

JAHRESABSCHLUSS (HGB) 2022
NEMETSCHKE SE

**SHAPE
THE
WORLD**



SHAPE THE WORLD IN ALL DIMENSIONS

Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2022

Über diesen Bericht

Der Lagebericht der Nemetschek SE und der Konzernlagebericht für das Jahr 2022 wurden zusammengefasst. Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 161 AktG wurde auf der Internetseite der Nemetschek SE unter ir.nemetschek.com/de/corporate-governance veröffentlicht. Darüber hinaus ist die Erklärung zur Unternehmensführung auch im Kapitel [« An unsere Aktionäre »](#) zu finden. Der zum 31. Dezember 2022 von Nemetschek erstellte Konzernabschluss erfüllt die International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) zum 31. Dezember 2022 anzuwenden sind, und ergänzend die deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in Verbindung mit dem deutschen Rechnungslegungsstandard.

1 Grundlagen des Konzerns

1.1 Geschäftsmodell des Konzerns

Organisation

Die Nemetschek SE bildet gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften die weltweit agierende Nemetschek Group. Die Geschichte des Unternehmens reicht dabei 60 Jahre bis zu seiner Gründung im Jahr 1963 durch Prof. Georg Nemetschek zurück. Heute ist die Nemetschek Group ein globaler Anbieter von Softwarelösungen in der AEC/O-Industrie (Architecture, Engineering, Construction and Operation) sowie im Bereich Media.

Die strategische Holdinggesellschaft, die Nemetschek SE, hat ihren Hauptsitz in München. Die Umsetzung des operativen Geschäfts erfolgt über vier Segmente mit insgesamt 13 Marken (Vorjahr: 13 Marken). Marken stellen dabei Tochtergesellschaften oder Gruppen von Tochtergesellschaften dar, die im Rahmen einer übergreifenden Konzernstrategie eigenständig am Markt agieren. Diese Gruppenstruktur spiegelt die Unternehmensphilosophie aus zentraler Steuerung auf Holdingebene sowie einem hohen Maß an unternehmerischer Freiheit auf Ebene der Tochtergesellschaften wider. Die Tochtergesellschaften agieren weitestgehend in ihren jeweiligen Endmärkten als eigenständig geführte Marken. Dies ermöglicht den einzelnen Marken eine Fokussierung auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse, um somit den Nutzen und Mehrwert für den Kunden zu erhöhen. Die Nemetschek SE übernimmt zusätzlich die zentralen Funktionen Corporate Finance & Tax, Controlling, Investor Relations & Communication, Corporate Development & Operations, Mergers & Acquisitions, Start-up & Venture Investments, Human Resources, IT & Business Solutions, Corporate Audit sowie Corporate Legal & Compliance, um es den Marken zu ermöglichen, sich voll auf die Erschließung neuer Kundenpotenziale zu fokussieren.

Die Unternehmensstruktur der Nemetschek Group mit ihrem Lösungsportfolio, das einen durchgängigen Workflow entlang des gesamten Baulebenszyklus sicherstellt sowie Lösungen für die Medienwelt umfasst, spiegelt sich in der Berichtstruktur mit den vier Segmenten Design, Build, Manage und Media wider. Jedem Segment ist ein Vorstand bzw. Segmentverantwortlicher zugeordnet. Durch die enge Verzahnung zwischen Holding und Segmenten ist neben einer hohen Steuerungseffizienz auch eine enge Abstimmung zwischen den Tochtergesellschaften gewährleistet. Zur Hebung von Synergien innerhalb der Nemetschek Group fördern die Vorstandsmitglieder nicht nur die Koordination strategischer Projekte zwischen den Marken eines jeweiligen Segments, sondern auch die segmentübergreifende Zusammenarbeit einzelner Marken. Dadurch profitieren die Tochtergesellschaften auf Segment- sowie auf Gruppenebene von Synergien in Bezug auf Internationalisierung, Austausch von Best Practices, Vertriebs- sowie Entwicklungsaktivitäten.

Die rechtliche Unternehmensstruktur ist im Konzernanhang unter [« Ziffer 32 Aufstellung der Konzernunternehmen der Nemetschek Group »](#) dargestellt.

Geschäftstätigkeit

Die Nemetschek Group bietet digitale Lösungen für alle Disziplinen entlang des gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten sowie für alle Phasen bei der Erstellung digitaler Inhalte in 2D und 3D im Bereich Media an.

Im AEC/O-Bereich ist das Ziel des vernetzten Lösungsangebots, die Zusammenarbeit der unterschiedlichen Berufsgruppen in der Baubranche weiter zu verbessern und effizienter zu gestalten. Unser breites Portfolio von grafischen, analytischen und kaufmännischen Lösungen gewährleistet daher einen durchgängigen Workflow im Lebenszyklus von Bau- und Infrastrukturprojekten.

Die Marken sind hierbei die „Experten“ und „Unternehmer“ in ihrem spezifischen Kundensegment und besitzen eine hohe Kompetenz in ihrem jeweiligen Marktsegment. Zu den Kunden gehören unter anderem Architektur- und Designbüros aller Größenordnungen, Tragwerksplaner, Ingenieure aller Fachrichtungen, Planungs- und Dienstleistungsunternehmen, Bau- und Bauzulieferunternehmen, Prozesssteuerer, Generalverwalter, Hausverwaltungen sowie Gebäude- und Facility-Manager.

Die Softwarelösungen der Nemetschek Group erfüllen dabei die Anforderungen der zentralen Arbeitsweise im Planungs-, Bau- und Verwaltungsprozess von Gebäuden, dem sogenannten Building Information Modeling (BIM). Mittels BIM, dem integralen Bestandteil der Digitalisierung in der Bauindustrie, werden gestalterische, qualitative, zeitliche und wirtschaftliche Vorgaben und Daten digital erfasst und vernetzt. Auf diese Weise entsteht ein virtuelles, dreidimensionales, semantisches Gebäudemodell.

Zusätzlich kommen bereits in der Simulationsphase Aspekte der Zeit- und Kostenplanung als vierte und fünfte Dimension hinzu. Mit der Hilfe von BIM können somit bereits in der digitalen Planungsphase und damit vor dem eigentlichen Baubeginn Planungsfehler identifiziert und korrigiert werden, um somit letztendlich ein effizienteres und ressourcenschonenderes Bauen zu ermöglichen.

Die Nemetschek Group verfolgt diesen ganzheitlichen BIM-Denkansatz bereits seit mehr als 30 Jahren. Building Information Modeling ermöglicht eine effiziente, nachhaltige und transparente Zusammenarbeit und verbessert dabei den Workflow aller Projektbeteiligten über den gesamten Prozess des Planens, Bauens sowie der anschließenden Nutzungsphase einer Immobilie oder eines Infrastrukturprojekts. Die während des gesamten Bauprozesses mittels BIM erzeugten Daten bilden dabei auch die Basis für einen sogenannten digitalen Zwilling („Digital Twin“), ein digitales Abbild eines Gebäudes, das planungsbegleitend erstellt und über den gesamten Gebäudelebenszyklus kontinuierlich mit aktualisierten Informationen, z.B. zur Gebäudekonstruktion, dem bauphysikalischen und energetischen Verhalten und der Gebäudenutzung, angereichert wird. Dadurch lassen sich Prognosen für Veränderungen am Bauwerk selbst oder dessen Nutzung erstellen. Im Idealfall ist die digital-physikalische Verbindung bidirektional. Das bedeutet, dass der digitale Zwilling Änderungen im physischen Objekt hervorrufen kann, wobei diese Änderungen in der virtuellen Kopie registriert werden. Die Folge ist, dass Informationen und Implikationen aus jeder Phase des Lebenszyklus eines Gebäudes – sei es in Bezug auf Kosten, Haltbarkeit oder Nutzungserfahrung – für andere Phasen genutzt werden können. Letztlich können diese Erkenntnisse Architekten, Ingenieuren und Gebäudemanagern helfen, effiziente und nachhaltige Gebäude zu entwickeln und zu betreiben. Diese Anhäufung von Daten, auch in Verbindung mit künstlicher Intelligenz (KI), nennt man Building Lifecycle Intelligence (BLI).

Die Nemetschek Group ist darüber hinaus ein Unternehmen, das die Entwicklung und Förderung von OPEN-BIM-Lösungen und -Workflows fördert, um eine nahtlose und freie Zusammenarbeit der verschiedenen Disziplinen der Baubranche zu ermöglichen – auch unabhängig von der Wahl ihrer Software. Der OPEN-BIM-Standard ermöglicht, dass Softwarelösungen der Nemetschek Group auch mit den Softwarelösungen von Wettbewerbern über offene Standards bei Daten- und Kommunikationsschnittstellen (z. B. IFC von buildingSMART) barrierefrei kommunizieren können. Dadurch wird ein nahtloser Übergang aller gebäuderelevanten Informationen, Daten und digitalen Modelle über den gesamten Entstehungs- und Betriebszyklus des Gebäudes hinweg ermöglicht und dokumentiert. So leistet Nemetschek einen wichtigen Beitrag zur weiteren Etablierung der digitalen Arbeitsweise als Standard in der AEC/O-Industrie.

Auch unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten tragen die Softwarelösungen der Nemetschek Group entlang des gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten zu einem

ressourcenschonenderen Planen und Bauen sowie einem anschließenden effizienteren Betrieb bei. Die detaillierte Dokumentation ermöglicht auch einen effizienten Betrieb über den gesamten Lebenszyklus hinweg – ein Bauwerk kann so beispielsweise auch Jahre nach der Fertigstellung effizient umgebaut und renoviert werden.

