤ 100 %

RISIKOPOTENZIAL AUSMASS DER SCHADENSHÖHE

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

MARKTRISIKEN

ÖKONOMISCHES RISIKO (POLITISCHE UND REGULATORISCHE RISIKEN, SOZIALE KONFLIKTE, INSTABILITÄTEN, NATURKATASTROPHEN)

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

Die Nemetschek Group ist in unterschiedlichen Märkten aktiv, deren Volkswirtschaften aufgrund möglicher Kürzungen staatlicher Ausgaben, neuer Finanzgesetzgebung zur Ausgaben- und Schuldenbegrenzung, hoher Arbeitslosigkeit sowie aufgrund von Naturkatastrophen oder Konflikten in eine Rezession oder Krise geraten können. Es besteht auch grundsätzlich die Möglichkeit, dass durch die rasche Veränderung der Wirtschaftslage oder staatliche Regulierungen in einzelnen Ländern oder Wirtschaftsgemeinschaften Bedingungen entstehen, die die Geschäftsmodelle oder Marktchancen der Tochtergesellschaften gefährden. Solche Veränderungen können wiederum einen negativen Einfluss auf die Umsatzsituation, die Finanz- und Ertragslage und die bestehenden Vermögenswerte des Unternehmens haben.

Nemetschek verfolgt laufend die Entwicklung in wichtigen Volkswirtschaften und deren Baubranchen mittels allgemein verfügbarer Frühwarnindikatoren und einer Analyse der eigenen Vermarktungssituation. Dank seiner internationalen Vertriebsausrichtung hat das Unternehmen die Möglichkeit zur Risikostreuung. Insbesondere die von der Nemetschek Group stark adressierten Märkte in Europa, Nord- und Lateinamerika und Asien hat die Nemetschek Group kontinuierlich im Fokus.

Konjunkturelle oder politische Veränderungen können die Geschäftstätigkeit der Nemetschek Group beeinflussen. Vor allem die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingen sind in den vergangenen Jahren volatiler und die konjunkturellen Risiken dadurch größer geworden. Der Konflikt in Syrien hat sich im Laufe des Jahres 2016 weiter verstärkt und könnte die Stabilität der Wirtschaftsregionen weltweit gefährden. Eng damit verbunden sind die Flüchtlingskrise und deren Auswirkungen auf die Wirtschaftslage in der Europäischen Union und in anderen Regionen der Welt. Hinzu kommen nationalistische Tendenzen in einigen Ländern der Europäischen Union, darunter beispielsweise in Frankreich, Ungarn oder Polen, sowie der Ausstieg Großbritanniens aus der EU. Auch durch den neuen US-Präsidenten könnte es zu erhöhter Unsicherheit bezüglich der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung in den USA für europäische Unternehmen kommen. Ein weiterer Punkt ist das verlangsamte wirtschaftliche Wachstum in den BRIC-Staaten, das negative Auswirkungen auf andere Wirtschaftsregionen haben könnte.

Es ist nicht ausgeschlossen, dass sich die wirtschaftlichen Bedingungen in zentralen Märkten nachhaltig negativ auf die Geschäftstätigkeit und die Finanz- und Ertragslage der Nemetschek Group auswirken. Allerdings bietet das weitere Vorantreiben der Internationalisierung der Nemetschek Group den Vorteil einer besseren Risikoverteilung.

BRANCHENRISIKEN

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

Der AEC-Markt ist geprägt von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit. Die Bedeutung der Informationstechnologie und Digitalisierung nimmt stetig zu. Daher liegt in den Zielmärkten nach wie vor ein großes und weiter steigendes Wachstumspotenzial. Die Nemetschek Group nimmt eine führende Wettbewerbsstellung ein und kann aufgrund der Struktur starker und unabhängiger Gesellschaften schnell und flexibel agieren und zusätzliche Umsatzpotenziale realisieren. Umgekehrt könnten Nachfragerückgänge kurzfristig negative Auswirkungen auf die Ertragslage haben, auch aufgrund der verzögerten Anpassung der Kosten.

Die Umsatzerlöse mit Lösungen der Nemetschek Group verteilen sich jedoch geografisch auf zahlreiche Länder. Es gibt keine 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 was die regionale Aufteilung angeht als auch die Kundenstruktur, sehr diversifiziert. Daher haben sich die oben beschriebenen Risiken bisher nicht wesentlich auf die Ertragslage der Nemetschek Group ausgewirkt. Nemetschek hat als ein führendes Unternehmen der AEC-Branche aufgrund seiner Größe und Kompetenz gute Chancen, seinen Marktanteil weiter auszubauen und von technologischen Trends zu profitieren.

Die Auftragslage und die Finanzkraft der Bauwirtschaft mit den am Bau Beteiligten haben Einfluss auf die Investitionen dieser Branche in Software und damit auf die Geschäftsentwicklung der Unternehmensgruppe.

Auch die grundlegende Investitionsbereitschaft privater und institutioneller Bauherren spielt bei der zukünftigen Entwicklung eine wesentliche Rolle. Die allgemeine Verfassung der Volkswirtschaften, in denen Nemetschek tätig ist, kann die Kaufkraft der Zielgruppen der Nemetschek Group somit nachhaltig beeinflussen.

Auch eine negative Erwartungshaltung an die weitere wirtschaftliche Entwicklung könnte zu einem Investitionsrückgang führen.

Die Nemetschek Group verfolgt entsprechende Trends durch eine regelmäßige Analyse der wesentlichen Frühindikatoren. Ein besonderes Augenmerk liegt auf den Wachstumschancen in Schwellenländern, die Nemetschek ebenfalls konsequent nutzen will, sowie auf der Nachfrage nach neuen innovativen Lösungen.

Eine Risikodiversifikation erreicht Nemetschek zudem durch seine Marktpräsenz in verschiedenen Ländern, die in der Regel unterschiedliche Konjunktur- und Wettbewerbsentwicklungen aufweisen. Darüber hinaus wird das Risiko durch eine breite Kundenbasis und das vielfältige Produktportfolio gestreut. Auch der hohe Anteil an wiederkehrenden Wartungserlösen stellt einen risikominimierenden Faktor dar. Ausfallrisiken, also das Risiko, dass Vertragspartner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen, werden durch die Handhabung von Kreditgenehmigungen, die Festlegung von Obergrenzen und Kontrollverfahren sowie durch regelmäßige Mahnzyklen gesteuert.

RISIKO AUS WETTBEWERBSUMFELD

Die Nemetschek Group agiert in einem sehr wettbewerbsintensiven und technologisch schnelllebigen Markt. Im weltweiten AEC-Markt gibt es neben Nemetschek wenige große Anbieter. Risiken könnten durch schnellen technologischen Wandel, Innovationen von Wettbewerbern oder durch das Auftreten neuer Marktteilnehmer entstehen.

Nemetschek hält diese Risiken jedoch für überschaubar. Das Unternehmen investiert substanziell in Forschung und Entwicklung, um das Lösungsportfolio weiterzuentwickeln und Innovationen hervorzubringen. Rund 24 % der Gesamtkonzernumsätze werden jährlich in Forschung und Entwicklung investiert. Die Nemetschek Group sieht sich als Kompetenzanbieter, der in besonderem Maße auf die Bedürfnisse seiner Kunden eingeht. Mit ihren Geschäftsfeldern Planen, Bauen und Nutzen deckt die Nemetschek Group den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Bauwerken ab. Hinzu kommt der Bereich Media & Entertainment, der weitestgehend branchenunabhängig ist und sich in den letzten Jahren kontinuierlich positiv entwickelt hat. Damit sieht sich Nemetschek geringeren Risiken ausgesetzt als andere Marktteilnehmer.

Dennoch besteht das Risiko, dass Wettbewerber Softwarelösungen mit weniger Funktionalitäten, dafür aber zu erheblich niedrigeren Preisen anbieten, um so Bestandskunden der Nemetschek Group zu gewinnen. Um diesem Risiko zu begegnen, arbeiten die Tochtergesellschaften kontinuierlich daran, individuelle Kundenwünsche zu erfüllen, innovative Lösungen anzubieten und durch umfangreiche Service- und Supportleistungen zu überzeugen.

Angesichts der aktuellen Marktsituation schätzt der Vorstand die Eintrittswahrscheinlichkeit der ökonomischen Risiken aus Instabilitäten als „mittel“ ein. Das Ausmaß wird ebenfalls als „mittel“ eingestuft. Risiken aus dem Wettbewerbsumfeld sind von der Eintrittswahrscheinlichkeit auch als „mittel“ einzuschätzen, das Ausmaß allerdings als „niedrig“. Bei allen anderen beschriebenen Risiken sieht der Vorstand aktuell keine Auswirkungen auf die Finanz-, Wirtschafts- und Ertragslage.

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

OPERATIVE RISIKEN

UNTERNEHMENSSTRATEGIE

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

Unverändert ist die Nachfrage der Kunden nach Produkten, Lösungen und Dienstleistungen generell einem ständigen Wandel unterworfen. Die für die Weiterentwicklung des Geschäftes eingeleiteten Maßnahmen zur Produktentwicklung, zum Ausbau von Geschäftsfeldern oder zur Vermarktung könnten sich als nicht erfolgreich erweisen. Auch besteht das Risiko, dass Unternehmensentscheidungen und die Allokation von Ressourcen für die nachhaltige Sicherung des Unternehmens nicht ausreichen und den Bestand des Unternehmens gefährden könnten.

Zur Steuerung dieser Risiken finden zwischen Entwicklung und Vermarktung der Produkte und Lösungen enge Abstimmungen mit den Anforderungen des Marktes und den adressierten Zielgruppen statt. Die Wettbewerbssituation hinsichtlich Technologie, Marktteilnehmern und Geschäftsmodellen wird regelmäßig analysiert. Darüber hinaus sind die Markengesellschaften im Rahmen verschiedener Branchenforen, mit Kooperationspartnern, Analysten und Schlüsselkunden kontinuierlich in engem Dialog über die Entwicklung der AEC- und Media & Entertainment-Branche.

Vertriebsrisiken Die verschiedenen Vertriebsmodelle der Gruppe basieren auf dem Einsatz von fachkundigen Vertriebspartnern, Wiederverkäufern und qualifizierten Mitarbeitern mit Spezialwissen. Sie tragen zur optimalen Bearbeitung der Kundensegmente bei, sichern eine hohe Kundenzufriedenheit und gewährleisten die Nachhaltigkeit der Ertragssituation. Die Markengesellschaften bearbeiten die verschiedenen Märkte durch verschiedene Vertriebs- und Geschäftsmodelle. Aufgrund der teilweise hohen Komplexität der Lösungen ist die Vermarktung sehr anspruchsvoll. Das Wissen über Technologien und Produkte unterliegt aufgrund des schnellen technischen Fortschritts einem stetigen Wandel.

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

Vertriebsrisiken bestehen auch, wenn Tochtergesellschaften sich entscheiden, in Regionen ein eigenes Vertriebsteam oder einen eigenen Vertriebsstandort aufzubauen, wenn dort zuvor ein Vertriebspartner tätig war. Im Zuge des Wechsels könnte es zu Unstimmigkeiten mit dem bisherigen Vertriebspartner oder zu negativen Kundenreaktionen kommen.

VERMARKTUNGSRISIKEN

Die Nemetschek Group erwirtschaftet im Wesentlichen Umsatzerlöse aus Softwarelizenzverkäufen und Einnahmen aus Wartungsverträgen von Kunden. Neben diesen beiden Formen geht der Trend vermehrt zu Software-as-a-Service (SaaS) oder Mietmodellen (Subscription). Bereits heute wird ein Teil der Softwarelösungen wie beispielsweise Nevaris als SaaS angeboten oder bei Bluebeam und dRofus als Mietmodell, jedoch in noch sehr geringem Umfang. Große Softwarehäuser haben ihre Modelle von der klassischen Desktop-Nutzung bereits hin zu SaaS und Subscription umgestellt. Insbesondere in den USA wird diese Umstellung forciert. Es besteht das Risiko, dass der Markt sich schneller in diese Richtung bewegen könnte, als von Nemetschek angenommen.

PRODUKTRISIKEN

Es besteht das grundsätzliche Risiko, dass der von der Nemetschek Group erreichte Innovationsvorsprung durch Innovationen von Konkurrenten sowie durch nicht oder nicht rechtzeitig erfolgte Kenntnisnahme und Anpassung an veränderte Kundenanforderungen und technologische Fortschritte verloren gehen könnte. Daher hängt der zukünftige Geschäftserfolg vor allem von der Fähigkeit ab, innovative Produkte anbieten zu können, die auf die jeweiligen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Diesem Risiko begegnet Nemetschek durch meist jährliche Release-Zyklen für die Softwareprodukte. Dabei besteht gleichzeitig die Chance, dank des umfangreichen und auf die lokalen Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Produktangebots weitere Marktanteile zu gewinnen. Nemetschek hat zudem die Möglichkeit, durch 14 eigenständige Markengesellschaften auf veränderte Bedürfnisse schnell zu reagieren. Nur durch eine ständige Optimierung der Produktpalette kann der Vor-

sprung gegenüber Mitbewerbern gehalten und ausgebaut werden. Aufgrund ihrer Kundennähe und innovativen Lösungen sieht die Nemetschek Group gute Chancen für künftiges profitables Wachstum.

Mögliche Risiken bestehen in der Entwicklung von Softwareprodukten, die die Bedürfnisse von Kunden oder interne Qualitätsstandards unzureichend erfüllen.

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

PROJEKTRISIKEN

In geringem Umfang erwirtschaftet Nemetschek Umsätze im Rahmen von Projektaufträgen mit Kunden in unterschiedlichen Ländern. Diese Art von Geschäft hat ein anderes Risikoprofil als das klassische Softwarelizenzgeschäft, da Nemetschek für die Erbringung der Leistungen teilweise auf externe Mitarbeiter mit Schlüsselwissen zurückgreifen muss. Zudem muss in manchen Fällen auf die Unterstützung des Kunden bei der Realisierung und auf dessen genaue Dokumentation zur Erbringung der Leistung (Pflichtenhefte) zurückgegriffen werden.

Es ist möglich, dass aufgrund unzureichender Leistungserbringung Schadensersatzforderungen an die Markengesellschaften gestellt werden könnten. Beispielsweise könnte es sein, dass Nemetschek infolge länderspezifisch abweichender Rechtsbestimmungen vertraglichen Ansprüchen nur eingeschränkt gerecht wird. Zur Vermeidung solcher Risiken hat Nemetschek Richtlinien zur Vergabe von Aufträgen erlassen, die eine rechtliche und kaufmännische Prüfung derartiger Projekte vorsehen.

TECHNOLOGIERISIKEN

Die Nemetschek Group prüft und nutzt die Chancen der Digitalisierung kontinuierlich. Es besteht allerdings das Risiko, dass verwendete Technologien nicht mehr „State of the Art“ sind. Dies könnte sich sowohl auf bestehende als auch auf zukünftige Produkte beziehen. Die derzeit verfolgte Produktportfolio-Strategie hin zu Open-BIM- und 5D-Lösungen, die Bereitstellung von Mietmodellen und Cloud-Services sowie die Nutzung über mobile Endgeräte sollen dem Unternehmen helfen, neue Märkte zu erschließen und die Marktposition zu sichern.

Sollte der erwartete Marktbedarf für Open-BIM- und 5D-Lösungen schwächer als erwartet sein oder sollten sich ganz andere Technologien durchsetzen, so könnten die Erträge unter Umständen die getätigten Investitionen nicht decken.

Nemetschek trägt diesem Risiko durch eine kontinuierliche Technologie-Evaluierung und die laufende Aktualisierung der Markteinschätzung sowie durch die Ausrichtung der Produktportfolio-Strategie auf aktuelle Marktbedingungen Rechnung. Insgesamt ist Nemetschek überzeugt, dass sich im Zuge des Trends zu Open BIM und 5D neue Geschäftschancen ergeben werden.

Risiken entstehen, wenn Technologien wie Mietmodelle oder Cloud schneller nachgefragt werden als erwartet und die passenden Lösungen noch nicht den Grad der Marktreife haben, wie vom Kunden erwartet. Nemetschek begegnet diesem Risiko durch eine schnelle Anpassung und Intensivierung der Entwicklungsaktivitäten.

PROZESSRISIKEN

Die Kernprozesse Softwareentwicklung, Vermarktung und Organisation der Nemetschek Group unterliegen einer ständigen Überprüfung und Verbesserung durch das Management der jeweiligen Marken. Die Leistungsfähigkeit und Zielorientierung dieser Prozesse wird im Rahmen der strategischen und operativen Planung auf den Prüfstand gestellt und optimiert. Dennoch könnten grundsätzlich Risiken darin bestehen, dass infolge unzureichend bereitstehender Ressourcen oder veränderter Rahmenbedingungen die geforderten und geplanten Prozessergebnisse zeitlich und qualitativ nicht den Anforderungen der Kunden entsprechen.

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

PERSONAL

Hochqualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu gewinnen und dauerhaft ans Unternehmen zu binden, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die gesamte Softwarebranche und somit auch für die Nemetschek Group. Wenn Führungskräfte oder andere qualifizierte Mitarbeiter die Nemetschek Group verlassen würden und kein entsprechender Ersatz gefunden werden könnte, würde sich das unter Umständen negativ auf die Geschäftsentwicklung auswirken. Dies ist vor allem dann von Bedeutung, wenn damit der Verlust von Fachwissen einhergeht. Um diesem Risiko vorzubeugen, bietet die Nemetschek Group attraktive Arbeitsbedingungen und verbessert kontinuierlich die Prozesse im Wissensmanagement. Der allgemeine Fachkräftemangel in Deutschland stellt für die Nemetschek Group eine Herausforderung dar. Um junge Mitarbeiter zu gewinnen, arbeitet die Nemetschek Group sehr eng mit Universitäten zusammen, lobt Stipendien aus und vergibt Doktorandenstellen.

AKQUISITIONS- UND INTEGRATIONSRISIKEN

Unternehmensübernahmen sind essenzieller Bestandteil der auf langfristig profitables Wachstum ausgelegten Unternehmensstrategie. Die Nemetschek Group wird daher auch zukünftig die eigene Marktposition durch Akquisitionen gezielt stärken und ausbauen. Um diese Chancen bestmöglich zu nutzen, durchleuchtet die Nemetschek Group mit internen Mitarbeitern aus dem Bereich Market Research & Development die Märkte kontinuierlich auf passende Kandidaten und arbeitet gleichzeitig mit M&A-Beratern zusammen, um Akquisitionsobjekte zu identifizieren. Des Weiteren bringen die Marken selbst ihr Wissen und ihre Marktbeobachtung in einen professionellen M&A-Prozess ein. Akquisitionen werden sorgfältig und systematisch vor Vertragsunterzeichnung geprüft. Ein standardisierter Prozess für M&A mit besonderem Augenmerk auf der Due Diligence und der Post-Merger-Integration ist etabliert.

Nemetschek steht bei der Suche nach geeigneten Akquisitionsobjekten im Wettbewerb mit anderen Unternehmen. Die Struktur der Nemetschek Group mit eigenständigen Marken ist ein wesentlicher Vorteil, im Bieterprozess den Zuschlag zu bekommen. Die Erfahrung zeigt, dass Unternehmensgründer es bevorzugen, zu einer starken und internationalen Gruppe zu gehören, dabei aber gleichzeitig ihre Identität und weitgehende Selbstständigkeit zu wahren. Diese Struktur bietet erhebliche Chancen, attraktive Unternehmen zu akquirieren. Gleichzeitig besteht das unternehmerische Risiko, dass sich das erworbene Unternehmen wirtschaftlich nicht wie erwartet entwickelt und die mit seinem Erwerb verfolgten Umsatz- und Ertragsziele nicht erreicht. Nach der Akquisition werden die Unternehmen zügig in das Berichtswesen, Controlling und Risikomanagementsystem der Nemetschek Group eingebunden.

Geschäfts- und Firmenwerte werden jährlich einem Impairment-Test unterzogen. Abschreibungsbedarf bestand im Geschäftsjahr 2016 nicht. Allerdings können zukünftige Wertminderungen nicht vollständig ausgeschlossen werden.

Angesichts der aktuellen Marktsituation schätzt der Vorstand die Eintrittswahrscheinlichkeit und das Ausmaß der Vertriebs-, Vermarktungs-, Produkt-, Projekt- und Technologierisiken als „niedrig “ ein. Für alle anderen vorstehend beschriebenen Risiken werden keine Auswirkungen auf die Finanz-, Wirtschafts- und Ertragslage erwartet.

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Unternehmensstrategie	sehr niedrig	sehr niedrig
Vertriebsrisiken	niedrig	niedrig
Vermarktungsrisiken	niedrig	niedrig
Produktrisiken	niedrig	niedrig
Projektrisiken	niedrig	niedrig
Technologierisiken	niedrig	niedrig
Prozessrisiken	sehr niedrig	sehr niedrig
Mitarbeiter	sehr niedrig	sehr niedrig
Akquisitions- und Integrationsrisiken	sehr niedrig	sehr niedrig

RECHTLICHE, STEUER- UND COMPLIANCE-RISIKEN

STEUERRISIKEN

Mit ihren Niederlassungen weltweit unterliegt die Nemetschek Group den lokalen steuerlichen Gesetzen und Regelungen. Änderungen dieser Vorschriften können zu einem höheren steuerlichen Aufwand und damit verbunden zu Mittelabflüssen führen. Des Weiteren hätten Änderungen eine Auswirkung auf die gebildeten aktiven und passiven latenten Steuern. Allerdings ist es auch möglich, dass sich die Änderung von Steuervorschriften positiv auf die Ertragslage der Nemetschek Group auswirkt.

COMPLIANCE- UND GOVERNANCE-RISIKEN

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

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

RECHTLICHE RISIKEN

In der Softwarebranche werden vermehrt Entwicklungen durch Patente geschützt. Die Patent-Aktivitäten 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 haben.

Die Nemetschek Group arbeitet im Vertrieb nicht nur mit eigenen Außendienstorganen, sondern auch mit externen Händlern und mehreren Kooperationspartnern zusammen. Dabei besteht insbesondere bei Fremdvertrieben naturgemäß das Risiko, dass Vertriebsvereinbarungen beeinflusst werden könnten – mit entsprechendem Verlustpotenzial im Neugeschäft und bei Bestandskunden. Vertriebspartner könnten ihre Verträge mit Nemetschek entweder gar nicht oder zu nicht akzeptablen Bedingungen erneuern. Vertriebsvereinbarungen könnten gekündigt werden, was Rechtsstreitigkeiten nach sich ziehen und sich somit negativ auf die Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage oder den Cashflow auswirken könnte.

Angesichts der aktuellen Marktsituation schätzt der Vorstand die Eintrittswahrscheinlichkeit der Steuerrisiken und der rechtlichen Risiken als „mittel“ ein. Das Ausmaß wird als „mittel“ beziehungsweise als „niedrig“ beurteilt. Für alle anderen vorstehend beschriebenen Risiken sieht der Vorstand aktuell keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

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

FINANZRISIKEN

Bei hohen Finanzverbindlichkeiten besteht grundsätzlich ein Liquiditätsrisiko bei verschlechterter Ertragssituation der Unternehmensgruppe. Aktuell hat die Nemetschek Group Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von rund 96 Mio. EUR. Allerdings generierte der Konzern deutlich positive Cashflows, die die Möglichkeit zulassen, zukünftig weiter in organisches Wachstum wie auch in Akquisitionen zu investieren. Die Verfügbarkeit von dezentralen Finanzmitteln wird über ein zentrales Cash-Pooling durch die Nemetschek SE sichergestellt. Im Rahmen des Finanzrisikomanagements ist es das Ziel der Nemetschek Group, die folgenden Risiken durch die angeführten Methoden zu reduzieren. Dabei verfolgt Nemetschek grundsätzlich eine konservative und risikovermeidende Strategie.

WÄHRUNGSRISIKEN

Im Rahmen der operativen Geschäftstätigkeit ist die Nemetschek Group Währungskursschwankungen ausgesetzt, vor allem in den Vereinigten Staaten, Japan, Großbritannien, Norwegen, Schweden, Ungarn und der Schweiz. Die Strategie des Unternehmens ist es, diese Risiken durch den Abschluss von Sicherungsgeschäften auszuschließen beziehungsweise zu begrenzen. Die Währungsrisiken der Unternehmensgruppe sind auf deren weltweite Geschäftstätigkeit und den Betrieb von Entwicklungsstätten und Vertriebseinrichtungen in verschiedenen Ländern zurückzuführen. Alle Sicherungsmaßnahmen werden zentral mit dem Konzern-Treasury abgestimmt und koordiniert. Die Währungsschwankungen wirken sich auf Konzernebene nur bedingt aus, da bei den operativen Tochtergesellschaften außerhalb des Euroraumes sowohl Umsätze als auch Wareneinsätze, Personalaufwendungen und sonstige Aufwendungen im Wesentlichen in den jeweiligen Landeswährungen anfallen. Trotzdem kann es durch Währungsschwankungen in einem der Länder zu Konsequenzen insbesondere bei Vertrieb und Preisgestaltung kommen, was die Umsatz- und Ertragssituation einzelner Marken beeinflussen kann.

Die Markengesellschaften schließen bei Bedarf zur Steuerung des Wechselkursrisikos resultierend aus dem Cashflow aus erwarteten Geschäftsaktivitäten und Finanzierungsmaßnahmen (in Fremdwährungen) unterschiedliche Arten von Devisentermingeschäften ab.

AUSFALLRISIKEN UND STEUERUNG

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

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

Die Nemetschek Group schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Dritten ab. Kunden, die mit dem Unternehmen wesentliche Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden bei Überschreitung von Wesentlichkeitsgrenzen einer Bonitätsprüfung unterzogen. Zudem werden die Forderungsbestände laufend überwacht, sodass das Unternehmen keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt ist. Werden Ausfallrisiken identifiziert, erfolgt die Bildung einer angemessenen bilanziellen Vorsorge.

In der Unternehmensgruppe 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 Instrumente.

ZINSRISIKO

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

Angesichts der aktuellen Marktsituation schätzt der Vorstand die Eintrittswahrscheinlichkeit der Währungsrisiken als „hoch“ und die Ausfallrisiken sowie Steuerung als „mittel“ ein, das Ausmaß bei den vorgenannten Risiken als „niedrig“. Für alle anderen hier beschriebenen Risiken werden aktuell keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage gesehen.

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

ZUSAMMENFASSENDE BEURTEILUNG DER CHANCEN- UND RISIKOSITUATION DES KONZERNS

Der Vorstand der Nemetschek SE ist überzeugt, dass die vorstehend identifizierten Risiken weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Charakter haben und dass die Unternehmensgruppe die bestehenden Herausforderungen und Chancen auch in Zukunft erfolgreich meistern wird. Gegenüber dem Vorjahr ergaben sich keine wesentlichen Änderungen der Gesamtrisikoposition und der beschriebenen Einzelrisiken. Nach Überzeugung des Managements sind die Risiken begrenzt und überschaubar. Die Finanzbasis des Unternehmens ist solide. Die Eigenkapitalquote ist mit 44,4 % gut und die Liquiditätssituation komfortabel.

Chancen sieht der Vorstand insbesondere in einer stärkeren Marktdurchdringung des Lösungsportfolios und der Adressierung weiterer Vertikalmärkte in der Wertschöpfungskette der AEC-Industrie. Nemetscheks Chancen beim Ausbau der Marktposition als führender Anbieter von integrierten Softwarelösungen für den gesamten Lebenszyklus von Bauwerken bestehen in der weiteren Internationalisierung sowie im systematischen Ausschöpfen des Potenzials bestehender Märkte – unterstützt durch den konsequenten Einsatz neuer Technologien. Die Nemetschek Group wird die Chancen zur Weiterentwicklung des Unternehmens nutzen, ohne die damit einhergehenden Risiken aus den Augen zu verlieren, und potenziellen Risiken entgegenwirken.

DESIGN DATA

Lösung:

SDS/2

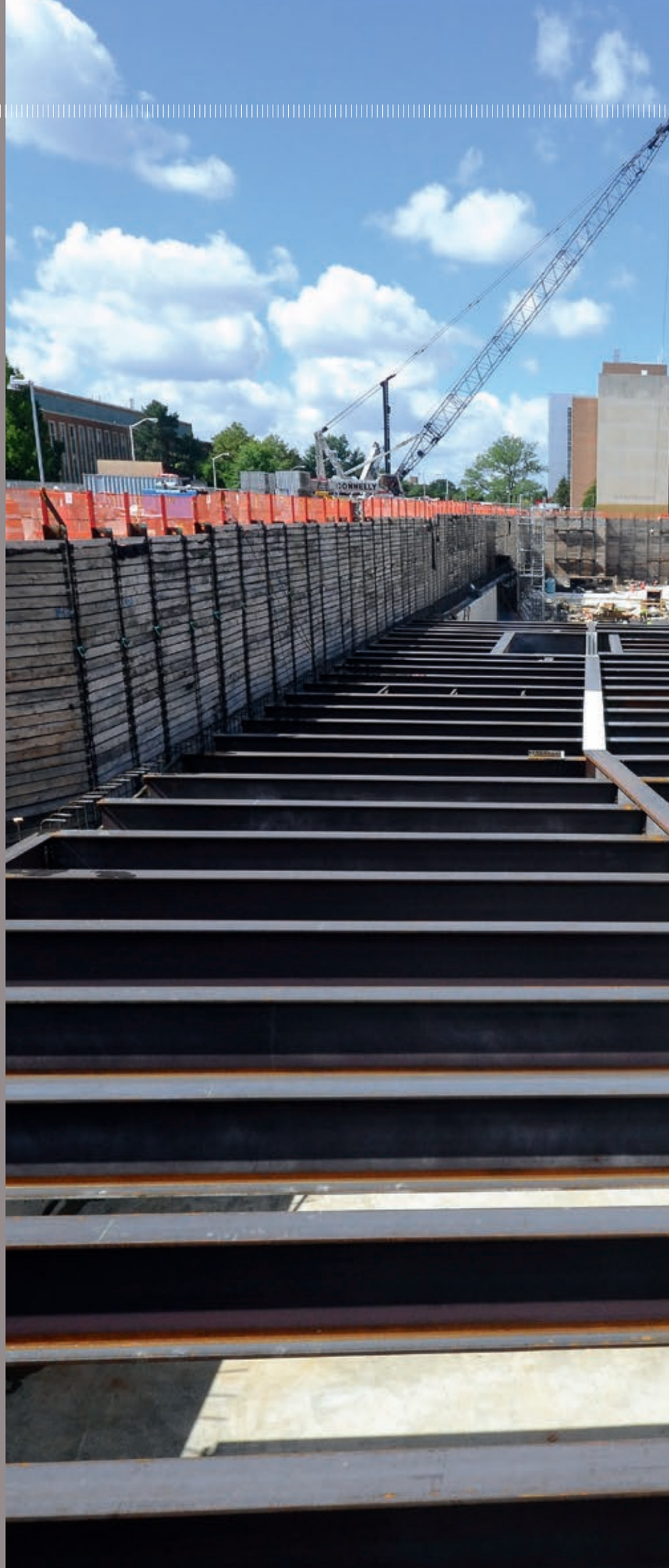
Die BIM-Plattform SDS/2 ist eine Komplettlösung, die den gesamten Arbeitsablauf im Stahlbau abdeckt.

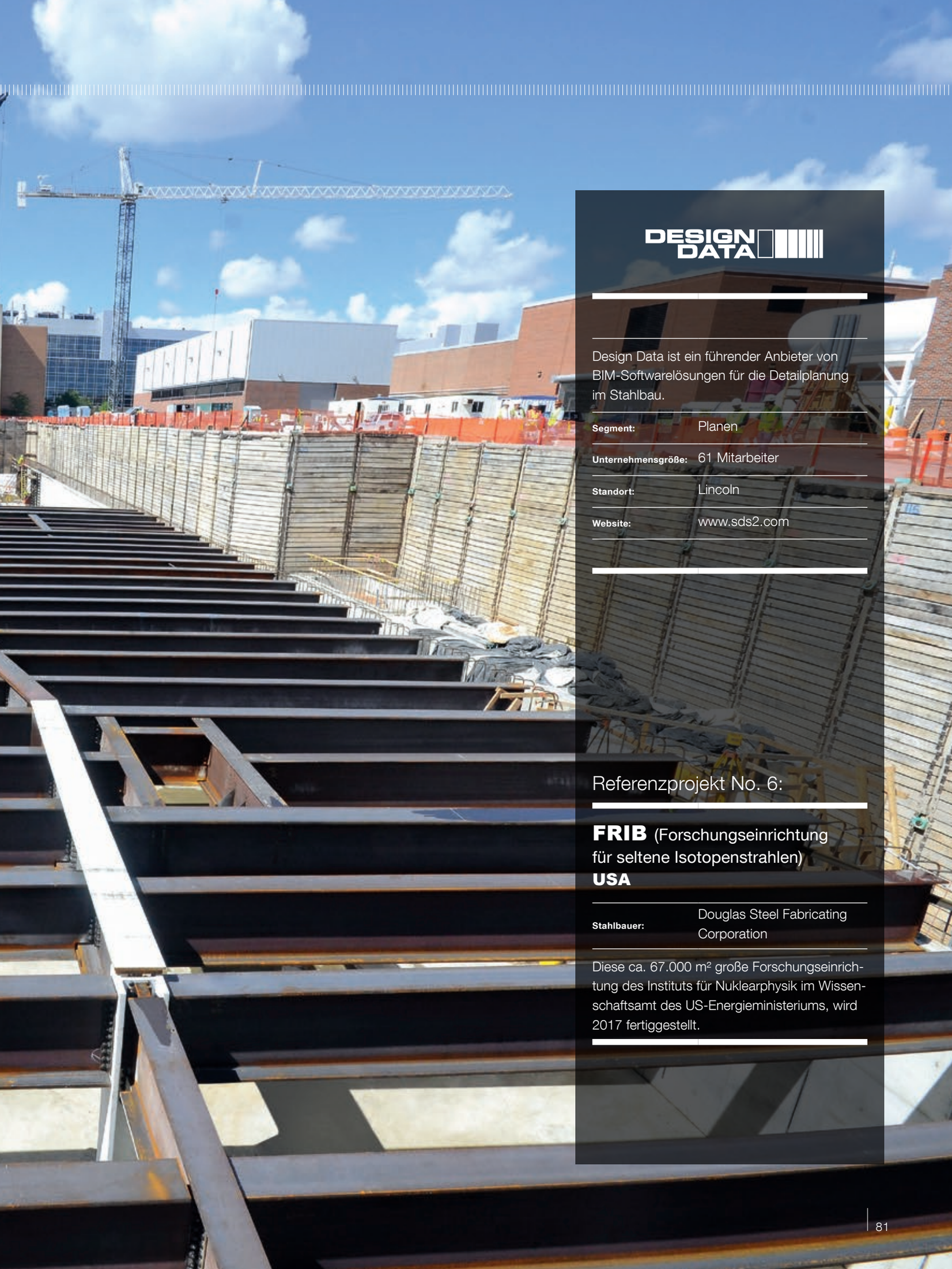
Die SDS/2-Softwarefamilie bietet eine Automatisierung in der Detailplanung und liefert u. a. Daten für die Fertigung und Bauausführung. Dadurch wird bei Detailplanung, Fertigung und Errichtung des Stahlbaus Zeit gespart.

SDS/2 Detailing, die Premiumlösung von Design Data, bietet den höchsten Grad an Automatisierung und Intelligenz in der 3D-Detailplanung für Stahlkonstruktionen.

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

STRONG BRANDS. GREAT PROJECTS.





DESIGN DATA

Design Data ist ein führender Anbieter von BIM-Softwarelösungen für die Detailplanung im Stahlbau.

Segment:	Planen
Unternehmensgröße:	61 Mitarbeiter
Standort:	Lincoln
Website:	www.sds2.com

Referenzprojekt No. 6:

FRIB (Forschungseinrichtung für seltene Isotopenstrahlen)
USA

Stahlbauer:	Douglas Steel Fabricating Corporation

Diese ca. 67.000 m² große Forschungseinrichtung des Instituts für Nuklearphysik im Wissenschaftsamt des US-Energieministeriums, wird 2017 fertiggestellt.

4 SONSTIGE ANGABEN

4.1 BERICHT ZUR UNTERNEHMENSSTEUERUNG UND ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG GEMÄSS § 161 AKTG

Die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG wird im Kapitel Corporate Governance des Geschäftsberichts der Nemetschek SE (sowie auf der Internetseite www.nemetschek.com) veröffentlicht.

UNTERNEHMENSFÜHRUNGSPRAKTIKEN, DIE ÜBER DIE GESETZLICHEN ANFORDERUNGEN HINAUS ANGEWANDT WERDEN

Unser Anspruch ist es, dass Nemetschek als ein verantwortlich handelndes Unternehmen mit hohen ethischen und rechtlichen Maßstäben weltweit wahrgenommen wird.

Gemeinsame Grundlage unseres Handelns ist die Kultur in der Nemetschek Group. Sie spiegelt sich im fairen und respektvollen Umgang der Kollegen miteinander und gegenüber Dritten wider und zeichnet sich durch Leistungsbereitschaft, offene Kommunikation, Seriosität, Vertrauenswürdigkeit und Schonung natürlicher Ressourcen aus.

Diese Grundsätze haben wir im „Code of Conduct“ der Nemetschek Group zusammengefasst. Der Verhaltenskodex ist für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Nemetschek Group, gleich welcher Funktion oder Position im Konzern, eine verbindliche Richtlinie. Denn nur die stetige Besinnung auf unsere Werte und deren Einbeziehung in all unser Handeln stellt ein eindeutiges Bekenntnis zur Kultur unseres Hauses dar und sichert langfristig unseren unternehmerischen Erfolg. Der „Code of Conduct“ ist auf der Internetseite unserer Gesellschaft abrufbar.

Zur Unternehmenssteuerung und -führung wird des Weiteren auf Kapitel 1.2 im Lagebericht verwiesen.

ARBEITSWEISE VON VORSTAND UND AUFSICHTSRAT

Die Zusammensetzung des Vorstands kann der Internetseite entnommen werden. Der Vorstand hat keine Ausschüsse gebildet. Die Arbeitsweise des Vorstands ist in der Geschäftsordnung für den Vorstand geregelt. Die Ressortverteilung innerhalb des Vorstands ergibt sich aus einem Geschäftsverteilungsplan.

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats ist in der Satzung geregelt, die sich, genauso wie die aktuelle Besetzung des Aufsichtsrats, auf unserer Internetseite findet. Der Aufsichtsrat besteht nur aus drei Mitgliedern und hat deshalb derzeit keine Ausschüsse gebildet. Die Arbeitsweise des Aufsichtsrats ist in einer Geschäftsordnung geregelt.

Bezüglich der Arbeitsweise von Vorstand und Aufsichtsrat verweisen wir im Übrigen auf den Corporate-Governance-Bericht des Geschäftsberichts sowie auf den Bericht des Aufsichtsrats.

ZIELGRÖSSEN FÜR FRAUENANTEILE, §§ 76 ABS. 4, 111 ABS. 5 AKTG

Nach § 111 Abs. 5 AktG hat der Aufsichtsrat regelmäßig Zielgrößen für den Frauenanteil im Aufsichtsrat und im Vorstand festzulegen. Der Vorstand hat nach § 76 Abs. 4 AktG eine Zielgröße für den Frauenanteil auf den beiden dem Vorstand nachgeordneten Führungsebenen festzulegen.

Der Aufsichtsrat hatte die Zielgröße für den Frauenanteil im Aufsichtsrat und im Vorstand bis zum 31. Dezember 2016 auf 0 % festgelegt, da es bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrats und des Vorstands für die Gesellschaft vorrangig auf die Erfahrungen, Fähigkeiten und Kenntnisse des Einzelnen ankommt. Der Frauenanteil im Aufsichtsrat und im Vorstand der Gesellschaft beträgt aktuell 0 %.

Der Vorstand hatte bis zum 31. Dezember 2016 eine Zielgröße von mindestens 20 % Frauenanteil in der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands festgelegt. In der Nemetschek SE besteht nur eine Führungsebene unterhalb des Vorstands. Diese Führungsebene besteht derzeit aus fünf leitenden Angestellten mit dem Titel „Director“. Im Einzelnen sind dies die Directors Finance, Controlling, Investor Relations & Corporate Communications, Corporate Audit & Compliance und Market Research & Development. Die Positionen sind mit vier Männern und einer Frau besetzt. Damit beträgt der Frauenanteil in der ersten Führungsebene derzeit 20 %.

Die festgelegten Zielgrößen wurden erreicht.