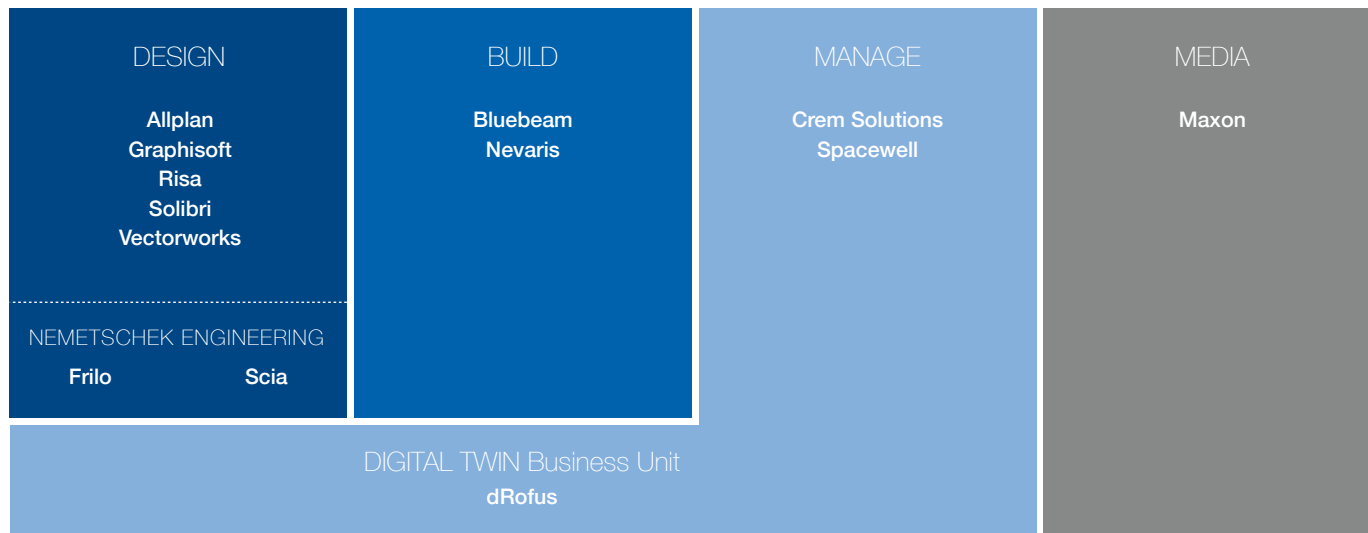
Für eine kreative und exakte Planung und Umsetzung entlang des Baulebenszyklus sind 3D-Visualisierungen sehr bedeutend. Durch visuelle Effekte entsteht eine realitätsnahe Darstellung für den Bauherrn, Bauträger oder Bauunternehmer. Mit den Lösungen der Nemetschek Group können Planer und Architekten schnell, einfach und präzise 3D-Modelle aus Zeichnungen erstellen und anhand der exakten statischen oder dynamischen Visualisierungen fundiertere Entscheidungen treffen. Gleichzeitig ist die Nemetschek Group mit dem Media Segment auch ein Anbieter im Bereich für 3D-Animationslösungen. Die Nemetschek Group unterstützt damit Künstler, ihre kreativen Workflows zu optimieren, z. B. durch 3D-Modeling, -Simulation und -Animation, Tools für Schnitt, Motion Design und Filmproduktion sowie durch Rendering-Lösungen für die High-End-Produktion. Unsere professionellen Lösungen zur Erstellung digitaler Inhalte in 2D und 3D werden zur Erstellung und zum Rendering von visuellen Effekten in Spielfilmen, TV-Shows und Werbespots, aber auch für Anwendungen in der Gaming-Branche sowie für Anwendungen in den Bereichen der medizinischen Illustration, der Architektur und des Industriedesigns eingesetzt. Zum Portfolio der Nemetschek Group gehört seit Ende 2021 auch das US-Unternehmen Pixologic, Inc. mit seiner Lösung ZBrush, einer oscarprämiierten Sculpting- und Painting-Software, die von renommierten Filmstudios, Spieleentwicklern, Designern, in der Werbebranche und von Illustratoren weltweit eingesetzt wird.

Segmente

Die insgesamt 13 Marken der Nemetschek Group sind entsprechend ihrer jeweiligen Fokussierung auf bestimmte Endmärkte und Kundengruppen in die vier Segmente Design, Build, Manage sowie Media aufgeteilt. Im Geschäftsjahr 2022 gab es Änderungen in der Segmentstruktur mit dem Ziel, das Portfolio weiter zu harmonisieren. So wurden die Marken Frilo und Scia im Design-Segment in einem Kompetenzzentrum (Nemetschek Engineering) zusammengeführt. Die Produktmarken bleiben dabei weiterhin bestehen. Ziel dieser Allianz ist es, ein umfassendes Gesamtpaket an Softwarelösungen mit statischen Darstellungs- und Berechnungsmöglichkeiten anzubieten und die Interoperabilität weiter zu optimieren sowie Kunden aus einer Hand zu bedienen. Zudem wurde die neue Business-Unit „Digital Twin“ geschaffen, die als horizontale Klammer die Segmente in der AEC/O-Industrie miteinander verknüpft. Die Marke dRofus, die im Berichtsjahr 2022 noch dem Segment Build zugeordnet war, wird ab dem 1. Januar 2023 der Business-Unit Digital Twin zugeordnet und im Segment Manage konsolidiert. Mit den Lösungen von dRofus für Datenmanagement und BIM-Zusammenarbeit zur Workflowunterstützung und Bereitstellung von

Gebäudeinformationen während des gesamten Gebäudelebenszyklus besitzt dRofus die Kompetenz, den kompletten AEC/O-Lebenszyklus abzudecken und somit eine Klammer zwischen den verschiedenen Segmenten zu bilden.

Im Rahmen der durch die Holding vorgegebenen Ziele sowie strategischen Rahmenbedingungen erfolgt in den Segmenten die operative Umsetzung der Geschäftsaktivität der Nemetschek Group.



Segment Design

Die einzelnen Marken innerhalb des Design-Segments adressieren eine große Bandbreite unterschiedlicher Spezialbereiche innerhalb der Architektur-, Design- sowie Ingenieursdisziplinen. Die in Bezug auf den Umsatzbeitrag größten Marken des Design-Segments sind Graphisoft, Allplan und Vectorworks.

Zu den wichtigsten Kundengruppen gehören unter anderem Architekten, Designer, Ingenieure aller Fachbereiche, Tragwerksplaner, Fach- und Landschaftsplaner sowie Bauherren und Generalunternehmer. Mit den angebotenen Lösungen können Kunden von der Planungs- und Entwurfsphase bis hin zur Werk- und Bauplanung ihre Aufgaben umsetzen. 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 der Visualisierung von Gebäuden ihren Einsatz finden. Hinzu kommen BIM-basierte Lösungen zur Qualitätssicherung und -kontrolle und zur Vermeidung von Fehlern und Kollisionen während der Planungs- und Bauphase.

Im Rahmen der fortschreitenden Integration innerhalb der Segmente wurde die im Jahr 2021 angestoßene Integration der Marke SDS/2 in Allplan erfolgreich abgeschlossen. Durch den Zusammenschluss mit SDS/2 – einem Anbieter von Softwarelösungen für die Detailplanung im Stahlbau – wurde die Position von Allplan als Experte für plattformbasierte BIM-Lösungen für den Bauwerkslebenszyklus weiter gestärkt. Zusätzlich wurde die im Vorjahr gestartete Fusion der Marken Graphisoft und Data Design Systems wie geplant im Berichtsjahr abgeschlossen. Durch die Kombination der Technologie und des Know-hows von Graphisoft – einem globalen Anbieter von BIM-Softwarelösungen für Architektur – sowie Data Design System – dem Planungssoftware-Spezialisten für die technische Gebäudeausrüstung – wurde das Angebot und die Kompetenz der beiden Unternehmen für

ihre Kunden weltweit erweitert. Seit Mitte 2022 bündeln zudem die Marken Frilo und Scia ihre Kräfte in dem Kompetenzzentrum Nemetschek Engineering.

Segment Build

Im Segment Build bietet die Nemetschek Group ganzheitliche BIM-5D-Gesamtlösungen für die Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung, Kalkulation und Zeitplanung sowie Kostenrechnung und Kostenermittlung an. Dazu zählen auch kaufmännische ERP-Lösungen (Enterprise-Resource-Planning) für das baubetriebliche Rechnungswesen der Marke Nevaris. Hinzu kommen PDF- sowie teils cloudbasierte Workflowlösungen für digitale Arbeitsprozesse, Kollaboration und Dokumentation der US-Tochtergesellschaft Bluebeam – der auch im Jahr 2022 umsatzstärksten Marke der Nemetschek Group.

Zu den Kunden im Build-Segment zählen neben Bauunternehmen, -trägern und -zulieferern auch Generalunternehmer sowie Planungsbüros, Architekten und Bauingenieure.

Segment Manage

Das Manage-Segment komplettiert das Angebot von Lösungen der Nemetschek Group für alle Disziplinen entlang des gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten. Das nach Umsatzbeitrag kleinste Geschäftsfeld der Gruppe bündelt hierbei die Kompetenzen im Bereich des Gebäudemanagement sowie der professionellen Immobilienverwaltung. Hauptkunden sind unter anderem Hausverwalter, Facility-Manager, global agierende Immobilienunternehmen sowie Banken und Versicherungen.

Die beiden Marken des Segments – Spacewell und Crem Solutions – bieten Softwarelösungen entlang aller kaufmännischen Prozesse der Immobilienverwaltung sowie modulare und inte-

grierte Lösungen für das Immobilien-, Facility- und Arbeitsplatzmanagement (Integrated-Workplace-Management-System, IWMS) an. Zum Portfolio gehört auch eine Smart-Building-Plattform, die mittels intelligenter Sensoren sowie Big-Data-Analysen dabei hilft, die Produktivität und Effizienz im Betrieb und in der Verwaltung von Gebäuden zu erhöhen. Hinzu kommen auf künstliche Intelligenz gestützte Energiemanagementlösungen, um die Energienutzung in Gebäuden zu optimieren und den CO₂-Ausstoß zu reduzieren.

Segment Media

Das Segment Media mit der Marke Maxon adressiert neben Architekten und Designern vor allem Kunden aus der internationalen Medien- und Unterhaltungsindustrie. Dazu gehören unter anderem Film- und Fernsehstudios, Werbeagenturen, die Videospielindustrie, Produkt- und Grafikdesigner sowie kreativschaffende Freiberufler.

Maxon ist ein Anbieter von professionellen Lösungen entlang aller Phasen eines Kreativprojekts. Das Produktportfolio beinhaltet unter anderem 3D-Modeling-, Painting-, Animations-, Sculpting- und Rendering-Lösungen für die Kreativbranche. Weltweit nutzen Kreative unterschiedlichster Bereiche die Lösungen, um 3D-Motion-Graphics, Architektur- oder Produktvisualisierungen, Grafiken

für Computerspiele, medizinische Illustrationen, Industriedesigns, Visual Effects und vieles mehr zu erstellen.

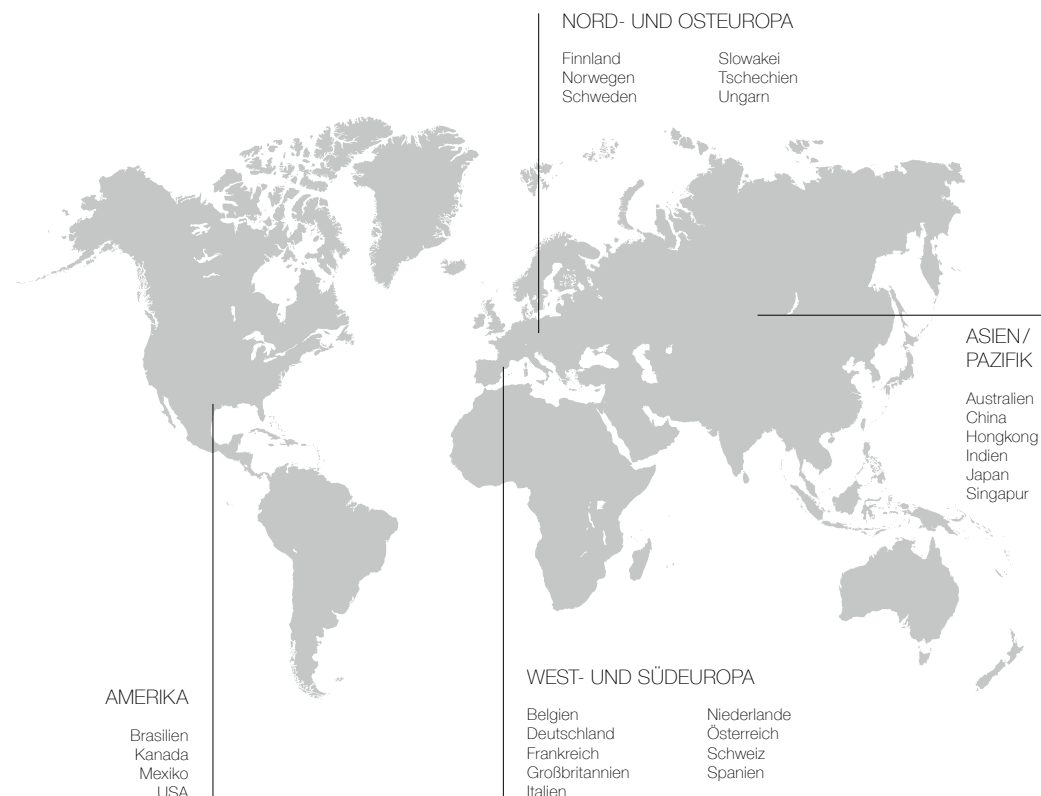
Das Produktportfolio von Maxon soll Künstlern und Kreativen helfen, ihre Arbeitsabläufe bei der Gestaltung von Inhalten zu optimieren. Zur Produktsuite Maxon ONE, die alle Produkte von Maxon vereint, gehören unter anderem die Cinema 4D-Suite für 3D-Modeling, -Simulation und -Animation, die integrierte Red Giant Produktpalette mit Werkzeugen für Schnitt, Motion Design und Filmproduktion, die Sculpting- und Paintinglösung ZBrush sowie die Redshift Renderinglösungen für die High-End-Produktion. Die Sculpting-App Forger zur 3D-Modellierung auf mobilen Endgeräten rundet die Produktpalette von Maxon ab.

Die wesentlichen Kennzahlen der vier Segmente werden unter [3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns](#) erläutert.

Standorte

Die Nemetschek SE hat ihren Hauptsitz in München. Die 13 Marken der Nemetschek Group entwickeln und vertreiben ihre Lösungen weltweit von insgesamt 82 (Vorjahr: 81) Standorten aus.

NEMETSCHKEK STANDORTE WELTWEIT



Wachstumstreiber, Markt und Wettbewerb

Wachstumstreiber

Die makroökonomischen Auswirkungen der aktuellen globalen Krisen und geopolitischen Konflikte beeinflussen auch die globale Bauwirtschaft, was den Wachstumspfad der Branche – zumindest kurzfristig – abschwächen kann. Dennoch sind die langfristigen strukturellen Wachstumstreiber der globalen Bauwirtschaft weiterhin intakt, so dass es in Zukunft zu einer neuen, anhaltenden Wachstumsphase kommen kann. Wie bereits im Vorjahr bleibt nachfolgend weiterhin festzuhalten: Die wachsende Weltbevölkerung, die zunehmende Urbanisierung und die damit verbundene steigende Nachfrage nach Wohnraum sind dabei wesentliche Wachstumstreiber für die Industrie. Zudem erwirtschaftet die Bauindustrie rund 13 % des globalen BIPs. Bis 2030 soll der Markt der Bauwirtschaft um 42 % auf rund 13 Billionen EUR wachsen.

Hinzu kommt der anhaltende und an Dynamik gewinnende Wandel zu einer nachhaltigeren Welt, der umfassender Investitionen unter anderem auch in die Infrastruktur sowie der energetischen Sanierung von Gebäuden bedarf. Derzeit entfallen 36 % des jährlichen weltweiten Energieverbrauchs auf den Bau und Betrieb von Gebäuden. Angesichts dessen wachsen die Anforderungen an Effizienz, Qualität und Nachhaltigkeit in der Bauwirtschaft.

Ein weiterer wesentlicher Wachstumstreiber ist weiterhin die digitale Transformation der Bauindustrie, die weit weniger vorangeschritten ist als in fast allen anderen Schlüsselbranchen wie z. B. der Automobilindustrie. Daraus ergibt sich ein hoher Aufholbedarf der Bauwirtschaft im Einsatz digitaler Technologien. Für Nemetschek bedeutet dies ein großes Marktpotenzial. So wird erwartet, dass die IT-Ausgaben in der Baubranche in den nächsten Jahren um rund 13 % pro Jahr steigen werden. Sowohl die Auswirkungen der globalen Covid-19-Pandemie als auch die makroökonomischen Folgen des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine, wie unter anderem der stark zunehmende Anteil an Homeoffice-Arbeit, Lieferkettenunterbrechungen sowie deutliche Energie- und Materialverteuerungen, haben den Bedarf an und den Nutzen von digitalen Technologien aufgezeigt und die Digitalisierung, auch in der Baubranche, beschleunigt. Eine optimierte Zusammenarbeit aller Beteiligten eines Bauprojekts durch konsequente Digitalisierung bietet der Branche perspektivisch ein hohes Potenzial in puncto Effizienz durch Bauzeitverkürzungen, Qualitätsverbesserungen und Kosteneinsparungen.

Die Nemetschek Group profitiert in ihren drei Kernsegmenten der AEC/O-Industrie von gleich mehreren langfristigen strukturellen Wachstumstreibern:

» Die Digitalisierung in der Baubranche ist nach wie vor auf einem niedrigen Stand im Vergleich zu anderen Industrien. Aufholerfekte und erhöhte Investitionen in industriespezifische Softwarelösungen, die Prozesse effizienter steuern und somit die Qualität erhöhen sowie Kosten und Zeitaufwand reduzieren, werden immer wichtiger. Dies haben die Folgen der aktuellen Krisen nochmals aufgezeigt.

- » Staatliche Regulierungen, die die Nutzung von BIM-Software für staatlich finanzierte Bauprojekte fordern bzw. verbindlich vorschreiben, bereiten nach wie vor weltweit den Weg für weiteres Wachstum der Nemetschek Group. Neben den USA sind in Europa vor allem Großbritannien und auch die skandinavischen Länder Vorreiter bei der Einführung von BIM-Regularien und dem Einsatz BIM-fähiger Softwarelösungen.
- » Der zunehmende Einsatz von Software über den gesamten Lebenszyklus von Bauwerken hinweg wird durch die BIM-Regularien gefordert, um einen modellbasierten und durchgängigen Workflow zu ermöglichen. Die Nemetschek Group bringt ihre Lösungen in allen Phasen des Baulebenszyklus ein und wird den Anforderungen eines durchgängigen Workflows gerecht – angefangen von der Umstellung von 2D-Softwarelösungen auf modellbasierte BIM-3D-Lösungen, unter anderem auch auf digitale Zwillinge (Digital Twins), über den verstärkten Einsatz von Lösungen zur Kosten- und Zeitkalkulation sowie Kollaboration bis hin zu Produkten für die effiziente Nutzung und Verwaltung von Gebäuden.
- » Des Weiteren gewinnen die Nachhaltigkeit und der Umweltschutz bei der Planung, dem Bau sowie dem Betrieb von Gebäuden stetig an Bedeutung. Dies gilt insbesondere für das Bauwesen, da Gebäude und die Bauindustrie für 40 % der globalen CO₂-Emissionen verantwortlich sind. Eine energie- und ressourcenschonendere Arbeitsweise im gesamten Bauprozess inklusive der anschließenden Nutzungsphase ist daher ein wesentlicher Faktor zur Erreichung der von der Politik gesetzten Klimaziele (z. B. European Green Deal). Intelligente BIM-Softwarelösungen zu nachhaltigerem und ressourcenschonenderem Bauen sowie dem effizienteren Betrieb von Gebäuden bilden dafür eine wesentliche Grundlage.