Für die Zeit bis zum 31. Dezember 2018 hat der Aufsichtsrat am 20. März 2017 die Zielgrößen für den Frauenanteil im Aufsichtsrat und im Vorstand erneut auf 0 % festgelegt. Dessen ungeachtet wird der Aufsichtsrat im Falle der Vakanz von Aufsichtsrats- oder Vorstandspositionen bei der Suche nach Kandidaten selbstverständlich

auch Frauen in Betracht ziehen. Der Vorstand hat am 20. März 2017 für den Zeitraum bis zum 31. Dezember 2018 die Zielgröße für den Frauenanteil auf der Führungsebene unterhalb des Vorstands unverändert auf 20 % festgelegt.

4.2 ERLÄUTERNDER BERICHT DES VORSTANDS ZU DEN ANGABEN NACH § 289 ABS. 4 HGB UND § 315 ABS. 4 HGB

(1) ZUSAMMENSETZUNG DES GEZEICHNETEN KAPITALS

Das Grundkapital der Nemetschek SE beläuft sich am 31. Dezember 2016 auf 38.500.000,00 EUR und ist eingeteilt in 38.500.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien.

(2) BESCHRÄNKUNGEN, DIE STIMMRECHTE ODER DIE ÜBERTRAGUNG VON AKTIEN BETREFFEN

Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, bestehen nicht.

(3) BETEILIGUNGEN AM KAPITAL, DIE 10 % DER STIMMRECHTE ÜBERSCHREITEN

Die direkten und indirekten Beteiligungen am gezeichneten Kapital (Aktionärsstruktur), die 10 % der Stimmrechte überschreiten, sind im Anhang zum Jahresabschluss bzw. im Konzernanhang zum Konzernabschluss der Nemetschek SE dargestellt.

(4) AKTIEN MIT SONDERRECHTEN, DIE KONTROLLBEFUGNISSE VERLEIHEN

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

(5) ART DER STIMMRECHTSKONTROLLE, WENN ARBEITNEHMER AM KAPITAL BETEILIGT SIND UND IHRE KONTROLLRECHTE NICHT UNMITTELBAR AUSÜBEN

Stimmrechtskontrollen für Arbeitnehmer, die am Kapital beteiligt sind, bestehen nicht.

(6) GESETZLICHE VORSCHRIFTEN UND BESTIMMUNGEN DER SATZUNG ÜBER DIE ERNENNUNG UND ABBERUFUNG VON VORSTANDSMITGLIEDERN UND DIE ÄNDERUNG DER SATZUNG

Die Bestellung und die Abberufung von Mitgliedern des Vorstands sind in den §§ 84 und 85 AktG in Verbindung mit § 8 der Satzung der Nemetschek SE geregelt. Danach werden Vorstandsmitglieder vom Aufsichtsrat für höchstens fünf Jahre bestellt. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig.

Für die Änderung der Satzung gilt § 179 AktG in Verbindung mit §§ 13 und 19 der Satzung der Nemetschek SE. Danach beschließt über Satzungsänderungen grundsätzlich die Hauptversammlung mit einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen bzw., sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Soweit das Gesetz für Beschlüsse der Hauptversammlung außerdem eine Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals vorschreibt, genügt, soweit gesetzlich zulässig, die einfache Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Gemäß § 14 der Satzung der Nemetschek SE ist der Aufsichtsrat befugt, Änderungen der Satzung zu beschließen, die nur deren Fassung betreffen.

(7) BEFUGNISSE DES VORSTANDS, AKTIEN AUSZUGEBEN ODER ZURÜCKZUKAUFEN

Zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien bedarf die Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG, soweit nicht gesetzlich ausdrücklich zugelassen, einer besonderen Ermächtigung durch die Hauptversammlung. In der Hauptversammlung vom 20. Mai 2015 wurde ein Ermächtigungsbeschluss vorgeschlagen und entsprechend von den Aktionären beschlossen.

Laut Beschluss gemäß Tagesordnungspunkt 7 der ordentlichen Hauptversammlung vom 20. Mai 2015 gilt die Ermächtigung wie folgt:

„7.1 Die Gesellschaft wird ermächtigt, bis zum 20. Mai 2020 einmalig oder mehrmals bis zu 3.850.000 eigene Aktien, das sind 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft, ganz oder in Teilbeträgen nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen zu erwerben. Dabei dürfen die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder welche ihr nach den §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals der

Gesellschaft übersteigen. Die Ermächtigung darf nicht zum Zweck des Handels in eigenen Aktien ausgenutzt werden.

Diese Ermächtigung tritt an die Stelle der von der Hauptversammlung der Nemetschek Aktiengesellschaft am 20. Mai 2014 zu Tagesordnungspunkt 6 beschlossenen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien, die hiermit aufgehoben wird, soweit von ihr kein Gebrauch gemacht wurde.

7.2 Der Erwerb erfolgt nach Wahl des Vorstands über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots.

a) Beim Erwerb über die Börse darf der Kaufpreis für eine Nemetschek Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Schlusskurs der Aktie der letzten fünf Börsentage vor der Verpflichtung zum Erwerb im elektronischen Handel (Xetra – oder einem an die Stelle des Xetra-Systems getretenen funktional vergleichbaren Nachfolgesystem) um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten.

b) Im Falle eines öffentlichen Kaufangebots darf der Kaufpreis für eine Nemetschek Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Xetra-Schlusskurs an den fünf Börsentagen vor Veröffentlichung des Angebots um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten. Sofern die Anzahl der angedienten Aktien das Volumen des Angebots überschreitet, muss die Annahme im Verhältnis der jeweils angebotenen Aktien erfolgen. Eine bevorrechtigte Annahme geringer Stückzahlen bis zu 100 Stück zum Erwerb angebotene Aktien der Gesellschaft je Aktionär der Gesellschaft kann vorgesehen werden.

7.3 Der Vorstand wird ermächtigt, die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien zu allen gesetzlich zulässigen Zwecken, insbesondere auch zu den folgenden Zwecken, zu verwenden:

a) Die Aktien können mit Zustimmung des Aufsichtsrats Dritten als Gegenleistung für den Erwerb von Unternehmen, Unternehmensbeteiligungen oder Teilen von Unternehmen angeboten werden.

b) Die Aktien können mit Zustimmung des Aufsichtsrats eingezogen werden, ohne dass die Einziehung oder die Durchführung der Einziehung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf. Die Einziehung führt zur Kapitalherabsetzung. Der Vorstand kann abweichend davon bestimmen, dass das Grundkapital bei der Einziehung unverändert bleibt und sich stattdessen durch die Einziehung der Anteil der übrigen Aktien am Grundkapital gemäß § 8 Abs. 3 AktG erhöht. Der Vorstand ist in diesem Fall zur Anpassung der Angabe der Zahl der Aktien in der Satzung ermächtigt.

7.4 Das Bezugsrecht der Aktionäre auf diese eigenen Aktien wird insoweit ausgeschlossen, wie diese gemäß der vorstehenden Ermächtigung unter Punkt 7.3 lit. a) der Tagesordnung verwendet werden.

7.5 Dieser Beschluss steht unter der aufschiebenden Bedingung der Eintragung der Durchführung der Kapitalerhöhung gemäß TOP 6 in das Handelsregister der Gesellschaft."

Die in dem Beschluss unter Ziffer 7.5 genannte aufschiebende Bedingung ist am 9. Juni 2015 eingetreten und der Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 20. Mai 2015 zu TOP 7 damit wirksam geworden.

(8) WESENTLICHE VEREINBARUNGEN DER GESELLSCHAFT, DIE UNTER DER BEDINGUNG EINES KONTROLLWECHSELS INFOLGE EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS STEHEN

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, bestehen nicht.

(9) ENTSCHÄDIGUNGSVEREINBARUNGEN DER GESELLSCHAFT, DIE FÜR DEN FALL EINES ÜBERNAHMEANGEBOTS MIT VORSTANDSMITGLIEDERN ODER ARBEITNEHMERN GETROFFEN SIND

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind, bestehen nicht.

VERGÜTUNGSBERICHT

AUFSICHTSRAT

Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten neben einer festen Vergütung eine erfolgsabhängige variable Vergütung. Die variable Vergütung orientiert sich am Konzernergebnis pro Aktie (verwässertes Ergebnis pro Aktie). Diese maßgebende Kenngröße bildet nach Auffassung von Aufsichtsrat und Vorstand einen zuverlässigen Maßstab für die Steigerung des inneren Werts der Aktien und damit des Unternehmenserfolgs.

Die Aufsichtsratsvergütungen stellen sich wie folgt dar:

AUFSICHTSRATSVERGÜTUNGEN

2016 Angaben in Tausend €	Fixum	Erfolgsabhängige Vergütung	**2016 Gesamt**
Kurt Dobitsch	30,0	199,0	229,0
Prof. Georg Nemetschek	22,5	199,0	221,5
Rüdiger Herzog	15,0	199,0	214,0
Summe Aufsichtsratsvergütungen	**67,5**	**597,0**	**664,5**

2015 Angaben in Tausend €	Fixum	Erfolgsabhängige Vergütung	**2015 Gesamt**
Kurt Dobitsch	30,0	141,5	171,5
Prof. Georg Nemetschek	22,5	141,5	164,0
Rüdiger Herzog	15,0	141,5	156,5
Summe Aufsichtsratsvergütungen	**67,5**	**424,5**	**492,0**

VORSTAND

Die Vorstandsvergütung setzt sich aus einer Festvergütung zzgl. üblicher Nebenleistungen wie Kranken- und Pflegeversicherung sowie Dienstwagen und einer variablen, erfolgsabhängigen Vergütung zusammen. Die variable Vergütung hat eine kurzfristige und eine langfristige Komponente.

Die kurzfristige erfolgsabhängige (variable) Vergütung hängt im Wesentlichen von erreichten Unternehmenszielen (Umsatz, EBITA und Ergebnis je Aktie) ab, die zu Beginn eines jeden Geschäftsjahres zwischen Aufsichtsrat und Vorstand vereinbart werden.

Die langfristige erfolgsabhängige (variable) Vergütung des Vorstands – auch Long-Term-Incentive-Plan (LTIP) genannt – hängt vom Erreichen festgelegter Unternehmensziele im Hinblick auf die Entwicklung von Umsatz und operativem Ergebnis (EBITA) sowie vorab definierten strategischen Projektzielen ab. Die zu betrachtende Periode beträgt jeweils drei Geschäftsjahre. Die Teilnahme des Vorstands am LTIP setzt eine entsprechende Nominierung durch den Aufsichtsrat auf der jährlichen Bilanzsitzung des Aufsichtsrats voraus. Die drei Vorstandsmitglieder Patrik Heider, Sean Flaherty und Viktor Várkonyi sind für die LTIP 2014 – 2016, 2015 – 2017 sowie 2016 – 2018 nominiert worden. Im Geschäftsjahr 2016 wurde keine langfristige variable Komponente ausgezahlt, aber erdient.

In den nachstehenden Tabellen sind die jedem einzelnen Mitglied des Vorstands der Nemetschek SE gewährten Zuwendungen, Zuflüsse und der Versorgungsaufwand nach Maßgabe der Empfehlungen der Ziffer 4.2.5 Abs. 3 des Deutschen Corporate Governance Kodex individuell dargestellt:

VORSTANDSVERGÜTUNG – WERT DER GEWÄHRTEN ZUWENDUNGEN

		Patrik Heider				Sean Flaherty			
Angaben in Tausend €		2015 Ausgangswert	**2016 Ausgangswert**	**2016 Minimum**	**2016 Maximum**	2015 Ausgangswert	**2016 Ausgangswert**	**2016 Minimum**	**2016 Maximum**
Festvergütung		200	242	242	242	96	115	115	115
Nebenleistungen		20	18	18	18	0	0	0	0
Summe		**220**	**260**	**260**	**260**	**96**	**115**	**115**	**115**
Einjährige variable Vergütung		360	415	0	500	0	137	0	200
Mehrjährige variable Vergütung	LTIP 2014 – 2016	161	88	0	88	161	88	0	88
	LTIP 2015 – 2017	183	109	0	206	183	109	0	206
	LTIP 2016 – 2018	–	143	0	258	–	143	0	258
Summe		**924**	**1.015**	**260**	**1.312**	**440**	**592**	**115**	**867**

		Viktor Várkonyi			
Angaben in Tausend €		2015 Ausgangswert	**2016 Ausgangswert**	**2016 Minimum**	**2016 Maximum**
Festvergütung		96	96	96	96
Nebenleistungen		0	0	0	0
Summe		**96**	**96**	**96**	**96**
Einjährige variable Vergütung		0	0	0	0
Mehrjährige variable Vergütung	LTIP 2014 – 2016	161	88	0	88
	LTIP 2015 – 2017	183	109	0	206
	LTIP 2016 – 2018	-	143	0	258
Summe		**440**	**436**	**96**	**648**

VORSTANDSVERGÜTUNG – ZUFLUSSBETRACHTUNG

Angaben in Tausend €		Patrik Heider		Sean Flaherty	
		2016 Ausgangswert	2015 Ausgangswert	**2016 Ausgangswert**	2015 Ausgangswert
Festvergütung		242	200	115	96
Nebenleistungen		18	20	0	0
Summe		**260**	**220**	**115**	**96**
Einjährige variable Vergütung		415	360	137	0
Mehrjährige variable Vergütung	LTIP 2014 – 2016	0	0	0	0
	LTIP 2015 – 2017	0	0	0	0
	LTIP 2016 – 2018	0	0	0	0
Summe		**675**	**580**	**252**	**96**

Angaben in Tausend €		Viktor Várkonyi	
		2016 Ausgangswert	2015 Ausgangswert
Festvergütung		96	96
Nebenleistungen		0	0
Summe		**96**	**96**
Einjährige variable Vergütung		0	0
Mehrjährige variable Vergütung	LTIP 2014 – 2016	0	0
	LTIP 2015 – 2017	0	0
	LTIP 2016 – 2018	0	0
Summe		**96**	**96**

Die von der Nemetschek SE gewährte Gesamtvergütung für den Vorstand beträgt für das Geschäftsjahr 2016 TEUR 2.047 (Vorjahr: TEUR 1.804).

Neben den von der Nemetschek SE gezahlten Vergütungen erhielt Viktor Várkonyi von der Graphisoft SE als Fixum TEUR 198 (Vorjahr: TEUR 198) brutto und als erfolgsabhängige kurzfristige Vergütung TEUR 108 (Vorjahr: TEUR 96) brutto. Sean Flaherty erhielt von der Vectorworks, Inc. bzw. ab 1. Mai 2016 von der Nemetschek Inc. als Fixum TEUR 144 (Vorjahr: TEUR 203) brutto und als erfolgsabhängige kurzfristige Vergütung TEUR 267 (Vorjahr: TEUR 156) brutto. Die Gesamtvergütung aus Tochtergesellschaften für Herrn Várkonyi und Herrn Flaherty betrug TEUR 717 (Vorjahr: TEUR 653).

5 NACHTRAGSBERICHT

Der Nachtragsbericht ist im Anhang zu finden.

6 PROGNOSEBERICHT 2017

6.1 RAHMENBEDINGUNGEN

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN*

Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung geht in seinem aktuellen Gutachten von einer Fortsetzung des moderaten Wachstums der Weltwirtschaft aus. So wird für das Jahr 2017 mit einem Anstieg des globalen Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,8 % gerechnet.

Es wird erwartet, dass die USA 2017 einen Zuwachs des BIP von 2,3 % erreichen können. Getrieben durch die expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank wird auch für den Euroraum mit einer Fortsetzung der Erholung gerechnet. Aufgrund der Unsicherheiten infolge des Brexits erwartet der Sachverständigenrat für Großbritannien eine leichte Eintrübung der Wirtschaftsleistung, jedoch keinen Einbruch der Konjunktur. Wie im Euroraum wird auch für Großbritannien ein BIP-Wachstum von 1,4 % prognostiziert. Bedingt durch starke expansive Effekte der Geld- und Fiskalpolitik wird auch für Japan von einer wirtschaftlichen Erholung mit einem Anstieg des BIP um 0,8 % ausgegangen. Für die Schwellenländer erwartet der Sachverständigenrat Zuwachsraten des BIP von 4,8 % und somit eine Fortsetzung der dynamischen Entwicklung.

BAUWIRTSCHAFT**

Der Großteil der Kunden der Nemetschek Group ist direkt oder indirekt Teil der Bauindustrie. Dementsprechend ist die wirtschaftliche Situation der Baubranche ein maßgeblicher Indikator für die Nemetschek Group. Für den europäischen Raum erwarten die Experten von Euroconstruct für die Jahre 2017 bis 2019 eine Fortsetzung des gemäßigten Branchenwachstums. Für 2017 wird – mit Ausnahme von Großbritannien und der Tschechischen Republik – in allen europäischen Ländern von einer Steigerung des Bauvolumens ausgegangen. Ein kräftiges Wachstum wird für Irland (+8,5 %), Frankreich (+3,6 %) und Spanien (+3,2 %) prognostiziert. Allerdings befindet sich das Bauvolumen dieser drei Länder absolut gesehen nach wie vor deutlich unter dem langjährigen Mittelwert. Vergleichsweise geringe Zuwachsraten werden für Deutschland (+1,5 %) und die Schweiz erwartet (+1,3 %), wobei sich in diesen Ländern das absolute Bauvolumen aber bereits auf einem hohen Niveau befindet. Insgesamt wird für den Euroraum für das Jahr 2017 ein Anstieg des Bauvolumens von 2,1 % erwartet.

Laut den Branchenexperten von Dodge Data & Analytics wird sich die US-Bauwirtschaft auch in den kommenden Jahren robust präsentieren. Im Jahr 2017 wird im Vergleich zum Vorjahr mit einer Zunahme der Zahl der Baustarts um circa 5 % gerechnet. Haupttreiber des Wachstumsimpulses bleibt der Hochbau. Zudem werden durch den Regierungswechsel in den USA in Zukunft verstärkte Ausgaben im Infrastrukturbereich erwartet. Bereits im Jahr 2015 wurde der sogenannte Fast Act verabschiedet, der für den Verkehrssektor bis 2020 Finanzmittel in Höhe von 300 Mrd. US-Dollar zur Verfügung stellt.

Trotz schrumpfender Bevölkerung und mäßiger Wachstumsraten bewegt sich die Auftragslage im japanischen Bausektor absolut gesehen auf einem konstant hohen Niveau. Somit bleibt Japan weiterhin ein sehr interessanter Markt für die Baubranche und damit auch für unsere international agierenden Marken. Insbesondere durch die Olympischen Spiele 2020 in Tokio und durch die damit direkt und indirekt in Zusammenhang stehenden Bauprojekte bieten sich in den kommenden Jahren Wachstumspotenziale. Weitere Impulse sind durch den Wiederaufbau der Erdbebenregionen Japans und die Realisierung eines altersgerechten Wohnraumes zu erwarten. Der Bausektor dürfte zudem von einem im August 2016 verabschiedeten Konjunkturpaket der Regierung profitieren. Dieses beinhaltet unter anderem ein Budget von 1,7 Billionen Yen (ca. 14 Mrd. Euro) für den Ausbau des Infrastrukturbereichs.

Alles in allem rechnen Marktexperten mit einer insgesamt erfreulichen Entwicklung der Bauwirtschaft im Jahr 2017. Für die Nemetschek Group bedeutet dies, dass die von ihr adressierten Märkte weiterhin positive Wachstumsimpulse erfahren.

* Quellen: Jahresgutachten 2016/17 Sachverständigenrat; GTAI/Wirtschaftstrends.
** Quellen: Euroconstruct Summary Report Barcelona, Nov. 2016; GTAI/Bauwirtschaft.

6.2 UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Als Markt- und Technologieführer in der AEC-Industrie plant die Nemetschek Group nachhaltiges Wachstum bei hoher stabiler Profitabilität, indem alle am Bauprozess Beteiligten innovative Lösungen zur Verfügung gestellt bekommen, um die Qualität und Effizienz entlang des Bauprozesses zu erhöhen. Gleichzeitig ist es das Ziel, international weiter zu expandieren.

Folgende Themen stehen bei der strategischen Ausrichtung im Fokus:

WACHSTUM – ORGANISCH UND ANORGANISCH

Basierend auf den überwiegend positiven Impulsen aus der Bauwirtschaft und der Annahme, dass die technologischen Wachstumstreiber im AEC-Markt wie die fortschreitende Digitalisierung, BIM, 5D und Kollaboration für weiteres Wachstum sorgen, rechnet die Nemetschek Group für das Jahr 2017 erneut mit einer erfolgreichen Geschäftsentwicklung und weiterem Wachstum in allen Segmenten. Unterstützt wird das Wachstum durch die Finanzstärke des Konzerns, seine starke Wettbewerbsposition und die engen Kundenbeziehungen der jeweiligen Marken. Neben organischem Wachstum sollen auch künftig das Lösungsportfolio sowie die Marktpräsenz durch gezielte Zukäufe erweitert werden. Dank der hohen Cashflows sowie der soliden Bilanzsituation verfügt die Nemetschek Group über die notwendigen finanziellen Mittel, das geplante künftige Wachstum organisch und anorganisch durch Übernahmen, Kooperationen und Partnerschaften zu finanzieren.

INNOVATIONEN UND KUNDENBEDÜRFNISSE

Der Anspruch lautet, der AEC-Industrie innovative und kundenorientierte Lösungen anzubieten und dabei Maßstäbe und Standards zu setzen. Herausforderungen der Branche wie die steigende Komplexität der Bauwerke, immer kürzere Planungs- und Bauzeiten, eine immer häufiger geforderte interdisziplinäre und grenzüberschreitende Zusammenarbeit, die digitale Verfügbarkeit aller Daten und der wachsende Kostendruck soll durch maßgeschneiderte Produktlösungen begegnet werden. Große Chancen bietet hierbei die digitale Transformation in der Bauindustrie. Mit BIM lassen sich Informationen vernetzen, indem eine synchronisierte Datenbasis erstellt wird, auf die alle Projektbeteiligten zugreifen können. Ein tiefes Verständnis der Probleme der Kunden sowie ein darauf zugeschnittenes Lösungsangebot sind eine zentrale Voraussetzung für den langfristigen Erfolg der Gruppe.

Ihre Technologieführerschaft sichert sich die Nemetschek Group durch kontinuierlich hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung. Dabei stehen Themen wie Open BIM, 5D und Kollaboration gepaart mit einer nahtlosen Vernetzung und Datenübertragung entlang der AEC-Industrie im Vordergrund. Der Anteil der Investitionen in Forschung und Entwicklung am Umsatz lag in den vergangenen Jahren bei rund 24 %. Geplant ist, auch im Jahr 2017 in ähnlichem Umfang zu investieren, um die Innovationskraft des Unternehmens langfristig zu sichern.

INTERNATIONALISIERUNG UND WELTWEITER VERTRIEB

Als global tätige Gruppe soll in den kommenden Jahren eine möglichst ausgeglichene Umsatzverteilung über die einzelnen Regionen hinweg erzielt werden. Die Nemetschek Group ist derzeit in den drei strategisch bedeutungsvollen Geschäftsregionen Europa, Amerika und Asien gut positioniert. Zukünftig sollen die Potenziale in allen drei Regionen noch stärker genutzt und auf diese Weise weiteres Umsatzwachstum generiert werden. Dabei sieht der Vorstand in Amerika langfristig besonders vielversprechende Geschäftsperspektiven.

Die Nemetschek Group wird ihre geografische Präsenz zur Gewinnung und Betreuung von Kunden kontinuierlich ausbauen und die Expansion der weltweiten Vertriebs- und Marketingaktivitäten vorantreiben.

STRATEGISCHE INITIATIVEN – GRUPPENÜBERGREIFENDE PROJEKTE

Mit der Etablierung eines Strategievorstands in der Holding im Jahr 2016 hat Nemetschek den Fokus stärker auf markenübergreifende Projekte und strategische Initiativen gelegt, um Synergien innerhalb der Gruppe zu generieren.

Im Fokus stehen Lösungen zur Kollaboration, die durch die digitale Transformation in der Bauindustrie sowie die Verwaltung und Bereitstellung einer immer größer werdenden Datenmenge für die Planung und Realisierung von Bauwerken sowie deren durchgängige Vernetzung immer mehr nachgefragt werden. Im Mittelpunkt der Aktivitäten von Nemetschek steht die Entwicklung einer Kollaborationsplattform für alle Kunden entlang der Wertschöpfungskette im Bauprozess. Ziel ist es, mit Kernfunktionen wie Projektmanagement, Dokumentenmanagement und dem Teilen von Informationen und Modellen die Effizienz bei der Zusammenarbeit deutlich zu erhöhen.

Des Weiteren plant die Nemetschek Group, verstärkt größere Unternehmen aus den Bereichen Architektur und Ingenieurbauwesen zu adressieren. Im Fokus der Aktivitäten stehen dabei durchgängige Workflowlösungen, die markenübergreifend erarbeitet werden. Durch integrierte Lösungen sollen die Workflows von architektur- oder ingenieurbaugeführten Organisationen abgebildet und somit die Kompetenz als Multilösungsanbieter erweitert werden. Dabei werden die 3D-CAD- und CAE-Lösungen mit jeweils zusätzlichen Funktionalitäten anderer Brands erweitert.

FINANZIERUNG, INVESTITIONEN UND LIQUIDITÄT

Die finanzielle Stärke der Nemetschek Group sorgt dafür, dass sie kontinuierlich aus eigener Kraft wachsen und flexibel auf die Anforderungen der Märkte reagieren kann. Die Nemetschek Group sieht sich durch ihre sehr solide Bilanz für das geplante Wachstum im Jahr 2017 gut aufgestellt. Wie in den Vorjahren soll ein hoher operativer Cashflow die Liquidität erhöhen und genügend Spielraum für geplante Investitionen der Markengesellschaften in Entwicklung, Vertrieb und Marketing bieten. Des Weiteren investiert die Nemetschek Group in die skizzierten gruppenübergreifenden strategischen Projekte sowie in eine gruppendurchgängige ERP-Harmonisierung, um die Komplexität von Prozessen und Berichtsstrukturen in der wachsenden Gruppe zu reduzieren.

Akquisitionen können wie bisher auch aus dem laufenden Cashflow, den vorhandenen Liquiditätsbeständen und durch die Aufnahme von Fremdkapital finanziert werden.

Wichtige Kostenpositionen bei der Nemetschek Group sind Personalaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen. Die Nemetschek Group wird auch 2017 gezielt und weltweit zusätzliche Experten rekrutieren und geht daher von einem weiterhin moderaten Anstieg der Personalaufwendungen aus. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten zu einem guten Teil Vertriebsaufwendungen und dürften angesichts der geplanten weiteren internationalen Expansion auch 2017 tendenziell zulegen.

DIVIDENDENPOLITIK

Die Nemetschek Group verfolgt eine langfristige und nachhaltige Dividendenpolitik und wird ihre Aktionäre heute und in der Zukunft angemessen an der Unternehmensentwicklung teilhaben lassen. Auch für das Geschäftsjahr 2016 wird das Unternehmen der Hauptversammlung eine Dividende zur Ausschüttung vorschlagen. Für das Geschäftsjahr 2016 schlagen Aufsichtsrat und Vorstand eine Dividende in Höhe von 0,60 EUR je Aktie vor (Vorjahr: 0,50 EUR je Aktie). Über den Dividendenvorschlag wird die Hauptversammlung am 1. Juni 2017 abstimmen. Vorbehaltlich der Zustimmung durch die Hauptversammlung entspricht der Ausschüttungsvorschlag einer Anhebung der Dividende um 20 %.

GESAMTAUSSAGE ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG

Aufgrund der langfristig intakten Wachstumstrends in den relevanten Märkten blickt der Vorstand optimistisch in die Zukunft und geht für das aktuelle Geschäftsjahr 2017 von einer weiterhin positiven Geschäftsentwicklung aus.

Die sehr gute Wettbewerbsposition, das große Fachwissen und die langjährige Erfahrung entlang des Lebenszyklus im AEC- sowie Media & Entertainment-Markt sind eine gute Basis der Nemetschek Group für weiteres nachhaltiges Wachstum in allen vier Segmenten.

Aus heutiger Sicht und ohne Berücksichtigung von Währungseinflüssen plant die **Nemetschek Group** für das **Geschäftsjahr 2017** einen **Umsatz** innerhalb einer Bandbreite von 395 Mio. EUR bis 401 Mio. EUR (+17 % bis +19 %). Neben dem weiteren organischen Wachstum wirken sich dabei anorganische Wachstumseffekte im Segment Planen durch die Akquisition der dRofus, die seit Jahresbeginn 2017 konsolidiert wird, aus. Im Segment Bauen wird die zum 1. August 2016 akquirierte Design Data erstmals über volle 12 Monate einbezogen. Das rein organische Wachstum (ohne die Gesellschaften dRofus und Design Data) sieht die Nemetschek Group 2017 in einem Korridor von 13 % bis 15 %.

Das **Konzern-EBITDA** wird trotz weiterer Investitionen in strategische Projekte und der zum Gruppendurchschnitt unterproportionalen EBITDA-Marge der akquirierten Unternehmen auch deutlich zulegen. Das Konzern-EBITDA wird zwischen 100 Mio. EUR und 103 Mio. EUR erwartet, ein Wachstum zum bereinigten EBITDA des Vorjahres (86,1 Mio. EUR) von 16 % bis 20 %.

Auf Segmentbasis sieht sich die Nemetschek Group im Segment **Planen** aufgrund der starken Marktpositionierung ihrer Marken mit BIM-orientierten und intelligenten Lösungen für die Planungs- und Entwurfsphase bis zur Werk- und Bauplanung sehr gut positioniert. Für das Geschäftsjahr 2017 wird ein Umsatzwachstum erwartet,

das im gleichen Korridor liegt wie das geplante organische Wachstum auf Gruppenebene. Diese positive Einschätzung wird von den Innovationen, der Weiterentwicklung des Lösungsportfolios und der weiteren Internationalisierung mit einem verstärkten Vertriebsansatz getragen.

Im Segment **Bauen** wird die weitere Entwicklung der Nevaris Produktfamilie, der ganzheitlichen BIM-5D-Lösung, vorangetrieben, um ein effizientes und durchgängiges modellbasiertes Arbeiten in Planung und Ausführung zu gewährleisten. Solibri und Design Data werden mit ihren Lösungen weiter intensiv ihre Internationalisierung vorantreiben. Die Bluebeam Software hat seit ihrer Akquisition im Jahr 2014 zu einem überproportionalen Wachstum des Segments beigetragen. Insgesamt wird für das Segment Bauen mit Wachstumsraten gerechnet, die über dem Gruppendurchschnitt liegen.

Im Segment **Nutzen** wird der Fokus weiter auf der Adressierung der Wohnungswirtschaft und stärkeren Vertriebsaktivitäten liegen, um neue Kunden zu gewinnen. Für das Geschäftsjahr 2017 rechnet die Nemetschek Group mit einem Umsatzwachstum wie auf Gruppenebene.

Im Segment **Media & Entertainment** wird verstärkt in das Lösungsportfolio investiert, um mit Innovationen neue Kunden zu begeistern und mit bewährten Lösungen die Kundenbasis zu erweitern und international noch stärker zu wachsen. In diesem Segment wird ein Wachstum leicht unter dem durchschnittlichen Gruppenwachstum erwartet.

Generell ist zu berücksichtigen, dass die Entwicklung der für die Nemetschek Group wichtigen Wechselkurse, insbesondere der Relation des Euros gegenüber dem US-Dollar, dem Schweizer Franken, dem japanischen Yen, dem britischen Pfund, dem ungarischen Forint und der norwegischen und schwedischen Krone, die Umsatz- und Ergebnisentwicklungen beeinflusst und in der Folge auch auf die Prognosen Einfluss haben kann.

HINWEIS ZU DEN PROGNOSEN

Dieser Lagebericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen – also Aussagen über Vorgänge, die in der Zukunft liegen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind erkennbar an Formulierungen wie „erwarten“, „beabsichtigen“, „planen“, „einschätzen“ oder ähnlichen Begriffen. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf den heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen. Sie bergen daher eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs der Nemetschek Group liegen, beeinflussen die Geschäftsaktivität, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse der Nemetschek Group. Dies kann dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erfolge und Leistungen der Nemetschek Group wesentlich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit enthaltenen Angaben zu Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen abweichen.

München, 10. März 2017

Patrik Heider

Sean Flaherty

Viktor Várkonyi

Hinweis: Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen in diesem Konzernabschluss nicht genau zur angegebenen Summe addieren und dass dargestellte Prozentangaben nicht genau die absoluten Werte widerspiegeln, auf die sie sich beziehen.

dRofus

Lösung:

dRofus

dRofus ist die führende Planungs- und Datenmanagementlösung für die globale Bauindustrie. Mit der direkten Anbindung an CAD-Lösungen wie zum Beispiel ARCHICAD ist dRofus ein einzigartiges Planungs-, Datenmanagement- und BIM-Kollaborations-Tool. Es bietet allen Prozessbeteiligten eine umfassende Unterstützung ihrer Workflows und den Zugriff auf alle Daten während des gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes.

Ob einzelne Gebäudeteile, Räume, Raumvorlagen, Oberflächen, Elemente, Systeme oder Komponenten – mit dRofus plant, pflegt und verwaltet man alle Daten in einer einzigen cloudbasierten Lösung. dRofus ist eine SQL-Server-Datenbank, die unabhängig von Projektgröße, -typ oder -komplexität höchste Leistung und Geschwindigkeit liefert.

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

STRONG BRANDS. GREAT PROJECTS.

dRofus

dRofus ist ein global agierender Anbieter von BIM-basierten Planungs-, Datenverwaltungs- und Kollaborations-Tools über den gesamten Gebäudelebenszyklus hinweg.

Segment:	Planen
Unternehmensgröße:	26 Mitarbeiter
Standorte:	Oslo, Malmö, San Francisco, Sydney
Website:	www.drofus.no

Referenzprojekt No. 7:

Flughafen Oslo Gardermoen
Norwegen

Verwaltung:	Avinor

dRofus wurde als zentrales Planungstool für das Terminal-2-Projekt und als Master-Asset-Datenbank auch im Flughafenbetrieb selbst eingesetzt.

KONZERN-ABSCHLUSS
(IFRS)

97 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
98 Konzern-Bilanz
100 Konzern-Kapitalflussrechnung
101 Veränderung des Konzern-Eigenkapitals
106 Konzern-Anhang
176 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
177 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Konzern-Abschluss

(IFRS)

Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen in diesem Konzernabschluss nicht genau zur angegebenen Summe addieren und dass dargestellte Prozentangaben nicht genau die absoluten Werte widerspiegeln, auf die sie sich beziehen.

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016 und 2015

GESAMTERGEBNISRECHNUNG

Angaben in Tausend €	2016	2015	[Anhang]
Umsatzerlöse	**337.286**	**285.269**	[1]
Andere aktivierte Eigenleistungen	7	38	
Sonstige betriebliche Erträge	6.957	5.884	[2]
Betriebliche Erträge	**344.250**	**291.191**	
Materialaufwand/Aufwand bezogene Leistungen	–10.946	–9.749	[3]
Personalaufwand	–151.188	–127.084	[4]
Abschreibungen auf Anlagevermögen	–18.314	–16.781	[5]
davon Abschreibungen aus Kaufpreisallokation	*–11.056*	*–10.131*	[5]
Sonstige betriebliche Aufwendungen	–94.129	–84.872	[6]
Betriebliche Aufwendungen	**–274.577**	**–238.486**	
Betriebsergebnis (EBIT)	**69.673**	**52.705**	
Zinserträge	183	178	[8]
Zinsaufwendungen	–1.046	–705	[8]
Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen	380	970	[7]
Sonstige finanzielle Aufwendungen/Erträge	–23	1.035	[9]
Ergebnis vor Steuern (EBT)	**69.167**	**54.183**	
Steuern vom Einkommen und Ertrag	–20.325	–16.401	[10]
Periodenergebnis	**48.842**	**37.782**	
Sonstiges Ergebnis der Periode:			
Differenz aus Währungsumrechnung	6.846	10.482	
Zwischensumme sonstiges Ergebnis, das zukünftig in das Periodenergebnis umgegliedert wird	**6.846**	**10.482**	
Gewinne/Verluste aus der Neubewertung leistungsorientierter Pensionspläne	–105	–54	
Steuereffekt	30	16	
Zwischensumme sonstiges Ergebnis, das zukünftig nicht in das Periodenergebnis umgegliedert wird	**–75**	**–38**	
Summe sonstiges Ergebnis der Periode	**6.771**	**10.444**	
Gesamtergebnis der Periode	**55.613**	**48.226**	
Zurechnung Periodenergebnis:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens	46.925	35.896	
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	1.917	1.886	
Periodenergebnis	**48.842**	**37.782**	
Zurechnung Gesamtergebnis der Periode:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens	53.733	45.997	
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	1.880	2.230	
Gesamtergebnis der Periode	**55.613**	**48.227**	
Ergebnis je Aktie in € (unverwässert)	1,22	0,93	[11]
Ergebnis je Aktie in € (verwässert)	1,22	0,93	
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert, Stück)	38.500.000	38.500.000	
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (verwässert, Stück)	38.500.000	38.500.000	

Der Anhang zu dieser Gesamtergebnisrechnung ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

KONZERN-BILANZ

zum 31. Dezember 2016 und zum 31. Dezember 2015

KONZERN-BILANZ

AKTIVA Angaben in Tausend €	**31.12.2016**	31.12.2015	[Anhang]
Kurzfristige Vermögenswerte			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	112.482	83.966	[24]
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	38.794	29.611	[13]
Vorräte	597	530	[14]
Steuererstattungsansprüche aus Ertragsteuern	3.477	2.467	[14]
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	10	78	[14]
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	12.546	9.297	[14]
Kurzfristige Vermögenswerte, gesamt	**167.906**	**125.949**	
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagevermögen	14.255	13.792	[12]
Immaterielle Vermögenswerte	89.729	83.190*	[12]
Geschäfts- oder Firmenwert	177.178	143.771*	[12]
Anteile an assoziierten Unternehmen und langfristige zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte**	2.474	1.863	
Latente Steuern	2.234	1.372	[10]
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	43	51	[14]
Sonstige langfristige Vermögenswerte	929	793	[14]
Langfristige Vermögenswerte, gesamt	**286.842**	**244.832**	
Aktiva, gesamt	**454.748**	**370.781**	

Der Anhang zu dieser Bilanz ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.
* Vorjahreswerte angepasst aufgrund finaler Kaufpreisallokation der Solibri Gruppe.
** Verweis auf Konzern-Anhang Abschnitt „Anteile an assoziierten Unternehmen“ und „Langfristig zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte“.

PASSIVA Angaben in Tausend €	**31.12.2016**	31.12.2015	[Anhang]
Kurzfristige Schulden			
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	26.000	18.577	[18]
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	7.922	6.590	[18]
Rückstellungen und abgegrenzte Schulden	32.778	25.619	[17]
Umsatzabgrenzungsposten	55.293	41.996	[19]
Schulden aus Ertragsteuern	7.353	3.707	[18]
Sonstige kurzfristige finanzielle Verpflichtungen	1.224	571	[20]
Sonstige kurzfristige Schulden	15.539	7.086	[18]
Kurzfristige Schulden, gesamt	**146.109**	**104.146**	
Langfristige Schulden			
Langfristige Darlehen ohne kurzfristigen Anteil	70.231	62.059	[18]
Latente Steuern	20.600	20.798*	[10]
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.660	1.744	[17]
Sonstige langfristige finanzielle Verpflichtungen	9.721	8.500*	[21]
Sonstige langfristige Schulden	4.309	6.617	[22]
Langfristige Schulden, gesamt	**106.521**	**99.718**	
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	38.500	38.500	[15]
Kapitalrücklage	12.485	12.485	[16]
Gewinnrücklage	143.954	116.345	[16]
Sonstiges Ergebnis	4.363	–2.498	[16]
Eigenkapital, Konzernanteile	**199.302**	**164.832**	
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	2.816	2.085	
Eigenkapital, gesamt	**202.118**	**166.917**	
Passiva, gesamt	**454.748**	**370.781**	

Der Anhang zu dieser Bilanz ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.
* Vorjahreswerte angepasst aufgrund finaler Kaufpreisallokation der Solibri Gruppe.