Insgesamt wird die digitale Transformation im AEC/O-Markt, trotz oder auch gerade wegen der aktuellen makroökonomischen Situation, weiterhin zu einer starken Nachfrage nach Lösungen führen, die einen digitalen Workflow in den verschiedenen Disziplinen der Segmente Design, Build und Manage ermöglichen. Diese Marktgegebenheiten bieten der Nemetschek Group einen geeigneten Rahmen für ihre langfristigen Wachstumsambitionen. Zu berücksichtigen ist, dass sich der Stand der Digitalisierung und die Treiber unterschiedlich auf die jeweiligen Segmente auswirken. Im Segment Design sind die Märkte bereits stärker von Softwarelösungen penetriert. Hier sieht die Nemetschek Group insbesondere die Umstellung von 2D- auf 3D-Lösungen als wesentlichen Treiber für die nächsten Jahre. In den Segmenten Build und Manage ist die Digitalisierung im Vergleich zum Segment Design weit weniger vorangeschritten, sodass Investitionen in Softwarelösungen den Markt stärker treiben dürften.

Quellen: 2022 Global Status Report For Buildings And Construction; McKinsey (Oktober 2020) – Rise of the platform era; Oxford Economics (September 2021) – Future of Construction.

Auch die Media- und Entertainment-Industrien sind von hohem Wachstum und der stetig steigenden Nachfrage nach digitalen Inhalten geprägt. Zusätzlich hat sich die Änderung des Nutzungs-

verhaltens mit einer zunehmenden Verlagerung ins Digitale, unter anderem durch die globale Covid-19-Pandemie, nochmals deutlich beschleunigt.

Dies spiegelt sich in der anhaltenden positiven Entwicklung der digitalen Anwendungsbereiche, zum Beispiel im Bereich Internet-video, Streaming-Modelle, Videospiele, E-Sport sowie AR und VR, wider. Dieser Trend zeigt sich zudem auch in der Entwicklung der Umsatzzahlen der deutschen Medienwirtschaft im Jahr 2020. Zwar erwirtschafteten nichtdigitale Segmente mit 36,7 Mrd. EUR weiterhin den Großteil des gesamten Umsatzes der Branche, jedoch wuchs der digitale Bereich zum wiederholten Male deutlich stärker auf nun 18,7 Mrd. EUR.

Aktuell zeigen sich weltweit zudem folgende Trends und Entwicklungen: Die Produktion von Filmen, Serien und TV-Sendungen wird zunehmend digitaler – und basiert immer stärker auf ausgefeilteren digitalen Lösungen, um Spezialeffekte, Animationen und vieles mehr zu erzeugen. Auch die Werbeindustrie ist im Wandel hin zu mehr personalisierter und digitaler Werbung. Dies unterstreicht die Notwendigkeit digitaler Lösungen für die effizientere und zielgerichtete Produktion von Werbespots – sowohl für die bessere Erreichung der entsprechenden Zielgruppen als auch für die Anpassung an neue, mobile Formate. Einer der stärksten Wachstumstreiber, die Videospiegelindustrie, wird sich bis zum Jahr 2026 zu einem der größten Märkte entwickeln – unter anderem auch getrieben durch die junge Generation, die mit digitalen Tools aufgewachsen ist und mit dem Konsum von digitalen Inhalten wie beispielsweise Videospiele bereits seit der Kindheit vertraut ist.

Der nächste große technologische Paradigmenwechsel – das Metaverse – erfährt eine zunehmend konkretere Ausgestaltung. Im Metaverse können Nutzer über ein VR-Headset oder ein anderes Verbindungsgerät auf immersive virtuelle Erfahrungen zugreifen. Erste Anwendungen für das Metaverse sind bereits heute verfügbar. Zukünftig könnte das Metaverse eine verblüffend realistische Welt sein. Für Unternehmen – insbesondere für Unterhaltungs- und Medienunternehmen – sind die Auswirkungen dieser offenen und virtuellen digitalen Welt enorm.

Quellen: <https://www.pwc.de/de/technologie-medien-und-telekommunikation/gemo/2021/german-entertainment-media-outlook-2021-2025-summary.pdf>;
<https://www.pwc.com/gx/en/industries/tmt/media/outlook/outlook-perspectives.html>;
<https://www.tagesschau.de/wirtschaft/unternehmen/facebook-umbenennung-meta-103.html>.

Markt und Wettbewerb

Die Nemetschek Group ist ein global agierendes Unternehmen im AEC/O-Softwaremarkt. Der weltweite AEC/O-Softwaremarkt belief sich im Jahr 2022 auf knapp 19 Mrd. EUR. Auf Basis von externen Marktdaten sowie internen Analysen geht die Nemetschek Group davon aus, dass der Markt jährlich um durchschnittlich knapp 11 % auf ein Marktvolumen von rund 28 Mrd. EUR im Jahr 2026 wachsen wird.

Das Marktsegment Design weist, im Vergleich zu den Marktsegmenten Build und Manage, einen historisch bedingten höheren Reifegrad auf, da die Digitalisierung in diesem Bereich schon frü-

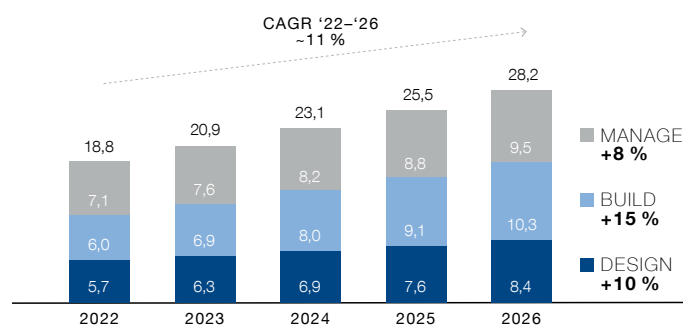
her als in den beiden anderen Marktsegmenten vorangetrieben wurde. Der Markt des Segments Design soll von rund 5,7 Mrd. EUR im Jahr 2022 auf rund 8,4 Mrd. EUR im Jahr 2026 wachsen. Dies entspricht einer durchschnittlichen erwarteten Marktwachstumsrate von rund 10 % für den Zeitraum 2022 – 2026, wobei die Regionen Asien/Pazifik und Amerika die größten Wachstumspotenziale in den kommenden Jahren bieten.

Der zugrunde liegende Markt des Segments Build soll von rund 6 Mrd. EUR im Jahr 2022 auf voraussichtlich 10 Mrd. EUR im Jahr 2026 anwachsen, was einer durchschnittlichen erwarteten Wachstumsrate von jährlich rund 15 % entspricht. Auch in diesem Segment werden für die Regionen Asien/Pazifik und Amerika überdurchschnittliche Wachstumspotenziale gesehen.

Das Marktvolumen im Segment Manage belief sich 2022 auf rund 7 Mrd. EUR. Bis 2026 soll das Marktsegment mit rund 8 % jährlich auf knapp 10 Mrd. EUR anwachsen. Die Region Amerika ist der größte regionale Markt, jedoch wird hier für die Region Asien/Pazifik ein leicht überdurchschnittliches Marktwachstum erwartet.

GLOBALER AEC/O-SOFTWAREMARKT

Endnutzerausgaben in Mrd. EUR



* Compound Annual Growth Rate (durchschnittliche jährliche Wachstumsrate).
Quellen: Cambashi Q3 2022; Verdantix; Nemetschek Research

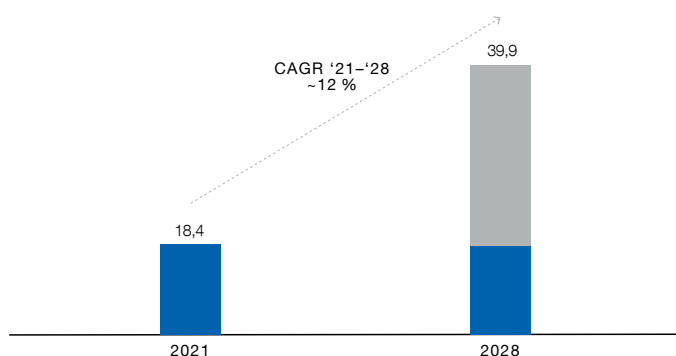
Die AEC/O-Softwarebranche weist ein stark fragmentiertes Wettbewerbsumfeld auf. Je nach Segment und Region steht die Nemetschek Group daher mit unterschiedlichen Unternehmen im Wettbewerb. Trotz der seit Jahren andauernden Marktkonsolidierung ist der Markt weiterhin von einer Vielzahl von kleinen, lokal agierenden Unternehmen geprägt. Demgegenüber steht die Nemetschek Group als eines der wenigen global agierenden Unternehmen, das den Prozess der Konsolidierung durch Akquisitionen aktiv gestaltet. Die Hauptwettbewerber im AEC/O-Bereich sind vor allem US-Unternehmen wie Autodesk, Trimble, Bentley, Procore und Oracle.

Im Segment Media adressiert die Nemetschek Group den globalen 3D-Animationsmarkt. Der globale 3D-Animationsmarkt ist von strukturell hohen Wachstumsraten und -potenzialen geprägt. Für

das Jahr 2021 wird das Marktvolumen auf rund 18 Mrd. USD geschätzt, wobei für die kommenden Jahre von einer noch höheren Wachstumsdynamik als in der AEC/O-Softwarebranche ausgegangen wird. Es wird erwartet, dass das Marktvolumen bis 2028 auf rund 40 Mrd. USD wächst. Dies entspricht einem durchschnittlichen Wachstum von rund 12 % pro Jahr und liegt somit über dem erwartenden Marktwachstum der AEC/O-Softwarebranche. Die aktuell hohe und zukünftig erwartete weiter steigende Nachfrage nach hochwertigen Inhalten und Animationen durch Kreative sowie die zunehmende Verwendung von visuellen Effekten (VFX) in Filmen, Videos sowie der Gaming-Industrie sind einige der wichtigsten Wachstumsfaktoren. Des Weiteren wird erwartet, dass die zunehmende Integration von künstlicher Intelligenz (KI) in der 3D-Animation das Marktwachstum zusätzlich vorantreibt. Weiterhin treiben die starke Verbreitung von VFX in der Unterhaltungsbranche und der Trend, VFX in der Werbung und in Infomercials einzusetzen, um Produkte mit 3D-Elementen darzustellen, das Wachstum des Marktes für 3D-Animation. Das Hauptwettbewerbserfeld im Marktsegment Media umfasst unter anderem Autodesk, The Foundry, Side FX, Adobe, MAGIX und LumaFusion.