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016 und 2015

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Angaben in Tausend €	**2016**	2015	[Anhang]
Ergebnis (vor Steuern)	69.167	54.183	
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	18.314	16.781	
Veränderung der Pensionsrückstellung	–189	23	
Sonstige nicht zahlungswirksame Transaktionen	–147	70	
Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen	–561	–970	
Eliminierung Entkonsolidierungsgewinn	0	–498	
Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen	177	420	
Perioden-Cashflow	**86.761**	**70.009**	**[24]**
Zinserträge	–183	–178	
Zinsaufwendungen	1.046	705	
Änderungen sonstige Rückstellungen	4.685	3.408	
Änderungen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	–5.217	12	
Änderungen andere Aktiva	–2.716	2.357*	
Änderungen Schulden aus Lieferungen und Leistungen	1.141	276	
Änderungen andere Passiva	8.191	–1.508*	
Erhaltene Zinsen	127	164	
Erhaltene Ertragsteuern	1.749	1.141*	
Gezahlte Ertragsteuern	–15.905	–11.264*	
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	**79.678**	**61.624**	**[24]**
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	–7.370	–7.629	
Auszahlungen für Investitionen in Finanzanlagevermögen	–50	0	
Einzahlungen aus Veräußerung von Anteilen	0	1.166	
Einzahlungen aus Abgang des Anlagevermögens	311	205	
Auszahlung für Erwerb Tochterunternehmen abzüglich erworbener Zahlungsmittel	–40.419	–35.145	
Cashflow aus Investitionstätigkeit	**–47.528**	**–41.403**	**[24]**
Dividenden an Anteilseigner des Mutterunternehmens	–19.250	–15.400	
Dividenden an nicht beherrschende Anteile	–1.162	–2.044	
Zahlungseingänge aus der Aufnahme von Bankdarlehen	38.000	32.000	
Gezahlte Zinsen	–904	–629	
Auszahlung zur Tilgung von Darlehensverbindlichkeiten	–22.200	–12.000	
Auszahlungen für Erwerb von Anteilen ohne beherrschenden Einfluss	0	–1.877	
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	**–5.516**	**50**	**[24]**
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	**26.633**	**23.769**	
Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf den Finanzmittelfonds	**1.883**	**3.229**	
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	**83.966**	**56.968**	
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	**112.482**	**83.966**	**[24]**

Der Anhang zu dieser Kapitalflussrechnung ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.
* Zu besseren Vergleichbarkeit wurden die Vorjahreswerte umgegliedert.

VERÄNDERUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS

für die Zeit vom 1. Januar 2015 bis 31. Dezember 2016

EIGENKAPITAL

	Auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallendes Eigenkapital						
Angaben in Tausend €	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Rücklage für Währungsumrechnung	**Summe**	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	**Summe Eigenkapital**
Stand 01.01.2015	**9.625**	**41.360**	**96.621**	**–12.625**	**134.981**	**1.595**	**136.576**
Differenzen aus Währungsumrechnung				10.127	10.127	356	10.483
Gewinne/Verluste aus der Neubewertung leistungsorientierter Pensionspläne			–27		–27	–12	–39
Periodenergebnis			35.896		35.896	1.886	37.782
Gesamtperiodenergebnis	**0**	**0**	**35.869**	**10.127**	**45.996**	**2.230**	**48.226**
Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln	28.875	–28.875			0		0
Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen			–543		–543	102	–441
Gewinnauszahlung an nicht beherrschende Anteile			–202		–202	–1.842	–2.044
Dividendenzahlung			–15.400		–15.400	0	–15.400
Stand 31.12.2015	**38.500**	**12.485**	**116.345**	**–2.498**	**164.832**	**2.085**	**166.917**
Stand 01.01.2016	**38.500**	**12.485**	**116.345**	**–2.498**	**164.832**	**2.085**	**166.917**
Differenzen aus Währungsumrechnung				6.861	6.861	–15	6.846
Gewinne/Verluste aus der Neubewertung leistungsorientierter Pensionspläne			–53		–53	–22	–75
Periodenergebnis			46.925		46.925	1.917	48.842
Gesamtperiodenergebnis	**0**	**0**	**46.872**	**6.861**	**53.733**	**1.880**	**55.613**
Gewinnauszahlung an nicht beherrschende Anteile			–13		–13	–1.149	–1.162
Dividendenzahlung			–19.250		–19.250	0	–19.250
Stand 31.12.2016	**38.500**	**12.485**	**143.954**	**4.363**	**199.302**	**2.816**	**202.118**

Der Anhang zu dieser Aufstellung der Veränderung des Eigenkapitals ist integraler Bestandteil dieses Konzernabschlusses.

CREM **SOLUTIONS**

Lösungen:

iX-Haus

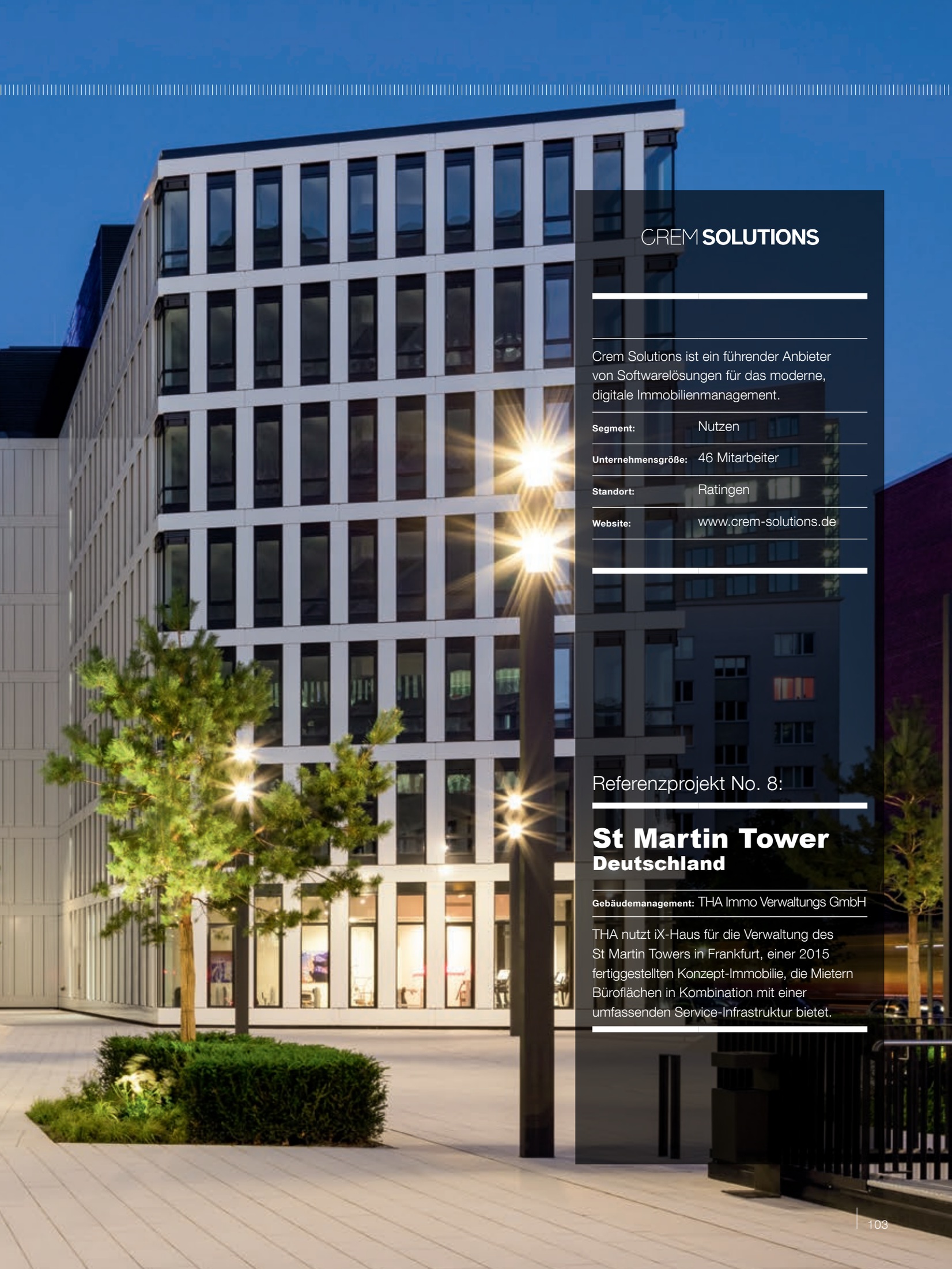
iX-Haus plus IHS

Das Kernprodukt iX-Haus ist ein effizientes Instrument für die Verwaltung von Immobilienbeständen jeder Art, mit dem alle Ansprüche der Wohnungswirtschaft, der gewerblichen Immobilienwirtschaft und des Corporate Real Estate Management abgedeckt werden können.

Das Programm ist flexibel, modular aufgebaut und integriert sinnvoll angrenzende Lösungen von Partnerunternehmen. Diese Eigenschaften schaffen die Voraussetzung, den individuellen Geschäftsprozessen sowie Anforderungen aller Kunden gerecht zu werden. Mit iX-Haus plus IHS wird zudem eine Lösung für das technische Immobilienmanagement angeboten.

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

STRONG BRANDS. GREAT PROJECTS.



CREM **SOLUTIONS**

Crem Solutions ist ein führender Anbieter von Softwarelösungen für das moderne, digitale Immobilienmanagement.

Segment:	Nutzen
Unternehmensgröße:	46 Mitarbeiter
Standort:	Ratingen
Website:	www.crem-solutions.de

Referenzprojekt No. 8:

St Martin Tower
Deutschland

Gebäudemanagement: THA Immo Verwaltungs GmbH

THA nutzt iX-Haus für die Verwaltung des St Martin Towers in Frankfurt, einer 2015 fertiggestellten Konzept-Immobilie, die Mietern Büroflächen in Kombination mit einer umfassenden Service-Infrastruktur bietet.

KONZERN-ANHANG

106 Konzern-Anhang
176 Versicherung der gesetzlichen Vertreter
177 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Konzern-Anhang für das Geschäftsjahr 2016

DIE GESELLSCHAFT

Die Nemetschek Group mit Hauptsitz in München ist ein weltweit führender Softwarehersteller für die AEC-Industrie (Architecture, Engineering, Construction) und bietet ein innovatives und umfassendes Lösungsportfolio für die integrierte Planung von 3D-Modellen, kombiniert mit einer professionellen Zeit- (4D) und Kostenplanung (5D). Mit weltweit 60 Standorten bedient die Nemetschek Group mit ihren 14 eigenständigen Marken rund 2,3 Millionen Nutzer in allen Regionen der Welt. Das 1963 von Prof. Georg Nemetschek gegründete Unternehmen adressiert mit seinen Softwarelösungen alle am Bauprozess Beteiligten und deckt den kompletten Lebenszyklus von Bauwerken ab: von der Planung und Visualisierung eines Gebäudes, der Zeit- und Kostenkalkulation, der Ausschreibung, Vergabe und Beauftragung über den eigentlichen Bauprozess bis hin zum Management und der Verwaltung, Nutzung, Modernisierung und Renovierung.

Die 14 Marken unter dem Dach der Nemetschek Group bieten ein breites Portfolio von grafischen, analytischen und kaufmännischen Lösungen. Zu den Kunden zählen Architektur- und Designbüros, Tragwerksplaner, Ingenieure aller Fachrichtungen, Planungs- und Dienstleistungsunternehmen, kleine und große Bau- und Bauzulieferunternehmen, Prozesssteuerer, Kalkulatoren sowie Hausverwaltungen, Gebäude- und Assetmanager.

Zentrales Thema im Planungs-, Bau- und Verwaltungsprozess von Gebäuden ist das sogenannte Building Information Modeling (BIM), die digitale Transformation in der Bauindustrie. Mittels BIM werden alle gestalterischen, qualitativen, zeitlichen und wirtschaftlichen Vorgaben und Daten digital erfasst und vernetzt. Ein virtuelles, dreidimensionales Gebäudemodell entsteht. Hinzu kommen bereits in der Simulation Zeit und Kosten als vierte und fünfte Dimension. BIM 5D ermöglicht eine effiziente und transparente Zusammenarbeit aller Projektbeteiligten über den gesamten Prozess des Planens, Bauens und Nutzens einer Immobilie. In der fünfdimensionalen Zukunft wird erst virtuell und dann real gebaut.

Schon immer war es das Anliegen der Nemetschek Group, die bestmöglichen Lösungen zur Verfügung zu stellen, um die Herausforderungen im Bauprozess zu meistern. Als Pionier des BIM-Gedankens verfolgt die Nemetschek Group diesen ganzheitlichen Denkansatz bereits seit über 30 Jahren. Nemetschek steht dabei für einen offenen Ansatz (Open BIM). Der offene Standard ermöglicht, dass jede Open-BIM-Software aus der Nemetschek Group mit jeder anderen Software, auch von Wettbewerbern, über offene Daten- und Kommunikationsschnittstellen kommunizieren kann. Somit wird praktisch der nahtlose Übergang aller gebäuderelevanten Informationen durch alle Instanzen der Entstehung und des Betriebs von Bauwerken ermöglicht und dokumentiert.

Mit ihren Open-BIM-Softwarelösungen deckt die Nemetschek Group alle fünf Dimensionen ab und erleichtert die Zusammenarbeit aller am Bauprozess Beteiligten. Die Projektarbeit wird schneller, kostensicherer und termintreuer, Fehler werden reduziert. Damit legt die Nemetschek Group die Basis für einen integrierten offenen 5D-Planungs- und Realisierungsprozess in der AEC-Industrie und schafft letztlich Effizienzsteigerungen im Bauprozess.

Die Nemetschek SE (vormals: Nemetschek Aktiengesellschaft) als oberste Konzerngesellschaft wurde durch Umwandlung der Nemetschek GmbH am 10. September 1997 gegründet und ist seit dem 10. März 1999 an der Deutschen Börse in Frankfurt am Main notiert. Heute ist Nemetschek im TecDAX gelistet. Mit Handelsregistereintragung vom 22. März 2016 wurde die Nemetschek Aktiengesellschaft in Nemetschek SE umgewandelt. Der Geschäftsbericht 2016 kann bei der Nemetschek SE bestellt oder von der Unternehmenswebsite unter www.nemetschek.com abgerufen werden.

ANGABEN ZUM „DEUTSCHEN CORPORATE GOVERNANCE KODEX“

Die Entsprechenserklärung wurde am 20. März 2016 abgegeben. Die jeweils aktuelle Version ist den Aktionären über die Internetseite der Nemetschek SE (https://www.nemetschek.com/investor-relations/corporate-governance/) zugänglich.

ALLGEMEINE ANGABEN

Die Nemetschek SE erstellt und veröffentlicht den Konzernabschluss in Euro. Die Angaben im Konzernabschluss erfolgen grundsätzlich, sofern nichts anderes angegeben ist, in TEUR (T€).

Der Konzernabschluss der Nemetschek SE einschließlich der Vorjahresangaben wurde gemäß den vom International Accounting Standards Board („IASB“) erlassenen International Financial Reporting Standards („IFRS“) und den diesbezüglichen Interpretationen, die zum 31. Dezember 2016 verpflichtend anzuwenden waren, soweit die IFRS und Interpretationen von der Europäischen Union übernommen sind, sowie den ergänzend nach § 315a HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt.

Das Geschäftsjahr der Nemetschek Group und der Nemetschek SE endet jeweils zum 31. Dezember eines Jahres.

Die Bilanz und die Gesamtergebnisrechnung des Konzerns sind gemäß IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ aufgestellt. Die Gesamtergebnisrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren (Nature-of-Expense-Methode) sowie im Sinne des One-Statement-Approach dargestellt. Der Konzernabschluss wird grundsätzlich auf der Basis historischer Anschaffungs- und Herstellungskosten erstellt, sofern nicht unter dem Titel „Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze“ etwas anderes angegeben wird. Die Bilanz wurde nach Fristigkeit gegliedert.

ZUSAMMENFASSUNG DER WESENTLICHEN RECHNUNGSLEGUNGSGRUNDSÄTZE

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden im Geschäftsjahr 2016 entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden.

KONSOLIDIERUNGSKREIS UND KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

TOCHTERUNTERNEHMEN

In den Konzernabschluss einbezogen sind neben der Nemetschek SE, München, alle in- und ausländischen Tochterunternehmen. Tochterunternehmen werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Die Vollkonsolidierung endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

Nemetschek beherrscht ein Beteiligungsunternehmen, sofern es Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen hat. Das heißt, Nemetschek verfügt über bestehende Rechte, die Nemetschek die gegenwärtige Fähigkeit zur Lenkung der maßgeblichen Tätigkeiten verleihen. Dies sind die Tätigkeiten, die die Rendite des Beteiligungsunternehmens wesentlich beeinflussen. Darüber hinaus ist Nemetschek schwankenden Renditen aus ihren Engagements in dem Beteiligungsunternehmen ausgesetzt oder besitzt Anrechte auf diese und hat die Fähigkeit, diese Renditen mittels ihrer Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen zu beeinflussen. Sofern Nemetschek weniger als die Mehrheit der Stimmrechte hält, können andere Sachverhalte und Umstände (einschließlich vertraglicher Vereinbarungen, die Nemetschek die Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen geben) dazu führen, dass die Gesellschaft das Beteiligungsunternehmen beherrscht. Nemetschek nimmt im Hinblick auf die Beherrschung von Beteiligungsunternehmen eine Neubeurteilung vor, falls Sachverhalte und Umstände darauf hinweisen, dass es Änderungen bei den Faktoren gibt, die die Beherrschung begründen. Im Geschäftsjahr 2016 resultierte die Beherrschung bei allen vollkonsolidierten Beteiligungsunternehmen aus dem Halten der Stimmrechtsmehrheit.

Anteile ohne beherrschenden Einfluss stellen den Anteil des Ergebnisses und des Reinvermögens dar, der nicht dem Konzern zuzurechnen ist. Anteile ohne beherrschenden Einfluss werden in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung und in der Konzern-Bilanz separat ausgewiesen. Der Ausweis in der Konzern-Bilanz erfolgt innerhalb des Eigenkapitals, getrennt vom auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallenden Eigenkapital. Die Bewertung von nicht beherrschenden Anteilen erfolgt anteilig zum beizulegenden Zeitwert der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten (Partial-Goodwill-Methode). Nach erstmaligem Ansatz werden Gewinne und Verluste unbegrenzt beteiligungsproportional zugerechnet, infolgedessen kann bei nicht beherrschenden Anteilen ein Negativsaldo entstehen.

Die nachstehende Tabelle zeigt Informationen zum Maxon Teilkonzern mit wesentlichen nicht beherrschenden Anteilen vor konzerninternen Eliminierungen:

NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE

Name, Sitz der Muttergesellschaft	**MAXON GmbH, Friedrichsdorf**	
Angaben in Tausend €	**2016**	2015
Prozentsatz nicht beherrschender Anteile	**30 %**	**30 %**
Langfristige Vermögenswerte	3.254	2.439
Kurzfristige Vermögenswerte	15.437	11.442
Langfristige Schulden	–1.839	–1.673
Kurzfristige Schulden	–7.354	–5.259
Nettovermögen	**9.498**	**6.949**
Buchwert der nicht beherrschenden Anteile	**2.849**	**2.085**
Umsatzerlöse	23.355	21.512
Jahresüberschuss	5.852	5.795
Sonstiges Ergebnis	78	338
Gesamtergebnis	**5.930**	**6.133**
Nicht beherrschenden Anteilen zugeordneter Gewinn	**1.756**	**1.739**
Nicht beherrschenden Anteilen zugeordnetes sonstiges Ergebnis	**23**	**101**
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	7.828	6.640
Cashflow aus Investitionstätigkeit	–1.052	–393
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	–3.176	–5.164
(davon: Dividenden an nicht beherrschende Anteile)	*–1.076*	*–1.664*
Währungsbedingte Veränderung des Finanzmittelfonds	–50	476
Nettoerhöhung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	**3.550**	**1.559**

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Alle konzerninternen Salden, Erträge und Aufwendungen sowie unrealisierte Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen werden in voller Höhe eliminiert.

Im Rahmen der Kapitalkonsolidierung werden Unternehmenszusammenschlüsse nach der Erwerbsmethode bilanziert. Danach werden die Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses auf die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte sowie die übernommenen Schulden und Eventualschulden entsprechend ihren beizulegenden Zeitwerten zum Erwerbszeitpunkt verteilt. Ein Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden wird als Geschäfts- oder Firmenwert ausgewiesen. Anschaffungsnebenkosten werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens aufwandswirksam erfasst. Die während des Jahres erworbenen Unternehmen werden ab dem Erwerbszeitpunkt, die während des Jahres verkauften Unternehmen werden bis zum Zeitpunkt des Verlustes der Beherrschung in den Konzernabschluss einbezogen. Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen, die nicht zu einem Beherrschungsverlust führen, werden erfolgsneutral als Eigenkapitaltransaktionen erfasst. Sofern eine zwischen Nemetschek und dem erworbenen Unternehmen vor dem Zusammenschluss bestehende geschäftliche Beziehung im Rahmen des Zusammenschlusses ausgeglichen wird und dabei ein Gewinn oder Verlust entsteht, wird dieser erfolgswirksam erfasst. Im Falle eines Beherrschungsverlustes werden etwaige verbleibende Anteile zu diesem Zeitpunkt erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet.

ANTEILE AN ASSOZIIERTEN UNTERNEHMEN

Anteile an assoziierten Unternehmen werden grundsätzlich nach der Equity-Methode bilanziert. Die Nemetschek SE definiert ein Unternehmen als assoziiertes Unternehmen (grundsätzlich bei Investitionen von 20 % bis 50 % des Kapitals), wenn ein maßgeblicher Einfluss vorliegt und das Unternehmen weder ein Tochterunternehmen noch ein Joint Venture ist. Nach der Equity-Methode werden die Anteile an einem assoziierten Unternehmen in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils des Konzerns am Reinvermögen des assoziierten Unternehmens erfasst. Der mit dem assoziierten Unternehmen verbundene Geschäfts- oder Firmenwert ist im Buchwert des Anteils enthalten und wird nicht planmäßig abgeschrieben. Die Gewinn-und-Verlust-Rechnung enthält den Anteil des Konzerns am Erfolg des assoziierten Unternehmens.

Die Abschlüsse der assoziierten Unternehmen werden, sofern nichts anderes angegeben ist, zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Soweit erforderlich, werden Anpassungen an konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden vorgenommen. Die DocuWare Gruppe entwickelt und vertreibt Software zur elektronischen Verwaltung von Dokumenten. Die Sablono GmbH entwickelt Softwarelösungen zur digitalen Planung, Steuerung und Überwachung von komplexen Bauprojekten. In der folgenden Tabelle sind zusammengefasste Finanzinformationen für die Anteile des Konzerns an nicht wesentlichen assoziierten Unternehmen, basierend auf den im Konzernabschluss berichteten Beträgen, dargestellt:

ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN, DIE NACH DER EQUITY-METHODE BILANZIERT SIND

Name, Sitz der Gesellschaft	Angaben in Tausend €	Anteilsbesitz in %	Eigenkapital	**davon anteilig**
2016				
DocuWare GmbH, Germering		22,41	8.470	1.898
Sablono GmbH, Berlin		24,99	–42	–10
2015				
DocuWare GmbH, Germering		22,41	5.828	1.306
Sablono GmbH, Berlin		29,00	297	86

DOCUWARE GRUPPE

Angaben in Tausend €	**31.12.2016**	31.12.2015
Kurzfristige Vermögenswerte	33.113	25.074
Langfristige Vermögenswerte	3.571	4.228
Kurzfristige Schulden	27.814	23.204
Langfristige Schulden	400	271
Buchwert der Anteile	1.950	1.273
Umsatzerlöse	37.142	34.550
Jahresüberschuss aus fortgeführten Geschäftsbereichen	3.022	4.297
Jahresüberschuss aufgegebener Geschäftsbereiche	0	0
Jahresüberschuss	**3.022**	**4.297**
Anteiliger Jahresüberschuss	677	963
Sonstiges Ergebnis	–647	–267
Gesamtergebnis	**2.375**	**4.030**
Vom assoziierten Unternehmen erhaltene Dividenden	0	0

Des Weiteren wird die Sablono GmbH, Berlin, als assoziiertes Unternehmen nach der Equity-Methode bilanziert. Der Anteilsbesitz beträgt 24,99 % (Vorjahr: 29,00 %). Der Buchwert der Anteile beträgt zum 31. Dezember 2016 TEUR 457 (Vorjahr: TEUR 573). Das anteilige Ergebnis aus den fortgeführten Geschäftsbereichen betrug im Jahr 2016 TEUR –117 (Vorjahr: TEUR –154).

LANGFRISTIG ZUR VERÄUSSERUNG VERFÜGBARE VERMÖGENSWERTE

Name, Sitz der Gesellschaft Angaben in Tausend €	Anteilsbesitz in %	Eigenkapital 31.12.2016	**Jahresergebnis 2016**
NEMETSCHEK OOD, Sofia, Bulgarien	20,00	3.787	879
rivera GmbH, Karlsruhe über NEVARIS Bausoftware GmbH	20,00	28**	–10**
Sidoun International GmbH, Freiburg i. Breisgau*	16,27	834	51
Planen Bauen 4.0 GmbH, Berlin	6,25	198**	–192**

* Abweichendes Geschäftsjahr zum 30. Juni 2016.
** Abschlusszahlen beziehen sich auf den 31. Dezember 2015.

Für die langfristig zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte erfolgt aufgrund eines fehlenden Marktes die Angabe zu Anschaffungskosten. Eine Veräußerung der Vermögenswerte ist derzeit nicht geplant. Die Vermutung, dass bei den mit 20 % und mehr Stimmrechtsanteilen gehaltenen Finanzanlagen maßgeblicher Einfluss vorliegt, wird sowohl für die NEMETSCHEK OOD, Sofia, Bulgarien, als auch für die rivera GmbH, Karlsruhe, widerlegt, da Einfluss weder in der Geschäftsführung noch als Aufsichtsorgan ausgeübt wird. Ebenso werden weder nennenswerte Geschäftsbeziehungen unterhalten noch wird Einfluss über die reine Kapitalbeteiligung hinaus ausgeübt. Die Finanzanlagen stellen reine Kapitalbeteiligungen dar. Der Buchwert der oben aufgeführten langfristig zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte beträgt TEUR 67 (Vorjahr: TEUR 17).

VERBUNDENE UNTERNEHMEN, DIE IN DEN KONZERNABSCHLUSS EINBEZOGEN SIND

Die nachfolgend aufgeführten Gesellschaften werden zum Stichtag in den Konzernabschluss der Nemetschek SE vollkonsolidiert einbezogen:

VERBUNDENE UNTERNEHMEN

Name, Sitz der Gesellschaft	**Anteilsbesitz in %**
Nemetschek SE, München	
Unmittelbare Beteiligungen	
Geschäftsfeld Planen	
Frilo Software GmbH, Stuttgart	100,00
Vectorworks, Inc., Columbia, Maryland, USA	100,00
Data Design System AS, Klepp Stasjon, Norwegen	100,00
NEMETSCHEK OOO, Moskau, Russland - in Liquidation	100,00
SCIA Group International nv, Herk-de-Stad, Belgien	100,00
Graphisoft SE European Company Limited by Shares, Budapest, Ungarn	100,00
Allplan GmbH, München*	100,00
Nemetschek Inc., Washington, USA**	100,00
Geschäftsfeld Bauen	
NEVARIS Bausoftware GmbH, Achim	98,50
NEVARIS Bausoftware GmbH, Mondsee, Österreich	49,90
Bluebeam Holding, Inc., Delaware, USA (vormals Nemetschek US, Inc.)	100,00
Solibri Oy, Helsinki, Finnland	100,00
Geschäftsfeld Nutzen	
Crem Solutions GmbH & Co. KG, Ratingen	100,00
Crem Solutions Verwaltungs GmbH, München	100,00
Geschäftsfeld Media & Entertainment	
MAXON Computer GmbH, Friedrichsdorf	70,00
Übrige	
Nemetschek Austria Beteiligungen GmbH, Mondsee, Österreich	100,00
Mittelbare Beteiligungen	
Geschäftsfeld Planen	
über Allplan GmbH, München:	
Allplan Deutschland GmbH, München*	100,00
Allplan Development Germany GmbH, München**	100,00
Allplan Schweiz AG, Wallisellen, Schweiz	93,33
Allplan France S.A.R.L., Paris, Frankreich	100,00
Allplan Österreich Ges.m.b.H., Wals, Österreich	100,00
Allplan Systems España, S.A., Madrid, Spanien	100,00
Allplan Česko s.r.o, Prag, Tschechien	100,00
Allplan Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakische Republik	100,00
Allplan Italia S.r.l., Trient, Italien	100,00
DACODA GmbH, Rottenburg	100,00
über Nemetschek Austria Beteiligungen GmbH:	
Precast Software Engineering GmbH, Wals, Österreich	100,00
über Precast Software Engineering GmbH, Wals, Österreich:	
Precast Software Engineering Pte. Ltd., Singapur	100,00
über Precast Software Engineering Pte. Ltd., Singapur:	
Precast Software Engineering Co. Ltd., Shanghai, China	100,00

Fortsetzung:

über SCIA Group International nv, Herk-de-Stad, Belgien:	
SCIA nv, Herk-de-Stad, Belgien	100,00
Scia do Brasil ltda, São Paulo, Brasilien	99,90
über SCIA nv, Herk-de-Stad, Belgien:	
Scia Nederland BV, Arnhem, Niederlande	100,00
Scia France Sarl, Roubaix, Frankreich	100,00
Online Projects BVBA, Herk-de-Stad, Belgien - in Liquidation	70,00
Scia Inc., Maryland, USA**	100,00
Scia CZ s.r.o., Brno, Tschechien	100,00
über Scia CZ s.r.o., Brno, Tschechien:	
Scia SK s.r.o., Zilina, Slowakische Republik	100,00
über Graphisoft SE European Company Limited by Shares, Budapest, Ungarn:	
Graphisoft Deutschland GmbH, München	100,00
Graphisoft USA Inc., Waltham, Massachusetts, USA	100,00
Graphisoft Japan KK, Tokio, Japan	100,00
Graphisoft UK Ltd., Uxbridge, Großbritannien	100,00
Graphisoft Hong Kong Ltd., Hongkong, China	100,00
Graphisoft Mexico S.A. de C.V., Mexico D.F., Mexiko	100,00
GRAPHISOFT BRASIL SERVICOS DE TECNOLOGIA DA INFORMACAO LTDA, São Paulo, Brasilien	100,00
über Graphisoft UK Ltd., Uxbridge, Großbritannien:	
Bite Design Ltd., London, Großbritannien	100,00
über Data Design System AS, Klepp Stasjon, Norwegen:	
DDS Building Innovation AS, Klepp Stasjon, Norwegen	100,00
Data Design System UK Ltd., Wiltshire, Großbritannien	100,00
Data Design System GmbH, Ascheberg	100,00
Geschäftsfeld Bauen	
über Bluebeam Holding, Inc., Delaware, USA (vormals: Nemetschek US, Inc.):	
Bluebeam Software, Inc., Pasadena, USA	100,00
über Bluebeam Software, Inc., Pasadena, USA:	
Bluebeam AB, Krisa, Schweden	100,00
über Nemetschek Austria Beteiligungen GmbH:	
NEVARIS Bausoftware GmbH, Mondsee, Österreich	50,10
über NEVARIS Bausoftware GmbH, Mondsee, Österreich:	
Nevaris BIM Software GmbH, Berlin	86,50
über Solibri Oy, Helsinki, Finnland:	
SOLIBRI UK LTD., Newbury, Großbritannien	100,00
Solibri LLC, Scottsdale, USA	100,00
Solibri DACH GmbH, Hamburg**	100,00
über Nemetschek Inc., Washington, USA:**	
Design Data Corporation, Lincoln, USA***	100,00
Geschäftsfeld Media & Entertainment	
über MAXON Computer GmbH, Friedrichsdorf:	
MAXON Computer Inc., Thousand Oaks, Kalifornien, USA	90,00
MAXON Computer Canada Inc., Varennes, Kanada	100,00
MAXON Computer Ltd., Bedford, Großbritannien	100,00

* Unter Berücksichtigung des § 264 (3) HGB machen die Gesellschaften von den Erleichterungsvorschriften für das Geschäftsjahr 2016 wie folgt Gebrauch:
- Verzicht auf die Aufstellung eines Anhangs, somit besteht der Jahresabschluss aus Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung.
- Verzicht auf die Aufstellung eines Lageberichts.
- Verzicht auf die Offenlegung des Jahresabschlusses.

** Diese Gesellschaften sind im Jahr 2016 neu gegründet worden.

*** Einbezogen in den Konzernabschluss ab 1. August 2016.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

SACHANLAGEN

Die Sachanlagen sind zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Die Kosten für das Ersetzen eines Teils einer Sachanlage werden zum Zeitpunkt ihres Anfallens in den Buchwert dieser Sachanlage einbezogen, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind. Wartungs- und Instandhaltungskosten werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen die folgenden geschätzten Nutzungsdauern der Vermögenswerte zugrunde:

NUTZUNGSDAUER SACHANLAGEN

	Nutzungsdauer in Jahren
EDV-Geräte	3
Kraftfahrzeuge	5
Betriebsausstattung	3 – 10
Mietereinbauten	5 – 10

Eine Sachanlage wird entweder bei Abgang ausgebucht oder dann, wenn aus der weiteren Nutzung oder Veräußerung des Vermögenswerts kein wirtschaftlicher Nutzen mehr erwartet wird. Die aus der Ausbuchung des Vermögenswerts resultierenden Gewinne oder Verluste werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode, in der der Vermögenswert ausgebucht wird, erfolgswirksam in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst. Die historischen Anschaffungskosten und kumulierten Abschreibungen werden aus der Bilanz eliminiert.

Die Restwerte der Vermögenswerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden spätestens am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls angepasst.

FREMDKAPITALKOSTEN

Fremdkapitalkosten werden in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind. Es erfolgte keine Aktivierung von Fremdkapitalkosten, da die Herstellung qualifizierter Vermögenswerte nicht fremdfinanziert ist.

UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE UND GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERTE

Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Geschäfts- oder Firmenwerte werden bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet, die sich als Überschuss der Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses über den Anteil des Konzerns an den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden sowie vereinbarter bedingter Gegenleistungen bemessen. Nachfolgende Änderungen des beizulegenden Zeitwerts einer bedingten Gegenleistung, die einen Vermögenswert oder eine Schuld darstellt, werden in Übereinstimmung mit IAS 39 erfolgswirksam erfasst.

Sofern bei weiterem Erwerb von Minderheiten Put-Optionen vereinbart sind, wendet der Konzern die sogenannte „anticipated acquisition method“ an. Hierbei werden Wertänderungen der Kaufpreisverbindlichkeit ergebnisneutral im Geschäfts- oder Firmenwert abgebildet.

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungen bewertet. Zum Zwecke des Wertminderungstests wird der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Geschäfts- oder Firmenwert ab dem Erwerbszeitpunkt den zahlungsmittelgenerierenden Einheiten des Konzerns zugeordnet, die von den Synergieeffekten aus dem Unternehmenszusammenschluss profitieren sollen. Dies gilt unabhängig davon, ob andere Vermögenswerte oder Schulden des erworbenen Unternehmens diesen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet werden.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte werden mindestens einmal jährlich oder dann auf Wertminderungen getestet, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert gemindert sein könnte.

Jede Einheit oder Gruppe von Einheiten, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet worden ist, stellt die niedrigste Ebene innerhalb des Konzerns dar, auf der der Geschäfts- oder Firmenwert zu internen Managementzwecken überwacht wird.

Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten), auf die sich der Geschäfts- oder Firmenwert bezieht, bestimmt. Liegt der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten) unter ihrem Buchwert, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst.

Ein für den Geschäfts- oder Firmenwert erfasster Wertminderungsaufwand darf nicht in den nachfolgenden Berichtsperioden aufgeholt werden.

In den Fällen, in denen der Geschäfts- oder Firmenwert einen Teil der zahlungsmittelgenerierenden Einheit darstellt und ein Teil des Geschäftsbereichs dieser Einheit veräußert wird, wird der dem veräußerten Geschäftsbereich zuzurechnende Geschäfts- oder Firmenwert als Bestandteil des Buchwerts des Geschäftsbereichs bei der Ermittlung des Ergebnisses aus der Veräußerung des Geschäftsbereichs berücksichtigt. Der Wert des veräußerten Anteils des Geschäfts- oder Firmenwerts wird auf der Grundlage der relativen Werte des veräußerten Geschäftsbereichs und des verbleibenden Teils der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ermittelt.

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Es wird zwischen immateriellen Vermögenswerten mit begrenzter und unbestimmter Nutzungsdauer unterschieden.

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung geprüft, sofern Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der immaterielle Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Die Abschreibungsdauer und die Abschreibungsmethode werden bei immateriellen Vermögenswerten mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Die aufgrund einer Änderung der erwarteten Nutzungsdauer oder des erwarteten Verbrauchs des zukünftigen wirtschaftlichen Nutzens des Vermögenswerts erforderlichen Änderungen der Abschreibungsmethode und der Abschreibungsdauer werden als Änderungen von Schätzungen behandelt.

Bei immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer sowie bei noch nicht nutzungsbereiten immateriellen Vermögenswerten wird mindestens einmal jährlich für den einzelnen Vermögenswert oder auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ein Werthaltigkeitstest durchgeführt. Diese immateriellen Vermögenswerte werden nicht planmäßig abgeschrieben. Die Nutzungsdauer wird einmal jährlich dahin gehend überprüft, ob die Einschätzung einer unbestimmten Nutzungsdauer weiterhin gerechtfertigt ist. Zum 31. Dezember 2016 bestanden außer dem Geschäfts- oder Firmenwert keine immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer.

Immaterielle Vermögenswerte, die nicht im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworben werden, werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungs- und Herstellungskosten angesetzt. Die Anschaffungskosten von im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbenen immateriellen Vermögenswerten entsprechen ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. Die immateriellen Vermögenswerte werden in den Folgeperioden mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen angesetzt. Zu jedem Stichtag erfolgt eine Überprüfung, ob die Gründe einer Wertminderung weiterhin bestehen. Die Wertaufholungsobergrenze wird durch die Höhe der Anschaffungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen bestimmt.

Immaterielle Vermögenswerte werden, soweit sie nicht aus einer Kaufpreisallokation resultieren, planmäßig linear über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer von drei bis acht Jahren abgeschrieben.

Die immateriellen Vermögenswerte aus der Kaufpreisallokation werden wie folgt abgeschrieben:

NUTZUNGSDAUER IMMATERIELLER VERMÖGENSWERTE AUS KAUFPREISALLOKATION

	Nutzungsdauer in Jahren
Markenname	10 – 15
Software	3 – 12
Kundenstamm	10 – 17
Wettbewerbsverbot	2

Gewinne oder Verluste aus der Ausbuchung immaterieller Vermögenswerte werden als Differenz zwischen dem Nettoveräußerungserlös und dem Buchwert des Vermögenswerts ermittelt und in der Periode, in der der Vermögenswert ausgebucht wird, erfolgswirksam erfasst.

FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

Forschungskosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie anfallen. Entwicklungskosten eines einzelnen Projekts werden nur dann als immaterieller Vermögenswert aktiviert, wenn der Konzern Folgendes kumuliert nachweisen kann:

- die technische Realisierbarkeit der Fertigstellung des immateriellen Vermögenswerts, die eine interne Nutzung oder einen Verkauf des Vermögenswerts ermöglicht,
- die Absicht, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen,
- die Fähigkeit, den immateriellen Vermögenswert fertigzustellen und ihn zu nutzen oder zu verkaufen,
- wie der Vermögenswert einen künftigen wirtschaftlichen Nutzen erzielen wird,
- die Verfügbarkeit von Ressourcen zum Zwecke der Fertigstellung des Vermögenswerts,
- die Fähigkeit, die dem immateriellen Vermögenswert während seiner Entwicklung zurechenbaren Ausgaben verlässlich zu bewerten.

Die Entwicklungskosten werden nach ihrem erstmaligen Ansatz unter Anwendung des Anschaffungskostenmodells, d. h. zu Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen, bilanziert. Die Abschreibung beginnt mit dem Abschluss der Entwicklungsphase und ab dem Zeitpunkt, ab dem der Vermögenswert genutzt werden kann. Die Abschreibung erfolgt über den Zeitraum, in dem künftiger Nutzen zu erwarten ist (voraussichtlich 3 – 8 Jahre). Während der Entwicklungsphase wird jährlich ein Werthaltigkeitstest durchgeführt.

ENTWICKLUNGSZUSCHÜSSE

Entwicklungszuschüsse für die periodische Grundlagenforschung werden auf der Basis der angefallenen Stunden gewährt. Diese werden im Konzernabschluss als sonstiger betrieblicher Ertrag behandelt. Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn eine hinreichende Sicherheit dafür besteht, dass die Zuwendungen gewährt werden und das Unternehmen die damit verbundenen Bedingungen erfüllt. Zweckgebundene Entwicklungszuschüsse werden anschaffungskostenmindernd dargestellt.

VORRÄTE

Bei den Vorräten handelt es sich im Wesentlichen um Handelswaren, die zum niedrigeren Wert aus Anschaffungskosten und Nettoveräußerungswert angesetzt werden. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Kosten für Vertrieb. Gegebenenfalls werden geschätzte Kosten bis zur Fertigstellung berücksichtigt. Bestandsrisiken, die sich aus einer geminderten Verwertbarkeit ergeben, wird durch angemessene Wertabschläge Rechnung getragen.

AKTIVISCH ABGEGRENZTE ZAHLUNGEN

Als aktivisch auszuweisende Rechnungsabgrenzungsposten werden Ausgaben vor dem Abschlussstichtag bilanziert, soweit sie einen Aufwand für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

In der Bilanz abgebildete Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben sowie kurzfristige Einlagen, die über eine Laufzeit von weniger als drei Monaten verfügen bzw. über die kurzfristig (weniger als drei Monate) verfügt werden kann. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden zu Anschaffungskosten bewertet. Nicht zur Verfügung stehende Zahlungsmittel aus Mietkautionen werden als sonstige Vermögenswerte ausgewiesen.

ZUSAMMENSETZUNG DES FINANZMITTELFONDS IN DER KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Der Finanzmittelfonds in der Konzern-Kapitalflussrechnung umfasst die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, die innerhalb von drei Monaten verfügbar sind.

WERTMINDERUNG VON NICHT FINANZIELLEN VERMÖGENSWERTEN

Der Konzern beurteilt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor oder ist eine jährliche Überprüfung eines Vermögenswerts auf Werthaltigkeit erforderlich, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags des jeweiligen Vermögenswerts vor. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit. Der erzielbare Betrag wird für jeden einzelnen Vermögenswert bestimmt, es sei denn, ein Vermögenswert erzeugt keine Cashflows, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte oder anderer Gruppen von Vermögenswerten sind. Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag, ist der Vermögenswert wertgemindert und wird auf seinen erzielbaren Betrag abgeschrieben.

Soweit kein beobachtbarer Marktwert zugrunde gelegt werden kann, werden zur Ermittlung des Nutzungswerts die erwarteten künftigen Cashflows unter Verwendung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markterwartungen hinsichtlich des Zinseffekts und der spezifischen Risiken des Vermögenswerts widerspiegelt, auf ihren Barwert abgezinst. Zur Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Verkaufskosten wird ein angemessenes Bewertungsmodell angewandt. Dieses stützt sich auf Bewertungsmultiplikatoren oder andere zur Verfügung stehende Indikatoren für den beizulegenden Zeitwert.

Für Vermögenswerte, mit Ausnahme des Geschäfts- oder Firmenwerts, wird zu jedem Bilanzstichtag eine Überprüfung vorgenommen, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand nicht mehr länger besteht oder sich verringert hat. Wenn solche Anhaltspunkte vorliegen, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags vor.

Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand wird nur dann rückgängig gemacht, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung in den Schätzungen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurden. Ist dies der Fall, so wird der Buchwert des Vermögenswerts auf seinen erzielbaren Betrag erhöht. Dieser Betrag darf jedoch nicht den Buchwert übersteigen, der sich nach Berücksichtigung planmäßiger Abschreibungen ergeben würde, wenn in den früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand für den Vermögenswert erfasst worden wäre. Eine Wertaufholung wird im Periodenergebnis erfasst.

Für bestimmte Vermögenswerte sind zusätzlich folgende Kriterien zu berücksichtigen:

GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERTE

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte vorliegen. Die Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte wird mindestens einmal jährlich überprüft. Eine Überprüfung findet ebenfalls statt, wenn Ereignisse oder Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte.

Die Wertminderung wird durch die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit bestimmt, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wurde. Sofern der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit den Buchwert dieser Einheit unterschreitet, wird ein Wertminderungsaufwand erfasst. Ein für den Geschäfts- oder Firmenwert erfasster Wertminderungsaufwand darf in den nachfolgenden Berichtsperioden nicht aufgeholt werden. Der Konzern nimmt die Überprüfung des Geschäfts- oder Firmenwerts auf Werthaltigkeit mindestens einmal jährlich vor, zum 31. Dezember eines jeden Jahres.

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Überprüfung auf Werthaltigkeit von immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer sowie bei noch nicht nutzungsbereiten immateriellen Vermögenswerten erfolgt mindestens einmal jährlich, spätestens zum 31. Dezember. Die Überprüfung wird in Abhängigkeit des Einzelfalls für den einzelnen Vermögenswert oder auf der Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit durchgeführt. Eine Überprüfung findet ebenfalls statt, wenn Umstände darauf hindeuten, dass der Wert gemindert sein könnte.

ASSOZIIERTE UNTERNEHMEN

Nach der Anwendung der Equity-Methode ermittelt der Konzern, ob es erforderlich ist, einen zusätzlichen Wertminderungsaufwand für die Anteile des Konzerns an assoziierten Unternehmen zu erfassen. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einem assoziierten Unternehmen wertgemindert sein könnte. Ist dies der Fall, so wird die Differenz zwischen dem beizulegenden Zeitwert des Anteils am assoziierten Unternehmen und den fortgeführten Anschaffungskosten für diesen Anteil als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

FINANZINVESTITIONEN UND ANDERE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

ERSTMALIGER ANSATZ

Finanzielle Vermögenswerte im Sinne von IAS 39 werden entweder als finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Kredite und Forderungen, als bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen, als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte oder als Derivate, die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind, klassifiziert. Der Konzern legt die Klassifizierung seiner finanziellen Vermögenswerte mit dem erstmaligen Ansatz fest. Von der Kategorie bis zur Endfälligkeit gehaltener Finanzinstrumente macht Nemetschek keinen Gebrauch.

Die finanziellen Vermögenswerte werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Falle von Finanzinvestitionen, die nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert sind, werden darüber hinaus Transaktionskosten berücksichtigt, die direkt dem Erwerb der Vermögenswerte zuzurechnen sind.

Käufe oder Verkäufe finanzieller Vermögenswerte, die die Lieferung der Vermögenswerte innerhalb eines Zeitraums vorsehen, der durch Vorschriften oder Konventionen des jeweiligen Marktes festgelegt wird (marktübliche Käufe), werden am Handelstag erfasst, d. h. am Tag, an dem der Konzern die Verpflichtung zum Kauf oder Verkauf des Vermögenswerts eingegangen ist.

Die finanziellen Vermögenswerte des Konzerns umfassen Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Forderungen aus ausgereichten Darlehen und sonstige Forderungen sowie derivative Finanzinstrumente.

FOLGEBEWERTUNG

Die Folgebewertung von finanziellen Vermögenswerten hängt folgendermaßen von deren Klassifizierung ab:

ERFOLGSWIRKSAM ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT BEWERTETE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Die Gruppe der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte enthält die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanzielle Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft werden. Finanzielle Vermögenswerte werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie zum Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben werden. Diese Kategorie umfasst vom Konzern abgeschlossene derivative Finanzinstrumente, die die Bilanzierungskriterien für Sicherungsgeschäfte gemäß IAS 39 nicht erfüllen. Derivate, einschließlich getrennt erfasster eingebetteter Derivate, werden ebenfalls als zu Handelszwecken gehalten eingestuft, mit Ausnahme von Derivaten, die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind. Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste finanzielle Vermögenswerte werden in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert erfasst, wobei Gewinne und Verluste erfolgswirksam erfasst werden. Der Konzern hat keine finanziellen Vermögenswerte als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft.

In Basisverträge eingebettete Derivate werden separat bilanziert, wenn ihre Risiken und Merkmale nicht eng mit denen der Basisverträge verbunden sind und die Basisverträge nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Diese eingebetteten Derivate werden zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts resultierende Gewinne oder Verluste erfolgswirksam erfasst werden. Eine Neubeurteilung erfolgt nur bei Änderungen von Vertragsbedingungen, wenn es dadurch zu signifikanten Änderungen der Zahlungsströme kommt, die sich sonst aus dem Vertrag ergeben hätten.

KREDITE UND FORDERUNGEN

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbaren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Solche finanziellen Vermögenswerte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet. Gewinne und Verluste werden in der Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst, wenn die Kredite und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind sowie im Rahmen von Amortisationen. Derzeit bestehen die finanziellen Vermögenswerte des Konzerns neben Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten fast ausschließlich aus ausgereichten Darlehen und Forderungen.

ZUR VERÄUSSERUNG VERFÜGBARE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert sind, und solche, die nicht in eine der drei vorstehend genannten Kategorien eingestuft sind. Nach der erstmaligen Bewertung werden zur Veräußerung gehaltene finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Nicht realisierte Gewinne oder Verluste werden direkt im Eigenkapital erfasst. Sofern ein beizulegender Zeitwert nicht verlässlich ermittelbar ist, bewertet Nemetschek die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Finanzinstrumente zu Anschaffungskosten. Dies ist bei Eigenkapitalinstrumenten der Fall, für die kein auf einem aktiven Markt notierter Preis vorliegt und wesentliche Parameter zur Bestimmung des Zeitwerts mithilfe von Bewertungsmodellen nicht mit hinreichender Sicherheit ermittelt werden können. Wenn ein solcher Vermögenswert ausgebucht wird, wird der zuvor direkt im Eigenkapital erfasste kumulierte Gewinn oder Verlust erfolgswirksam erfasst. Wenn ein solcher Vermögenswert wertgemindert ist, wird der zuvor direkt im Eigenkapital erfasste kumulierte Verlust erfolgswirksam erfasst.

BEIZULEGENDER ZEITWERT

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, die auf organisierten Märkten gehandelt werden, wird durch den am Bilanzstichtag notierten Marktpreis (Geldkurs) bestimmt. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinvestitionen, für die kein aktiver Markt besteht, wird unter Anwendung von Bewertungsmethoden ermittelt. Zu den Bewertungsmethoden gehören die Verwendung der jüngsten Geschäftsvorfälle zwischen sachverständigen, vertragswilligen und unabhängigen Geschäftspartnern, der Vergleich mit dem aktuellen beizulegenden Zeitwert eines anderen, im Wesentlichen identischen Finanzinstruments, die Analyse von diskontierten Cashflows sowie die Verwendung anderer Bewertungsmodelle.

FORTGEFÜHRTE ANSCHAFFUNGSKOSTEN

Kredite und Forderungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Diese werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich etwaiger Wertberichtigungen und unter Berücksichtigung von Disagien und Agien beim Erwerb ermittelt und beinhalten Transaktionskosten und Gebühren, die ein integraler Teil des Effektivzinssatzes sind.

WERTMINDERUNG VON FINANZIELLEN VERMÖGENSWERTEN

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob objektive Hinweise bestehen, dass eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts oder einer Gruppe von finanziellen Vermögenswerten vorliegt. Ein finanzieller Vermögenswert oder eine Gruppe von finanziellen Vermögenswerten gelten nur dann als wertgemindert, wenn infolge eines oder mehrerer Ereignisse, die nach dem erstmaligen Ansatz des Vermögenswerts eintraten (ein eingetretener „Schadensfall“), objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen und dieser Schadensfall eine Auswirkung auf die erwarteten künftigen Cashflows des finanziellen Vermögenswerts oder der Gruppe der finanziellen Vermögenswerte hat, die sich verlässlich schätzen lässt. Hinweise auf eine Wertminderung können dann gegeben sein, wenn Anzeichen dafür vorliegen, dass der Schuldner oder eine Gruppe von Schuldnern erhebliche finanzielle Schwierigkeiten hat, bei Ausfall oder Verzug von Zins- oder Tilgungszahlungen, bei Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz oder eines sonstigen Sanierungsverfahrens, und wenn beobachtbare Daten auf eine messbare Verringerung der erwarteten künftigen Cashflows hinweisen, wie Änderungen der Rückstände oder wirtschaftlichen Bedingungen, die mit Ausfällen korrelieren.

AUSSTEHENDE FORDERUNGEN AN KUNDEN

In Bezug auf zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete ausstehende Beträge aus Forderungen an Kunden wird zunächst festgestellt, ob ein objektiver Hinweis auf Wertminderung bei finanziellen Vermögenswerten, die für sich gesehen bedeutsam sind, individuell und bei finanziellen Vermögenswerten, die für sich gesehen nicht bedeutsam sind, individuell oder gemeinsam besteht. Stellt der Konzern fest, dass für einen einzeln untersuchten finanziellen Vermögenswert, sei er bedeutsam oder nicht, kein objektiver Hinweis auf Wertminderung besteht, nimmt er den Vermögenswert in eine Gruppe finanzieller Vermögenswerte mit vergleichbaren Kreditrisikoprofilen auf und untersucht sie gemeinsam auf Wertminderung. Vermögenswerte, die einzeln auf Wertminderung untersucht werden und für die eine Wertberichtigung neu bzw. weiterhin erfasst wird, werden nicht in eine gemeinsame Wertminderungsbeurteilung einbezogen.

Bestehen objektive Anhaltspunkte dafür, dass eine Wertminderung eingetreten ist, ergibt sich die Höhe des Wertminderungsverlusts als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme erwarteter künftiger, noch nicht eingetretener Kreditausfälle). Der Buchwert des Vermögenswerts wird unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos reduziert und der Wertminderungsverlust erfolgswirk-

sam erfasst. Auf den geminderten Buchwert werden, basierend auf dem ursprünglichen Effektivzinssatz des Vermögenswerts, weiterhin Zinserträge erfasst. Forderungen werden einschließlich der damit verbundenen Wertberichtigung ausgebucht, wenn sie als uneinbringlich eingestuft werden und sämtliche Sicherheiten in Anspruch genommen und verwertet wurden. Erhöht oder verringert sich die Höhe eines geschätzten Wertminderungsaufwands in einer folgenden Berichtsperiode aufgrund eines Ereignisses, das nach der Erfassung der Wertminderung eintrat, wird der früher erfasste Wertminderungsaufwand durch Anpassung des Wertberichtigungskontos erfolgswirksam erhöht oder verringert. Wird eine ausgebuchte Forderung aufgrund eines Ereignisses, das nach der Ausbuchung eintrat, später wieder als einbringlich eingestuft, wird der entsprechende Betrag unmittelbar erfolgswirksam erfasst.

Der Barwert der erwarteten künftigen Cashflows wird mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts abgezinst.

VERMÖGENSWERTE, DIE ZU FORTGEFÜHRTEN ANSCHAFFUNGSKOSTEN BILANZIERT WERDEN

Bestehen objektive Anhaltspunkte dafür, dass eine Wertminderung bei zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanzierten Vermögenswerten eingetreten ist, ergibt sich die Höhe des Wertminderungsverlusts als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme erwarteter künftiger, noch nicht eingetretener Kreditausfälle), abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts, d. h. dem bei erstmaligem Ansatz ermittelten Effektivzinssatz. Der Buchwert des Vermögenswerts wird unter Verwendung eines Wertberichtigungskontos reduziert. Der Wertminderungsverlust wird ergebniswirksam erfasst. Verringert sich die Höhe der Wertberichtigung in den folgenden Berichtsperioden und kann diese Verringerung objektiv auf einen nach der Erfassung der Wertminderung aufgetretenen Sachverhalt zurückgeführt werden, wird die früher erfasste Wertberichtigung rückgängig gemacht. Der neue Buchwert des Vermögenswerts darf jedoch die fortgeführten Anschaffungskosten zum Zeitpunkt der Wertaufholung nicht übersteigen. Die Wertaufholung wird erfolgswirksam erfasst.

ZUR VERÄUSSERUNG VERFÜGBARE FINANZINVESTITIONEN

Ist ein zur Veräußerung verfügbarer Vermögenswert in seinem Wert gemindert, wird ein Betrag in Höhe der Differenz zwischen den Anschaffungskosten (abzüglich etwaiger Tilgungen und Amortisationen) und dem aktuellen beizulegenden Zeitwert (abzüglich etwaiger, bereits früher erfolgswirksam erfasster Wertberichtigungen) aus dem Eigenkapital in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgebucht. Wertaufholungen bei Eigenkapitalinstrumenten, die als zur Veräußerung verfügbar eingestuft sind, werden nicht in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst. Wertaufholungen bei Schuldinstrumenten, die als zur Veräußerung verfügbar eingestuft sind, werden erfolgswirksam erfasst, wenn der Anstieg des beizulegenden Zeitwerts des Instruments nach objektiver Betrachtung aus einem Ereignis resultiert, das nach der erfolgswirksamen Erfassung der Wertminderung aufgetreten ist.

AUSBUCHUNG FINANZIELLER VERMÖGENSWERTE

Ein finanzieller Vermögenswert (bzw. ein Teil eines finanziellen Vermögenswerts oder ein Teil einer Gruppe ähnlicher finanzieller Vermögenswerte) wird ausgebucht, wenn eine der drei folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

- Die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert sind erloschen.
- Der Konzern behält zwar die Rechte auf den Bezug von Cashflows aus finanziellen Vermögenswerten, übernimmt jedoch eine vertragliche Verpflichtung zur sofortigen Zahlung der Cashflows an eine dritte Partei im Rahmen einer Vereinbarung, die die Bedingungen von IAS 39.19 erfüllt (Pass-through-Arrangement).
- Der Konzern hat seine vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert übertragen und dabei entweder
  - (a) im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, übertragen oder
  - (b) zwar im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen.

Wenn der Konzern seine vertraglichen Rechte auf Cashflows aus einem Vermögenswert überträgt, im Wesentlichen alle Chancen und Risiken, die mit dem Eigentum an diesem Vermögenswert verbunden sind, weder überträgt noch zurückbehält und dabei auch die Verfügungsmacht an dem übertragenen Vermögenswert zurückbehält, erfasst der Konzern den übertragenen Vermögenswert weiter im Umfang seines anhaltenden Engagements. Wenn das anhaltende Engagement der Form nach den übertragenen Vermögenswert garantiert, so entspricht der Umfang des anhaltenden Engagements dem niedrigeren Betrag aus dem ursprünglichen Buchwert des Vermögenswerts und dem Höchstbetrag der erhaltenen Gegenleistung, den der Konzern eventuell zurückzahlen müsste.

FINANZIELLE SCHULDEN

ERSTMALIGER ANSATZ

Finanzielle Schulden im Sinne von IAS 39 werden entweder klassifiziert als finanzielle Schulden, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, als Darlehen oder als Derivate, die als Sicherungsinstrument designiert wurden und als solche effektiv sind. Der Konzern legt die Klassifizierung seiner finanziellen Schulden mit dem erstmaligen Ansatz fest.

Die finanziellen Schulden werden bei der erstmaligen Erfassung zum beizulegenden Zeitwert bewertet, im Fall von Darlehen abzüglich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten.

Die finanziellen Schulden des Konzerns umfassen Schulden aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Schulden, Kontokorrentkredite, Darlehen und derivative Finanzinstrumente.

FOLGEBEWERTUNG

Die Folgebewertung von finanziellen Schulden hängt folgendermaßen von deren Klassifizierung ab:

ERFOLGSWIRKSAM ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT BEWERTETE FINANZIELLE SCHULDEN

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Schulden umfassen die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Schulden sowie andere finanzielle Schulden, die bei ihrem erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet klassifiziert werden.

Finanzielle Schulden werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert, wenn sie zum Zwecke der Veräußerung in der nahen Zukunft erworben werden. Diese Kategorie umfasst vom Konzern abgeschlossene derivative Finanzinstrumente, die die Bilanzierungskriterien für Sicherungsgeschäfte gemäß IAS 39 nicht erfüllen. Gewinne oder Verluste aus finanziellen Schulden, die zu Handelszwecken gehalten werden, werden erfolgswirksam erfasst. Zum 31. Dezember 2016 wurden ausschließlich finanzielle Schulden für bedingte Kaufpreiszahlungen erfolgswirksam mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet.

DARLEHEN

Nach der erstmaligen Erfassung werden verzinsliche Darlehen unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden sowie im Rahmen von Amortisationen.

AUSBUCHUNG FINANZIELLER SCHULDEN

Finanzielle Schulden werden ausgebucht, wenn die dieser Schuld zugrunde liegende Verpflichtung erfüllt, aufgehoben oder erloschen ist.

Wird eine bestehende finanzielle Schuld durch eine andere finanzielle Schuld desselben Kreditgebers mit substanziell verschiedenen Vertragsbedingungen ausgetauscht oder werden die Bedingungen einer bestehenden Schuld wesentlich geändert, wird ein solcher Austausch oder eine solche Änderung als Ausbuchung der ursprünglichen Schulden und Ansatz einer neuen Schuld behandelt. Die Differenz zwischen den jeweiligen Buchwerten wird erfolgswirksam erfasst.

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Der Konzern verwendet derivative Finanzinstrumente wie beispielsweise Devisenterminkontrakte und Zinsswaps, um sich gegen Zins- und Währungsrisiken abzusichern. Diese derivativen Finanzinstrumente werden zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zum beizulegenden Zeitwert angesetzt und in den Folgeperioden mit dem beizulegenden Zeitwert bewertet. Derivative Finanzinstrumente werden als Vermögenswerte angesetzt, wenn ihr beizulegender Zeitwert positiv ist, und als Schulden, wenn ihr beizulegender Zeitwert negativ ist.

Hält der Konzern ein Derivat für einen Zeitraum von mehr als zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag zur wirtschaftlichen Absicherung, wird das Derivat in Übereinstimmung mit der Klassifizierung des zugrunde liegenden Postens als langfristig eingestuft oder in einen kurzfristigen und einen langfristigen Teil aufgeteilt.

Gewinne oder Verluste aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von derivativen Finanzinstrumenten, die nicht die Kriterien für die Bilanzierung als Sicherungsbeziehungen erfüllen, werden sofort erfolgswirksam erfasst.

Der beizulegende Zeitwert von Devisenterminkontrakten ergibt sich auf der Basis aktueller Devisenterminkurse.

NICHT ALS SICHERUNGSINSTRUMENT DESIGNIERTE DERIVATE

Der Konzern verwendet Fremdwährungskredite und Devisenterminkontrakte, um sich gegen einen Teil der Transaktionsrisiken abzusichern. Diese Devisenterminkontrakte werden nicht als Absicherung von Cashflows, des beizulegenden Zeitwerts oder einer Nettoinvestition eingestuft. Der Zeitraum, für den die Devisenterminkontrakte abgeschlossen werden, entspricht dem Zeitraum, in dem Fremdwährungstransaktionsrisiken bestehen, in der Regel 1 bis 24 Monate. Diese Derivate erfüllen nicht die Voraussetzungen für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften. Zum Stichtag bestehen keine offenen Devisenterminkontrakte.

SALDIERUNG VON FINANZINSTRUMENTEN

Finanzielle Vermögenswerte und Schulden werden dann und nur dann saldiert und der Nettobetrag in der Konzernbilanz ausgewiesen, wenn zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein Rechtsanspruch besteht, die erfassten Beträge miteinander zu verrechnen, und beabsichtigt ist, den Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen oder gleichzeitig mit der Realisierung des betreffenden Vermögenswerts die dazugehörigen Schulden abzulösen.

SCHULDEN

Die Schulden aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Schulden sind mit den fortgeschriebenen Anschaffungskosten angesetzt.

UMSATZABGRENZUNGSPOSTEN

Als passivisch auszuweisende Rechnungsabgrenzungsposten werden Einnahmen vor dem Abschlussstichtag bilanziert, soweit sie einen Ertrag für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

RÜCKSTELLUNGEN

Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses besitzt, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Rückstellungen, die nicht schon im Folgejahr zu einem Vermögensabfluss führen, werden mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag angesetzt. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie z. B. bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert erfasst, sofern der Zufluss der Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand aus der Bildung der Rückstellung wird in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung abzüglich der Erstattung ausgewiesen.

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Verpflichtungen werden im Konzernabschluss so lange nicht passiviert, bis eine Inanspruchnahme zu über 50 % wahrscheinlich ist. Die Angabe einer Eventualschuld erfolgt im Konzernanhang, wenn die Inanspruchnahme zu 5 % bis 50 % wahrscheinlich ist.

PENSIONEN UND ÄHNLICHE VERPFLICHTUNGEN

Die Gesellschaft unterhält eine betriebliche Altersversorgung für bestimmte Mitarbeiter. Die Rückstellungen werden jährlich von anerkannten, unabhängigen Gutachtern bewertet. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden nach der Projected-Unit-Credit-Methode berechnet (IAS 19). Die Projected-Unit-Credit-Methode unterstellt, dass in jedem Dienstjahr ein zusätzlicher Teil des letztlichen Leistungsanspruchs erdient wird, und bewertet jeden dieser Leistungsbausteine separat, um so die endgültige Verpflichtung aufzubauen. Die Pensionsverpflichtung abzüglich des Planvermögens wird in der Bilanz als Rückstellung ausgewiesen. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden ergebnisneutral im sonstigen Ergebnis erfasst. Zinsrelevante Effekte werden entsprechend im Zinsergebnis ausgewiesen.

RÜCKLAGEN

Rücklagen werden nach den gesetzlichen Bestimmungen gebildet.

ANTEILE OHNE BEHERRSCHENDEN EINFLUSS

Die Anteile ohne beherrschenden Einfluss erhalten ihren Anteil an Zeitwerten der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden zum Zeitpunkt des Erwerbs eines Tochterunternehmens. Die auf Anteile ohne beherrschenden Einfluss entfallenden Verluste eines konsolidierten Tochterunternehmens können den auf diese Anteile entfallenden Anteil am Eigenkapital des Tochterunternehmens übersteigen.

LEASINGVERHÄLTNISSE

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, wird auf der Basis des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zum Zeitpunkt des Abschlusses dieser Vereinbarung getroffen und erfordert eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist und ob die Vereinbarung ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

KONZERN ALS LEASINGNEHMER

Finanzierungs-Leasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken am Leasinggegenstand auf den Konzern übertragen werden, führen zur Aktivierung des Leasinggegenstands zum Zeitpunkt des Abschlusses des Leasingverhältnisses. Der Leasinggegenstand wird mit seinem beizulegenden Zeitwert oder mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Wert niedriger ist, angesetzt. In gleicher Höhe wird ein Passivposten als Verbindlichkeit aus Finanzierungsleasing erfasst. Die Leasingverbindlichkeit wird in den Folgejahren nach der Effektivzinsmethode getilgt und fortgeschrieben.

Leasingzahlungen für Operating-Leasingverhältnisse werden linear über die Laufzeit der Leasingverhältnisse als Aufwand in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst. Der Konzern mietet im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen Bürogebäude, Kraftfahrzeuge und andere technische Anlagen.

STEUERN

TATSÄCHLICHE ERTRAGSTEUERN

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden sind mit dem Betrag zu bewerten, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die am Bilanzstichtag gelten.

Tatsächliche Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung, sondern im Eigenkapital erfasst.

LATENTE STEUERN

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode auf alle zum Bilanzstichtag bestehenden temporären Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz. Latente Steuerschulden werden für alle zu versteuernden temporären Differenzen erfasst.

Hierzu gibt es folgende Ausnahmen:
(a) Die latente Steuerschuld aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts oder eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalls weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, darf nicht angesetzt werden.

(b) Die latente Steuerschuld aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures stehen, darf nicht angesetzt werden, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede, noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und nicht genutzten Steuergutschriften in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das die abzugsfähigen temporären Differenzen und die noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge und Steuergutschriften verwendet werden können.

Hierzu gibt es folgende Ausnahmen:
(a) Latente Steueransprüche aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall entstehen, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalls weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, dürfen nicht angesetzt werden.

(b) Latente Steueransprüche aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures stehen, dürfen nur in dem Umfang erfasst werden, in dem es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit umkehren werden und ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftig zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht.

Latente Steueransprüche und -schulden werden anhand der Steuersätze bemessen, die in der Periode, in der ein Vermögenswert realisiert oder eine Schuld erfüllt wird, voraussichtlich Gültigkeit erlangen werden. Dabei werden die Steuersätze (und Steuergesetze) zugrunde

gelegt, die zum Bilanzstichtag gelten. Zukünftige Steuersatzänderungen sind am Bilanzstichtag zu berücksichtigen, sofern materielle Wirksamkeitsvoraussetzungen im Rahmen eines Gesetzgebungsverfahrens erfüllt sind.

Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden nicht in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung, sondern ebenfalls im Eigenkapital erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf die Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen und von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

UMSATZSTEUER

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden in der Regel nach Abzug von Umsatzsteuer erfasst.

Hierzu gibt es folgende Ausnahmen:
(a) Wenn die beim Kauf von Vermögenswerten oder Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von der Steuerbehörde eingefordert werden kann, wird die entrichtete Umsatzsteuer als Teil der Herstellungskosten des Vermögenswerts bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst.

(b) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Schulden aus Lieferungen und Leistungen werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt.

Der Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde erstattet oder an diese abgeführt wird, wird unter den Vermögenswerten oder Schulden in der Bilanz erfasst.

ERTRAGSREALISIERUNG

Umsätze werden realisiert, wenn es wahrscheinlich ist, dass wirtschaftliche Vorteile aus den Geschäftsvorfällen dem Unternehmen zufließen und die Höhe des Ertrags zuverlässig feststeht. Umsatzerlöse werden ohne Umsatzsteuer unter Abzug von Erlösschmälerungen ausgewiesen, sobald eine Lieferung erfolgt und der Gefahrenübergang vollendet ist. Dienstleistungserlöse werden realisiert in Abhängigkeit vom Stadium der Leistungserbringung, wenn sie mit hoher Wahrscheinlichkeit feststehen. Das Stadium der Leistungserbringung wird durch Arbeitsnachweise festgestellt und richtet sich grundsätzlich nach den geleisteten Stunden im Verhältnis zu den geplanten Gesamtstunden.

GRUNDSÄTZLICHES ZUR UMSATZREALISIERUNG

Der Nemetschek Konzern differenziert grundsätzlich nach der Realisierung von Umsatzerlösen aus dem Verkauf von Waren und Erzeugnissen, aus der Erbringung von Dienstleistungen sowie Erträgen aus Lizenzen.

Erlöse aus dem Verkauf von Waren und Erzeugnissen sind zu realisieren (Zeitpunkt), wenn folgende Bedingungen kumulativ erfüllt sind (IAS 18.14):

- Übertragung des wesentlichen Risikos und der Chancen, die mit dem Eigentum der verkauften Waren und Erzeugnisse in Zusammenhang stehen (Eigentumsübergang).
- Dem Unternehmen verbleibt kein Verfügungsrecht.
- Die Höhe der Erlöse kann verlässlich bestimmt werden.
- Der Zufluss des wirtschaftlichen Nutzens des Verkaufs ist hinreichend sicher (Forderungseingang).
- Die im Zusammenhang mit dem Verkauf angefallenen Kosten können verlässlich bestimmt werden.

Erträge aus dem Erbringen von Dienstleistungen sind zu realisieren, wenn (IAS 18.20):

- die Höhe der Erträge verlässlich bemessen werden kann,
- es hinreichend wahrscheinlich ist, dass der wirtschaftliche Nutzen aus dem Geschäft dem Unternehmen zufließen wird (Forderungseingang),
- der Fertigstellungsgrad des Geschäfts am Bilanzstichtag verlässlich bemessen werden kann,
- die für das Geschäft angefallenen Kosten und die bis zu seiner vollständigen Abwicklung zu erwartenden Kosten verlässlich bemessen werden können.

Kundenspezifische Fertigungsaufträge werden in Form von Werk- bzw. Festpreisverträgen geschlossen. In diesen Fällen werden Umsatzerlöse und Erträge nach der Teilgewinnrealisierung (Percentage-of-Completion-Methode) ermittelt, soweit die Voraussetzungen nach IAS 11.23 vorliegen. Dabei werden die einzelnen Umsatzkomponenten in dem Umfang realisiert, der dem Anteil des Projektfortschritts der bis zum Stichtag angefallenen Auftragskosten zu den am Stichtag geschätzten gesamten Auftragskosten entspricht.

Im Einzelnen bedeutet dies für den Nemetschek Konzern:

1 SOFTWARE UND LIZENZEN

1.1 Standard-Software

Grundsätzlich werden die oben stehenden Kriterien zum Verkauf von Waren und Erzeugnissen angewandt, d. h., der Umsatz ist mit dem Verkauf der Software realisiert.

Die Überlassung von Nutzungsrechten gegen fixe Vergütung (Einmallizenzen), die dem Lizenznehmer unbeschränkte Nutzung gewährt, ist nach wirtschaftlicher Betrachtungsweise ein Veräußerungsakt und wird in voller Höhe als Ertrag realisiert.

Lizenzgebühren und Nutzungsentgelte, die aus der Nutzung betrieblicher Vermögenswerte (Software) resultieren, werden nach Maßgabe des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung erfasst. Sofern nicht anders vereinbart, erfolgt eine Erfassung des Ertrags linear über die Laufzeit der Lizenzvereinbarung.

1.2 Verkaufsgeschäfte über Handelsvertreter/-agenten

Nach wirtschaftlicher Betrachtungsweise wird der Ertrag grundsätzlich mit dem Übergang des Eigentums und der damit verbundenen Risiken und Chancen erfasst. Handelt der Verkäufer jedoch als Agent/Stellvertreter, wird der Ertrag erst mit dem Verkauf von Software/Hardware an den Endabnehmer erfasst.

2 MAINTENANCE / SOFTWARE-SERVICEVERTRÄGE

Grundsätzlich werden die oben stehenden Kriterien zum Verkauf von Dienstleistungen angewandt, d. h., Umsatzerlöse aus Wartungsverträgen bzw. -leistungen werden linear über die Dauer der Leistungserbringung realisiert.

3 CONSULTING

3.1 Werkvertrag

Grundsätzlich werden die oben stehenden Kriterien zum Verkauf von Dienstleistungen angewandt.

Die Umsatzrealisierung erfolgt nach der Percentage-of-Completion-Methode.

3.2 Dienstleistungsvertrag

Bei reinen Dienstleistungsverträgen werden Umsätze in der Periode realisiert, in der die Dienstleistung erbracht wurde (Beratungsverträge).

4 HARDWARE

Es werden die oben stehenden Kriterien zum Verkauf von Waren und Erzeugnissen angewandt, d. h., mit dem Verkauf (Auslieferung der Ware) ist der Umsatz realisiert.

5 SCHULUNGEN

Grundsätzlich werden die oben stehenden Kriterien zum Verkauf von Dienstleistungen angewandt, d. h., der Umsatz ist mit Leistungserbringung realisiert.

ZINSERTRÄGE

Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind (unter Verwendung der Effektivzinsmethode, d. h. des Kalkulationszinssatzes, mit dem geschätzte künftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts abgezinst werden).

DIVIDENDEN

Dividenden werden mit der Entstehung des Rechtsanspruchs auf Zahlung erfasst.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die Ressourcenallokation und die Bewertung der Ertragskraft der Geschäftssegmente werden im Nemetschek Konzern durch den Vorstand als Hauptentscheidungsträger wahrgenommen. Die Segment- und Regionenabgrenzung sowie die Auswahl der dargestellten Kennzahlen erfolgen in Übereinstimmung mit den internen Steuerungs- und Berichtssystemen („Management Approach“). Es werden dieselben Rechnungslegungsvorschriften zugrunde gelegt, wie sie für den Konzern im Anhang beschrieben sind.

Die Geschäftsfelder werden entsprechend der Art der Produkte und Dienstleistungen unabhängig voneinander organisiert und geführt. Jedes Segment stellt dabei ein strategisches Geschäftsfeld dar, dessen Produktpalette und Märkte sich von denen anderer Segmente unterscheiden.

PRECAST | SOFTWARE engineering

Lösungen:

PLANBAR

TIM

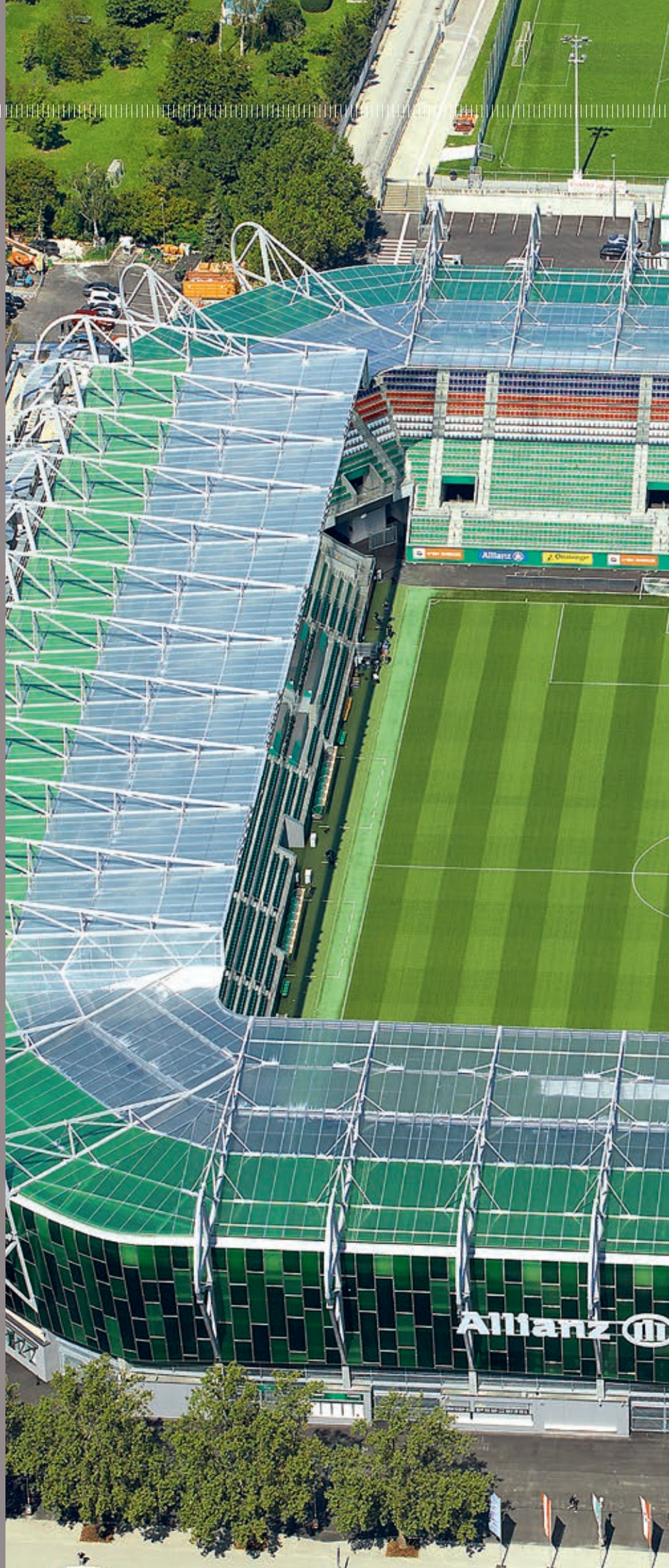
Die Softwaresysteme PLANBAR und TIM ermöglichen eine erfolgreiche Bewältigung aller Aufgaben der BIM-Fertigteilplanung.

PLANBAR ist dabei die umfassende Lösung für hochqualitative, industrialisierte Fertigteilplanung – von Fertigteilen aller Art und unterschiedlichen Produktionsarten über Serienanfertigung bis hin zu komplexen Architekturelementen und Sonderteilen.

TIM stellt zentral auf der Basis von 3D-Modellen Informations- und Planungsfunktionen für alle Unternehmensbereiche zur Verfügung. Als Integrationsplattform verbindet es CAD, ERP, Produktionssysteme und mobile Endgeräte.

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

STRONG BRANDS. GREAT PROJECTS.



PRECAST | SOFTWARE engineering

Die Precast Software Engineering ist ein führendes Softwareunternehmen in der Betonfertigteilindustrie.

Segmente:	Planen, Bauen
Unternehmensgröße:	42 Mitarbeiter
Standorte:	Salzburg, Shanghai, Singapur
Website:	www.precast-software.com

Referenzprojekt No. 9:

Allianz Stadion
Österreich

Fertigteillieferant:	Oberndorfer

Der Stadionneubau des SK Rapid am Standort des ehemaligen Gerhard-Hanappi-Stadions in Wien erfolgte u. a. mithilfe von rund 11.000 Fertigteilen aus Beton.

Zum Zwecke der Unternehmenssteuerung ist der Konzern vom Management nach Geschäftseinheiten organisiert und verfügt weltweit über folgende vier berichtspflichtige Segmente: Planen, Bauen, Nutzen sowie Media & Entertainment. Die Geschäftsfelder Planen, Bauen, Nutzen und Media & Entertainment bilden die Basis für die Segmentberichterstattung.