GLOBALER 3D-ANIMATIONSMARKT

in Mrd. EUR



Quelle: <https://www.researchandmarkets.com/reports/4452097>.

1.2 Ziele und Strategie

Die strategische Positionierung der Nemetschek Group erfolgt anhand dreier wesentlicher Merkmale. Diese drei Merkmale gelten mittelfristig und sind die Grundlage der strategischen Ausrichtung:

#1: Die Nemetschek Group unterstützt mit ihren Softwarelösungen die **Digitalisierung** entlang des gesamten Baulebenszyklus – von der Planungs- über die Bau- und Betriebs- bzw. Renovierungsphase bis hin zum Rückbau von Gebäuden. Der strategisch ganzheitliche Ansatz ermöglicht es, Investitionen und Kompetenzen in den kundenorientierten

Segmenten zu bündeln und zu fokussieren und so eine durchgängige Betreuung der Kunden im Baulebenszyklus zu bieten. Gleichzeitig ermöglichen die Lösungen der Nemetschek Group durch ihren durchgängigen Ansatz, den Workflow im Baulebenszyklus zu verbessern und auch höhere Effizienz insbesondere beim Einsatz von Baumaterialien sowie bei der Bewirtschaftung von Baustellen zu erzielen. Hinzu kommen digitale Lösungen für die Visualisierung, 3D-Modellierung und Animation, die neben der Bauindustrie insbesondere in der Medien- und Entertainment-Industrie ihren Absatz finden. Auch hier deckt die Nemetschek Group mit ihren Lösungen den kompletten Workflow der Contenterstellung ab und adressiert mit ihren Lösungen somit den gesamten Entstehungsprozess von kreativen Inhalten.

#2: Die **Konzernstruktur** mit vier Segmenten unter dem Dach einer strategischen Holding ermöglicht der Nemetschek Group, die Kompetenzen der 13 Markengesellschaften bestmöglich in den kundenorientierten Segmenten der AEC/O-Industrie sowie im Bereich Media zu bündeln. So sollen Nutzen und Mehrwert für den Kunden erhöht werden. Hier steht die weitere Integration und stärkere Zusammenarbeit mehrerer Marken unter dem Dach der Nemetschek Group im Vordergrund, um ein integriertes und stärker vernetztes Lösungsangebot anzubieten. Im Segment Media wurde dies bereits umgesetzt. Hier bietet die Marke Maxon, die alle bisher getätigten Akquisitionen integriert hat, ein umfassendes Lösungsangebot für den kompletten Workflow von Kreativen an. Im Bereich AEC/O ist die Zielsetzung, die Zusammenarbeit der unterschiedlichen Berufsgruppen in der Baubranche weiter zu verbessern und effizienter zu gestalten. Darüber hinaus soll durch die gebündelten Angebote insbesondere die Kundengruppe der (multinationalen) Großkunden noch gezielter angesprochen und gewonnen werden. Die Marken sind „Experten“ für ihr spezifisches Kundensegment und verfügen über eine hohe Kompetenz und sehr enge Kundenbeziehungen in ihrem jeweiligen Marktsegment. Dieser Segment- und Markenansatz sorgt dafür, dass Marktveränderungen schnell erkannt, analysiert und bewertet werden können und auf Kundenwünsche zeitnah reagiert werden kann. Gleichzeitig profitiert die Nemetschek Group auf Segment- und Konzernebene von Synergien in Bezug auf Internationalisierung und Vertriebsstrategien, Austausch und Teilen von Best Practices sowie Entwicklungsaktivitäten.

Das **Design**-Segment verfolgt die Strategie, dem jeweiligen Kundensegment ein breites und integriertes Leistungsangebot zur Verfügung zu stellen. Ein strategischer Baustein ist dabei das Zusammenführen von Marken mit einem gemeinsamen Kundenstamm. Das bietet die Möglichkeit, Synergien zwischen den Marken zu nutzen und durch die Bündelung von Kompetenzen, Know-how und Technologien zusätzliche Mehrwerte für die Kunden zu schaffen.

In Bereichen, wo wir Integrations- oder Bündelungseffekte als sehr vorteilhaft ansehen, haben wir in den vergangenen Jahren auch Konzernmarken zusammengeführt. So verfolgt die im Vorjahr durchgeführte Zusammenlegung der Marken Graphisoft und Data Design Systems das Ziel, das Angebot im Bereich der integrierten, multidisziplinären Planungslösungen weiter auszubauen. Die stufenweise Umsetzung der Zusammenführung der Marke Allplan mit der Precast Software Engineering (bereits im Jahr 2021 umgesetzt) sowie mit der Marke SDS/2 (im Jahr 2022 umgesetzt) kombiniert das Wissen, die Expertise und die Technologie, um einen nahtlosen und integrierten BIM-Workflow von der Planung bis zur Fertigung und Bauausführung abbilden zu können. Die plattformbasierte BIM-Lösung berücksichtigt dabei von Anfang an auch die sogenannte „Baubarkeit“ („Buildability“), um so beim Übergang von der Planungsphase zur Bauphase durchgängige BIM-Workflows sicherzustellen. Die reibungslose Datenübergabe mit allen für die bauausführenden Unternehmen relevanten Informationen ist essenziell, um Bauprojekte im Kosten- und Budgetrahmen fertigzustellen. Seit Mitte 2022 bündeln zudem die Marken Frilo und Scia ihre Kräfte in dem Kompetenzzentrum Nemetschek Engineering, um so ein umfassendes Gesamtpaket an Softwarelösungen mit statischen Darstellungs- und Berechnungsmöglichkeiten aus einer Hand anzubieten.

Durch diese strategischen Maßnahmen profitieren die jeweiligen Marken von den sich ergänzenden Kompetenzen, um das Wachstum weiter voranzutreiben. So profitieren nicht nur die „kleineren“ Marken von der Präsenz und der Vertriebsstärke der international ausgerichteten Marken Graphisoft und Allplan. Vor allem das ganzheitliche Angebotsportfolio erlaubt es nun, die Bedürfnisse von größeren, oft integrierten und multidisziplinären Kundengruppen noch zielgerichteter zu adressieren. Dafür setzen die Marken neben dem indirekten Vertriebsmodell vermehrt auch auf einen Direktvertrieb. Im Rahmen dieser Strategie hat beispielsweise Graphisoft mit Abvent ihren Reseller für die französischsprachigen Märkte Ende 2022 übernommen. Zur Sicherstellung des größtmöglichen Kundennutzens hatte sich in der Vergangenheit ein Mix aus Lizenz- und Mietmodellen bewährt. Jedoch zeigt sich in den letzten Jahren immer deutlicher, insbesondere im Zuge der Covid-19-Pandemie, dass sich aufgrund der vielfältigen Vorteile für die Kunden und den Softwareanbieter eine graduelle Verschiebung des Kaufverhaltens hin zu mehr Subskription und SaaS-Modellen abzeichnet. Aus diesem Grund ist es die Zielsetzung des Unternehmens, den Anteil wiederkehrender Umsätze insbesondere durch Subskription und SaaS deutlich zu erhöhen. Zusätzlich wurde das Vertriebskonzept um digitale Absatzkanäle wie das E-Commerce-Selling erweitert bzw. stark ausgebaut.

Die Strategie des **Build**-Segments verfolgt das Ziel, die Digitalisierung der bauausführenden Unternehmen voranzutreiben und damit einen wesentlichen Beitrag zur Effizienzsteigerung

im Bauprozess zu leisten. Wachstumschancen ergeben sich insbesondere im noch wenig penetrierten Markt der kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs), deren Digitalisierungsstrategie oft noch in den Anfängen steckt. Das Ziel ist es, durch ein intuitives und auf den Kundennutzen maximiertes Produktangebot die Kosten-, Termin- und Qualitätsanforderungen an ein Bauprojekt zuverlässig zu erfüllen. Bedingt durch einen im Vergleich zu den USA noch geringen Digitalisierungsgrad in Europa und Asien ergeben sich Wachstumschancen durch die weitere Internationalisierung der in den USA bereits weit verbreiteten Kollaborationslösungen von Bluebeam. Um die Anforderungen der Kunden noch zielgerichteter bedienen zu können und die Attraktivität für Neukunden weiter zu erhöhen, bietet Bluebeam seit September 2022 im Rahmen der Umstellung ihres Produkt- und Vertriebsansatzes auf Subskription und SaaS erstmals neu entwickelte Cloud-Features an. Das Subskriptions-/SaaS-Modell ermöglicht es, Produktinnovationen jederzeit in ein bestehendes Produkt zu integrieren und dadurch Entwicklungszyklen zu beschleunigen. Somit hat ein Kunde automatisch Zugriff auf die aktuelle Version mit den neuesten Features.

Das Ziel des **Manage**-Segments ist es, durch ein innovatives Softwareportfolio die Bewirtschaftung von Bauwerken zu digitalisieren. Wir sehen hier ein enormes Potenzial in Bezug auf Effizienzsteigerungen bei der Immobiliennutzung, vielmehr kann auch zielgerichteter auf die Nutzerbedürfnisse eingegangen werden und darüber hinaus ein nachhaltiger und umweltfreundlicher Gebäudebetrieb ermöglicht werden – bei einer gleichzeitigen Optimierung des Energieverbrauchs. Dafür nutzt das Manage-Segment konsequent neueste Technologien wie Cloud, Internet of Things (IoT) oder künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen. Verfolgt wird hierbei die Strategie einer modularen und integrierten Softwareplattform, die die relevanten Arbeitsprozesse im Immobilien-, Facility- und Arbeitsplatzmanagement (IWMS, Integrated Workplace Management System) abbildet. Darüber hinaus stellt Nemetschek eine intelligente Smart-Building-Lösung zur Verfügung, die IoT-Sensoren und Big-Data-Analysen nutzt, um die Produktivität und Effizienz für Gebäudeverwalter zu verbessern. Hinzu kommen Lösungen zur Steigerung der Energieeffizienz, zum Beispiel Spacewell Energy, die gerade bei der aktuellen Entwicklung der Energiekosten eine zunehmende Rolle spielen.