Die Verrechnungspreise zwischen den operativen Segmenten werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt.

EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, die zusätzliche Informationen zur Lage des Konzerns zum Bilanzstichtag liefern (berücksichtigungspflichtige Ereignisse), werden im Abschluss bilanziell berücksichtigt. Nicht zu berücksichtigende Ereignisse nach dem Bilanzstichtag werden im Anhang angegeben, wenn sie wesentlich sind.

IM GESCHÄFTSJAHR 2016 ERSTMALIG ANGEWANDTE RECHNUNGSLEGUNGSVERLAUTBARUNGEN

Gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 haben sich folgende Standards und Interpretationen geändert bzw. waren aufgrund der Übernahme in EU-Recht oder des Inkrafttretens der Regelung erstmals verpflichtend anzuwenden:

ÄNDERUNG VON IAS 19: BEITRÄGE VON ARBEITNEHMERN

Die Änderung von IAS 19 wurde im November 2013 veröffentlicht und ist erstmals im Geschäftsjahr anzuwenden, das am oder nach dem 1. Februar 2015 beginnt. Die Änderung regelt die Erfassung von Beiträgen von Arbeitnehmern oder Dritten zum Pensionsplan als Reduktion des Dienstzeitaufwands, sofern diese die in der Berichtsperiode erbrachte Leistung widerspiegeln. Die Änderung ist rückwirkend anzuwenden. Aus der erstmaligen Anwendung ergaben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

VERBESSERUNGEN DER IFRS 2010 – 2012

Bei den Verbesserungen zu IFRS 2010–2012 handelt es sich um einen Sammelstandard, der im Dezember 2013 veröffentlicht wurde und Änderungen in verschiedenen IFRS zum Gegenstand hat, die mehrheitlich für Geschäftsjahre anzuwenden sind, die am oder nach dem 1. Februar 2015 beginnen. Der Konzern hat die folgenden Änderungen im Geschäftsjahr soweit zutreffend berücksichtigt:

- IFRS 2: Klarstellung der Definition von Ausübungsbedingungen mit gesonderter Definition von Dienst- und Leistungsbedingungen;
- IFRS 3: Klarstellung zur Einstufung und Bewertung einer bedingten Gegenleistung im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen. Die Einstufung der Verpflichtung zur Zahlung einer bedingten Gegenleistung als eine Schuld oder als Eigenkapital richtet sich demnach allein nach den Bestimmungen in IAS 32.11. Die Bewertung einer bedingten Gegenleistung hat zum beizulegenden Zeitwert mit erfolgswirksamer Erfassung der Änderungen zu erfolgen;
- IFRS 8: Angaben zur Zusammenfassung von Geschäftssegmenten und Überleitungsrechnung von den Summen der Segmentvermögenswerte zu Vermögenswerten des Unternehmens;
- IFRS 13: Erklärung zur Änderung von IFRS 9 im Hinblick auf die Bewertung von kurzfristigen Forderungen und Verbindlichkeiten infolge der Veröffentlichung von IFRS 13;
- IAS 16: Änderungen zur Behandlung der kumulierten Abschreibung bei der Anwendung der Neubewertungsmethode;
- IAS 24: Klarstellung, dass Unternehmen, die entscheidende Planungs-, Leitungs- und Überwachungsleistungen (externes Management in Schlüsselpositionen) an ein Unternehmen erbringen, als nahestehende Unternehmen im Sinne des IAS 24 für das Empfängerunternehmen gelten, und Aufnahme einer Erleichterungsregelung für Angaben über die für diese Geschäftsführungsleistungen durch das externe Unternehmen an seine Mitarbeiter gezahlte Vergütung;
- IAS 38: Änderungen zur Behandlung der kumulierten Abschreibung bei der Anwendung der Neubewertungsmethode.

Aus der erstmaligen Anwendung ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

ÄNDERUNG AN IFRS 11: GEMEINSAME VEREINBARUNGEN – BILANZIERUNG DES ERWERBS VON ANTEILEN

Der geänderte IFRS 11 schreibt vor, dass der Erwerber eines Anteils an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit, bei der es sich um einen Geschäftsbetrieb handelt, die entsprechenden Grundsätze für die Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen nach IFRS 3 anzuwenden hat. Die Änderungen stellen auch klar, dass ein bislang gehaltener Anteil an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit nicht neu bewertet wird, wenn ein weiterer Anteil an derselben gemeinschaftlichen Tätigkeit unter Beibehaltung der gemeinschaftlichen Führung erworben wird. Diese Änderungen sollen keine Anwendung finden, wenn die Parteien (einschließlich des berichtenden Unternehmens), die sich die gemeinschaftliche Führung teilen, unter der gemeinsamen Beherrschung durch dasselbe oberste beherrschende Unternehmen stehen. Die Änderungen betreffen sowohl den erstmaligen Erwerb von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit als auch den Erwerb weiterer Anteile an derselben gemeinschaftlichen Tätigkeit. Sie sind prospektiv für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Aus der erstmaligen Anwendung ergaben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

ÄNDERUNG AN IAS 16 UND IAS 38: KLARSTELLUNG ZULÄSSIGER ABSCHREIBUNGSMETHODEN

Die Änderungen präzisieren den in IAS 16 und IAS 38 enthaltenen Grundsatz, dass der Umsatz den Betrieb eines Geschäftsbetriebs (zu dem ein Vermögenswert gehört) und nicht den Verbrauch wirtschaftlichen Nutzens eines Vermögenswertes widerspiegelt. Infolgedessen kann eine umsatzabhängige Methode nicht für die Abschreibung von Sachanlagen herangezogen werden, sondern lediglich – und dies auch nur in sehr begrenzten Fällen – für die Abschreibung von immateriellen Vermögenswerten. Die Änderungen sind prospektiv für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Aus der erstmaligen Anwendung ergaben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

ÄNDERUNG AN IFRS 10 UND IAS 28: VERÄUSSERUNG ODER EINBRINGUNG VON VERMÖGENSWERTEN EINES INVESTORS AN BZW. IN EIN ASSOZIIERTES UNTERNEHMEN ODER GEMEINSCHAFTSUNTERNEHMEN

Die Änderungen befassen sich mit der Unstimmigkeit zwischen den Vorschriften von IFRS 10 und IAS 28 im Zusammenhang mit dem Verlust der Beherrschung über ein Tochterunternehmen, das an bzw. in ein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen veräußert oder eingebracht wird. Die Änderungen stellen klar, dass der Gewinn oder Verlust aus der Veräußerung oder Einbringung von Vermögenswerten in derartigen Fällen vollständig zu erfassen ist, sofern die Vermögenswerte einen Geschäftsbetrieb im Sinne von IFRS 3 darstellen. Alle Gewinne oder Verluste aus der Veräußerung oder der Einbringung von Vermögenswerten, die keinen Geschäftsbetrieb darstellen, sind nur bis zur Höhe des Anteils der nicht verbundenen anderen Investoren an dem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen zu erfassen. Die Änderungen sind prospektiv für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Aus der erstmaligen Anwendung ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

ÄNDERUNG AN IAS 12: ERFASSUNG LATENTER STEUERANSPRÜCHE FÜR NICHT REALISIERTE VERLUSTE

Diese Änderungen sollen die in der Praxis nicht einheitliche Bilanzierung latenter Steueransprüche aus nicht realisierten Verlusten, die im Zusammenhang mit zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Vermögenswerten auftreten, klarstellen. Die Änderung ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Aus der erstmaligen Anwendung ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

ÄNDERUNG AN IAS 27: EQUITY-METHODE IN EINZELABSCHLÜSSEN

Die Änderung lässt zu, dass Unternehmen die Equity-Methode zur Bilanzierung von Beteiligungen an Tochterunternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und assoziierten Unternehmen in Einzelabschlüssen anwenden. Unternehmen, die bereits nach IFRS bilanzieren und sich für eine Umstellung auf die Equity-Methode in ihren Einzelabschlüssen entscheiden, müssen diese Änderung rückwirkend anwenden. IFRS-Erstanwender, die sich für die Anwendung der Equity-Methode in ihren Einzelabschlüssen entscheiden, müssen diese Methode ab dem Zeitpunkt der Umstellung auf IFRS anwenden. Die Änderung ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Aus der erstmaligen Anwendung ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

ÄNDERUNG AN IFRS 10, IFRS 12 UND IAS 28: INVESTMENTGESELLSCHAFTEN: ANWENDUNG DER BEFREIUNGSREGELUNG VON DER KONSOLIDIERUNGSPFLICHT

Die Änderungen sollen Fragen klären, die bei der Anwendung der Ausnahmeregelung für Investmentgesellschaften nach IFRS 10 aufgekommen sind. Die Änderungen von IFRS 10 präzisieren, dass die Befreiung von der Erstellung eines Konzernabschlusses für Mutterunternehmen gilt, die das Tochterunternehmen einer Investmentgesellschaft sind, sofern diese Investmentgesellschaft all ihre Tochterunternehmen zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Weiterhin stellen die Änderungen von IFRS 10 klar, dass nur Tochterunternehmen von Investmentgesellschaften, die selbst keine Investmentgesellschaften sind und Dienstleistungen zwecks Unterstützung der Investmentgesellschaft erbringen, konsolidiert werden. Alle anderen Tochterunternehmen einer Investmentgesellschaft sind zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten. Die Änderungen von IAS 28 präzisieren, dass ein Investor die Bewertung zum beizulegenden Zeitwert, die von seinem als Investmentgesellschaft klassifizierten assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen für dessen Anteile an Tochterunternehmen angewendet wird, beibehalten kann, wenn er die Equity-Methode anwendet. Diese Änderungen sind rückwirkend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Aus der erstmaligen Anwendung ergaben sich keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

ÄNDERUNG VON IAS 1: OFFENLEGUNGSINITIATIVE

Die Änderungen an IAS 1 Darstellung des Abschlusses stellen eher eine Klarstellung als eine wesentliche Änderung der bestehenden Anforderungen von IAS 1 dar. Die Änderungen präzisieren Folgendes:

- Die Wesentlichkeitsbestimmungen in IAS 1.
- Bestimmte Posten in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung, der Gesamtergebnisrechnung und in der Bilanz können aufgegliedert werden.
- Unternehmen können frei wählen, in welcher Reihenfolge sie die Angaben im Anhang darstellen.

Der Anteil von nach der Equity-Methode bilanzierten assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen am sonstigen Ergebnis ist jeweils in einem einzigen Posten auszuweisen, unterteilt danach, ob diese Posten in Folgeperioden in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgegliedert werden oder nicht. Außerdem stellen die Änderungen klar, welche Vorschriften für die Darstellung

zusätzlicher Zwischensummen in der Bilanz, der Gewinn-und-Verlust-Rechnung und im sonstigen Ergebnis gelten. Diese Änderungen sind für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Aus der erstmaligen Anwendung ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

VERBESSERUNGEN ZU IFRS (2012 – 2014)

Die Verbesserungen aus diesem Projekt sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen. Die Verbesserungen umfassen im Einzelnen:

- IFRS 5 Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte und aufgegebene Geschäftsbereiche

  Der Abgang von Vermögenswerten (oder Veräußerungsgruppen) erfolgt im Allgemeinen durch Veräußerung oder durch Ausschüttung an Eigentümer. Die Änderung stellt klar, dass der Wechsel von einer dieser Abgangsmethoden zu einer anderen nicht als neuer Veräußerungsplan, sondern als Fortführung des ursprünglichen Plans anzusehen ist. Es kommt somit zu keiner Unterbrechung in der Anwendung der Vorschriften von IFRS 5. Diese Änderung ist prospektiv anzuwenden.

- IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben

  (i) Dienstleistungsverträge
  Die Änderung stellt klar, dass ein Dienstleistungsvertrag (servicing contract), der eine Gebühr beinhaltet, ein anhaltendes Engagement (continuing involvement) an einem finanziellen Vermögenswert darstellen kann. Ein Unternehmen hat anhand der Leitlinien von IFRS 7 zum anhaltenden Engagement die Art der Gebühr und der Vereinbarung zu beurteilen, um einzuschätzen, ob die Angaben erforderlich sind. Die Beurteilung, welche Dienstleistungsverträge ein anhaltendes Engagement darstellen, muss rückwirkend vorgenommen werden. Die erforderlichen Angaben müssen jedoch nicht für Berichtsperioden gemacht werden, die vor dem Geschäftsjahr beginnen, in dem das Unternehmen die Änderungen erstmals anwendet.

  (ii) Anwendbarkeit der Änderungen an IFRS 7 auf verkürzte Zwischenabschlüsse
  Die Änderung stellt klar, dass die Angabevorschriften zur Verrechnung nicht auf verkürzte Zwischenabschlüsse anzuwenden sind, es sei denn, solche Angaben stellen wesentliche aktuelle Entwicklungen gegenüber den im letzten Geschäftsbericht veröffentlichten Informationen dar. Diese Änderung ist rückwirkend anzuwenden. Aus der erstmaligen Anwendung ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss.

KÜNFTIGE ÄNDERUNGEN DER BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

AUSBLICK AUF KÜNFTIGE IFRS-ÄNDERUNGEN

Folgende IFRS wurden bis zum Bilanzstichtag vom IASB veröffentlicht, sind aber erst in späteren Berichtsperioden verpflichtend anzuwenden bzw. wurden bisher nicht in EU-Recht übernommen. Der Nemetschek Konzern hat sich bei den erst in späteren Berichtsperioden verpflichtend anzuwendenden Standards und Interpretationen dazu entschlossen, von einem möglichen Wahlrecht zur vorzeitigen Anwendung keinen Gebrauch zu machen.

KLARSTELLUNGEN ZU IFRS 15: ERLÖSE AUS VERTRÄGEN MIT KUNDEN

Mitte April 2016 hat das International Accounting Standards Board (IASB) die finalen Klarstellungen zu seinem neuen Standard zur Erlösrealisierung, IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden, veröffentlicht. Mit den Änderungen werden Implementierungsfragen geklärt, die von der *Joint Transition Resource Group for Revenue Recognition (TRG)* erörtert wurden.

Diese Fragen betreffen die Identifizierung von Leistungsverpflichtungen, die Anwendungsleitlinien für Principal-Agent-Verhältnisse und Lizenzen für geistiges Eigentum (intellectual property; IP) sowie die Übergangsbestimmungen. Darüber hinaus sollen mit den Änderungen eine einheitlichere Vorgehensweise bei der Umsetzung von IFRS 15 sichergestellt und die mit dessen Anwendung verbundenen Kosten und Komplexität verringert werden. Die Änderungen treten am 1. Januar 2018 in Kraft. Unternehmen müssen diese Änderungen rückwirkend anwenden.

IFRS 15: ERLÖSE AUS VERTRÄGEN MIT KUNDEN

Der neue Standard IFRS 15 ersetzt die bestehenden Regelungen, die bisher die Umsatzlegung bestimmten. Gemäß IFRS 15 müssen Unternehmen nun anhand eines Fünf-Schritte-Modells bestimmen, zu welchem Zeitpunkt (oder über welchen Zeitraum) und in welcher Höhe sie Umsatzerlöse erfassen. Das Modell legt fest, dass Umsatzerlöse zum Zeitpunkt (oder über den Zeitraum) des Übergangs der Kontrolle über Güter oder Dienstleistungen vom Unternehmen auf Kunden mit dem Betrag zu bilanzieren sind, auf den das Unternehmen erwartungsgemäß Anspruch hat. Abhängig von der Erfüllung bestimmter Kriterien werden Umsatzerlöse wie folgt erfasst:

- über einen Zeitraum derart, dass die Leistungserbringung des Unternehmens widergespiegelt wird

oder

- zu einem Zeitpunkt, an dem die Kontrolle über das Gut oder die Dienstleistung auf den Kunden übergeht.

Unternehmen, die nach IFRS bilanzieren, müssen den neuen Standard erstmals für am 1. Januar 2018 oder danach beginnende Geschäftsjahre verpflichtend anwenden. Eine frühzeitige Anwendung ist zulässig. Der Nemetschek Konzern hat von diesem Wahlrecht keinen Gebrauch gemacht.

Im Geschäftsjahr 2016 führte der Konzern eine detaillierte Beurteilung der Verträge mit Kunden durch. Im Rahmen der Analyse wurden insbesondere folgende Bereiche der Umsatzerlösrealisierung betrachtet:

(a) Verkauf von Softwarelizenzen
Verträge mit Kunden, bei denen der Verkauf von Softwarelizenzen die einzige Leistungsverpflichtung darstellt, werden voraussichtlich zu keiner Änderung der Umsatzerlösrealisierung führen. Der Konzern rechnet damit, dass die Umsatzrealisierung zu einem Zeitpunkt erfolgt, an dem die Verfügungsgewalt über den Vermögenswert auf den Kunden übergeht. Dies ist im Allgemeinen - wie bisher - bei Lieferung der Softwarelizenzen der Fall.

(b) Leistungsverpflichtungen im Rahmen von Software-Serviceverträgen
Die Leistungsverpflichtungen bei Software-Serviceverträgen lassen sich grundsätzlich in zwei wesentliche Verpflichtungen unterteilen. Eine Leistungsverpflichtung umfasst den Software-Support, der den Kunden über den gesamten Vertragszeitraum zur Verfügung gestellt wird. Des Weiteren werden den Kunden mit Software-Serviceverträgen die aktuellen Versionen der Software zur Verfügung gestellt. Es liegt jedoch im freien Ermessen des Konzerns, in welchen zeitlichen Abständen neue Versionen der Software bereitgestellt und welche Funktionalitäten und Module der Software beibehalten, geändert, modifiziert, reduziert oder erweitert werden. Dieser Anspruch auf eine nicht weiter spezifizierte Softwareversion wird nach IFRS 15 über den Zeitraum des Software-Servicevertrages realisiert. Insofern ergeben sich auf der Basis der derzeitigen Software-Serviceverträge keine Anpassungen hinsichtlich der Umsatzrealisierung.

(c) Darstellungs- und Angabevorschriften
Die Darstellungs- und Angabevorschriften des IFRS 15 gehen weit über die Bestimmungen der aktuellen Standards hinaus. Die neuen Darstellungsvorschriften sind eine wesentliche Änderung gegenüber der aktuellen Praxis und erfordern in Zukunft deutlich mehr Angaben im Konzernabschluss. IFRS 15 erfordert quantitative und qualitative Angaben zur Untergliederung der Erlöse, zu Leistungsverpflichtungen und Vertragssalden sowie zu signifikanten Ermessensentscheidungen und aktivierten Vertragskosten, wobei viele dieser Angabevorschriften vollständig neu sind. Derzeit werden geeignete Systeme und Richtlinien entwickelt, um die erforderlichen Informationen zu erfassen und auszuweisen.

IFRS 16: LEASINGVERHÄLTNISSE

Das IASB hat im Januar 2016 den neuen Standard zur Leasingbilanzierung veröffentlicht. Dieser sieht für den Leasingnehmer für die meisten Leasingverhältnisse den verpflichtenden Ansatz des Nutzungsrechtes am Leasinggegenstand und einer korrespondierenden Leasingverbindlichkeit vor. Für Leasinggeber gibt es hingegen lediglich geringfügige Änderungen im Vergleich zur Klassifizierung und Bilanzierung von Leasingverhältnissen nach IAS 17. IFRS 16 erfordert sowohl vom Leasingnehmer als auch vom Leasinggeber erweiterte Anhangangaben. IFRS 16 gilt erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist unter der Maßgabe zulässig, dass IFRS 15 bereits angewendet wird oder zusammen mit IFRS 16 zum gleichen Zeitpunkt angewendet wird. Der Konzern beabsichtigt, den neuen Standard zum vorgeschriebenen Datum des Inkrafttretens anzuwenden. Basierend auf einer ersten Analyse wurden die nachfolgend aufgeführten Effekte ermittelt. Die Analyse ist jedoch noch nicht abgeschlossen und wird vonseiten des Konzerns stetig im Lichte der Entwicklung der Auslegung von IFRS 16 aktualisiert.

Der Konzern hat bislang überwiegend Operating-Leasingverhältnisse über Immobilien sowie über bewegliche Vermögenswerte (Bürogeräte und Kraftfahrzeuge) abgeschlossen. Bisher sind die Zahlungsverpflichtungen für Operating-Leasingverhältnisse lediglich im Anhang anzugeben. Künftig sind jedoch die aus diesen Leasingverhältnissen resultierenden Rechte und Verpflichtungen als Vermögenswert (Nutzungsrecht am Leasinggegenstand) und Schuld (Leasingverbindlichkeit) verpflichtend in der Bilanz anzusetzen. Der Konzern erwartet daraus eine Erhöhung der Bilanzsumme zum Erstanwendungszeitpunkt.

Hinsichtlich des in den künftigen Perioden anfallenden Umfangs der bilanziell zu erfassenden Leasingverhältnisse auf Leasingnehmerseite verweisen wir darüber hinaus auf die Angaben zu den finanziellen Verpflichtungen. In der Gewinn- und-Verlust-Rechnung wird der Aufwand aus Operating-Leasingverhältnissen bislang unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen. Zukünftig werden stattdessen Abschreibungen auf das Nutzungsrecht und Zinsaufwendungen für die Leasingverbindlichkeiten ausgewiesen.

In der Kapitalflussrechnung werden Zahlungen für Operating-Leasingverhältnisse bislang im Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit ausgewiesen. Zukünftig werden die Zahlungen für Operating-Leasingverhältnisse in Zinszahlungen sowie Tilgungszahlungen aufgeteilt werden. Während die Zinszahlungen weiterhin im Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit ausgewiesen werden, werden die Tilgungszahlungen dem Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit zugeordnet werden.

IFRS 9: FINANZINSTRUMENTE

Im Juli 2014 hat das IASB die finale Fassung von IFRS 9 Finanzinstrumente veröffentlicht, die IAS 39 sowie alle vorherigen Versionen von IFRS 9 ersetzt. IFRS 9 führt die drei Projektphasen zur Bilanzierung von Finanzinstrumenten, „Klassifizierung und Bewertung“, „Wertminderung“ und „Bilanzierung von Sicherungsgeschäften“, zusammen. IFRS 9 gilt erstmals für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Mit Ausnahme der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften ist der Standard rückwirkend anzuwenden, jedoch ist die Angabe von Vergleichsinformationen nicht erforderlich. Die Vorschriften für die Bilanzierung von Sicherungsgeschäften sind im Allgemeinen bis auf wenige Ausnahmen prospektiv anzuwenden. Aus derzeitiger Sicht geht das Unternehmen von keinen wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Nemetschek Group aus.

ÄNDERUNG AN IAS 12: ERFASSUNG LATENTER STEUERANSPRÜCHE FÜR NICHT REALISIERTE VERLUSTE

Mit der Änderung wird klargestellt, dass ein Unternehmen berücksichtigen muss, ob Steuergesetze die Quellen für ein künftiges zu versteuerndes Einkommen beschränken, gegen das es Abzüge aus der Auflösung der entsprechenden abzugsfähigen temporären Differenzen verwenden kann. Des Weiteren enthält die Änderung Leitlinien, wie ein Unternehmen künftiges zu versteuerndes Einkommen zu ermitteln hat, und erläutert die Umstände, in denen künftiges zu versteuerndes Einkommen Beträge aus der Realisierung von Vermögenswerten über deren Buchwert hinaus enthalten kann. Diese Änderung ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen. Die Nemetschek Group erwartet aus dieser Änderung keine wesentlichen Auswirkungen.

ÄNDERUNG AN IAS 7: OFFENLEGUNGSINITIATIVE

Die Änderung von IAS 7 Kapitalflussrechnungen ist Teil der Offenlegungsinitiative des IASB und verpflichtet Unternehmen, Angaben zu machen, die es Abschlussadressaten ermöglichen, sowohl zahlungswirksame als auch zahlungsunwirksame Änderungen der Schulden, die aus der Finanzierungstätigkeit resultieren, nachzuvollziehen. Bei erstmaliger Anwendung der Änderung müssen Unternehmen keine Vergleichsinformationen für vorherige Berichtsperioden angeben. Diese Änderung ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen. Die Nemetschek Group erwartet aus dieser Änderung keine wesentlichen Auswirkungen.

ÄNDERUNG AN IFRS 2: KLASSIFIZIERUNG UND BEWERTUNG VON ANTEILSBASIERTEN VERGÜTUNGSSYSTEMEN

Das IASB hat eine Änderung von IFRS 2 Anteilsbasierte Vergütung veröffentlicht, die drei Hauptbereiche adressiert: die Auswirkungen von Ausübungsbedingungen auf die Bewertung anteilsbasierter Vergütungstransaktionen mit Barausgleich; die Klassifizierung anteilsbasierter Vergütungstransaktionen mit Nettoerfüllungsklauseln bei einer gesetzlichen Pflicht zum Quellensteuereinbehalt, und die Bilanzierung anteilsbasierter Vergütungstransaktionen mit Barausgleich im Falle einer Modifizierung ihrer Bedingungen, die zu einer Klassifizierung als anteilsbasierte Vergütungstransaktion mit Eigenkapitalausgleich führt. Die Änderung ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Diese Änderung wird keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Nemetschek Group haben.

ÄNDERUNG AN IFRS 4: ANWENDUNG VON IFRS 9 FINANZINSTRUMENTE GEMEINSAM MIT IFRS 4 VERSICHERUNGSVERTRÄGE

Das IASB hat im September 2016 eine Änderung an IFRS 4 Anwendung von IFRS 9 Finanzinstrumente gemeinsam mit IFRS 4 Versicherungsverträge veröffentlicht. Mit den Änderungen sollen die aktuell bestehenden Bedenken bezüglich der unterschiedlichen Zeitpunkte des Inkrafttretens von IFRS 9 Finanzinstrumente und dem neuen Standard zur Bilanzierung von Versicherungsverträgen adressiert werden. Mit der Anwendung von IFRS 9 Finanzinstrumente kommen auch diese Änderungsvorschriften zum Tragen.

WESENTLICHE ERMESSENSENTSCHEIDUNGEN, SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN BEI DER ERSTELLUNG DES KONZERNABSCHLUSSES

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses werden vom Management Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen getroffen, die sich auf die Höhe der zum Stichtag ausgewiesenen Erträge, Aufwendungen, Vermögenswerte und Schulden sowie den Ausweis von Eventualschulden auswirken. Durch die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit könnten Ergebnisse entstehen, die in der Zukunft zu erheblichen Anpassungen des Buchwerts der betroffenen Vermögenswerte und Schulden führen. Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige Hauptquellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein wird, werden nachstehend erläutert:

WERTMINDERUNG VON NICHT FINANZIELLEN VERMÖGENSWERTEN

Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung nicht finanzieller Vermögenswerte vorliegen. Der Geschäfts- oder Firmenwert und andere immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer sowie noch nicht nutzungsbereite immaterielle Vermögenswerte werden mindestens einmal jährlich sowie bei Vorliegen entsprechender Anhaltspunkte auf Werthaltigkeit überprüft. Die Bestimmung des erzielbaren Betrages eines Vermögenswerts oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit, in deren Zusammenhang der Vermögenswert unabhängige Zahlungsmittelzuflüsse erwirtschaftet, ist mit Schätzungen der Unternehmensleitung verbunden. Diese Schätzungen werden von bestimmten Faktoren wie beispielsweise der erwarteten wirtschaftlichen Entwicklung oder einer erfolgreichen Integration erworbener Unternehmen beeinflusst. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert, abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Nemetschek bestimmt diese Werte grundsätzlich mittels Discounted-Cashflow-Bewertungen. Den diskontierten Zahlungsströmen liegen grundsätzlich Drei-Jahres-Planungen zugrunde. Die Planungen berücksichtigen Erfahrungen der Vergangenheit und aktuelle operative Ergebnisse und basieren auf Marktannahmen sowie der besten von der Unternehmensleitung vorgenommenen Einschätzung künftiger Entwicklungen. Zahlungsströme jenseits der Planungsperiode werden unter Anwendung individueller Wachstumsraten extrapoliert. Wichtige Annahmen, auf denen die Ermittlung des erzielbaren Betrages basiert, beinhalten geschätzte Wachstumsraten und gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensätze. Die Schätzungen sowie die zugrunde liegende Methodik können einen erheblichen Einfluss auf die jeweiligen Werte und letztlich auf die Höhe einer möglichen Wertminderung des zu testenden Vermögenswertes haben. Die Schätzung der Wachstumsraten berücksichtigt Inflations- und Marktwachstumserwartungen. Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte werden auf Werthaltigkeit untersucht, wenn Hinweise vorliegen, dass der Buchwert den erzielbaren Betrag übersteigt. Zur Schätzung des Nutzungswerts muss die Unternehmensleitung die voraussichtlichen künftigen Cashflows des Vermögenswerts oder der zahlungsmittelgenerierenden Einheit schätzen und einen angemessenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln.

BESTIMMUNG DER BEIZULEGENDEN ZEITWERTE IM RAHMEN DER KAUFPREISALLOKATION

Im Rahmen der Kaufpreisallokation werden zunächst die erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden identifiziert. Der beizulegende Zeitwert der wesentlichen immateriellen Vermögenswerte wird mittels der Lizenzpreisanalogiemethode und der Residualwertmethode bestimmt. Die Lizenzpreisanalogiemethode berücksichtigt die abgezinsten Zahlungen von Nutzungsentgelten, die voraussichtlich dadurch eingespart werden, dass sich die Patente oder Markennamen im eigenen Besitz befinden. Die Residualwertmethode berücksichtigt den Barwert der erwarteten Nettocashflows, die die Kundenbeziehungen erzeugen, mit Ausnahme aller Cashflows, die mit unterstützenden Vermögenswerten verbunden sind. Wenn innerhalb eines Jahres vom Erwerbszeitpunkt neue Informationen über Tatsachen und Umstände bekannt werden, die zum Erwerbszeitpunkt bestanden haben und die zu Berichtigungen der im Rahmen der Kaufpreisallokation angesetzten beizulegenden Zeitwerte geführt hätten, wird die Bilanzierung des Unternehmenserwerbes angepasst.

AKTIVE LATENTE STEUERN

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen in der Zukunft verfügbar sein wird, sodass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Bei der Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung bezüglich des erwarteten Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich.

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Die Wertberichtigung zweifelhafter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beinhaltet Einschätzungen und Beurteilungen einzelner Forderungen, die auf der Kreditwürdigkeit des jeweiligen Kunden, den aktuellen Konjunkturentwicklungen und der Analyse der Altersstruktur der Forderungen beruhen.

PENSIONEN

Der Aufwand aus leistungsorientierten Pensionsplänen wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Berechnung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, erwarteten zukünftigen Steigerungen von Gehältern und Renten sowie Sterberaten. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Die Annahmen werden jeweils zum Bilanzstichtag überprüft.

ENTWICKLUNGSKOSTEN

Die Entwicklungskosten werden entsprechend der im Anhang dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aktiviert. Im Geschäftsjahr 2016 erfüllten keine Entwicklungsprojekte die Aktivierungskriterien des IAS 38, dementsprechend wurde nichts aktiviert.

FREMDWÄHRUNGSUMRECHNUNG

Der Konzernabschluss wird in Euro, der Berichtswährung des Konzerns, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest. Das ist die Währung des primären Wirtschaftsumfelds, in dem die Gesellschaft tätig ist. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet. Fremdwährungstransaktionen werden zunächst zu dem am Tag des Geschäftsvorfalls gültigen Kassakurs in die funktionale Währung umgerechnet.

Monetäre Vermögenswerte und Schulden in einer Fremdwährung werden zu jedem Stichtag unter Verwendung des Stichtagskassakurses in die funktionale Währung umgerechnet. Alle Währungsdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst.

Nicht monetäre Posten, die zu historischen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet werden, sind mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalls umgerechnet. Nicht monetäre Posten, die mit ihrem beizulegenden Zeitwert in einer Fremdwährung bewertet werden, sind mit dem Kurs umgerechnet, der zum Zeitpunkt der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts gültig ist.

Hiervon ausgenommen sind Umrechnungsdifferenzen aus Fremdwährungskrediten, soweit sie als Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb bilanziert werden. Diese werden bis zur Veräußerung der Nettoinvestition direkt im Eigenkapital und erst bei deren Abgang in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung erfasst. Aus den Umrechnungsdifferenzen dieser Fremdwährungskredite entstehende latente Steuern werden ebenfalls direkt im Eigenkapital erfasst. Die Vermögenswerte und Schulden der ausländischen Gesellschaften werden zum Stichtagskurs in Euro umgerechnet (inkl. der im Rahmen einer Kaufpreisallokation aufgedeckten stillen Reserven sowie der Geschäfts- oder Firmenwerte). Die Umrechnung von Aufwendungen und Erträgen erfolgt zum Durchschnittskurs. Die hieraus resultierenden Umrechnungsdifferenzen werden als separater Bestandteil des Eigenkapitals erfasst.

Umrechnungsdifferenzen aus der Abwicklung monetärer Posten zu Kursen, die sich von den ursprünglich während der Periode erfassten unterscheiden, werden als sonstiger betrieblicher Aufwand oder Ertrag in der Periode erfasst, in der sie entstanden sind.

Für die nicht an der Europäischen Währungsunion teilnehmenden Länder wurden folgende Umrechnungskurse angewandt:

UMRECHNUNGSKURSE

Währung	**Durchschnittskurs 2016**	**Kurs zum 31.12.2016**	Durchschnittskurs 2015	Kurs zum 31.12.2015
EUR / USD	1,11	1,05	1,11	1,09
EUR / CHF	1,09	1,07	1,07	1,08
EUR / CZK	27,03	27,02	27,28	27,02
EUR / RUB	74,14	64,30	68,07	80,67
EUR / JPY	120,20	123,40	134,31	131,07
EUR / HUF	311,44	309,83	310,00	315,98
EUR / GBP	0,82	0,86	0,73	0,73
EUR / BRL	3,86	3,43	3,70	4,31
EUR / MXN	20,67	21,77	17,62	18,91
EUR / NOK	9,29	9,09	8,95	9,60
EUR / SGD	1,53	1,52	1,53	1,54
EUR / CNY	7,35	7,32	6,97	7,06
EUR / CAD	1,47	1,42	1,42	1,51
EUR / SEK	9,47	9,55	9,35	9,19

UNTERNEHMENSERWERBE IM GESCHÄFTSJAHR 2016

Der Konzernkreis entspricht dem Stand vom 31. Dezember 2015 mit folgenden Veränderungen:

UNTERNEHMENSERWERBE

DESIGN DATA CORPORATION, LINCOLN, USA

Mit Kaufvertrag vom 27. Juli 2016 erwarb die Nemetschek SE 100 % der Anteile an Design Data Corporation, Lincoln, USA. Der Übergang von Nutzen und Lasten wurde mit Ablauf des 1. August 2016 vollzogen. Mit dem Anteilserwerb ergaben sich im Geschäftsjahr 2016 Auszahlungen in Höhe von TEUR 42.436 (TUSD 47.375). Neben diesem fixen Kaufpreisbestandteil wurde eine weitere variable Kaufpreiszahlung vereinbart. Die variable Kaufpreiszahlung bestimmt sich nach den fakturierten Umsätzen und dem EBITDA im Geschäftsjahr 2018. Gemäß den vorläufigen Planungen für das Geschäftsjahr 2018 geht die Gesellschaft von nachträglichen Kaufpreiszahlungen von TEUR 1.903 (abgezinst: TEUR 1.835) aus. Die Einschätzung beruht auf dem Erwartungswert der Zielgröße „fakturierter Umsatz“ im Geschäftsjahr 2018 in Höhe von TUSD 16.180. Je nach Zielerreichung kommt es zu einer nachträglichen Kaufpreiszahlung von TEUR 2.239 (TUSD 2.500), sollte die Zielgröße für „fakturierten Umsatz“ nicht erreicht werden, entfällt die nachträgliche Kaufpreiszahlung. Design Data wird aufgrund des starken Kundenbezugs zu ausführenden Bauunternehmen dem Segment Bauen zugeordnet.

Im Rahmen der vorläufigen Kaufpreisallokation wurden im Wesentlichen immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 15.962 für Technologie, Kundenbeziehungen und Markennamen erfasst. Die Verteilung auf die einzelnen immateriellen Vermögenswerte ist unter Ziffer 12 dargestellt. Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 29.110 beinhaltet nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte wie z. B. Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergieeffekte. Für steuerliche Zwecke konnte ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 25.083 angesetzt werden. Der steuerliche Geschäfts- oder Firmenwert wird über 15 Jahre abgeschrieben.

Design Data ist ein führender Anbieter von Softwarelösungen für die Detailplanung im Stahlbau nach der digitalen Arbeitsmethode Building Information Modeling (BIM) im Bauprozess. Die BIM-Plattform von Design Data ist eine innovative Komplettlösung, die den gesamten Arbeitsablauf im Stahlbau abdeckt, von statischen Berechnungen über die Detailplanung bis hin zur Fertigung und Bauausführung. Die Premiumlösung von Design Data – SDS/2 Detailing – bietet den höchsten Grad an Automatisierung und Intelligenz in der 3D-Detailplanung für Stahlkonstruktionen.

Zu den Kunden gehören Ingenieurbüros, Stahlbaufirmen, Bauunternehmen und Detailplaner. Mit etwa 6.000 Nutzern hält Design Data einen Marktanteil von etwa 45 % in Nordamerika. Als Unterstützer offener Standards passt Design Data zur Philosophie der Nemetschek Group, die die Vernetzung verschiedener Softwarelösungen entlang des Planungs- und Bauprozesses („Open BIM“) fordert und vorantreibt. Gleichzeitig wird die Wahrnehmung der Nemetschek Group als Open-BIM-Anbieter in den USA erheblich gestärkt. Wäre die Gesellschaft im gesamten Geschäftsjahr 2016 in den Konzern einbezogen worden, so hätte sie einen Umsatz in Höhe von 11,8 Mio. EUR und ein EBITDA* von 2,0 Mio. EUR zum Konzernergebnis beigetragen. Seit der Konzernzugehörigkeit zum 1. August 2016 wurden Umsatzerlöse von 4,9 Mio. EUR sowie ein EBITA von 0,7 Mio. EUR erwirtschaftet.

DESIGN DATA

Angaben in Tausend €	2016
Firmenwert	**29.110**
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	15.962
Sachanlagen	120
Sonstige langfristige Vermögenswerte	46
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.065
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	113
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.016
Insgesamt erworbene Vermögenswerte	**50.433**
Passive latente Steuern	169
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	1.909
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	116
Sonstige kurzfristige Schulden	3.967
Insgesamt übernommene Verbindlichkeiten	**6.161**
Erworbenes Reinvermögen	**44.271**
Kaufpreis	**44.271**

* EBITDA = EBIT + Abschreibungen auf Anlagevermögen.

UNTERNEHMENSERWERBE UND UNTERNEHMENSVERKÄUFE IM GESCHÄFTSJAHR 2015

UNTERNEHMENSERWERBE

SOLIBRI OY, HELSINKI, FINNLAND

Mit Kaufvertrag vom 18. Dezember 2015 erwarb die Nemetschek SE 100 % der Anteile an Solibri Oy, Helsinki, Finnland. Der Übergang von Nutzen und Lasten wurde mit Ablauf des 30. Dezember 2015 vollzogen. Im Geschäftsjahr 2015 erzielte Solibri einen Umsatz in Höhe von 4,7 Mio. EUR und ein EBITA von 1,1 Mio. EUR. Aufgrund des Erwerbszeitpunktes zum 30. Dezember 2015 wurde im Geschäftsjahr 2015 keine Gewinn-und-Verlust-Rechnung in den Konzernabschluss übernommen.

Solibri ist ein weltweit führender und global aufgestellter Softwareanbieter von Lösungen für die Qualitätssicherung und -kontrolle von Building Information Modeling (BIM), der digitalen Arbeitsmethode für Planung, Ausführung und Betrieb von Bauwerken. Mit dem „Solibri Model Checker“ werden insbesondere BIM-Modelle auf Integrität, Qualität und länderspezifische Normen während des gesamten Planungs- und Bauprozesses geprüft. Weltweit einzigartig ist die Überprüfung ganzer Projekte nach logischen Analyseregeln, die Mängel aufdeckt. Solibri fördert – wie alle Marken der Nemetschek Group – offene Standards (Open BIM), sodass gebäuderelevante Informationen über offene Schnittstellen über alle Instanzen im Bauprozess übertragen werden können. Mit dem Anteilserwerb ergaben sich zum 30. Dezember 2015 Auszahlungen in Höhe von TEUR 32.000. Neben diesem fixen Kaufpreisbestandteil wurde eine weitere variable Kaufpreiszahlung vereinbart. Die variable Kaufpreiszahlung bestimmt sich nach den fakturierten Umsätzen und dem EBITDA im Geschäftsjahr 2017. Gemäß den derzeitigen Planungen für das Geschäftsjahr 2017 geht die Gesellschaft von nachträglichen Kaufpreiszahlungen von TEUR 7.697 (abgezinst: TEUR 7.604) aus- (vormals: TEUR 13.000, abgezinst: TEUR 12.838). Die Einschätzung beruht auf dem Erwartungswert der Zielgröße „fakturierter Umsatz“ im Geschäftsjahr 2017 in einer Bandbreite von TEUR 8.000 bis TEUR 9.500. Der Erwartungswert wurde basierend auf einer Wahrscheinlichkeitseinschätzung für die verschiedenen Szenarien der Zielgröße „fakturierter Umsatz“ gebildet. Entsprechend dieser Einschätzung kann sich die nachträgliche Kaufpreiszahlung zwischen TEUR 0 und TEUR 8.125 bewegen.

Im Rahmen der finalen Kaufpreisallokation wurde die ursprüngliche Einschätzung der fakturierten Umsätze für das Geschäftsjahr 2017 von TEUR 15.200 auf TEUR 9.000 reduziert. Ursächlich hierfür war im Wesentlichen, dass die zum Erwerbsstichtag verfügbare Planung nicht belastbare Wachstumsannahmen insbesondere im Detailplanungszeitraum enthielten. Auf der Basis der angepassten Planung wurden bei der finalen Kaufpreisallokation immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 18.686 für Technologie (TEUR 12.300), Kundenbeziehungen (TEUR 5.113) und Markennamen (TEUR 1.128) sowie passive latente Steuern in Höhe von TEUR 3.820 erfasst. Der Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 24.484 beinhaltet nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte wie z. B. Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergieeffekte.

Die Anpassungen zur vorläufigen Kaufpreisallokation sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt. Im vorliegenden Konzernabschluss wurden die Vergleichszahlen zum 30. Dezember 2015 dementsprechend angepasst.

SOLIBRI GRUPPE

Angaben in Tausend €	Vorläufige Kaufpreisallokation zum 30.12.2015	Anpassungen	**Finale Kaufpreisallokation zum 30.12.2015**
Firmenwert	**15.662**	**8.822**	**24.484**
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	36.266	–17.571	18.695
Sachanlagen	121	0	121
Aktive latente Steuern	201	0	201
Sonstige langfristige Vermögenswerte	21	0	21
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	797	0	797
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	180	0	180
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	909	0	909
Insgesamt erworbene Vermögenswerte	**54.157**	**–8.749**	**45.408**
Passive latente Steuern	7.337	–3.517	3.820
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	402	0	402
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	340	0	340
Sonstige kurzfristige Schulden	781	0	781
Sonstige langfristige finanzielle Verpflichtungen	0	0	0
Sonstige langfristige Schulden	459	0	459
Insgesamt übernommene Verbindlichkeiten	**9.319**	**–3.517**	**5.802**
Erworbenes Reinvermögen	**44.838**	**–5.232**	**39.606**
Kaufpreis	**44.838**	**–5.232**	**39.606**

BITE DESIGN LTD., LONDON, UK

Die Graphisoft Tochtergesellschaft im UK hat zum 1. Juli 2015 100 % der Anteile an der Bite Design Ltd., London, UK erworben. Der Kaufpreis betrug TEUR 1.196. Darin enthalten sind in Höhe von TEUR 443 variable Kaufpreiszahlungen. Dieser Betrag steht dabei im Zusammenhang mit der Betreuung der Software-Servicekunden und Abarbeitung der eingegangenen Support-Fälle. Die Bite Design Ltd. ist ein Dienstleister für Graphisoft Kunden im Bereich „Hotline" und „Professional Services". Der Kauf wurde im Wesentlichen vollzogen, um die Servicefunktion für die Graphisoft Kunden auch in Zukunft aufrechtzuerhalten. Die Verkäufer hatten entschieden, altersbedingt ihren Geschäftsbetrieb mittelfristig aufzugeben. Aufgrund der schon zum Kaufzeitpunkt bestehenden engen Geschäftsbeziehungen der Bite Design Ltd. zu Graphisoft UK konnten im Rahmen der Kaufpreisallokation keine stillen Reserven identifiziert werden. Unmittelbar nach dem Kauf wurde die operative Geschäftstätigkeit in die Graphisoft UK integriert, die gesellschaftsrechtliche Hülle der Bite Design Ltd. wird, wenn die gesetzlichen Voraussetzungen vorliegen, auf die Graphisoft UK verschmolzen. Aus der Konsolidierung ergab sich ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 908. Der Geschäfts- oder Firmenwert beinhaltet nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte wie z. B. Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergieeffekte.

Wäre das erworbene Unternehmen seit dem 1. Januar 2015 in den Konzernabschluss einbezogen worden, hätte die Auswirkung auf die Konzernumsatzerlöse und das EBITDA bis zum 31. Dezember 2015 TEUR 379 beziehungsweise TEUR 52 betragen.

BITE DESIGN LTD.

Angaben in Tausend €	2015
Firmenwert	**908**
Sachanlagen	3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	47
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	333
Insgesamt erworbene Vermögenswerte	**1.291**
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	43
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8
Sonstige kurzfristige Schulden	43
Insgesamt übernommene Verbindlichkeiten	**94**
Erworbenes Reinvermögen	**1.196**
Kaufpreis	**1.196**

MAXON

Lösungen:

Cinema 4D

BodyPaint 3D

Gerade im Bereich der Architekturvisualisierung ist Cinema 4D die perfekte Wahl für alle, die sich ein leicht zu lernendes und trotzdem extrem leistungsfähiges Produkt wünschen.

Egal ob Einsteiger oder Profi-Anwender, Cinema 4D bietet für jeden Kenntnisstand und Anwendungsbereich die richtige Tiefe, um in kurzer Zeit zu beeindruckenden Visualisierungen zu kommen. Mit seiner Zuverlässigkeit ist Cinema 4D der perfekte Partner für den anspruchsvollen Produktionsalltag. Deshalb setzen auch Allplan, ARCHICAD und Vectorworks bei der Bildberechnung und Visualisierung auf die leistungsfähige Rendertechnologie von Cinema 4D.

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

STRONG BRANDS. GREAT PROJECTS.

MAXON

MAXON Computer ist ein weltweit führender Entwickler von professionellen 3D-Modeling-, Painting-, Animations- und Rendering-Lösungen.

Segment:	Media & Entertainment
Unternehmensgröße:	118 Mitarbeiter
Standorte:	Friedrichsdorf, Bedford, Montreal, Newbury Park, Paris, Singapur, Tokio
Website:	www.maxon.net

Referenzprojekt No. 10:

Waldkante
Deutschland

Visualisierer:	Sven Johanson

„Waldkante“ ist ein freies Projekt, das ein ähnliches Gebäude als Vorlage hatte. Ziele waren die harmonische Integration in die Landschaft sowie die realistische Darstellung der Vegetation und des natürlichen Baustoffes Holz.

BLUEBEAM AB, STOCKHOLM, SCHWEDEN

Mit Kaufvertrag vom 10. Juli 2015 erwarb die Bluebeam Software, Inc., USA ihren Distributor in Schweden. Der Kaufpreis für 100 % der Anteile betrug TEUR 534. Durch die Integration des Distributors wird das Wachstum der Bluebeam Gruppe in Europa weiter vorangetrieben. Im Rahmen der Kaufpreisallokation wurde ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 216 erfasst. Weitere stille Reserven wurden nicht identifiziert. Der Geschäfts- oder Firmenwert beinhaltet nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte wie z. B. Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergieeffekte.

Wenn das erworbene Unternehmen seit dem 1. Januar 2015 in den Konzernabschluss einbezogen worden wäre, hätte die Auswirkung auf die Konzernumsatzerlöse und das EBIT bis zum 31. Dezember 2015 TEUR 728 beziehungsweise TEUR 33 betragen. Seit dem Erwerb konnte die Gesellschaft Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 161 sowie ein EBIT von TEUR –148 (nach Konsolidierungseffekten) erzielen.

BLUEBEAM AB

Angaben in Tausend €	2015
Firmenwert	**216**
Sonstige langfristige Vermögenswerte	15
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	98
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	54
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	433
Insgesamt erworbene Vermögenswerte	**816**
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	20
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	158
Sonstige kurzfristige Schulden	104
Insgesamt übernommene Verbindlichkeiten	**282**
Erworbenes Reinvermögen	**534**
Kaufpreis	**534**

Des Weiteren wurden im Geschäftsjahr 2015 zwei „Asset-Deals" durchgeführt, die die Voraussetzungen eines Unternehmenszusammenschlusses nach IFRS 3 erfüllen:

- Die Graphisoft SE hat am 15. Januar 2015 den Vertrieb ihres italienischen Distributors übernommen und in die Graphisoft SE integriert. Die Graphisoft SE erweitert damit ihren eigenen Distributionskanal in Europa. Der Kaufpreis betrug TEUR 1.789. Im Rahmen der Kaufpreisallokation wurde ein Kundenstamm in Höhe von TEUR 1.667 angesetzt. Des Weiteren wurden Verbindlichkeiten im Wesentlichen aus einem Bonusprogramm für Kunden mit einem Betrag von TEUR 628 übernommen. Aus der Erstkonsolidierung ergab sich ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 750. Der Geschäfts- oder Firmenwert beinhaltet nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte wie z. B. Fachwissen der Mitarbeiter und erwartete Synergieeffekte. Der erworbene Geschäftsbereich wurde in die Graphisoft SE integriert.
- Die Vectorworks, Inc. hat am 20. Oktober 2015 die Technologie „ESP Vision" für TEUR 1.718 erworben. Zur Auszahlung kamen zunächst TEUR 1.091; in Abhängigkeit von vereinbarten Umsatzzielen für das Produkt in den nächsten zwei Jahren können sich nachträgliche Kaufpreiszahlungen in Höhe von TEUR 627 ergeben. Mithilfe von „ESP Vision" lassen sich z. B. deutlich professionellere Lichtsimulationen für große Bühnenshows oder Gebäudeprojekte darstellen. Die Technologie wird zukünftig in die Software der Vectorworks, Inc. integriert. Mit dem Erwerb der Technologie ist Vectorworks in der Lage, den Funktionsumfang der eigenen Software und damit den Nutzen für die Anwender zu erhöhen. Im Rahmen der Kaufpreisallokation wurden die Technologie mit TEUR 655, ein Kundenstamm in Höhe von TEUR 209 sowie ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 854 ermittelt. Der Geschäfts- oder Firmenwert beinhaltet nicht separierbare immaterielle Vermögenswerte wie z. B. erwartete Synergieeffekte.

UNTERNEHMENSVERKÄUFE

Mit Kaufvertrag vom 14. Dezember 2015 wurden 70 % der Anteile an der Glaser -isb cad- Programmsysteme GmbH für TEUR 2.000 veräußert. Die Gesellschaft wurde zum 31. Dezember 2015 entkonsolidiert. Aus dem Abgang der Vermögenswerte und Schulden ergab sich ein Entkonsolidierungserfolg in Höhe von TEUR 498.

Insgesamt sind zum 31. Dezember 2015 kurzfristige Vermögenswerte in Höhe von TEUR 1.967 (davon TEUR 834 flüssige Mittel) sowie langfristige Vermögenswerte in Höhe von TEUR 742 (davon TEUR 697 Geschäfts- oder Firmenwert) abgegangen.

Auf der Passivseite sind insgesamt Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 772 sowie Anteile nicht beherrschender Gesellschafter in Höhe von TEUR 435 abgegangen.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

[1] UMSATZERLÖSE

Angaben in Tausend €	2016	2015
Software und Lizenzen	175.814	150.393
Wiederkehrende Umsätze	146.512	122.444
Dienstleistungen (Consulting und Schulungen)	14.730	12.210
Hardware	230	222
	337.286	**285.269**

In den Umsatzerlösen sind im Geschäftsjahr 2016 TEUR 97 (Vorjahr: TEUR 69) aufgrund der Anwendung der Teilgewinnrealisierung (Percentage-of-Completion-Methode) enthalten. Diesen Umsatzerlösen stehen Aufwendungen in Höhe von TEUR 39 (Vorjahr: TEUR 24) gegenüber. Im Geschäftsjahr 2016 wird ein Gewinn aus Projekten aufgrund der Anwendung der Teilgewinnrealisierung in Höhe von TEUR 58 (Vorjahr: TEUR 45) ausgewiesen. Die Auftragskosten umfassen dem Vertrag direkt und indirekt zurechenbare Kosten sowie Kosten, die dem Kunden vertragsgemäß in Rechnung gestellt werden können. Der Projektfortschritt wird anhand der aufgelaufenen Kosten im Verhältnis zu den geplanten Kosten ermittelt. Der Fertigstellungsgrad wird anhand des laufenden Projekt-Controllings ermittelt. Entsprechend erfolgt die Umsatzrealisierung. Ein marktüblicher Sicherheitseinbehalt ist berücksichtigt. Zum Stichtag bestanden Kundenaufträge mit aktivischem Saldo in Höhe von TEUR 97 (Vorjahr: TEUR 69) sowie Kundenaufträge mit passivischem Saldo in Höhe von TEUR 8 (Vorjahr: TEUR 134).

Die Segmentgliederung der Umsatzerlöse und die regionale Aufteilung werden aus der Segmentberichterstattung (Ziffer 26) ersichtlich.

[2] SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Angaben in Tausend €	2016	2015
Erträge aus Währungsumrechnung	2.092	2.956
Erträge aus den Schadensersatzansprüchen	1.900	220
Verrechnung sonstiger Leistungen	1.690	594
Entwicklungszuschüsse	729	585
Erträge aus dem Abgang von Anlagevermögen	311	460
Übrige	235	1.069
	6.957	**5.884**

In der Position „Übrige“ befinden sich diverse Einzelposten, die kleiner als TEUR 100 sind.

[3] MATERIALAUFWAND

Angaben in Tausend €	2016	2015
Aufwand für Waren	9.268	8.190
Aufwand für bezogene Leistungen	1.678	1.559
	10.946	**9.749**

Der Aufwand für Waren beinhaltet im Wesentlichen bezogene Softwarelizenzen.

[4] PERSONALAUFWAND

Angaben in Tausend €	2016	2015
Löhne und Gehälter	125.886	105.930
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	25.302	21.154
	151.188	**127.084**

Die Entwicklung der Beschäftigtenzahl stellt sich wie folgt dar:

BESCHÄFTIGTE

Anzahl der Beschäftigten	2016	2015
Vertrieb/Marketing/Hotline	789	732
Entwicklung	781	722
Administration	259	211
Beschäftigtenzahl im Jahresdurchschnitt	**1.829**	**1.664**
Beschäftigtenzahl zum Stichtag 31. Dezember	**1.925**	**1.754**

[5] ABSCHREIBUNGEN

Angaben in Tausend €	2016	2015
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte ohne immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen der Kaufpreisallokation aufgedeckt wurden	2.433	2.650
Abschreibungen auf Sachanlagen	4.825	4.000
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und langfristig zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	**7.258**	**6.650**
Abschreibungen aus Kaufpreisallokation auf immaterielle Vermögenswerte	11.056	10.131
Abschreibungen, gesamt	**18.314**	**16.781**

[6] SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Angaben in Tausend €	2016	2015
Werbeaufwendungen	18.460	16.585
Provisionen	13.250	12.409
Aufwendungen für Fremdleistungen	12.998	11.508
Mieten	11.052	9.921
Rechts- und Beratungskosten	8.724	8.326
Reisekosten und Bewirtung	7.811	6.562
EDV-Kosten	4.477	4.251
Kraftfahrzeugkosten	2.789	2.752
Weiterbildung und Personalwerbekosten	2.486	1.745
Aufwand aus Währungsumrechnung	2.377	2.287
Kommunikationskosten	2.086	1.592
Übrige	7.619	6.934
	94.129	**84.872**

In der Position „Übrige“ befinden sich diverse Einzelposten, die kleiner als TEUR 1.000 sind.

[7] Die Erträge/Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen in Höhe von TEUR 380 (Vorjahr: TEUR 970) enthalten in Höhe von TEUR 677 die Erträge aus der DocuWare GmbH, für die Sablono GmbH wurden im Jahr 2016 Verluste/Wertberichtigung auf Darlehen in Höhe von TEUR 297 (Vorjahr: TEUR 155) erfasst.

[8] ZINSERGEBNIS

Angaben in Tausend €	2016	2015
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	183	178
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	–1.046	–705
	–863	**–527**

[9] Die sonstigen finanziellen Aufwendungen/Erträge betragen im Berichtsjahr TEUR –23 (Vorjahr: TEUR 1.035). Das Vorjahr beinhaltet eine Anpassung aus der nachträglichen Kaufpreiszahlung im Rahmen des Erwerbs der Anteile an der NEVARIS BIM Software GmbH (vormals: hartmann technologies Gesellschaft mbH).

[10] Die wesentlichen Bestandteile des Ertragsteueraufwands setzen sich wie folgt zusammen.

ERTRAGSTEUERN

Angaben in Tausend €	2016	2015
Tatsächliche Ertragsteuern	–22.114	–18.748
Latente Ertragsteuern	1.789	2.347
Steuern vom Einkommen und Ertrag, gesamt	**–20.325**	**–16.401**

Der Steueraufwand enthält im Geschäftsjahr 2016 in Höhe von TEUR 326 Steueraufwand aus Vorjahren (Vorjahr: Steuererträge TEUR 89). Des Weiteren wurden im Geschäftsjahr 2016 in Höhe von TEUR 30 (Vorjahr: TEUR 16) latente Steuern aus der Neubewertung von Pensionsverpflichtungen erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Der latente Steuerertrag von TEUR 1.789 (Vorjahr: TEUR 2.347) steht in Zusammenhang mit der Bildung und Auflösung temporärer Unterschiede.

Die Ertragsteuersätze der einzelnen Gesellschaften liegen zwischen 10,00 % und 42,84 % (Vorjahr: zwischen 10,00 % und 42,84 %). Der Ertragsteuersatz der Nemetschek SE ermittelt sich wie folgt:

ERTRAGSTEUERSATZ

Angaben in %		2016		2015
Ergebnis vor Steuern	100,0		100,0	
Gewerbesteuer (gewichtet)	16,7	16,7	16,7	16,7
	83,3		**83,3**	
Körperschaftsteuer	15,0	15,0	15,0	15,0
Solidaritätszuschlag	0,8	0,8	0,8	0,8
	67,5	**32,5**	**67,5**	**32,5**

Die Bewertung der Steuerlatenzen erfolgt mit dem nominalen Steuersatz der Nemetschek SE bzw. mit dem maßgeblichen Steuersatz der jeweiligen Tochtergesellschaft.

Dabei wird für die Nemetschek SE für das Geschäftjahr 2016 ein Steuersatz in Höhe von 32,5 % zugrunde gelegt (Geschäftsjahr 2015: 32,5 %).

Latente Steuern werden je Steuersubjekt saldiert, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen sowie von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

Die latenten Ertragsteuern setzten sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

LATENTE ERTRAGSTEUERN

	Konzern-Bilanz	
Angaben in Tausend €	**2016**	2015
Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögenswerte	836	8
Sachanlagen	371	840
Forderungen	550	30
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	312	331
Rückstellungen	1.893	904
Verbindlichkeiten	803	1.688
Verlustvorträge	1.056	1.903
Ausländische Steuergutschriften	2.078	2.473**
Sonstige	7	91
Saldierung	–5.672	–6.896
	2.234	**1.372**
Verbindlichkeiten		
Immaterielle Vermögenswerte	21.970	24.135*
Sachanlagen	747	596
Forderungen	126	99
Rückstellungen	48	25
Verbindlichkeiten	2.936	2.451
Sonstige	445	388
Saldierung	–5.672	–6.896
	20.600	**20.798**

* Vorjahreswerte angepasst aufgrund finaler Kaufpreisallokation der Solibri Gruppe.
** Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die Vorjahreswerte umgegliedert.

Die Überleitungsrechnung zwischen dem ausgewiesenen und dem erwarteten Ertragsteueraufwand (bewertet mit dem Steuersatz 2016) für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2016 und 2015 setzt sich wie folgt zusammen:

ÜBERLEITUNGSRECHNUNG ERTRAGSTEUERAUFWAND

Angaben in Tausend €	**2016**	2015
Ergebnis vor Steuern	**69.167**	**54.183**
Theoretische Steuer 32,5 % (i. Vj. 32,5 %)	22.452	17.599
Unterschiede zu in- und ausländischen Steuersätzen	–1.879	–1.791
Steuereffekte auf:		
At-Equity-Bilanzierung assoziierter Unternehmen	–220	–311
Veränderung in der Realisierbarkeit latenter Steueransprüche und Steuergutschriften	–545	806
Veränderungen permanenter Differenzen	522	–272
Auswirkung Steuern Vorjahre	326	–89
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	745	1.228
Effekt aus funktionaler Währungsumrechnung	1.151	1.561
Steuerfreie Erträge	–2.079	–2.785
Steuersatzänderungen und -anpassungen	14	–135
Sonstige	–162	590
Effektiver Steueraufwand	20.325	16.401
Effektiver Steuersatz	**29,4 %**	**30,3 %**

Die latenten Steueransprüche auf Verlustvorträge ermitteln sich wie folgt:

LATENTE STEUERN VERLUSTVORTRÄGE

Angaben in Tausend €	**2016**	2015
Verluste laut Gesellschaften	58.189	59.028
Aktive latente Steuern, brutto	9.726	9.825
Wertberichtigungen auf Verlustvorträge	–8.670	–7.922
Aktive latente Steuern auf Verlustvorträge	**1.056**	**1.903**

Die Positionen enthalten latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge, deren Realisierung mit ausreichender Sicherheit gewährleistet ist. Die aktiven latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge wurden auf der Basis der Aufwands- und Ertragsplanung für die Geschäftsjahre 2017–2019 der Tochtergesellschaften der Nemetschek SE gebildet. Die Detailplanungen der Gesellschaften beziehen sich auf eine Jahresperiode. Die aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge im Teilkonzern Graphisoft entsprechen in ihrer Höhe den im Rahmen der Kaufpreisallokation gebildeten passiven latenten Steuern zum Stichtag 31. Dezember 2016.

Die steuerpflichtigen temporären Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen in Höhe von TEUR 2.794, für die keine latenten Steuerschulden bilanziert wurden, würden zukünftig zu einer Steuerbelastung in Höhe von TEUR 725 führen.

Aus der Ausschüttung von Dividenden im Jahr 2016 durch die Nemetschek SE an die Anteilseigner ergaben sich keine ertragsteuerlichen Konsequenzen.

[11] ERGEBNIS JE AKTIE

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich, indem das auf die Aktien entfallende Nettoergebnis durch die durchschnittliche Zahl der Aktien dividiert wird.

Zum Stichtag lagen analog zum Vorjahr keine Sachverhalte vor, die zu einer Verwässerung des Ergebnisses je Aktie geführt hätten.

ERGEBNIS JE AKTIE

	2016	2015
Nettoergebnis Konzernanteile (in TEUR)	46.925	35.896
Gewichtete durchschnittliche Zahl der sich im Umlauf befindlichen Aktien zum 31. Dezember in Stück	38.500.000	38.500.000
Gewichtete durchschnittliche Zahl der für die Berechnung des verwässerten Ergebnisses heranzuziehenden Aktien zum 31. Dezember in Stück	38.500.000	38.500.000
Ergebnis je Aktie in EUR, unverwässert	**1,22**	**0,93**
Ergebnis je Aktie in EUR, verwässert	**1,22**	**0,93**

ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-BILANZ

[12] Der Anlagenspiegel ist auf der letzten Seite dieses Anhangs dargestellt. Der Buchwert der selbst erstellten Software beträgt TEUR 2.659 (Vorjahr: TEUR 3.754).

Gemäß IAS 38 sind Entwicklungskosten, sofern sie nicht für Grundlagenforschung oder nicht auftragsbezogen anfallen, aktivierungspflichtig, wenn die Voraussetzungen des IAS 38.57 erfüllt sind (siehe auch „Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze"). Im Geschäftsjahr 2016 hat der Konzern nicht auftragsbezogene Produktentwicklung betrieben. Dabei wurden Personaleinzelkosten zuzüglich direkt zurechenbarer Gemeinkosten erfasst. Die Entwicklungskosten der Projekte, die die Kriterien des IAS 38.57 nicht erfüllt haben, und die Forschungskosten sind als Aufwand in Höhe von TEUR 80.796 (Vorjahr: TEUR 67.901) erfasst.

Die Entwicklung der beizulegenden Zeitwerte der immateriellen Vermögenswerte aus den Kaufpreisallokationen der wesentlichen Unternehmenserwerbe stellt sich wie folgt dar:

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE AUS DEN WESENTLICHEN KAUFPREISALLOKATIONEN

Angaben in Tausend €	Zeitwert bei Erwerb	Nutzungsdauer in Jahren	Abschreibung 2016	**Restbuchwert 31.12.2016**	Restbuchwert 31.12.2015*
Markenname	13.764	10 - 15	933	6.930	6.329
Software	66.387	7 - 12	3.240	35.301	30.238
Kundenstamm	67.736	12 - 17	6.473	39.031	37.864
Wettbewerbsverbot	145	2	73	73	145
Immaterielle Vermögenswerte	**148.032**		**10.718**	**81.335**	**74.577**

* Vorjahreswerte angepasst aufgrund finaler Kaufpreisallokation der Solibri Gruppe.

FIRMENWERTE

Die Entwicklung der Firmenwerte stellt sich wie folgt dar:

ENTWICKLUNG FIRMENWERTE

Angaben in Tausend €	**2016**	2015
Vortrag 1. Januar	143.771	111.285
Zugänge	29.354	27.483*
Abgänge	0	–697
Fremdwährungsumrechnung	4.053	5.700
Stand 31. Dezember	**177.178**	**143.771**

* Vorjahreswerte angepasst aufgrund finaler Kaufpreisallokation der Solibri Gruppe.

Die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte wurden zur Überprüfung der Werthaltigkeit der zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet. Die zahlungsmittelgenerierende Einheit repräsentiert das jeweilige Konzernunternehmen bzw. den jeweiligen Teilkonzern.

Die Buchwerte der Geschäfts- oder Firmenwerte wurden den jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wie folgt zugeordnet:

ZUORDNUNG FIRMENWERTE

Angaben in Tausend €	**2016**	2015
Bluebeam Software, Inc., Pasadena, USA	58.243	56.407
Design Data Corporation, Lincoln, USA	30.825	0
Solibri Oy, Helsinki, Finnland	24.195	24.484*
Graphisoft SE European Company Limited by Shares, Budapest, Ungarn	22.215	21.938
NEVARIS Gruppe	14.145	14.145
Data Design System ASA, Klepp Stasjon, Norwegen	10.374	9.817
Vectorworks, Inc., Columbia, Maryland, USA	6.365	6.163
MAXON Computer GmbH, Friedrichsdorf	3.007	3.007
SCIA Group NV, Herk-de-Stad, Belgien	2.785	2.785
CREM Solutions GmbH & Co. KG, Ratingen	2.028	2.028
Frilo Software GmbH, Stuttgart	1.293	1.293
Allplan GmbH, München	1.703	1.703
Firmenwerte, gesamt	**177.178**	**143.771**

* Vorjahreswerte angepasst aufgrund finaler Kaufpreisallokation der Solibri Gruppe.

GRUNDANNAHMEN FÜR DIE SIGNIFIKANTEN ZAHLUNGSMITTELGENERIERENDEN EINHEITEN

Im Folgenden werden die Grundannahmen für die signifikanten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten erläutert, auf deren Basis die Unternehmensleitung ihre Cashflow-Prognosen zur Überprüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte erstellt hat. Nemetschek bestimmt den erzielbaren Betrag der jeweiligen Einheit, der der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet worden ist, anhand des Nutzungswertes. Der Nutzungswert wird unter Anwendung eines Diskontierungssatzes aus dem Barwert der künftigen Zahlungsströme aus der fortgesetzten Nutzung dieser Einheit ermittelt.

GEPLANTE UMSATZENTWICKLUNG / BRUTTOGEWINNMARGE

Die Bestimmung der künftigen Zahlungsströme und der diesen zugrunde liegenden Parameter wie Umsatzwachstum und EBITDA-Marge erfolgt auf der Grundlage von in der Vergangenheit erlangten Sachkenntnissen, den aktuellen wirtschaftlichen Ergebnissen und der im angelaufenen Geschäftsjahr verabschiedeten Planung über einen Zeitraum von drei bis vier Jahren. Die Planung für das Geschäftsjahr 2017 wird unter Verwendung von bestimmten konzerneinheitlichen Annahmen „von unten nach oben“ (Bottom-up-Methode) aufgestellt. Die Zahlungsströme für die beiden weiteren Planjahre folgen ähnlichen Prämissen, entsprechen jedoch nicht dem Detailgrad des ersten Planjahres. Zahlungsströme für Zeiträume über den Planungshorizont hinaus werden mit der Methode der ewigen Rente geschätzt. Die dabei verwendeten Wachstumsraten berücksichtigen keine kapazitätserweiternden Investitionen, für die noch keine Mittelabflüsse stattgefunden haben. Diese werden aus frei verfügbaren Marktstudien von Marktforschungsinstituten abgeleitet und übersteigen nicht die langfristigen durchschnittlichen historischen Wachstumsraten der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Im Geschäftsjahr 2016 wurde eine Wachstumsrate von bis zu 1,9 % (Vorjahr: 1,0 %) angenommen.

ABZINSUNGSSÄTZE

Der für die Abzinsung der künftigen Zahlungsströme erforderliche Diskontierungssatz wird aus den gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital – WACC) der betreffenden zahlungsmittelgenerierenden Einheit nach Steuern ermittelt. Der gemäß IAS 36 relevante Vorsteuer-WACC wird unter Verwendung von typisierten Steuersätzen für jede zahlungsmittelgenerierende Einheit aus den künftigen Zahlungsströmen nach Steuern und dem Nachsteuer-WACC abgeleitet. Dabei wird der risikolose Zinssatz nach der Svensson-Methode unter Berücksichtigung von Risikozuschlägen und dem Beta sowie dem Verschuldungsgrad aus einer Gruppe von Vergleichsunternehmen abgeleitet. Der so geschätzte Diskontierungssatz spiegelt die gegenwärtigen Marktrenditen sowie die speziellen Risiken der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheit wider. Der für die Cashflow-Prognosen verwendete Abzinsungssatz bewegt sich innerhalb einer Bandbreite von 10,90 % bis 13,83 % vor Steuern (Vorjahr: Bandbreite von 10,22 % bis 14,20 %).

ANNAHMEN ÜBER DEN MARKTANTEIL

Diese Annahmen sind insofern wichtig, als die Unternehmensleitung – wie auch bei der Festlegung von Annahmen für Wachstumsraten – beurteilt, wie sich die Position der zahlungsmittelgenerierenden Einheit im Vergleich zu ihren Wettbewerbern während des Budgetzeitraums ändern könnte. Die Unternehmensleitung erwartet, dass sich der Marktanteil des Konzerns während des Budgetzeitraums erhöht.

STEIGERUNG DES PERSONALAUFWANDS

Branchenübliche Kostenentwicklungen für die Vergütungen der Mitarbeiter sind berücksichtigt.

SENSITIVITÄT DER GETROFFENEN ANNAHMEN

Aus dem jährlich durchgeführten Firmenwert-Impairment-Test ergab sich bei keiner zahlungsmittelgenerierenden Einheit ein Wertminderungsbedarf, da der erzielbare Betrag in allen Fällen über dem Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit lag. Der erzielbare Betrag liegt bis auf die am 30. Dezember 2015 erworbene Solibri Gruppe und die zum 1. August 2016 erworbene Design Data Corporation jeweils um mehr als 10 % über dem Buchwert. Bei Solibri liegt der erzielbare Betrag um 7 % über dem Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, bei Design Data übersteigt der erzielbare Betrag den Buchwert um 1 %. Die geringe Differenz zwischen dem erzielbaren Betrag und dem Buchwert der beiden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Solibri und Design Data ist im Wesentlichen auf den Umstand zurückzuführen, dass die Akquisitionen innerhalb des letzten Jahres stattgefunden haben. Die Buchwerte der Geschäfts- oder Firmenwerte, die der Bluebeam Software, Inc., Pasadena, USA, der Design Data Corporation, Lincoln, USA, der Solibri Oy, Helsinki, Finnland, der Graphisoft SE European Company Limited by Shares, Budapest, Ungarn, der NEVARIS Gruppe und der Data Design System AS, Klepp Stasjon, Norwegen zugerechnet werden, werden im Vergleich zum Gesamtbuchwert der Geschäfts- oder Firmenwerte als wesentlich erachtet. Der Gesamtfirmenwert der Nemetschek Group beträgt zum 31. Dezember 2016 TEUR 177.178 (Vorjahr: TEUR 143.771). Insgesamt entfallen 90 % dieses Firmenwertes auf die in der folgenden Tabelle dargestellten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten:

SCIA

Lösung:

SCIA Engineer

Das Premiumprodukt SCIA Engineer ist eine integrierte Softwarelösung für die Planung und statische Berechnung unterschiedlichster Projekte – dazu zählen Büro- und Wohnhäuser, Industriegebäude oder Infrastrukturbauten.

Die hochmoderne Software ermöglicht Modellierung, Analyse, Design und Dokumentation – alles in einer intuitiven und benutzerfreundlichen Umgebung.

SCIA Engineer wird permanent weiterentwickelt – und nach Kundenwünschen angepasst. SCIA Engineer unterstützt Open BIM und ist für den Datenimport und -export IFC-zertifiziert.

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

STRONG BRANDS. GREAT PROJECTS.

SCIA

Scia ist einer der weltweit führenden Software-Entwickler für das Bau- und Ingenieurwesen und unterstützt den Open-BIM-Prozess.

Segment:	Planen
Unternehmensgröße:	83 Mitarbeiter
Standorte:	Herk-de-Stad, Arnhem, Brno, Columbia, Gurmels, Prag, Roubaix, Žilina
Website:	www.scia.net

Referenzprojekt No. 11:

Flughafen Brüssel
Belgien

Ingenieurbüro:	MOSS bvba

Ein offenes, energiesparendes Verbindungsgebäude, das kreativ geplant wurde, um Tageslicht hereineinzulassen, sich dabei nicht aufzuheizen und Radarstrahlen sowie Signalreflektionen abzuhalten.

WESENTLICHE FIRMENWERTE

2016	Buchwert des der CGU zugeordneten Firmenwertes in Tausend €	Anteil am Gesamtfirmenwert in %	Diskontierungszins (vor Steuern) in %	Diskontierungszins (nach Steuern) in %	Wachstumsrate in %	Beschreibung der Grundannahmen für die Unternehmensplanung	Darlegung der Vorgehensweise zur Wertbestimmung der Grundannahmen
Bluebeam Software, Inc., Pasadena, USA	58.243	33	12,13	8,49	1,00	• Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung • Wechselkursentwicklung USD/SEK	Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.
Design Data Corporation, Lincoln, USA	30.825	17	11,05	8,49	1,90	• Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung • Wechselkursentwicklung USD/EUR	Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, Prognosen über Wechselkursentwicklungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.
Solibri Oy, Helsinki, Finnland	24.195	14	10,90	9,18	1,50	• Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung	Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.
Graphisoft SE European Company Limited by Shares, Budapest, Ungarn	22.215	13	13,80	12,30	1,00	• Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung • Wechselkursentwicklung HUF/USD	Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, Prognosen über Wechselkursentwicklungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.
NEVARIS Gruppe	14.145	8	11,24	8,49	1,00	• Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung	Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.
Data Design System AS, Klepp Stasjon, Norwegen	10.374	6	11,17	8,49	0,00	• Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung	Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.

WESENTLICHE FIRMENWERTE

2015	Buchwert des der CGU zugeordneten Firmenwertes in Tausend €	Anteil am Gesamtfirmenwert in %	Diskontierungszins (vor Steuern) in %	Diskontierungszins (nach Steuern) in %	Wachstumsrate in %	Beschreibung der Grundannahmen für die Unternehmensplanung	Darlegung der Vorgehensweise zur Wertbestimmung der Grundannahmen
Bluebeam Software, Inc., Pasadena, USA	56.407	39	13,10	8,46	1,00	• Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung • Wechselkursentwicklung USD/SEK	Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.
Solibri Oy, Helsinki, Finnland	24.484*	17	10,22	8,46	1,00	• Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung	Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.
Graphisoft SE European Company Limited by Shares, Budapest, Ungarn	21.938	15	13,38	12,18	1,00	• Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung • Wechselkursentwicklung HUF/USD	Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, Prognosen über Wechselkursentwicklungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.
NEVARIS Gruppe	14.145	11	11,65	8,46	1,00	• Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung	Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.
Data Design System AS, Klepp Stasjon, Norwegen	9.817	7	11,15	8,46	0,00	• Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung	Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.
Vectorworks, Inc., Columbia, Maryland, USA	6.163	4	13,28	8,46	0,00	• Absatzpreise und Absatzmengen • Personalkosten • Marktentwicklung • Wechselkursentwicklung USD/EUR und USD/YEN	Konzerninterne Einschätzung der betreffenden Vertriebsabteilungen unter Einbeziehung von Vertriebspartnern sowie Berücksichtigung von Investitionen in Personalstrukturen. Allgemeine volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, Prognosen über Wechselkursentwicklungen sowie branchenbezogene Marktstudien sind ebenfalls eingeflossen.

*Vorjahreswerte angepasst aufgrund finaler Kaufpreisallokation der Solibri Gruppe.

[13] FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Angaben in Tausend €	**2016**	2015
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (vor Wertberichtigungen)	41.219	32.345
Wertberichtigungen	–2.425	–2.734
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	**38.794**	**29.611**

Dem Ausfallrisiko von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurde durch entsprechende Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von branchenüblichen 30 bis 90 Tagen. Gemäß der Konzernrichtlinie werden die Forderungen > 360 Tage zu 100 % einzelwertberichtigt. Der Buchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entspricht dem Zeitwert.

Die Entwicklung der Wertberichtigungen stellt sich wie folgt dar:

ENTWICKLUNG WERTBERICHTIGUNGEN

Angaben in Tausend €	Stand 01.01.	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	**Stand 31.12.**
Wertberichtigungen 2016	–2.734	1.216	642	–1.549	–2.425
Wertberichtigungen 2015	–3.057	788	530	–995	–2.734

Die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stellt sich wie folgt dar:

ALTERSSTRUKTUR FORDERUNGEN

2016 Angaben in Tausend €	Nicht fällig	überfällig (< 30 Tage)	überfällig (30-60 Tage)	überfällig (60-90 Tage)	überfällig (90-180 Tage)	überfällig (180-360 Tage)	überfällig (> 360 Tage)	**Summe 31.12.2016**
Bruttoforderungen aus Lieferungen und Leistungen 2016	23.585	8.048	3.907	598	2.211	460	2.410	41.219
Abzüglich Einzelwertberichtigung	–50	–13	–42	–15	–90	–78	–2.137	–2.425
Nettoforderungen aus Lieferungen und Leistungen 2016	23.535	8.035	3.865	583	2.121	382	273	38.794

ALTERSSTRUKTUR FORDERUNGEN

2015 Angaben in Tausend €	Nicht fällig	überfällig (< 30 Tage)	überfällig (30-60 Tage)	überfällig (60-90 Tage)	überfällig (90-180 Tage)	überfällig (180-360 Tage)	überfällig (> 360 Tage)	**Summe 31.12.2015**
Bruttoforderungen aus Lieferungen und Leistungen 2015	18.950	5.736	1.698	966	1.498	1.037	2.460	32.345
Abzüglich Einzelwertberichtigung	–68	–67	–32	–26	–106	–241	–2.194	–2.734
Nettoforderungen aus Lieferungen und Leistungen 2015	18.882	5.669	1.666	940	1.392	796	266	29.611

[14] VERMÖGENSWERTE

Angaben in Tausend €	**2016**	2015
Vorräte	597	530
Steuererstattungsansprüche aus Ertragsteuern	3.477	2.467
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	10	78
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	12.546	9.297
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	43	51
Sonstige langfristige Vermögenswerte	929	793
	17.602	**13.216**

Die Vorräte bestehen im Wesentlichen aus Hardware in Höhe von TEUR 589 (Vorjahr: TEUR 522) sowie fertigen Leistungen in Höhe von TEUR 8 (Vorjahr: TEUR 8). Es wurden wie im Vorjahr keine Wertminderungen als Aufwand erfasst.

Die Steuererstattungsansprüche aus Ertragsteuern führen innerhalb der nächsten sechs Monate zu Zahlungseingängen. Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte enthalten im Wesentlichen abgegrenzte Zahlungen in Höhe von TEUR 8.793 (Vorjahr: TEUR 6.862), die innerhalb der nächsten zwölf Monate zu Aufwand führen.