Aufgrund der derzeit noch geringen Softwaredurchdringung insbesondere im Bereich des Workplace-Management-Systems liegt der geografische Fokus derzeit auf der Bearbeitung bestehender Märkte in Europa sowie der Internationalisierung in ausgewählten Ländern, in denen die Nemetschek Group die größten Marktpotenziale sieht. Um die lokalen Kundenbedürfnisse optimal befriedigen zu können und zur Beschleunigung der Markterschließung arbeitet das Manage-Segment mit einem Netzwerk aus lokalen Vertriebspartnern.

Das Segment **Media** wurde in den vergangenen Jahren auch durch Akquisitionen deutlich gestärkt. Nach Redshift (Rendringlösung) und Red Giant (Lösungen für Motion-Design und visuelle Effekte) hat Maxon mit dem Ende 2021 erfolgten Erwerb des Pixologic Geschäftsbetriebs (Anbieter der Sculpting- und Painting-Software ZBrush) sein Produktportfolio weiter ausgebaut. Der Fokus im Geschäftsjahr 2022 lag daher insbesondere auf der vollständigen Integration der akquirierten Unternehmen.

In der Maxon ONE Produktsuite, die als Subskriptionsmodell angeboten wird, sind alle Maxon Produkte in einem Komplettpaket vereint. Mit einem durchgängigen Softwareportfolio entlang der gesamten Wertschöpfungskette der digitalen Contenterstellung hat sich Maxon im großen und dynamisch wachsenden 3D-Animations- und aufstrebenden Metaverse-Markt bereits positioniert. Enge Kooperationen mit Hardwareherstellern wie Intel, AMD und Apple garantieren zudem optimierte Softwarelösungen, die aktuelle Technologien unterstützen. Maxon ist bereits global aktiv und verfolgt das Ziel, weiter international zu expandieren und die Chancen, die sich aus den marktüblichen diversifizierten Kundennachfragen ergeben, zu nutzen. Dabei steht das Subskription-Angebot im Fokus – einerseits, um damit neue Kunden zu adressieren, andererseits, um Innovationen noch schneller an den Kunden zu bringen.

#3: OPEN BIM. Das klare Bekenntnis zu OPEN BIM und damit zu offenen Schnittstellen erhöht die Interoperabilität, Kollaboration und Kommunikation entlang des gesamten Baulebenszyklus mit seinen unterschiedlichen Disziplinen. Zudem ist auch eine Einbindung von Softwareprogrammen der Wettbewerber möglich, was den Anwenderkreis substantiell erweitert. Gleichzeitig setzt Nemetschek auf Zukunftsthemen, die die Bauindustrie in den nächsten Jahren prägen und verändern werden. Hierzu zählen unter anderem Themen wie digitaler Zwilling, maschinelles Lernen, künstliche Intelligenz oder die Nutzung von IoT-Geräten und -Sensoren. Diese Themen sind daher auch Teil der Entwicklungsaktivitäten der Nemetschek Group.

Zur Umsetzung der mittelfristigen strategischen Ausrichtung wurden Schwerpunktthemen festgelegt, die programmatisch umgesetzt wurden. Diese Themen wurden im Verlauf des Berichtsjahres 2022, auch durch den neuen CEO, definiert, konkretisiert und punktuell angepasst und stellen sich wie folgt dar:

Subskription/Software-as-a-Service (SaaS)

Übergeordnetes Ziel der Nemetschek Group ist es, ihre wiederkehrenden Umsätze, insbesondere durch das Angebot von Subskriptions- sowie SaaS-Lösungen, weiter zu erhöhen. Einige Marken haben ihr Angebot bereits weitestgehend auf Subskription und SaaS umgestellt, weitere Marken sind gerade in der Umstellung oder bereiten diese vor.

Mit den Angeboten an Subskription und SaaS kann sich Nemetschek neue Kundengruppen erschließen, da der Kunde die Software zeitlich flexibel und ohne einmalige, teils hohe und vorabfällige Lizenzgebühr nutzen kann. Zudem hat Nemetschek die Möglichkeit, durch Up- und Cross-Selling höhere Umsätze zu generieren. Gleichzeitig steigen aber auch die Visibilität und Planbarkeit der Umsätze. Hinzu kommt, dass die Nemetschek Group die Kunden noch enger begleiten und an sich binden kann und ihnen gewünschte Features noch schneller zur Verfügung stellen kann. Durch die höheren Zahlungen über die gesamte Kundenlebensdauer bei Mietmodellen im Vergleich zur klassischen Lizenz inkl. eines Servicevertrags wird Nemetschek langfristig einen höheren Wert generieren. Die Umstellung von Lizenzmodell auf Subskription oder Software-as-a-Service stellt eine Transformation auf ein neues Geschäftsmodell dar. In den vier Segmenten sind das Angebot und die Umsetzung von Mietmodellen unterschiedlich weit fortgeschritten. Die Ziele und Strategien der Segmente sind im Kapitel [<< 7 Prognosebericht 2023 >>](#) dargestellt. Dabei geht die Nemetschek Group auf die unterschiedlichen Bedürfnisse von Kundengruppen, je nach Disziplin und Region, ein.

Innovative Lösungen (Cloud-Infrastruktur, Digital Twin)

Rund 23 % (Vorjahr: rund 22 %) des Konzernumsatzes flossen im Geschäftsjahr 2022 in Forschung und Entwicklung, und damit in Neu- und Weiterentwicklungen des Lösungsportfolios. In jedem Segment erstellen die Segmentverantwortlichen zusammen mit ihren Marken im Rahmen des jährlichen Budgetprozesses eine Roadmap für die kommenden drei Jahre, in der die strategischen Produktentwicklungen auf Markenebene und markenübergreifend festgehalten werden. In regelmäßigen Review-Gesprächen zwischen den Marken und dem jeweiligen Segmentverantwortlichen wird der Umsetzungsgrad der Roadmap vorgestellt und verifiziert.

Die Marken verfügen über eigene Entwicklungsabteilungen. Zudem gibt es markenübergreifende Entwicklungszentren, z. B. in Bulgarien, auf die die Marken zugreifen können. Auch in anderen Ländern wie der Slowakei und Indien hat die Nemetschek Group Entwicklungskompetenzen aufgebaut.

Neben der Weiterentwicklung der einzelnen Lösungen der Marken liegt der strategische Fokus auf markenübergreifenden Entwicklungsprojekten in den Segmenten und strategischen Initiativen, die sich über die Segmente hinweg erstrecken. Dazu zählt beispielsweise die SaaS-basierende Lösung Solibri Inside, die in den Designmarken Allplan, Graphisoft Archicad und Vectorworks integriert ist, um direkt in der Entwurfsphase Qualitätsüberprüfungen durchzuführen. Die digitale Transformation in der Bauindustrie und der Weg hin zu einem vernetzten Baulebenszyklus gehen mit einem durchgängigen Daten- und Informationsaustausch einher, der Verwaltung und Bereitstellung immer größerer Datenmengen (Big Data) für die Planung, Realisierung und das anschließende Betreiben und Verwalten von Bauwerken und

Infrastrukturprojekten mit durchgängigen Workflows. Im Fokus der von Nemetschek entwickelten Lösungen steht daher, Informationsverluste und Datenbrüche zu reduzieren. Neue Felder der Entwicklungsaktivitäten erstrecken sich auf Themen wie digitale Zwillinge, Cloud-Features, künstliche Intelligenz (KI) oder Internet of Things (IoT).

Die unterschiedlichen Disziplinen entlang des Baulebenszyklus arbeiten nach wie vor sehr oft in Informationssilos, was eine Kollaboration und einen integrierten Workflow erschwert. Hier setzen die Entwicklungsaktivitäten der Nemetschek Group an. Das Ziel ist die Bereitstellung von Workflowlösungen für eine höhere Qualität und Effizienz im Planungs-, Bau- und Verwaltungsprozess, die Vermeidung von Kollisionen durch Beseitigung von Redundanzen sowie die Reduzierung von Kosten und Zeit für Koordination und Qualitätsprüfung.

Die Nemetschek Group hat den Anspruch, die digitale Transformation der Bauindustrie aktiv mitzugestalten und voranzutreiben und dabei nachhaltig und profitabel zu wachsen. Dabei ist der Einsatz von innovativen Technologien, wie dem digitalen Zwilling, und einer effizienten Entwicklung von branchen- bzw. kundenspezifischen Lösungen entscheidend. Dazu zählt auch die Cloud-Technologie. Um die Vorteile der Cloud zu nutzen und viele Herausforderungen der Kunden, wie z.B. mobile Zugriffsmöglichkeiten, zu lösen, sind Cloud-Technologien besser geeignet als die klassischen On-Premise-Ansätze. Auch dieses Thema ist für Nemetschek strategisch von großer Bedeutung. Bereits heute werden neue Entwicklungen als Cloud-native Features entwickelt und angeboten. So beispielsweise auch die neu eingeführte Bluebeam Cloud, die im September 2022 gelauncht wurde. Aber nicht nur auf Markenebene steht die Cloud-Technologie im Fokus. Die Nemetschek Group sieht die Notwendigkeit, eine AEC/O-übergreifende Cloud-Infrastruktur zu schaffen, um Synergien im Portfolio zu heben und eine Basis für alle Marken zu schaffen. Die Initiative zielt darauf ab, eine gemeinsame Cloud-Infrastruktur bereitzustellen, auf die alle Marken zugreifen und dort Lösungen für bestimmte Kunden und Anwendungsfälle aufbauen können.