In den sonstigen langfristigen Vermögenswerten sind überwiegend Mietkautionen enthalten.

EIGENKAPITAL

Die Entwicklung des gezeichneten Kapitals, der Kapitalrücklage, der Gewinnrücklage, der Rücklage für Währungsumrechnung sowie der Anteile ohne beherrschenden Einfluss ist in der Veränderung des Konzerneigenkapitals dargestellt.

[15] Das Grundkapital der Nemetschek SE belief sich zum 31. Dezember 2016 auf EUR 38.500.000,00 und ist eingeteilt in 38.500.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Auf jede Aktie entfällt ein Anteil von EUR 1,00 am Grundkapital. Das Kapital ist vollständig einbezahlt.

[16] Die **Kapitalrücklage** umfasst im Wesentlichen das Agio aus dem Börsengang. Im Geschäftsjahr 2015 wurden im Rahmen der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln EUR 28.875.000,00 in Grundkapital umgewandelt.

Im Eigenkapitalposten **Währungsumrechnung** werden die Differenzen aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Tochtergesellschaften erfasst.

DIVIDENDE

Im Geschäftsjahr 2016 wurde von der Gesellschaft eine Dividende in Höhe von EUR 19.250.000,00 an die Aktionäre ausgeschüttet. Dies entspricht EUR 0,50 je Aktie. Der Vorstand schlägt dem Aufsichtsrat vor, im Geschäftsjahr 2017 eine Dividende in Höhe von EUR 23.100.000,00 auszuschütten. Dies entspricht EUR 0,60 pro Aktie.

[17] RÜCKSTELLUNGEN UND ABGEGRENZTE SCHULDEN

Die Rückstellungen und abgegrenzten Schulden enthalten folgende Positionen und sind im Wesentlichen innerhalb eines Jahres fällig:

RÜCKSTELLUNGEN UND ABGEGRENZTE SCHULDEN

Angaben in Tausend €	**2016**	2015
Personalrückstellungen	17.647	12.852
Ausstehende Rechnungen	7.695	5.714
Abgrenzungen Urlaub Mitarbeiter	4.428	3.674
Rechts- und Beratungskosten	553	646
Garantien und Haftungsrisiken	135	148
Sonstige Rückstellungen und abgegrenzte Schulden	2.320	2.585
	32.778	**25.619**

Die Personalrückstellungen enthalten im Wesentlichen Mitarbeitervergütungen sowie Boni. Im Geschäftsjahr 2016 wurden hierfür TEUR 6.534 (Vorjahr: TEUR 5.891) in Anspruch genommen, TEUR 971 (Vorjahr: TEUR 1.851) aufgelöst, TEUR 11.969 (Vorjahr: TEUR 8.393) zugeführt. Aus Veränderungen im Konsolidierungskreis ergaben sich Effekte von TEUR 0 (Vorjahr: TEUR –185), des Weiteren wirkten sich Währungskursveränderungen von TEUR 331 (Vorjahr: TEUR 525) erhöhend auf die Personalrückstellungen aus. Der Anstieg der Personalrückstellungen resultiert weiterhin aus höheren Rückstellungen für Boni, bedingt durch die positive Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2016.

Ausstehende Rechnungen betreffen im Wesentlichen nachlaufende Provisionsrechnungen für Vertriebspartner aufgrund Zielerfüllung.

Die Rückstellungen für Garantien und Haftungsrisiken wurden auf der Basis einer Einzelwertbetrachtung pro Gesellschaft gebildet. Im Geschäftsjahr 2016 wurden hierfür TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 0) in Anspruch genommen, TEUR 45 (Vorjahr: TEUR 54) aufgelöst sowie TEUR 31 (Vorjahr: TEUR 65) zugeführt. Die sonstigen Rückstellungen und abgegrenzten Schulden enthalten weitere Einzelpositionen unter TEUR 100.

Als international tätiges Unternehmen mit unterschiedlichen Geschäftsfeldern ist die Nemetschek Gruppe einer Vielzahl von rechtlichen Risiken ausgesetzt. Hierzu können insbesondere Risiken aus den Bereichen Gewährleistung und sonstige Rechtsstreitigkeiten gehören. Die Ergebnisse von gegenwärtig anhängigen bzw. künftigen Verfahren können nicht mit Sicherheit vorausgesagt werden, sodass aufgrund von Entscheidungen Aufwendungen entstehen können, die nicht in vollem Umfang durch Versicherungen abgedeckt sind und wesentliche Auswirkungen auf das Geschäft und seine Ergebnisse haben könnten. Nach Einschätzung des Vorstands sind in den gegenwärtig anhängigen Rechtsverfahren Entscheidungen mit wesentlichem Einfluss auf die Vermögens- und Ertragslage zulasten des Konzerns nicht zu erwarten.

SONSTIGE VERPFLICHTUNGEN GEMÄSS IAS 19

Die sonstigen Verpflichtungen gemäß IAS 19 beinhalten in Höhe von TEUR 640 Rückstellungen für die Beendigung von Arbeitsverhältnissen, die aufgrund von gesetzlichen Vorschriften gebildet werden müssen.

PENSIONSRÜCKSTELLUNGEN

INLAND

Die aus Pensionsplänen entstehende Verpflichtung gegenüber Geschäftsführern einer Tochtergesellschaft wird unter Verwendung der Methode der laufenden Einmalprämien festgestellt. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden seit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 (2011) ab dem 1. Januar 2013 ergebnisneutral erfasst. In dem am 31. Dezember 2016 abgelaufenen Jahr erfolgten keine Plankürzungen. Die Pläne wurden über diese Periode hinaus weitergeführt. Die Pensionspläne enthalten eine Anwartschaft ab Erreichen des 65. Lebensjahres von 60 % des letzten Nettogehalts, höchstens aber EUR 3.834,69 (DM 7.500,00) pro Monat. Es handelt sich sämtlich um unverfallbare Ansprüche. Die Dauer der Pensionsverpflichtung beträgt 23 Jahre. Das Planvermögen aus diesen Versorgungsplänen ist in Lebensversicherungen investiert. Das Planvermögen beinhaltet abgeschlossene Rückdeckungsversicherungen, die an die anspruchsberechtigten Pensionsempfänger verpfändet sind.

AUSLAND

Die Pensionsverpflichtungen, die zum 31. Dezember 2015 bestanden haben, wurden aufgrund regulatorischer Anforderungen sowie freiwilliger Entscheidungen der Versicherungsnehmer im Geschäftsjahr 2016 beendet.

In den folgenden Tabellen wird die Entwicklung der Pensionsverpflichtungen und des Planvermögens dargestellt:

PENSIONSRÜCKSTELLUNGEN

Angaben in Tausend €	Stand 01.01.	Veränderung	**Stand 31.12.**
Pensionsverpflichtung 2016	3.120	–1.100	2.020
Abzüglich Planvermögen 2016	1.609	–1.093	516
Deckungsstatus (= Pensionsrückstellung) 2016	**1.511**	**–7**	**1.504**
Pensionsverpflichtung 2015	3.051	69	3.120
Abzüglich Planvermögen 2015	1.532	77	1.609
Deckungsstatus (= Pensionsrückstellung) 2015	**1.519**	**–8**	**1.511**

Veränderung des Barwerts der Verpflichtung: Angaben in Tausend €	**2016**	2015
Barwert der Verpflichtung am Anfang des Geschäftsjahres	**3.120**	**3.051**
Dienstzeitaufwand: Barwert der im Geschäftsjahr hinzuverdienten Versorgungsansprüche	124	124
Zinsaufwand: Aufzinsung der bereits erworbenen Ansprüche	77	72
Versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste	170	–3
Rentenzahlungen	–59	–44
Abgeltungen	–1.485	0
Währungsumrechnungseffekt	73	–80
Barwert der Verpflichtung am Ende des Geschäftsjahres	**2.020**	**3.120**
Veränderung des Planvermögens:		
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens am Anfang des Geschäftsjahres	**1.609**	**1.532**
Zinserträge	33	28
Versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste)	4	–23
Beiträge der Arbeitgeber	163	178
Rentenzahlungen	–59	–44
Abgeltungen	–1.297	0
Währungsumrechnungseffekt	63	–62
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens am Ende des Geschäftsjahres	**516**	**1.609**

SENSITIVITÄTEN

Veränderung der versicherungsmathematischen Annahmen	Angaben in Tausend €	**2016**	2015
Barwert der Pensionsverpflichtungen zum Stichtag		2.020	3.120
Diskontierungszins	Erhöhung um 0,5 Prozentpunkte	1.812	2.850
	Verringerung um 0,5 Prozentpunkte	2.258	3.429
Rententrend	Erhöhung um 0,5 Prozentpunkte	2.165	3.278
	Verringerung um 0,5 Prozentpunkte	1.889	3.003

Analog zum Vorjahr wurden bei den inländischen Versorgungszusagen die „Richttafeln 2005 G“ von Dr. Klaus Heubeck sowie aus beobachtbaren Marktdaten zum Bilanzstichtag abgeleitete Abzinsungssätze verwendet. Die grundlegenden versicherungsmathematischen Annahmen, die für die Festlegung der Verpflichtungen aus Altersversorgungsplänen herangezogen werden, waren zum 31. Dezember wie folgt:

ABZINSUNGSSATZ

Angaben in %	**2016**		2015	
	Inland	**Ausland**	Inland	Ausland
Abzinsungssatz	2,05	0,00	2,30	2,50
Künftige Rentensteigerungen	1,00	0,00	1,00	0,00
Gehaltstrend	0,00	0,00	0,00	2,50

Der Konzern rechnet für das Geschäftsjahr 2017 mit Pensionsaufwendungen in Höhe von TEUR 99 sowie einem Kapitalertrag in Höhe von TEUR 11; die Beitragszahlungen für das Planvermögen betragen TEUR 25.

In den kommenden zehn Geschäftsjahren werden aus den Pensionsplänen folgende Zahlungen erwartet:

KÜNFTIGE PENSIONSZAHLUNGEN

Angaben in Tausend €	**Deutschland**
(für die Geschäftsjahre)	
2017	1
2018	3
2019	5
2020	8
2021	12
2022-2026	187
Insgesamt	**216**

[18] Die **Schulden**, gegliedert nach Restlaufzeiten, setzen sich wie folgt zusammen:

SCHULDEN

2016 Angaben in Tausend €	**Gesamt**	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Darlehen	96.231	26.000	70.231	0
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	7.922	7.922	0	0
Schulden aus Ertragsteuern	7.353	7.353	0	0
Sonstige kurzfristige Schulden	15.539	15.539	0	0
davon aus Steuern	*5.620*	*5.620*	*0*	*0*
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	*1.326*	*1.326*	*0*	*0*
31.12.2016	**127.045**	**56.814**	**70.231**	**0**

SCHULDEN

2015 Angaben in Tausend €	Gesamt	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Darlehen	80.636	18.577	62.059	0
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	6.590	6.590	0	0
Schulden aus Ertragsteuern	3.707	3.707	0	0
Sonstige kurzfristige Schulden	7.086	7.086	0	0
davon aus Steuern	*3.724*	*3.724*	*0*	*0*
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	*1.178*	*1.178*	*0*	*0*
31.12.2015	**98.019**	**35.960**	**62.059**	**0**

Bei den Schulden aus Lieferungen und Leistungen bestehen die üblichen Eigentumsvorbehalte aus den Lieferungen von beweglichem Anlagevermögen und Vorräten. Die Schulden aus Lieferungen und Leistungen sind nicht verzinslich und haben in der Regel eine Fälligkeit von 60 Tagen. Die Buchwerte entsprechen den Zeitwerten.

Die sonstigen Schulden beinhalten im Wesentlichen die Schulden gegenüber den Finanzämtern aufgrund Verpflichtungen zur Zahlung der Lohn- und Umsatzsteuer sowie Verpflichtungen zur Zahlung der Sozialversicherungsbeiträge an die Sozialversicherungsträger. Die sonstigen Schulden sind nicht verzinslich und haben eine durchschnittliche Fälligkeit von 60 Tagen. Die Buchwerte entsprechen den Zeitwerten.

VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KREDITINSTITUTEN

Die o. g. kurzfristigen und langfristigen Darlehen enthalten in Höhe von TEUR 95.800 Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten im Zusammenhang mit getätigten Unternehmenserwerben. Die wesentlichen Konditionen dieser Finanzierung sind der folgenden Tabelle zu entnehmen:

VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KREDITINSTITUTEN

Angaben in Tausend €	Nominalbetrag	Laufzeit	Rückzahlung	effektiver Zinssatz	fällig < 1 Jahr	fällig > 1 Jahr
	60.000	30.12.2019	vierteljährliche Raten von 3 Mio. EUR, beginnend ab 31.03.2015	1,03%	12.000	24.000
	32.000	30.12.2020	vierteljährliche Raten von 1,6 Mio. EUR, beginnend ab 31.03.2016	0,94%	6.400	19.200
	38.000	30.06.2021	vierteljährliche Raten von 1,9 Mio. EUR, beginnend ab 30.09.2016	0,77%	7.600	26.600

Die Zinsen in Zusammenhang mit dem Bankdarlehen sind vierteljährlich fällig. Die Zinszahlungen werden im Geschäftsjahr 2017 TEUR 788 betragen. Für die Jahre 2017 bis 2021 sind insgesamt TEUR 1.746 an Zinszahlungen fällig. Die Nettoverschuldung zum 31. Dezember 2016 im Konzern betrug –2,2 Mio. EUR. Der Verschuldungsgrad belief sich dementsprechend auf 0. Die externen und internen Kenngrößen sind somit erfüllt.

[19] UMSATZABGRENZUNGSPOSTEN

Der Umsatzabgrenzungsposten beläuft sich auf TEUR 55.293 (Vorjahr: TEUR 41.996). Der Gesamtbetrag wird im Wesentlichen im ersten Halbjahr 2017 zu Umsatzerlösen führen.

[20] SONSTIGE KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verpflichtungen beinhalten in Höhe von TEUR 860 nachträgliche Kaufpreisverpflichtungen aus den im Jahr 2015 getätigten Akquisitionen.

[21] SONSTIGE LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Die sonstigen langfristigen finanziellen Schulden beinhalten ausschließlich nachträgliche Kaufpreisverpflichtungen im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben. Zum 31. Dezember 2016 sind hier im Wesentlichen TEUR 7.639 aus dem Erwerb der Solibri Oy zum 31. Dezember 2015 sowie TEUR 1.945 aus dem Erwerb der Design Data Corporation zum 1. August 2016 enthalten. Die nachträglichen Kaufpreisverpflichtungen wurden zum 31. Dezember mit ihrem beizulegenden Zeitwert bewertet.

[22] SONSTIGE LANGFRISTIGE SCHULDEN

Die sonstigen langfristigen Schulden setzen sich im Wesentlichen zusammen aus langfristigen Mietabgrenzungen in Höhe von TEUR 2.994 sowie Verbindlichkeiten aus langfristigen erfolgsabhängigen Vergütungen in Höhe von TEUR 1.307.

[23] FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

Angaben in Tausend €	Gesamt	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Mietverträge	32.449	10.825	19.143	2.481
Leasingverträge	3.219	1.481	1.687	51
Gesamt finanzielle Verpflichtungen 31. Dezember 2016	**35.668**	**12.306**	**20.830**	**2.532**
Mietverträge	31.100	8.817	20.778	1.505
Leasingverträge	3.256	1.393	1.749	114
Gesamt finanzielle Verpflichtungen 31. Dezember 2015	**34.356**	**10.210**	**22.527**	**1.619**

Bei den Mietverträgen handelt es sich fast ausschließlich um Mietverträge mit begrenzten Laufzeiten für Büroflächen. Die Mietverträge beinhalten marktübliche Preisanpassungen und Verlängerungsoptionen. Die Leasingverpflichtungen beinhalten zum größten Teil das Leasing von Kraftfahrzeugen, Bürogeräten und Telekommunikationseinrichtungen.

Darüber hinaus bestehen Bürgschaftsverpflichtungen in Höhe von insgesamt TEUR 779. Im Wesentlichen wurden Mietbürgschaften ausgestellt.

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN

Zum Stichtag bestehen keine Eventualverbindlichkeiten.

[24] ANGABEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG UND ZUSAMMENSETZUNG DES FINANZMITTELFONDS

Die **Kapitalflussrechnung** ist nach den Zahlungsströmen aus Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit gegliedert. Während die Ableitung des Cashflows aus der laufenden Geschäftstätigkeit nach der indirekten Methode ermittelt wird, liegen den Cashflows aus Investitions- und Finanzierungstätigkeit direkte Mittelzu- bzw. Mittelabflüsse zugrunde.

Der Cashflow aus der **laufenden Geschäftstätigkeit** beträgt TEUR 79.678 (Vorjahr: TEUR 65.122).

Der Cashflow aus der **Investitionstätigkeit** beträgt TEUR –47.528 (Vorjahr: TEUR –41.403). Im laufenden Geschäftsjahr sind hierin im Wesentlichen die Auszahlungen für den Erwerb der Design Data Corporation, Lincoln, USA, sowie Investitionen in immaterielle Vermögenswerte, Büro- und Geschäftsausstattung in Höhe von TEUR 7.370 enthalten.

Der Cashflow aus der **Finanzierungstätigkeit** in Höhe von TEUR –5.516 (Vorjahr: TEUR 50) beinhaltet Zahlungsmittelzuflüsse aus der Aufnahme des Bankdarlehens zur Finanzierung der Design Data Akquisition (TEUR 38.000). Zu den wesentlichen Zahlungsmittelabflüssen zählen die Auszahlung der Dividenden an die Aktionäre der Nemetschek SE in Höhe von TEUR –19.250 (Vorjahr: TEUR –15.400), Tilgung von Darlehen in Höhe von TEUR 22.200 sowie Auszahlungen von Gewinnanteilen an Anteilseigner ohne beherrschenden Einfluss in Höhe von TEUR –1.162 (Vorjahr: TEUR –2.044). Weitere Mittelabflüsse ergaben sich für Zinszahlungen in Höhe von TEUR –904 (Vorjahr: TEUR –629).

Der **Finanzmittelfonds** des Konzerns besteht aus kurzfristigen Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten und setzt sich wie folgt zusammen:

FINANZMITTELFONDS

Angaben in Tausend €	2016	2015
Bankguthaben	110.976	81.200
Festgelder (Laufzeit bis zu 3 Monaten)	1.506	2.766
Finanzmittelfonds	**112.482**	**83.966**

Guthaben bei Kreditinstituten werden mit variablen Zinssätzen für täglich kündbare Guthaben verzinst. Die Festgeldanlagen erfolgen in Abhängigkeit vom jeweiligen Zahlungsmittelbedarf des Konzerns zwischen einem Tag und drei Monaten und können geringfügigen Wertschwankungen unterliegen. Die Festgelder werden mit den jeweils gültigen Zinssätzen verzinst. Die Buchwerte entsprechen dem beizulegenden Zeitwert.

[25] FINANZINSTRUMENTE

In der nachfolgenden Tabelle sind die finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach Bewertungskategorien und Klassen dargestellt:

FINANZINSTRUMENTE

			Bewertung nach IAS 39		
2016 Angaben in Tausend €	Buchwert lt. Bilanz 31.12.2016	(Fortgeführte) Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert 31.12.2016
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (ohne Finance Lease)	38.794	38.794			38.794
Kredite und Forderungen	*38.794*	*38.794*			*38.794*
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	138	138			138
Kredite und Forderungen	*71*	*71*			*71*
*Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte**	*67*	*67*			*67*
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	112.482	112.482			112.482
Summe finanzielle Vermögenswerte	**151.414**				
davon nach Bewertungskategorien des IAS 39:					
Kredite und Forderungen	*151.347*	*151.347*			*151.347*
*Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte**	*67*	*67*			*67*
Finanzschulden (ohne Finance Lease)					
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7.922	7.922			7.922
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	107.086	96.231	10.855		107.086
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	*96.231*	*96.231*			
Bedingte Kaufpreisverpflichtung	*10.855*		*10.855*		*10.855*
Summe finanzielle Verbindlichkeiten	**115.008**				
davon nach Bewertungskategorien des IAS 39:					
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	*104.153*	*104.153*			*104.153*
Bedingte Kaufpreisverpflichtung	*10.855*		*10.855*		*10.855*

* Beinhaltet zur Veräußerung verfügbare Eigenkapitalinstrumente, deren beizulegende Zeitwerte nicht ermittelt werden konnten und die daher zu Anschaffungskosten bewertet wurden.

FINANZINSTRUMENTE

2015 Angaben in Tausend €	Buchwert lt. Bilanz 31.12.2015	Bewertung nach IAS 39 (Fortgeführte) Anschaffungskosten	Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam	Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral	Beizulegender Zeitwert 31.12.2015
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (ohne Finance Lease)	29.611	29.611			29.611
Kredite und Forderungen		*29.611*			*29.611*
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	208	158	50		208
Kredite und Forderungen	*191*	*141*	*50*		*191*
*Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte***	*17*	*17*			*17*
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	83.966	83.966			83.966
Summe finanzielle Vermögenswerte	**113.785**				
davon nach Bewertungskategorien des IAS 39:					
Kredite und Forderungen		*113.718*			*113.768*
Finanzschulden (ohne Finance Lease)					
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.590	6.590			6.590
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten*	89.707	80.725	8.982		89.707
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	*80.725*	*80.725*			
*Bedingte Kaufpreisverpflichtung**	*8.982*		*8.982*		*8.982*
Summe finanzielle Verbindlichkeiten	**96.297**				
davon nach Bewertungskategorien des IAS 39:					
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	*87.315*	*87.315*			*87.315*
*Bedingte Kaufpreisverpflichtung**	*8.982*		*8.982*		*8.982*

* Vorjahreswerte angepasst aufgrund finaler Kaufpreisallokation der Solibri Gruppe.
** Beinhaltet zur Veräußerung verfügbare Eigenkapitalinstrumente, deren beizulegende Zeitwerte nicht ermittelt werden konnten und die daher zu Anschaffungskosten bewertet wurden.

SOLIBRI

Lösungen:

Solibri Model Checker

Solibri Model Viewer

Solibri IFC Optimizer

Heutzutage gibt es bei BIM-Modellen mehr Daten denn je. Daraus ergibt sich zwingend die Notwendigkeit, neben dem Modell selbst diese Daten zu verwalten, zu verifizieren und zu validieren. Genau hier kommt der Solibri Model Checker (SMC) zum Einsatz.

SMC ist wie ein Schweizer Armee-Taschenmesser – mit einer jeweils passenden Klinge für verschiedene BIM-Anforderungen. Der SMC definiert und unterstützt die Qualitätssicherung und -kontrolle (QA/QC) in den jeweiligen Bauprozessen der Kunden.

SMC findet Fehler, bevor der erste Stein gesetzt ist, und steuert QA/QC im Workflow für alle Teammitglieder – Planer, Bauunternehmer und Bauherren.

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

STRONG BRANDS. GREAT PROJECTS.

SOLIBRI

Solibri bietet eine universell einsetzbare Softwarelösung zur Qualitätsprüfung und Analyse von BIM-Modellen, um den Bauprozess effizienter zu gestalten.

Segment:	Planen
Unternehmensgröße:	39 Mitarbeiter
Standorte:	Helsinki, Hamburg, Leeds Madrid, Scottsdale
Website:	www.solibri.com

Referenzprojekt No. 12:

Stadtteil Tripla
Finnland

Bauunternehmer:	YIT Construction

Tripla ist Finnlands größtes Bauprojekt. Im Zentrum von Helsinki gelegen, wird es in drei Bauphasen mit 350.000 m² errichtet. Die Fertigstellung ist für 2021 geplant.

Bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen kurzfristigen Forderungen sowie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten entspricht der Buchwert dem beizulegenden Zeitwert.

Bei den Schulden aus Lieferungen und Leistungen entspricht der Buchwert dem beizulegenden Zeitwert. Finanzielle Schulden (finanzielle Vermögenswerte sind nicht vorhanden), die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, lassen sich in die folgende, dreistufige Bewertungshierarchie einordnen:

BEWERTUNGSHIERARCHIEN

2016 Angaben in Tausend €	**Stichtag 31.12.2016**	Level 1	Level 2	Level 3
Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert				
Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam				
Bedingte Kaufpreisverpflichtung	10.855			10.855
Derivate ohne bilanzielle Sicherungsbeziehung (Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten)				
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung (Hedge Accounting)				
Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral				
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung (Hedge Accounting)				
Insgesamt	**10.855**	**0**	**0**	**10.855**

Die Bewertungshierarchie spiegelt die Bedeutung der bei der Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte einbezogenen Faktoren wider. In Level 1 werden Finanzinstrumente erfasst, deren beizulegender Zeitwert anhand von quotierten Marktpreisen auf aktiven Märkten ermittelt wird. Beizulegende Zeitwerte in Level 2 werden aufgrund von beobachtbaren Marktdaten ermittelt. In Level 3 werden Finanzinstrumente erfasst, deren beizulegender Zeitwert anhand von nicht beobachtbaren Marktdaten bewertet wird. Im Berichtsjahr 2016 sind nachträgliche Kaufpreiszahlungen in Höhe von TEUR 10.855 zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Im Geschäftsjahr 2016 haben sich die bedingten Kaufpreisverpflichtungen um insgesamt TEUR 1.873 erhöht. Im Wesentlichen resultiert die Erhöhung mit TEUR 1.945 aus dem Erwerb der Design Data. Die Bewertung der nachträglichen Kaufpreisverpflichtungen erfolgte gemäß den vertraglich festgelegten Parametern. Im Wesentlichen beinhalten diese zukünftige Umsatz- und EBITA-Entwicklungen der Gesellschaften. Das Bewertungsmodell berücksichtigt den Barwert der erwarteten Zahlung abgezinst mit einem risikobereinigten Abzinsungssatz.

Die erwartete Zahlung wird unter Berücksichtigung der möglichen Szenarien der geplanten Umsatzerlöse und der geplanten EBITA-Marge und der Wahrscheinlichkeit jedes dieser Szenarien ermittelt.

BEWERTUNGSHIERARCHIEN

2015 Angaben in Tausend €	**Stichtag 31.12.2015**	Level 1	Level 2	Level 3
Finanzielle Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert				
Beizulegender Zeitwert erfolgswirksam				
Bedingte Kaufpreisverpflichtung*	8.982			8.982
Derivate ohne bilanzielle Sicherungsbeziehung (Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten)	50	50		
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung (Hedge Accounting)				
Beizulegender Zeitwert erfolgsneutral				
Derivate mit bilanzieller Sicherungsbeziehung (Hedge Accounting)				
Insgesamt	**9.032**	**50**	**0**	**8.982**

* Vorjahreswerte angepasst aufgrund finaler Kaufpreisallokation der Solibri Gruppe.

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

Als Sicherungsinstrumente eingesetzte Derivate mit positiven (bzw. negativen) Zeitwerten werden in Abhängigkeit von ihrer Laufzeit entweder als sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte (bzw. sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten) oder als sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte (bzw. sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten) klassifiziert. Derivative Finanzinstrumente, die nicht als Sicherungsinstrumente designiert sind, werden als zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte eingestuft und mit dem Zeitwert bewertet; Änderungen des Zeitwerts werden in das Periodenergebnis einbezogen. Zum 31. Dezember 2016 bestanden keine Sicherungsgeschäfte.

BEIZULEGENDER ZEITWERT VON FINANZINSTRUMENTEN

Der beizulegende Zeitwert ist definiert als der Betrag, zu dem das betreffende Instrument in einer gegenwärtigen Transaktion (ausgenommen: erzwungene Veräußerungen oder Liquidationen) zwischen sachverständigen, vertragswilligen und voneinander unabhängigen Geschäftspartnern getauscht werden könnte. Beizulegende Zeitwerte sind, je nach Sachlage, mithilfe von börsennotierten Marktpreisen oder der Analyse von diskontierten Cashflow- oder Optionsmodellen zu ermitteln.

Zur Schätzung des beizulegenden Zeitwerts der einzelnen Klassen von Finanzinstrumenten werden die folgenden Verfahren und Annahmen verwendet:

FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE UND FINANZIELLE SCHULDEN

Es bestehen im Konzern keine wesentlichen Abweichungen zwischen beizulegendem Zeitwert und Buchwert von Finanzinstrumenten. Der Buchwert der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie anderer kurzfristiger finanzieller Vermögenswerte und kurzfristiger finanzieller Schulden kommt dem beizulegenden Zeitwert durch die verhältnismäßig kurzfristige Fälligkeit dieser Finanzinstrumente sehr nahe. Der beizulegende Zeitwert der langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und der sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten wird bestimmt durch die Abzinsung der erwarteten Zahlungsströme. Der beizulegende Zeitwert entsprach für die genannten Verpflichtungen aufgrund der Verwendung von marktüblichen Zinssätzen annähernd dem Buchwert.

Wo keine börsennotierten Marktpreise verfügbar sind, werden die beizulegenden Zeitwerte öffentlich gehandelter Finanzinstrumente auf der Grundlage der börsennotierten Marktpreise für gleichartige oder ähnliche Vermögensanlagen geschätzt. Bei allen anderen Finanzinstrumenten ohne börsennotierten Marktpreis ist eine vernünftige Schätzung des beizulegenden Zeitwerts errechnet worden, die auf dem erwarteten Cashflow oder dem jeder Vermögensanlage zugrunde liegenden Reinvermögen basiert. Sämtliche Buchwerte approximieren den Zeitwert der entsprechenden Positionen.

ZIELSETZUNGEN UND METHODEN DES FINANZRISIKOMANAGEMENTS

Zielsetzung des Konzerns im Rahmen des Finanzrisikomanagements ist es, die nachfolgend dargestellten Risiken durch die angeführten Methoden zu reduzieren. Dabei verfolgt der Konzern grundsätzlich eine konservativ-risikoaverse Strategie.

Die wesentlichen durch den Konzern verwendeten finanziellen Schulden – mit Ausnahme derivativer Finanzinstrumente – umfassen Darlehensverbindlichkeiten, Kontokorrentkredite, Schulden aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Schulden. Der Hauptzweck dieser finanziellen Schulden ist die Finanzierung der Geschäftstätigkeit des Konzerns. Der Konzern verfügt über verschiedene finanzielle Vermögenswerte wie z. B. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen, die unmittelbar aus seiner Geschäftstätigkeit resultieren.

KREDITRISIKO AUS FINANZINSTRUMENTEN UND EINLAGEN BEI BANKEN

Das Kreditrisiko aus Guthaben bei Banken und Finanzinstituten der Konzerngesellschaften wird in Übereinstimmung mit den Konzernvorgaben und in Abstimmung mit der Konzernzentrale gesteuert. Die Kreditrahmen werden festgelegt, um die Risikokonzentration zu minimieren und somit finanzielle Verluste durch den potenziellen Ausfall eines Geschäftspartners so gering wie möglich zu halten. Die sich aus den Finanzinstrumenten ergebenden wesentlichen Risiken des Konzerns umfassen zinsbedingte Cashflow-Risiken sowie Liquiditäts-, Währungs- und Kreditrisiken. Die Unternehmensleitung beschließt Strategien und Verfahren zur Steuerung einzelner Risikoarten, die im Folgenden dargestellt werden. Dabei verfolgt der Konzern grundsätzlich eine risikoaverse Strategie.

WECHSELKURSRISIKO UND STEUERUNG

Im Rahmen der operativen Geschäftstätigkeit ist der Nemetschek Konzern insbesondere Währungskursschwankungen ausgesetzt. Unternehmenspolitik ist es, diese Risiken durch den Abschluss von Sicherungsgeschäften auszuschließen bzw. zu begrenzen. Die Währungsrisiken des Konzerns sind auf seine weltweite Geschäftstätigkeit und den Betrieb von Entwicklungsstätten und Vertriebseinrichtungen in verschiedenen Ländern zurückzuführen. Alle Sicherungsmaßnahmen werden zentral mit dem Konzernrechnungswesen abgestimmt und koordiniert.

Aufgrund seiner internationalen Geschäftsaktivität ist der Nemetschek Konzern Wechselkursschwankungen an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten ausgesetzt. Es bestehen für die konzernweite Fremdwährungspolitik Richtlinien, die sich an den Mindestanforderungen an das Betreiben von Handelsgeschäften der Kreditinstitute der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht orientieren. Als Partner für den Abschluss der Sicherungsgeschäfte fungieren erstklassige nationale Banken, deren Bonität laufend von führenden Ratingagenturen überprüft wird.

Die Konzerngesellschaften schließen bei Bedarf zur Steuerung des Wechselkursrisikos, resultierend aus dem Cashflow aus (erwarteter) Geschäftsaktivität und Finanzierungsmaßnahmen, die auf Fremdwährungen lauten, unterschiedliche Arten von Devisensicherungsgeschäften ab. Zum Stichtag 31. Dezember 2016 bestanden keine Devisensicherungsgeschäfte.

Die Währungsschwankungen wirken sich auf oberster Konzernebene nur bedingt aus, da bei den operativen Tochtergesellschaften außerhalb des Euroraums sowohl deren Umsätze als auch deren Wareneinsätze, Personalaufwendungen und sonstige Aufwendungen in Landeswährung zu Buche stehen.

SENSITIVITÄT AUSGEWÄHLTER FREMDWÄHRUNGEN

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Sensitivität des Konzernumsatzes und Konzern-EBIT gegenüber einer nach vernünftigem Ermessen grundsätzlich möglichen Wechselkursänderung des US-Dollars und des ungarischen Forints. Alle anderen Variablen bleiben konstant.

SENSITIVITÄT USD / EUR

Angaben in Tausend €	Kursentwicklung	sensitive Auswirkung auf Umsatzerlöse	sensitive Auswirkung auf EBIT
Geschäftsjahr 2016			
(durchschn. USD/EUR-Kurs = 1,11)	+ 5 %	– 6.008	– 1.234
	– 5 %	6.640	1.364
Geschäftsjahr 2015			
(durchschn. USD/EUR-Kurs = 1,11)	+ 5 %	– 4.801	– 1.019
	– 5 %	5.306	1.126

SENSITIVITÄT HUF / EUR

Angaben in Tausend €	Kursentwicklung	sensitive Auswirkung auf Umsatzerlöse	sensitive Auswirkung auf EBIT
Geschäftsjahr 2016			
(durchschn. HUF/EUR-Kurs = 311,44)	+ 5 %	– 1.161	– 79
	– 5 %	1.284	87
Geschäftsjahr 2015			
(durchschn. HUF/EUR-Kurs = 310,00)	+ 5 %	– 1.010	– 74
	– 5 %	1.116	82

Finanzielle Vermögenswerte in Fremdwährung bestehen im Wesentlichen bei einer Tochtergesellschaft in Ungarn. Die nachfolgende Tabelle zeigt die zum 31. Dezember 2016 bestehenden Fremdwährungsforderungen und die Veränderungen des Stichtagskurses:

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

2016 Angaben in Tausend €	**Kursentwicklung**	sensitive Auswirkung auf EBIT
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
HUF/EUR	+ 5 %	– 174
Summe in TEUR: 3.646	**– 5 %**	**192**
HUF/USD	+ 5 %	– 8
Summe in TEUR: 177	**– 5 %**	**9**

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

2015 Angaben in Tausend €	**Kursentwicklung**	sensitive Auswirkung auf EBIT
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
HUF/EUR	+ 5 %	– 123
Summe in TEUR: 2.588	**– 5 %**	**136**
HUF/USD	+ 5 %	– 10
Summe in TEUR: 218	**– 5 %**	**11**

LIQUIDITÄTSRISIKEN UND STEUERUNG

Der Konzern benötigt ausreichende liquide Mittel zur Erfüllung seiner finanziellen Verpflichtungen. Liquiditätsrisiken entstehen durch die Möglichkeit, dass Kunden nicht in der Lage sind, etwaige Verpflichtungen gegenüber dem Nemetschek Konzern im Rahmen der normalen Handelsbedingungen zu erfüllen. Die Kreditwürdigkeit der Gruppe erlaubt die Beschaffung von liquiden Mitteln in ausreichendem Maße. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2016 verfügt der Konzern über liquide Mittel in Höhe von TEUR 112.482 (Vorjahr: TEUR 83.966). Dieser Betrag setzt sich zusammen aus Bankguthaben und Kassenbeständen in Höhe von TEUR 110.977 (Vorjahr: TEUR 81.200) sowie Festgeldern mit einer Laufzeit von bis zu 3 Monaten in Höhe von TEUR 1.506 (Vorjahr: TEUR 2.766). Darüber hinaus sind zum 31. Dezember 2016 noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von TEUR 19.500 vorhanden.

Zur Steuerung dieses Risikos nimmt das Unternehmen periodisch eine Einschätzung der Zahlungsfähigkeit seiner Kunden vor. Der Konzern überwacht laufend das Risiko eines Liquiditätsengpasses mittels monatlicher Liquiditätsplanungen.

Hierbei werden die Laufzeiten der finanziellen Vermögenswerte (Forderungen, Festgeldanlagen etc.) sowie erwartete Cashflows aus der Geschäftstätigkeit berücksichtigt. Das Ziel des Konzerns ist es, ein Gleichgewicht zwischen der kontinuierlichen Deckung des Finanzmittelbedarfs und der Sicherstellung der Flexibilität zu wahren.

AUSFALLRISIKEN UND STEUERUNG

Ausfallrisiken, d. h. Risiken, dass Vertragspartner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen, werden durch die Handhabung von Kreditgenehmigungen, die Festlegung von Obergrenzen und Kontrollverfahren gesteuert. Wo es sachgerecht ist, beschafft sich das Unternehmen zusätzliche Sicherheiten in Form von Anrechten auf Wertpapiere.

Die Gesellschaft erwartet keine Forderungsausfälle bei Geschäftspartnern, denen eine hohe Kreditwürdigkeit eingeräumt wurde. Der Nemetschek Konzern hat keine wesentliche Konzentration von Kreditrisiken auf einen einzelnen Kunden oder eine bestimmte Kundengruppe. Das maximale Ausfallrisiko ergibt sich aus den in der Bilanz abgebildeten Beträgen. Die Zahlungsziele liegen bei branchenüblichen 30 bis 90 Tagen.

KAPITALSTEUERUNG

Vorrangiges Ziel der Kapitalsteuerung des Konzerns ist es, sicherzustellen, dass er zur Unterstützung seiner Geschäftstätigkeit und zur Maximierung des Shareholder-Value ein hohes Bonitätsrating und eine gute Eigenkapitalquote aufrechterhält.

Der Konzern steuert seine Kapitalstruktur und nimmt Anpassungen vor unter Berücksichtigung des Wandels der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Zur Aufrechterhaltung oder Anpassung der Kapitalstruktur kann der Konzern Anpassungen der Dividendenzahlungen an die Anteilseigner oder eine Kapitalrückzahlung an die Anteilseigner vornehmen. Zum 31. Dezember 2016 bzw. 31. Dezember 2015 wurden keine Änderungen an den Zielen, Richtlinien und Verfahren vorgenommen. Der Konzern erfüllt die von dritter Seite auferlegten Mindestkapitalanforderungen.

Der Konzern überwacht sein Kapital mithilfe der Kenngrößen Verschuldungsgrad und Eigenkapitalquote.

VERSCHULDUNGSGRAD

Der Verschuldungsgrad entspricht dabei dem Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA. Die Nettoverschuldung definiert sich dabei im Wesentlichen als kurz- und langfristige Darlehen zuzüglich zinstragender Verbindlichkeiten (ohne Pensionsrückstellungen) abzüglich der vorhandenen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. Die Nettoverschuldung zum 31. Dezember 2016 im Konzern betrug –2,2 Mio. EUR. Der Verschuldungsgrad belief sich dementsprechend auf 0. Die externen und internen Kenngrößen sind somit erfüllt.

EIGENKAPITALQUOTE

Die Eigenkapitalquote entspricht dem Verhältnis von Eigenkapital zu Bilanzsumme. Entsprechend ergibt sich für den Nemetschek Konzern eine Eigenkapitalquote von 44,4 % (Vorjahr: 45,0 %). Die externen und internen Kenngrößen sind somit erfüllt.

KREDITRISIKEN UND STEUERUNG

Der Konzern schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Dritten ab. Kunden, die mit dem Konzern wesentliche Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden einer Bonitätsprüfung unterzogen. Zudem werden die Forderungsbestände laufend überwacht, sodass der Konzern keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt ist. Bei Transaktionen, die nicht im Land der jeweiligen operativen Einheit durchgeführt werden, wird keine Kreditierung ohne vorherige Genehmigung vorgenommen. Im Konzern bestehen keine wesentlichen Konzentrationen von Ausfallrisiken.