Eine der Initiativen zum Thema gemeinsame Cloud-Infrastruktur der Nemetschek Group ist der Einsatz und der Ausbau der markenübergreifenden Digital-Twin-Technologie. Dazu wurde 2022 die Business-Unit Digital Twin ins Leben gerufen, um die Entwicklung einer horizontalen, datenzentrierten, offenen und cloud-basierten Plattform zu entwickeln, die zur mehr Effizienz und Nachhaltigkeit im Baulebenszyklus führt. Ein digitaler Zwilling ist im Grunde ein digitales Abbild des physischen Gebäudes, in dem digitalisierte Informationen mit seinem physischen Gegenstück verknüpft sind. Mit einem sogenannten digitalen Zwilling können in unterschiedlichen Planungs- oder Lebenszyklen eines Bauwerkes oder Infrastrukturprozesses Simulationen durchgeführt werden, deren Erkenntnisse dann in das reale Projekt einfließen und so bereits im Vorfeld das Risiko von Fehlern, Kollisionen und Redundanzen deutlich reduzieren und Prozesse deutlich effizienter gestalten. Durch Digital Twin als gemeinsame Lösungsplatt-

form der Segmente Design, Build und Manage können neue Kundengruppen und Marktsegmente erschlossen werden.

Go-to-Market-Ansatz und Internationalisierung

Der Vertrieb in den Marken erfolgt sowohl direkt über die eigene Vertriebsorganisation als auch indirekt über Reseller und Distributionspartner. Beide Vertriebskanäle haben sich bewährt und werden je nach Marktgegebenheiten flexibel eingesetzt. Zusätzlich ist es das Ziel, zukünftig verstärkt auch digitale Absatzkanäle, wie zum Beispiel das E-Commerce-Selling, zu nutzen.

Ergänzend zum etablierten markenspezifischen Vertriebsansatz soll die bestehende Konzernstruktur genutzt werden, die Kompetenzen der 13 Markengesellschaften zukünftig noch stärker zu bündeln und so den Kunden ein integriertes und stärker vernetztes Lösungsangebot anbieten zu können.

Durch markenübergreifende Lösungsangebote und den Aufbau eines Key-Account-Managements soll der Kundennutzen erhöht und sollen darüber hinaus auch weitere Kundengruppen angesprochen und gewonnen werden. Zielsetzung des Key-Account-Managements ist es, die Lösungen aus der Nemetschek Group aus einer Hand zu verkaufen und somit auch größere Unternehmen zu adressieren, die integrierte oder ein Bündel an Lösungen für unterschiedliche Disziplinen brauchen.

Auch die weitere Internationalisierung stellt einen Schlüssel zur erfolgreichen Umsetzung unserer Wachstumsstrategie dar. Der Fokus liegt auf den drei großen Wirtschaftsregionen Europa, Amerika und Asien/Pazifik. Dabei ist Amerika der größte regionale Markt, gefolgt von Europa und Asien/Pazifik. In allen drei Regionen wird in den kommenden Jahren ein nachhaltiges Marktwachstum erwartet, wobei die größten Marktwachstumspotenziale außerhalb Europas gesehen werden. Konsequenterweise fokussiert sich die Nemetschek Group insbesondere auf die Regionen Amerika und Asien/Pazifik. In den letzten Jahren konnte die Nemetschek Group ihre Marktposition im Ausland, d. h. außerhalb Deutschlands, kontinuierlich ausbauen und ihre Stellung in den internationalen Zielabsatzmärkten deutlich stärken. Im Geschäftsjahr 2022 haben sich entsprechend der Internationalisierungsstrategie die Umsätze außerhalb Deutschlands weiter erhöht. Mittlerweile werden rund 79 % des Konzernumsatzes außerhalb Deutschlands erwirtschaftet (Vorjahr: 76 %). Der Umsatzanteil Europas (ohne Deutschland) liegt bei rund 30 % (Vorjahr: 32 %). Amerika ist der weltweit größte Einzelmarkt für AEC/O-Software und somit für die Nemetschek Group von großer Bedeutung. Nemetschek hat sich in den letzten Jahren in diesem wettbewerbsintensiven Wachstumsmarkt gut entwickelt und erwirtschaftet in der Region Amerika, mit den USA als größten regionalen Einzelmarkt, mittlerweile 39 % des Umsatzes (Vorjahr: 34 %). Der Anteil in Asien/Pazifik lag bei rund 10 % (Vorjahr: 10 %). Die Marken des Konzerns unterstützen sich bei ihrer Expansion in den USA und Europa gegenseitig: Die gute Marktpositionierung der US-Unternehmen erleichtert den Markteintritt und die Expansion europäischer Nemetschek Marken in Übersee und umgekehrt.

Bei der strategischen Fokussierung auf die genannten Regionen und jeweiligen Länder hat auch der Status der BIM-Regulativen eine große Bedeutung. So ist in einigen Ländern die Nutzung von BIM-Softwarelösungen bereits für staatlich finanzierte Projekte vorgeschrieben, beispielsweise in den USA, in Singapur, Großbritannien, den skandinavischen Ländern oder in Japan. Diese Länder bieten der Nemetschek Group somit sehr gute Rahmenbedingungen für zukünftiges Wachstum.

Akquisitionen und Investitionen in Start-ups und Ventures

Die Nemetschek Group hat sich das Ziel gesetzt, neben dem organischen Wachstum auch über Akquisitionen anorganisch zu wachsen. Die Identifizierung passender Zielunternehmen in den jeweiligen Segmenten erfolgt zum einen intern auf Holding- und Segmentebene sowie durch die Markengesellschaften selbst und zum anderen auch über spezialisierte externe Partner und Berater.

Die Zielunternehmen sollen die Technologiekompetenz im Workflow von Bauprozessen erweitern bzw. abrunden sowie die Kompetenzen im Segment Media stärken. Ein weiteres Ziel ist der Gewinn von Marktanteilen in internationalen Märkten. Bei der Bewertung potenzieller Akquisitionsziele sind ein starkes Management, innovative und komplementäre Softwarelösungen sowie ein etabliertes und zukunftssträchtiges Geschäftsmodell von zentraler Bedeutung. Aus regionaler Sicht liegt der Fokus aktuell auf dem europäischen und nordamerikanischen Markt. Zusätzlich präferiert die Nemetschek Group Unternehmen, die bereits ihr Geschäft auf der Basis von Subskriptions- und/oder SaaS-Modellen betreiben. Nachdem in den letzten Jahren vor allem im Segment Media Unternehmenszukaufe realisiert wurden und die Integration erfolgt ist, liegt der Fokus aktuell auf allen Segmenten, mit einem besonderen Schwerpunkt auf dem Segment Build, da hier die Wachstumspotenziale hoch und der Stand der Digitalisierung noch relativ niedrig ist.

Grundsätzlich begleitet die Holding nach einer Akquisition die Marken bei der Eingliederung in die Segmente und den Konzern und integriert die neuen Marken in die unternehmensweit etablierten Prozesse und das Berichterstattungssystem. Die akquirierten Unternehmen sind wichtiger Bestandteil eines international agierenden Konzerns geworden und profitieren so von etablierten Strukturen und möglichen Synergien. Neben Akquisitionen auf Segmentebene sind Akquisitionen auch auf Markenebene möglich und gewünscht. Dabei müssen jedoch die für den Konzern wesentlichen Kriterien, wie technologische Erweiterung, regionaler Ausbau, Vertriebsstruktur und finanzielle Solidität, erfüllt sein. Im Geschäftsjahr 2022 erwarb beispielsweise die Graphisoft SE im Design Segment mit Sitz in Budapest (Ungarn) Abvent einen zur AV-Tech Group gehörenden Vertriebspartner. Durch die Übernahme stärkt das Segment Design seine Präsenz in den wichtigen Märkten Frankreichs und der französischsprachigen Schweiz und kann dadurch die Markt- und Vertriebskompetenz weiter ausbauen. Die ebenfalls dem Segment Design zugeordnete Marke Frilo Software GmbH wurde durch die Akquisition der

DC-Software Doster & Christmann GmbH gestärkt. Mit der Übernahme erweitert Frilo sein Produktportfolio im Bereich Grundbau & Fundamente und baut seine Position als von baustatischen Berechnungsprogrammen aus.

Um noch stärker an den technologischen Entwicklungen in der wachsenden AEC/O-Industrie profitieren zu können, hat die Nemetschek Group neben dem bewährten M&A-Ansatz auch eine Venture-&-Start-up-Strategie definiert. Der Fokus bei Zukäufen oder Beteiligungen liegt daher neben den bereits am Markt etablierten Unternehmen auch auf kleineren, noch jungen und hoch innovativen Unternehmen. Dadurch öffnet sich Nemetschek den frühen Zugang zu neuen und innovativen Technologien mit hohen Wachstumspotenzialen und kann solche Unternehmen bereits von einer frühen Phase an begleiten und mit bestehenden Konzernmarken im Portfolio zusammenbringen. Investitionen in und Beteiligungen an Start-up-Unternehmen werden auf Holdingebene durch die Funktion Start-up and Venture Investments koordiniert und begleitet.

Die Nemetschek Group hat sich im Geschäftsjahr 2022 beispielsweise im Rahmen einer Finanzierungsrunde am britischen Start-up-Unternehmen SymTerra mit Sitz in London, Großbritannien, beteiligt. SymTerra ist eine digitale Plattform, für Baustellenkommunikation durch deren Nutzung die Effizienz im Baustellenmanagement deutlich gesteigert werden soll. Die Investition in SymTerra ist die erste der Nemetschek Group in ein britisches Start-up-Unternehmen und die Fortsetzung der Strategie, junge Unternehmen zu unterstützen und so den zukünftigen AEC/O-Markt zu gestalten und Innovationen voranzutreiben.

Auch die fortdauernde Förderung des Venture Labs Built Environment der Technischen Universität München ist ein Teil der Venture-Strategie der Nemetschek Group, mit der sie Innovationen vorantreibt und so die Baubranche der Zukunft aktiv mitgestaltet.