Bei den sonstigen finanziellen Vermögenswerten des Konzerns, wie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Instrumente.

ZINSRISIKO UND STEUERUNG

Aufgrund der derzeitigen Konzernfinanzierungsstruktur bestehen keine wesentlichen Zinsrisiken.

[26] Die Gesellschaft unterteilt ihre Tätigkeiten in die Geschäftsfelder Planen, Bauen, Nutzen und Media & Entertainment. Das Segment Planen beinhaltet den Bereich Architektur und Ingenieurbau und wird im Wesentlichen durch die Entwicklung und Vermarktung von CAD-, Statik- und Ausschreibungssoftware bestimmt. Der Bereich Bauen umfasst die Erstellung und Vermarktung von kaufmännischer Software für Bauunternehmen. Schließlich wird mit dem Geschäftssegment Nutzen das Facility- und Immobilien-Management abgedeckt, das sich mit der umfassenden Verwaltung von Immobilienprojekten beschäftigt. Des Weiteren ist der Konzern im Geschäftsfeld Media & Entertainment im Bereich Multimedia-Software, Visualisierung und Animation tätig.

Die nachfolgenden Tabellen enthalten Informationen zu Segmenterlösen und -ergebnissen sowie zu bestimmten Vermögenswerten und Schulden der Geschäftssegmente des Konzerns.

ANGABEN ZUR GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

2016 Angaben in Tausend €	Gesamt	Eliminierung/ Überleitungseffekt	Planen	Bauen	Nutzen	Media & Entertainment
Umsatzerlöse extern	**337.286**	**0**	**220.899**	**87.472**	**7.082**	**21.833**
Segmentverkäufe		–2.601	0	1.075	5	1.521
Gesamt Umsatzerlöse	**337.286**	**–2.601**	**220.899**	**88.547**	**7.087**	**23.354**
EBITDA	**87.987**	**1.900**	**63.235**	**12.816**	**1.609**	**8.427**
Abschreibungen	–18.314		–7.087	–10.771	–54	–402
Segmentergebnis (EBIT)	**69.673**	**1.900**	**56.149**	**2.044**	**1.554**	**8.026**
Zinserträge	183					
Zinsaufwendungen	–1.046					
Ergebnis assoziierter Unternehmen	380					
Sonstiges finanzielles Ergebnis	–23					
Ertragsteuern	–20.325					
Periodenergebnis	**48.842**					

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

2015 Angaben in Tausend €	Gesamt	Eliminierung	Planen	Bauen	Nutzen	Media & Entertainment
Umsatzerlöse extern	**285.269**	**0**	**198.778**	**60.074**	**6.323**	**20.094**
Segmentverkäufe		–1.990	1	564	7	1.418
Gesamt Umsatzerlöse	**285.269**	**–1.990**	**198.779**	**60.638**	**6.330**	**21.512**
EBITDA	**69.486**		**49.452**	**10.444**	**1.348**	**8.242**
Abschreibungen	–16.781		–7.452	–8.954	–45	–330
Segmentergebnis (EBIT)	**52.705**		**42.000**	**1.490**	**1.303**	**7.912**
Zinserträge	178					
Zinsaufwendungen	–705					
Ergebnis assoziierter Unternehmen	970					
Sonstiges finanzielles Ergebnis	1.035					
Ertragsteuern	–16.401					
Periodenergebnis	**37.782**					

Im Posten Abschreibungen sind dem Segment Planen Abschreibungen aus Kaufpreisallokation in Höhe von TEUR 3.836 (Vorjahr: TEUR 4.046) zuzuordnen, dem Segment Bauen TEUR 7.220 (Vorjahr: TEUR 6.085).

Die Finanzberichterstattung im Rahmen der internen Organisations- und Managementstruktur des Konzerns erfolgt im Rahmen der Sekundärsegmentangaben zur Bilanz nicht im Sinne einer Aufteilung nach Aus- und Inland. Daher wird auf eine detaillierte Darstellung verzichtet.

Die Verrechnungspreise zwischen den Geschäftssegmenten werden anhand der marktüblichen Konditionen unter fremden Dritten ermittelt. Segmenterträge, Segmentaufwendungen und das Segmentergebnis umfassen auch Transfers zwischen den Geschäftssegmenten. Diese Transfers werden bei der Konsolidierung eliminiert.

Die Aufteilung der geografischen Segmente stellt sich wie folgt dar:

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG – GEOGRAFISCHES SEGMENT

Angaben in Tausend €	**Umsatzerlöse 2016**	**Anlage-vermögen 2016**	**Zugänge Anlage-vermögen 2016**	Umsatzerlöse 2015	Anlage-vermögen 2015	Zugänge Anlage-vermögen 2015
Deutschland	106.746	22.244	2.063	95.782	24.611	1.766
Ausland	230.540	258.918	5.307	189.487	216.142*	5.898
Gesamt	**337.286**	**281.162**	**7.370**	**285.269**	**240.753**	**7.664**

* Vorjahreswerte angepasst aufgrund finaler Kaufpreisallokation der Solibri Gruppe

Das geografische Segmentvermögen des Konzerns wird nach dem Standort der Vermögenswerte bestimmt. Entsprechend war dem Segment Inland ein Gesamtvermögen in Höhe von TEUR 70.235 (Vorjahr: TEUR 64.597) und dem Segment Ausland ein Gesamtvermögen in Höhe von TEUR 384.513 (Vorjahr: TEUR 306.184*) zuzuordnen.

Verkäufe an die externen Kunden, die in den geografischen Segmenten angegeben werden, werden entsprechend dem geografischen Standort der Kunden den einzelnen Segmenten zugewiesen.

ANGABEN ZUR BILANZ

ANGABEN ZUR BILANZ

2016 Angaben in Tausend €	**Gesamt**	Planen	Bauen	Nutzen	Media & Entertainment
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	38.794	22.384	13.868	1.257	1.285
Vorräte	597	530	6	0	61
Sonstige Vermögenswerte	9.775	7.719	1.768	40	248
Anlagevermögen	281.161	65.209	209.373	2.125	4.454
davon Zugänge Anlagevermögen	*7.370*	*4.513*	*1.735*	*70*	*1.052*
davon Zugänge aus Unternehmenserwerben	*46.707*	*0*	*46.707*	*0*	*0*
Segmentvermögen	**330.328**	**95.842**	**225.015**	**3.422**	**6.048**
Liquide Mittel und Wertpapiere	112.482				
Anteile an assoziierten Unternehmen und langfristig zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	2.474				
Nicht zugeordnete Vermögenswerte*	9.464				
Gesamtvermögen	**454.748**				
Schulden	38.716	13.464	23.653	307	1.292
Rückstellungen und abgegrenzte Schulden	32.778	18.279	11.810	508	2.181
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.660	155	0	0	1.505
Umsatzabgrenzungsposten	55.293	34.621	16.658	243	3.771
Segmentschulden	**128.446**	**66.519**	**52.121**	**1.058**	**8.749**
Nicht zugeordnete Schulden**	124.184				
Gesamtschulden	**252.630**				

* Nicht zugeordnet wurden: Steuererstattungsansprüche aus Ertragsteuern (TEUR 3.477), sonstige kurzfristige Vermögenswerte (TEUR 3.753) sowie aktive latente Steuern (TEUR 2.234).
** Nicht zugeordnet wurden: Darlehen (TEUR 96.231), passive latente Steuern (TEUR 20.600), Steuerrückstellungen (TEUR 5.281), Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern (TEUR 2.072).

ANGABEN ZUR BILANZ

2015 Angaben in Tausend €	Gesamt	Planen	Bauen	Nutzen	Media & Entertainment
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	29.611	20.178	6.963	1.057	1.413
Vorräte	530	469	7	0	54
Sonstige Vermögenswerte	7.734	6.398	1.175	12	149
Anlagevermögen	240.753***	66.844	167.975***	2.111	3.823
davon Zugänge Anlagevermögen	*7.664*	*4.145*	*3.077*	*49*	*393*
davon Zugänge aus Unternehmenserwerben	*48.948****	*4.881*	*44.067****	*0*	*0*
Segmentvermögen	**278.629**	**93.889**	**176.120**	**3.180**	**5.439**
Liquide Mittel und Wertpapiere	83.966				
Anteile an assoziierten Unternehmen und langfristig zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	1.863				
Nicht zugeordnete Vermögenswerte*	6.324				
Gesamtvermögen	**370.781**				
Schulden	29.363***	11.918	16.504***	335	606
Rückstellungen und abgegrenzte Schulden	25.619	17.417	6.383	426	1.393
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.744	414	0	0	1.330
Umsatzabgrenzungsposten	41.996	31.502	7.326	41	3.127
Segmentschulden	**98.722**	**61.251**	**30.213**	**802**	**6.456**
Nicht zugeordnete Schulden**	105.142***				
Gesamtschulden	**203.864**				

* Nicht zugeordnet wurden: Steuererstattungsansprüche aus Ertragsteuern (TEUR 2.467), sonstige kurzfristige Vermögenswerte (TEUR 2.485) sowie aktive latente Steuern (TEUR 1.372).
** Nicht zugeordnet wurden: Darlehen (TEUR 80.636), passive latente Steuern (TEUR 20.798), Steuerrückstellungen (TEUR 3.337), Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern (TEUR 370).
*** Vorjahreswerte angepasst aufgrund finaler Kaufpreisallokation der Solibri Gruppe.

[27] Die Nemetschek SE hat am 20. Dezember 2016 die Übernahme von 100 % der Anteile an dem norwegischen Softwareanbieter dRofus AS vereinbart. dRofus ist ein führender Anbieter von BIM-basierten Planungs- und Kollaborationstools. Das Unternehmen agiert global mit Fokus auf Europa, die USA und Australien. Die Übernahme wird mit rechtlicher Wirkung zum 3. Januar 2017 abgeschlossen. Die dRofus Gruppe wird ab 1. Januar 2017 in den Konzernabschluss der Nemetschek Group einbezogen. Der Kaufpreis für die Anteile betrug TEUR 25.786. Die Finanzierung erfolgt aus Eigenmitteln sowie der Nutzung von Kreditlinien. Im Rahmen der vorläufigen Kaufpreisallokation wurden immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 9.950 sowie ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von TEUR 16.473 identifiziert. Diese sind im Wesentlichen Kundenstamm, Markenname sowie Technologie. Das übernommene Reinvermögen beträgt vorläufig TEUR 1.824. Weitere Informationen sind aufgrund der Kurzfristigkeit des Erwerbs noch nicht verfügbar.

[28] Der Konzern führt mit assoziierten Unternehmen und nahe stehenden Personen Transaktionen durch. Diese sind Teil der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und werden wie unter fremden Dritten gehandhabt. Als nahe stehende Personen und Unternehmen gelten Personen, die von der Gesellschaft mindestens maßgeblich beeinflusst werden können bzw. die auf die Gesellschaft mindestens maßgeblichen Einfluss nehmen können. Dazu gehören neben dem Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft auch Familienangehörige und Lebenspartner der betreffenden Personen.

Zu den Transaktionen der Konzerngesellschaften zählen:

(1) Anmietung von Flächen sowie Reparaturarbeiten von der Concentra GmbH & Co. KG, München, in Höhe von insgesamt TEUR 1.539 (Vorjahr: TEUR 1.540).

(2) Bezug von Leistungen der Singhammer IT Consulting AG, München, in Höhe von insgesamt TEUR 249 (Vorjahr: TEUR 644).

(3) Bezug von Leistungen der DocuWare GmbH, Germering, in Höhe von insgesamt TEUR 526 (Vorjahr: TEUR 520).

Gegenüber der Concentra GmbH & Co. KG, München, bestehen zum Bilanzstichtag Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 29. In der Bilanz sind darüber hinaus keine wesentlichen offenen Posten enthalten, die aus wesentlichen Transaktionen mit assoziierten Unternehmen und nahe stehenden Personen stammen.

ANGABEN ZU GESCHÄFTEN NACH § 15A WPHG

Von Vorstand und Aufsichtsrat sind uns für das Geschäftsjahr kein Erwerb oder Veräußerungen von Aktien der Gesellschaft gemäß § 15a WpHG, sogenannte Directors' Dealings, durch sie oder nahe stehende Personen mitgeteilt worden.

ANGABEPFLICHTIGE MITTEILUNGEN NACH § 21 ABS. 1 WPHG

Die direkten und indirekten Stimmrechtsanteile der folgenden Personen/Institutionen an der Nemetschek SE betragen zum 31. Dezember 2016 wie folgt:

- Prof. Georg Nemetschek, München: 53,57 % (Vorjahr: 53,57 %)
- Nemetschek Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG, Grünwald: 53,57 % (Vorjahr: 53,57 %)
- Nemetschek Verwaltungs GmbH, Grünwald: 53,57 % (Vorjahr: 53,57 %)
- Allianz SE, München: 5,08 % (Vorjahr: 5,08 %)
- Capital Research and Management Company, Los Angeles, USA: 2,97 % (Erstmeldung vom 4. Juni 2015: 3,12 %)
- Union Investment Privatfonds GmbH, Frankfurt am Main: 3,05 % (Unterschreitung gemeldet am 10. Januar 2017: 2,85 %)

Die Angaben basieren auf den der Nemetschek SE nach §§ 21ff. WpHG gemeldeten Informationen. Die tatsächliche Anzahl der Stimmrechte von Aktionären kann durch zwischenzeitlichen, nicht meldepflichtigen oder nicht gemeldeten Handel von der aufgeführten Anzahl abweichen.

AUFSICHTSRAT

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats der Nemetschek SE werden jährliche Bezüge mit einem festen und einem variablen Bestandteil gewährt. Die Aufsichtsratsvergütungen stellen sich wie folgt dar:

AUFSICHTSRATSVERGÜTUNGEN

2016	Angaben in Tausend €	Fixum	Erfolgsabhängige Vergütung	2016 Gesamt
Kurt Dobitsch		30,0	199,0	229,0
Prof. Georg Nemetschek		22,5	199,0	221,5
Rüdiger Herzog		15,0	199,0	214,0
Summe Aufsichtsratsvergütungen		**67,5**	**597,0**	**664,5**

2015	Angaben in Tausend €	Fixum	Erfolgsabhängige Vergütung	2015 Gesamt
Kurt Dobitsch		30,0	141,5	171,5
Prof. Georg Nemetschek		22,5	141,5	164,0
Rüdiger Herzog		15,0	141,5	156,5
Summe Aufsichtsratsvergütungen		**67,5**	**424,5**	**492,0**

VORSTAND

Die Vorstandsvergütung setzt sich aus einer Festvergütung zzgl. üblicher Nebenleistungen wie Kranken- und Pflegeversicherung sowie Dienstwagen und einer variablen, erfolgsabhängigen Vergütung zusammen. Die variable Vergütung hat eine kurzfristige und eine langfristige Komponente.

Die kurzfristige erfolgsabhängige (variable) Vergütung hängt im Wesentlichen von erreichten Unternehmenszielen ab (Umsatz, EBITA und Ergebnis je Aktie), die zu Beginn eines jeden Geschäftsjahres zwischen Aufsichtsrat und Vorstand vereinbart werden.

Die langfristige erfolgsabhängige (variable) Vergütung des Vorstands – auch Long-Term-Incentive-Plan (LTIP) genannt – hängt vom Erreichen festgelegter Unternehmensziele im Hinblick auf die Entwicklung von Umsatz und operativem Ergebnis (EBITA) sowie im Voraus definierten strategischen Projektzielen ab. Die zu betrachtende Periode beträgt jeweils drei Geschäftsjahre. Die Teilnahme des Vorstands am LTIP setzt eine entsprechende Nominierung durch den Aufsichtsrat auf der jährlichen Bilanzsitzung des Aufsichtsrats voraus. Die drei Vorstandsmitglieder Patrik Heider, Sean Flaherty und Viktor Várkonyi sind für die Long-Term-Incentive-Plans 2014 – 2016, 2015 – 2017 sowie 2016 – 2018 nominiert worden. Im Geschäftsjahr 2016 wurde keine langfristige variable Komponente ausgezahlt, aber erdient.

In den nachstehenden Tabellen sind die jedem einzelnen Mitglied des Vorstands der Nemetschek SE gewährten Zuwendungen, Zuflüsse und der Versorgungsaufwand nach Maßgabe der Empfehlungen der Ziffer 4.2.5 Abs. 3 des Deutschen Corporate Governance Kodex individuell dargestellt:

VORSTANDSVERGÜTUNG – WERT DER GEWÄHRTEN ZUWENDUNGEN

		Patrik Heider				Sean Flaherty			
Angaben in Tausend €		2015 Ausgangswert	**2016 Ausgangswert**	**2016 Minimum**	**2016 Maximum**	2015 Ausgangswert	**2016 Ausgangswert**	**2016 Minimum**	**2016 Maximum**
Festvergütung		200	242	242	242	96	115	115	115
Nebenleistungen		20	18	18	18	0	0	0	0
Summe		**220**	**260**	**260**	**260**	**96**	**115**	**115**	**115**
Einjährige variable Vergütung		360	415	0	500	0	137	0	200
Mehrjährige variable Vergütung	LTIP 2014 – 2016	161	88	0	88	161	88	0	88
	LTIP 2015 – 2017	183	109	0	206	183	109	0	206
	LTIP 2016 – 2018	–	143	0	258	–	143	0	258
Summe		**924**	**1.015**	**260**	**1.312**	**440**	**592**	**115**	**867**

		Viktor Várkonyi			
Angaben in Tausend €		2015 Ausgangswert	**2016 Ausgangswert**	**2016 Minimum**	**2016 Maximum**
Festvergütung		96	96	96	96
Nebenleistungen		0	0	0	0
Summe		**96**	**96**	**96**	**96**
Einjährige variable Vergütung		0	0	0	0
Mehrjährige variable Vergütung	LTIP 2014 – 2016	161	88	0	88
	LTIP 2015 – 2017	183	109	0	206
	LTIP 2016 – 2018	–	143	0	258
Summe		**440**	**436**	**96**	**648**

VORSTANDSVERGÜTUNG – ZUFLUSSBETRACHTUNG

		Patrik Heider		Sean Flaherty	
Angaben in Tausend €		**2016 Ausgangswert**	2015 Ausgangswert	**2016 Ausgangswert**	2015 Ausgangswert
Festvergütung		242	200	115	96
Nebenleistungen		18	20	0	0
Summe		**260**	**220**	**115**	**96**
Einjährige variable Vergütung		415	360	137	0
Mehrjährige variable Vergütung	LTIP 2014 – 2016	0	0	0	0
	LTIP 2015 – 2017	0	0	0	0
	LTIP 2016 – 2018	0	0	0	0
Summe		**675**	**580**	**252**	**96**

		Viktor Várkonyi	
Angaben in Tausend €		**2016 Ausgangswert**	2015 Ausgangswert
Festvergütung		96	96
Nebenleistungen		0	0
Summe		**96**	**96**
Einjährige variable Vergütung		0	0
Mehrjährige variable Vergütung	LTIP 2014 – 2016	0	0
	LTIP 2015 – 2017	0	0
	LTIP 2016 – 2018	0	0
Summe		**96**	**96**

Die von der Nemetschek SE gewährte Gesamtvergütung für den Vorstand beträgt für das Geschäftsjahr 2016 TEUR 2.047 (Vorjahr: TEUR 1.804).

Neben den von der Nemetschek SE gezahlten Vergütungen erhielt Viktor Várkonyi von der Graphisoft SE als Fixum TEUR 198 (Vorjahr: TEUR 198) brutto und als erfolgsabhängige kurzfristige Vergütung TEUR 108 (Vorjahr: TEUR 96) brutto. Sean Flaherty erhielt von der Vectorworks, Inc. bzw. ab dem 1. Mai 2016 von der Nemetschek Inc., als Fixum TEUR 144 (Vorjahr: TEUR 203) brutto und als erfolgsabhängige kurzfristige Vergütung TEUR 267 (Vorjahr: TEUR 156) brutto. Die Gesamtvergütung aus Tochtergesellschaften für Herrn Várkonyi und Herrn Flaherty betrug TEUR 717 (Vorjahr: TEUR 653).

[29] Für den Abschlussprüfer des Konzernabschlusses wurden im Geschäftsjahr 2016 folgende Honorare als Aufwand erfasst:

VERGÜTUNG ABSCHLUSSPRÜFER

Angaben in Tausend €	**2016**	2015
Abschlussprüfungsleistungen	250	279
Steuerberatungsleistungen	24	93
Sonstige Leistungen	15	0
Gesamt	**289**	**372**

[30] Der Vorstand hat den Konzernabschluss am 10. März 2017 zur Weiterleitung an den Aufsichtsrat freigegeben.

[31] AUFSICHTSRAT

Herr Kurt Dobitsch
(tätig als selbstständiger Unternehmer)
Vorsitzender

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- United Internet AG, Montabaur (Vorsitzender)
  Damit konzernverbundene Mandate:
  – United Internet Ventures AG, Montabaur
  – 1&1 Internet SE, Montabaur
  – 1&1 Telecommunication SE, Montabaur
  – 1&1 Mail & Media Applications SE, Montabaur
- Nemetschek SE, München (Vorsitzender)
  Damit konzernverbundene Mandate:
  – Graphisoft SE, Budapest, Ungarn
  – Vectorworks, Inc., Columbia, USA
- Bechtle AG, Gaildorf
- Singhammer IT Consulting AG, München

Herr Prof. Georg Nemetschek
(Dipl.-Ing., tätig als selbstständiger Unternehmer)
Stellvertretender Vorsitzender

Herr Rüdiger Herzog
(Rechtsanwalt)

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- DF Deutsche Finance Holding AG (Vorsitzender)
- DF Deutsche Finance Investment GmbH (Vorsitzender seit 30. September 2016)
- Kaufhaus Ahrens AG (Vorsitzender)

VORSTAND

Herr Patrik Heider
(Dipl.-Kfm. [FH])
Sprecher des Vorstands und CFOO

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- Bluebeam Software, Inc., USA
- SCIA Group International nv, Belgien
- Solibri Oy, Finnland
- Data Design System AS, Norwegen

Herr Viktor Várkonyi
(Master in Informatik, MBA)
Vorstand
CEO Graphisoft SE

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- Graphisoft SE, Ungarn
- Data Design System AS, Norwegen
- Solibri Oy, Finnland
- dRofus AS, Norwegen (seit 3. Januar 2017)

Herr Sean Flaherty
(Bachelor in Informatik)
Vorstand (bis 30. April 2016); CSO (seit 1. Mai 2016)
CEO Vectorworks (bis 30. April 2016)

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- Vectorworks, Inc., USA
- Bluebeam Software, Inc., USA
- Design Data Corporation, USA (seit 1. August 2016)

München, 10. März 2017

Nemetschek SE

Patrik Heider

Sean Flaherty

Viktor Várkonyi

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

zum 31. Dezember 2016 und zum 31. Dezember 2015

		Entwicklung der Anschaffungs-/Herstellungskosten					
2016 Angaben in Tausend €	**Stand 01.01.2016**	Währungs-umrechnung	Zugänge durch Unternehmenszu-sammenschlüsse	Zugänge	Abgänge	**Stand 31.12.2016**
I. Immaterielle Vermögenswerte						
Software, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	147.508	4.129	16.099	2.068	470	169.334
Selbst erstellte Software	7.489	0	0	0	0	7.489
Firmenwert	143.771	4.053	29.354	0	0	177.178
	298.768	**8.182**	**45.453**	**2.068**	**470**	**354.001**
II. Sachanlagen						
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	32.480	680	1.254	5.302	2.059	37.657
	32.480	**680**	**1.254**	**5.302**	**2.059**	**37.657**
Konzern-Anlagevermögen, gesamt	**331.248**	**8.862**	**46.707**	**7.370**	**2.529**	**391.658**

		Entwicklung der Anschaffungs-/Herstellungskosten					
2015 Angaben in Tausend €	**Stand 01.01.2015**	Währungs-umrechnung	Zugänge durch Unternehmenszu-sammenschlüsse	Zugänge	Abgänge	**Stand 31.12.2015**
I. Immaterielle Vermögenswerte						
Software, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	121.860	5.586	21.379*	975	2.292	147.508
Selbst erstellte Software	7.489	0	0	0	0	7.489
Firmenwert	111.285	5.700	27.449*	34	697	143.771
	240.634	**11.286**	**48.828**	**1.009**	**2.989**	**298.768**
II. Sachanlagen						
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	26.749	1.336	120	6.655	2.380	32.480
	26.749	**1.336**	**120**	**6.655**	**2.380**	**32.480**
Konzern-Anlagevermögen, gesamt	**267.383**	**12.622**	**48.948**	**7.664**	**5.369**	**331.248**

* Vorjahreswerte angepasst aufgrund finaler Kaufpreisallokation der Solibri Gruppe.

Entwicklung der aufgelaufenen Abschreibungen						Restbuchwerte	
Stand 01.01.2016	Währungs-umrechnung	Zugänge durch Unternehmenszu-sammenschlüsse	Zugänge	Abgänge	**Stand 31.12.2016**	**Stand 31.12.2016**	Stand 31.12.2015
68.072	2.216	0	12.394	418	82.264	87.070	79.436
3.735	0	0	1.095	0	4.830	2.659	3.754
0	0	0	0	0	0	177.178	143.771
71.807	**2.216**	**0**	**13.489**	**418**	**87.094**	**266.907**	**226.961**
18.688	427	1.086	4.825	1.624	23.402	14.255	13.792
18.688	**427**	**1.086**	**4.825**	**1.624**	**23.402**	**14.255**	**13.792**
90.495	**2.643**	**1.086**	**18.314**	**2.042**	**110.496**	**281.162**	**240.753**

Entwicklung der aufgelaufenen Abschreibungen						Restbuchwerte	
Stand 01.01.2015	Währungs-umrechnung	Zugänge durch Unternehmenszu-sammenschlüsse	Zugänge	Abgänge	**Stand 31.12.2015**	**Stand 31.12.2015**	Stand 31.12.2014
58.035	636	4	11.589	2.192	68.072	79.436*	63.825
2.543	0	0	1.192	0	3.735	3.754	4.946
0	0	0	0	0	0	143.771*	111.285
60.578	**636**	**4**	**12.781**	**2.192**	**71.807**	**226.961**	**180.056**
15.949	557	0	4.000	1.818	18.688	13.792	10.800
15.949	**557**	**0**	**4.000**	**1.818**	**18.688**	**13.792**	**10.800**
76.527	**1.193**	**4**	**16.781**	**4.010**	**90.495**	**240.753**	**190.856**

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

„Nach bestem Wissen versichere ich, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Berichterstattung der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.“

München, 10. März 2017

Patrik Heider

Sean Flaherty

Viktor Várkonyi

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Zu dem Konzernabschluss und dem Konzernlagebericht haben wir folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Wir haben den von der Nemetschek SE, München, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Bilanz, Konzern-Kapitalflussrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, und Konzern-Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2016 bis 31. Dezember 2016 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den gesetzlichen Vorschriften, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.“

München, 10. März 2017

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bostedt
Wirtschaftsprüfer

Turba
Wirtschaftsprüferin

DATA DESIGN SYSTEM

Lösungen:

DDS-CAD SHKL

DDS-CAD Architect & Construction

DDS-CAD Viewer

DDS hat zwei wesentliche Produktlinien:

DDS-CAD SHKL (Sanitär-, Heizungs-, Klima- und Lüftungstechnik) ist ein BIM-Tool für den Bereich Technik-, Elektro- und Wasserinstallation mit integrierten Berechnungen und interdisziplinärer Koordination; dazu gehört auch die Gebäudehülle, die für die Energieberechnung notwendig ist.

Die andere Produktlinie ist DDS-CAD Architect & Construction, eine hochspezialisierte Lösung für typisch skandinavische Wohneinheiten. Sie bietet maßgeschneiderte Funktionen für Holzrahmen, vorgeschnittene Fertigteile und andere industrielle Herstellungsmethoden.

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

STRONG BRANDS. GREAT PROJECTS.

DATA DESIGN SYSTEM

Data Design System (DDS) entwickelt seit dem Jahr 1984 innovative BIM-Softwarelösungen zur Planung, Kalkulation, Simulation und Dokumentation von Gebäudetechnik-Projekten.

Segment:	Planen
Unternehmensgröße:	96 Mitarbeiter
Standorte:	Stavanger, Ascheberg, Leonding, Utrecht
Website:	www.dds-cad.de

Referenzprojekt No. 13:

Mooya Fellesbygg
Norwegen

Ingenieurbüro:	Hugaas Engineering

Hugaas Engineering gewann mit dem Projekt „Mooya Fellesbygg“ in der Kategorie „Bestes integriertes BIM-Projekt“ sowie in der Subkategorie „Bestes MEP-BIM-Projekt“ den BIM-Preis 2016 in Litauen.

JAHRESABSCHLUSS
(HGB)

182 Bilanz
184 Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Jahresabschluss
DER NEMETSCHEK SE (HGB)

BILANZ

zum 31. Dezember 2016 und zum 31. Dezember 2015 (Einzelabschluss HGB)

AKTIVA	Angaben in Tausend €	**31.12.2016**	31.12.2015
A. ANLAGEVERMÖGEN			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		74	20
2. Geleistete Anzahlungen		53	0
		126	**20**
II. Sachanlagen			
1. Mietereinbauten		58	14
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		61	51
		119	**65**
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen		284.948	237.300
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen		36.823	36.762
3. Beteiligungen		2.075	2.025
		323.846	**276.087**
GESAMT ANLAGEVERMÖGEN		**324.091**	**276.172**
B. UMLAUFVERMÖGEN			
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		0	20
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen – davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen TEUR 401 (Vorjahr: TEUR 322)		15.855	14.231
3. Sonstige Vermögensgegenstände		826	1.283
		16.681	**15.535**
II. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks		**15.270**	**14.719**
GESAMT UMLAUFVERMÖGEN		**31.951**	**30.254**
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		**140**	**97**
D. AKTIVE LATENTE STEUERN		**59**	**67**
		356.242	**306.589**

PASSIVA	Angaben in Tausend €	31.12.2016	31.12.2015
A. EIGENKAPITAL			
I. Gezeichnetes Kapital		**38.500**	**38.500**
II. Kapitalrücklage		**20.530**	**20.530**
III. Gewinnrücklage		**28.586**	**28.586**
IV. Bilanzgewinn		**127.160**	**102.701**
GESAMT EIGENKAPITAL		**214.776**	**190.317**
B. RÜCKSTELLUNGEN			
1. Steuerrückstellungen		2.661	1.405
2. Sonstige Rückstellungen		4.480	3.202
GESAMT RÜCKSTELLUNGEN		**7.141**	**4.607**
C. VERBINDLICHKEITEN			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		95.800	80.000
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		207	496
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		36.494	29.264
4. Sonstige Verbindlichkeiten – davon aus Steuern TEUR 923 (Vorjahr: TEUR 981) – davon im Rahmen der sozialen Sicherheit TEUR 6 (Vorjahr: TEUR 4)		943	1.003
GESAMT VERBINDLICHKEITEN		**133.443**	**110.764**
D. PASSIVE LATENTE STEUERN		**881**	**901**
		356.242	**306.589**

GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG DER NEMETSCHEK SE

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016 und 2015 (Einzelabschluss HGB)

Angaben in Tausend €	**31.12.2016**	31.12.2015
1. Umsatzerlöse	2.722	595
2. Sonstige betriebliche Erträge	5.558	774
Betriebliche Erträge	**8.280**	**1.370**
3. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	–4.258	–3.575
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung: – davon für Altersversorgung: TEUR 2 (Vorjahr: TEUR 4)	–382	–315
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	–72	–37
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen	–5.223	–5.559
Betriebliche Aufwendungen	**–9.934**	**–9.486**
Betriebsergebnis	**–1.654**	**–8.116**
6. Erträge aus Beteiligungen – davon aus verbundenen Unternehmen: TEUR 29.564 (Vorjahr: TEUR 27.741)	29.564	27.741
7. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	21.213	16.542
8. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge – davon von verbundenen Unternehmen: TEUR 1.191 (Vorjahr: TEUR 1.171)	1.194	1.198
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen – davon an verbundenen Unternehmen: TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 0)	–860	–619
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	**49.457**	**36.746**
10. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag – davon Aufwand aus der Veränderung bilanzierter latenter Steuern: TEUR 12 (Vorjahr: TEUR 5)	–5.747	–3.737
11. Ergebnis nach Steuern	**43.710**	**33.009**
12. Sonstige Steuern	–1	0
13. Jahresüberschuss	**43.709**	**33.009**
14. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	83.451	69.692
15. Bilanzgewinn	**127.160**	**102.701**

FRILO
Software

Lösungen:

GEO	Das FRILO Gebäudemodell mit dem ingenieurmäßigen Ansatz
PLT	Platten mit finiten Elementen
SCN	Scheiben mit finiten Elementen
BTII	Allgemeiner Stahlträger mit Biegedrillknicken
DLT	Der universelle Durchlaufträger für alle Materialien

und etwa 80 weitere Programme aus den Bereichen Holz, Stahl, Stahlbeton, Mauerwerk

Statikprogramme unterliegen einem ständigen Wandel. Die Ingenieure von FRILO analysieren alle Vorschriften bis ins Detail und bilden diese in den Programmen umgehend ab.

FRILO ist in den Normengremien vertreten und so mit den aktuellsten Entwicklungen vertraut.

Der Support wird von praxiserfahrenen Ingenieuren erbracht, die die Problemstellungen der Anwender sehr genau kennen. Mit einem Service-Vertrag bietet FRILO uneingeschränkten Support, und die anwenderfreundliche Lizenzstruktur kommt Einzelbüros und Großfirmen gleichermaßen entgegen. Verteiltes oder örtlich wechselndes Arbeiten im Netzwerk oder auch in Cloud-Lösungen ist mit FRILO Software jederzeit möglich.

BUILDING THE FUTURE TOGETHER

STRONG BRANDS. GREAT PROJECTS.

FRILO Software

FRILO Software ist einer der führenden Anbieter von Berechnungsprogrammen für baustatische Aufgabenstellungen und Tragwerksplanung.

Segment:	Planen
Unternehmensgröße:	42 Mitarbeiter
Standorte:	Stuttgart, Dresden
Website:	www.frilo.eu

Referenzprojekt No. 14:

Kindergarten Meséskert
Ungarn

Ingenieurbüro:	bfb Takacs

Der Kindergarten wurde als Passivhaus ausgeführt und ist optisch angelehnt an einen Kindersteckwürfel mit großen Öffnungen in Form von Kreis, Drei- und Viereck.

Highlights 2016

Januar

Nemetschek Group schließt Übernahme von Solibri erfolgreich ab

Februar

Bluebeam präsentiert die neueste Version ihrer Software Revu 2016

Potsdamer Platz Management GmbH setzt auf Softwarelösung iX-Haus von Crem Solutions

Mai

GRAPHISOFT kündigt neue Softwareversion ARCHICAD 20 an

Dividendenanhebung um 25 %: Nemetschek SE schüttet 0,50 € pro Aktie aus

Juni

Vectorworks Architect 2016 als „BEST of SHOW"-Gewinner auf der AIA Convention 2016 ausgezeichnet

September

MAXON Cinema 4D Release 18 ab sofort verfügbar

Oktober

Data Design System veröffentlicht DDS-CAD 12

Umfrage im AEC-Sektor ermittelt Nemetschek als führenden Softwarehersteller in den deutschsprachigen Ländern

März

MAXON bietet erstmals Kurzzeitlizenzen für Cinema 4D an

Nemetschek vollzieht die Umwandlung in eine Europäische Aktiengesellschaft (SE)

April

Sean Flaherty wird zum Chief Strategy Officer der Nemetschek Group ernannt

GRAPHISOFT gewinnt mit BIMx den „Architizer A+ Award“ in der Kategorie „Mobile Apps“

Juli

Softwareversion Allplan 2017 setzt Standards in disziplinübergreifender Kommunikation mit Projektbeteiligten

NEVARIS gewinnt Großauftrag im Segment Bauen

Auszeichnung des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft und Medien, Energie und Technologie: Nemetschek gehört zu „Bayerns Best 50“

August

Nemetschek Group übernimmt Design Data

Neue Version Solibri Model Checker v9.7 verfügbar

GRAPHISOFT bietet mit BIMx flächendeckend vollen BIM-Datenzugang

November

ARCHICAD zum sechsten Mal in Folge als „BIM-Produkt des Jahres“ ausgezeichnet

Allplan zum dritten Mal nach 2012 und 2014 mit dem „Architect’s Darling Award“ ausgezeichnet

Bestplatzierung für iX-Haus von Crem im Real Estate Software Report von Bell Management Consultants

Dezember

Vier Marken der Nemetschek Group gewinnen den „Digital Building Transition Award“ in Frankreich

Nemetschek übernimmt den norwegischen Softwareanbieter dRofus

Finanzkalender 2017

31.03.2017 Veröffentlichung Jahresabschluss 2016	28.04.2017 Veröffentlichung Quartalsbericht 1. Quartal 2017	01.06.2017 Ordentliche Hauptversammlung, München
28.07.2017 Veröffentlichung Quartalsbericht 2. Quartal 2017	27.10.2017 Veröffentlichung Quartalsbericht 3. Quartal 2017	27.–29.11.2017 Eigenkapitalforum, Frankfurt am Main

Impressum

Copyright 2017
Nemetschek SE, München

Konzeption und Redaktion
Nemetschek Group (Investor Relations)

Alle Vorstandsporträts
Gunnar Menzel

Gestaltung und Realisation
SPARKS ADVERTISING Werbeagentur GmbH, München

Druck
Schleunungdruck, Marktheidenfeld

Zertifizierungen

FSC www.fsc.org
MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C105039

Print CO2 kompensiert
Id-Nr. 1763276
www.bvdm-online.de

Bildnachweis

UMSCHLAG
Barco One Campus, Kortrijk, Belgien; Architekten: Jaspers-Eyers Architects; Ingenieurbüro: Establis;
Bild: Marc Detiffe

UMSCHLAG INNEN
Messe La Spezia, Italien; Architekten: Studio Manfroni Associati; Bild: Roberto Buratta

SEITE 8 – 9, 10 UND 11
Rathaus Hasselt, Belgien; Architekten: Jaspers-Eyers Architects

SEITE 12, 14 – 15 UND 189
Len Lye Center, New Plymouth, Neuseeland; Architekten: Patterson Associates Architects;
Bild: Patrick Reynolds

SEITE 12, 24 – 25 UND 188
S2, King's Cross, London, Großbritannien; Ingenieurbüro: Hilson Moran

SEITE 13, 36 – 37 UND 188
Mareel Musikzentrum, Lerwick, Großbritannien; Architekten: Gareth Hoskins Architects;
Bild: Phatsheep Photography

SEITE 13, 52 – 53 UND 188
Gotthardtunnel, Schweiz; Generalplaner: Gähler + Partner

SEITE 13, 68 – 69 UND 189
Kunstmuseum Ravensburg, Deutschland; Bauunternehmer: Georg Reisch; Bild: Roland Halbe

SEITE 12 UND 80 – 81
FRIB (Forschungseinrichtung für seltene Isotopenstrahlen), East Lansing, USA;
Stahlbauer: Douglas Steel Fabricating Corporation

SEITE 12 UND 92 – 93
Flughafen Oslo Gardermoen, Terminal 2, Norwegen; Verwaltung: Avinor

SEITE 13 UND 102 – 103
St Martin Tower, Frankfurt, Deutschland; Gebäudemanagement: THA Immo Verwaltungs GmbH;
Bild: HG Esch Photography

SEITE 13 UND 124 – 125
Allianz Stadion, Wien, Österreich; Fertigteillieferant: Oberndorfer

SEITE 13, 136 – 137 UND 189
Waldkante, Deutschland; Visualisierer: Sven Johanson, Scaramedia

SEITE 12 UND 148 – 149
Flughafen Zaventem, Brüssel, Belgien; Ingenieurbüro: Moss

SEITE 12 UND 160 – 161
Stadtteil Tripla, Helsinki, Finnland; Bauunternehmer: YIT Construction

SEITE 13 UND 178 – 179
Mooya Fellesbygg, Norwegen; Ingenieurbüro: Hugaas Engineering

SEITE 13 UND 186 – 187
Kindergarten Meséskert, Budapest, Ungarn; Ingenieurbüro: bfb Takacs; Bild: Tamás Bujnovszky

NEMETSCHEK
GROUP

NEMETSCHEK SE
Konrad-Zuse-Platz 1
81829 München
Tel.: +49 89 92793-0
Fax: +49 89 92793-5511
investorrelations@nemetschek.com
www.nemetschek.com

Barco One Campus von Jaspers-Eyers Architects