Die Nemetschek Group wird die Investitionen in Start-ups zukünftig verstärkt fortsetzen, denn Produktexzellenz und Innovationskraft sind der Schlüssel dafür, Kunden auch künftig technologische Mehrwerte bieten zu können.

Auch wenn Akquisitionen eine wichtige Wachstumsoption darstellen, hat die Nemetschek Group durch ihre sehr breite Kompetenz entlang des gesamten Baulebenszyklus und im Medienumfeld immer Möglichkeiten, neue Geschäftsfelder alternativ auch organisch zu erschließen bzw. bestehende zu erweitern. Eine „Make or buy“-Abwägung findet im Rahmen der Umsetzung der Wachstumsstrategie permanent statt.

Geschäftsstrukturen und -prozesse (Business Enablement)

Über alle Segmente hinweg steht nach wie vor die Reduzierung von Komplexität, die sich aufgrund der Markenvielfalt ergibt, im Fokus. Interne Prozesse und IT-Strukturen werden dabei weiter gestrafft und optimiert. Dazu zählt beispielsweise die Harmonisierung der internen Back-End-Systeme im Bereich Human Resources, ERP (Enterprise-Resource-Planning) und CRM (Customer-

Relationship-Management). In diesem Zusammenhang ist auch ein weiterer Ausbau markenübergreifender Entwicklungszentren geplant, um so Ressourcen zu bündeln und Kompetenzen für mehrere Marken zu nutzen. Dafür eignen sich insbesondere Länder wie Indien oder ausgewählte osteuropäische Länder, in denen qualifizierte Softwareentwickler vorhanden sind.

Durch diese und weiter folgende Optimierungen der Geschäftsstrukturen werden Synergien erschlossen mit dem Ziel, letztendlich die Operational Excellence zu erhöhen, also die Fähigkeit des Unternehmens zu verbessern, die Wertschöpfungskette kontinuierlich hinsichtlich Effizienz und Effektivität zu optimieren. Gleichzeitig sollen durch die weitere Harmonisierung sowie die teilweise Zentralisierung, insbesondere bei den Support- und Back-End-Funktionen, die Marken in die Lage versetzt werden, weiteres Wachstum zu generieren und sich zukünftig noch stärker auf die Entwicklung und das Go-to-Market von Lösungen sowie die weitere Vertiefung der Kundenbeziehungen zu fokussieren.

Unsere strategischen Stoßrichtungen und Schwerpunktthemen sowie Ziele und Meilensteine sind in einem Strategieplan festgehalten und werden regelmäßig innerhalb des Vorstands und mit dem Aufsichtsrat diskutiert. Bei identifizierten Abweichungen von den im Strategieplan festgelegten Zielen werden Gegenmaßnahmen erarbeitet und umgesetzt. Falls erforderlich, findet auch eine Zielanpassung statt. Im Geschäftsjahr 2022 kam es zu keinen Anpassungen der strategischen Zielsetzungen.

1.3 Unternehmenssteuerung und -führung

Grundlegende Informationen

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Struktur der Nemetschek Group als strategische Holding mit kunden- und marktorientierten operativen Segmenten und Markengesellschaften liegt in der Kombination einer flachen Konzernstruktur mit entsprechenden Prozessen und Synergien auf der einen Seite und der Flexibilität und unternehmerischen Eigenständigkeit der Marken auf der anderen Seite.

Die strategische Ausrichtung der Nemetschek Group und die operative Unternehmensführung erfolgt durch den Vorstand bzw. die Segmentverantwortlichen der Nemetschek SE. Sie umfassen die strategische Positionierung der Nemetschek Group auf den relevanten globalen Absatzmärkten sowie die kurz- und mittelfristigen Umsatz- und Ertragsplanungen. Dabei findet auch eine Orientierung am Wettbewerbs- und Marktumfeld statt.

Die Unternehmenssteuerung erfolgt auf der Ebene der vier operativen Segmente. Aus den strategischen Zielen leiten sich dabei die Vorgaben und Jahresziele der Segmente und der dazugehörigen Markengesellschaften ab. Die Vorgaben und Jahresziele werden im jährlichen Planungsprozess mit den Markengesellschaften abgestimmt, von diesen konkretisiert und mit quantitativen und qualitativen Teilzielen für Marketing, Vertrieb und Entwicklung hinterlegt. Die Abstimmung der Jahresplanung, der

Teilziele sowie der mittelfristigen Planung erfolgt zwischen den Geschäftsführern der einzelnen Marken mit dem jeweiligen Segmentvorstand sowie in einem anschließenden Schritt innerhalb des Vorstands der Nemetschek Group. In den genannten Prozessen überwacht und berät der Aufsichtsrat den Vorstand.

Unterjährig erfolgt ein monatliches Monitoring und eine Evaluierung der Konzernziele auf der Basis eines konzernweiten Managementinformationssystems mit einem detaillierten Reporting der wesentlichen Leistungsindikatoren Umsatz, Wachstum und Ertrag. Diese Indikatoren werden mit Vorjahres- und Planwerten verglichen. Planabweichungen werden auf Monatsbasis zwischen den jeweiligen Segmentverantwortlichen und dem Vorstand diskutiert und dabei eventuelle Maßnahmen abgeleitet.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Die wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren (Kernsteuerungsgrößen) der Nemetschek Group wurden im Vergleich zum Vorjahr erweitert und stellen sich sowohl auf Holding- als auch auf Segmentebene wie folgt dar:

	GJ 2022	GJ 2021
Umsatzerlöse (absolut)	X	X
Umsatzwachstum (währungsbereinigt)	X	X
ARR (Annual Recurring Revenue; jährlich wiederkehrende Umsätze)	X	
EBITDA	X	X
EBITDA-Marge	X	X

Zur Planung und Steuerung der profitablen Wachstumsstrategie werden für den Bereich Wachstum auf Konzern- und Segmentebene die absoluten Umsatzerlöse und das Umsatzwachstum in absoluter sowie währungsbereinigter Form im Vergleich zum Vorjahr herangezogen. Um die zukünftige Wachstumsdynamik und den Erfolg bei der laufenden Umstellung der Geschäfte auf Subskriptions- und SaaS-Modelle und damit auch die gesamten wiederkehrenden Umsätze transparenter darzustellen, hat die Nemetschek Group im Verlauf des Geschäftsjahres 2022 die Kennzahl ARR (Annual Recurring Revenue/jährlich wiederkehrende Umsätze) eingeführt. Dabei handelt es sich um den Durchschnitt aller wiederkehrenden Umsätze (Subskription, SaaS und Wartungsverträge) der letzten drei Monate multipliziert mit vier. Diese neue Kennzahl ist ein wichtiger Indikator des zukünftigen Umsatz- und auch Cashflow-Wachstumspotenzials des Konzerns. Zur Steuerung der Profitabilität wird das operative Ergebnis (EBITDA) herangezogen. Das EBITDA gibt Auskunft über die Profitabilität und enthält alle Bestandteile der Gewinn- und Verlustrechnung, die sich auf die operative Leistung beziehen. Aufgrund ihrer Bedeutung für den finanziellen Geschäftserfolg sind die Kernsteuerungsgrößen Umsatz, EBITDA und seit dem Geschäftsjahr 2022 die ARR auch wesentliche Bestandteile des Performance-Managementsystems.

Das Erreichen von Unternehmenszielen wird auch mittels der Entwicklung der zur Unternehmenssteuerung festgelegten finanziellen Leistungsindikatoren bewertet, die auch Bestandteil der kurz- und langfristigen Vergütung des Vorstands sind. Über die Vergütung der Mitglieder des Vorstands und Aufsichtsrats wird in einem separaten Vergütungsbericht informiert, der auf der Internetseite der Nemetschek SE unter ir.Nemetschek.com/de/corporate-governance zur Verfügung steht.

Die detaillierte Entwicklung der Nemetschek Group und ihrer Segmente im Geschäftsjahr 2022 und im Vergleich zum Vorjahr ist unter [3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns](#) beschrieben. Zudem findet sich ein Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf im Geschäftsjahr 2022 unter [4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns](#).

Zusätzlich zu den vorab beschriebenen Leistungsindikatoren wird die Nemetschek SE auch in Bezug auf die in der Gesellschaft benötigte Liquidität gesteuert. Hierdurch wird sichergestellt, dass die Nemetschek SE jederzeit ihren Verpflichtungen, insbesondere zur Zahlung der Dividende und der Darlehensrückführung, nachkommen kann.

Die wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren (Kernsteuerungsgrößen) der Nemetschek SE stellen sich wie folgt dar:

	GJ 2022	GJ 2021
Jahresüberschuss	X	X
Bruttoliquidität	X	X

Die Bruttoliquidität umfasst den Bankbestand an liquiden Mitteln.

1.4 Forschung und Entwicklung

Forschung und Entwicklung haben bei Nemetschek einen sehr hohen Stellenwert. Im Geschäftsjahr 2022 wurden 182,6 Mio. EUR (Vorjahr: 148,9 Mio. EUR) in Forschung und Entwicklung investiert.

Rund 23% des Konzernumsatzes flossen somit im Geschäftsjahr 2022 in Forschung und Entwicklung (Vorjahr: rund 22%) und damit in Neu- und Weiterentwicklungen des Lösungsportfolios. Darüber hinaus sind rund 40% (Vorjahr: 39%) der Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung tätig, was erneut den hohen Stellenwert dieses Bereichs für die Nemetschek Group unterstreicht.

Mit den Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten verfolgt die Nemetschek Group das Ziel, die Innovationskraft der Nemetschek Group in den Märkten AEC/O und Media weiter auszubauen und technologische Trends frühzeitig zu erkennen, zu marktreifen Lösungen auszubauen und am Markt zu etablieren. Die Nähe

zu und die Zusammenarbeit mit Kunden ist dabei ein wichtiger Bestandteil. Ideen und Verbesserungspotenziale werden im engen Austausch mit den Kunden identifiziert und von den Marken der jeweiligen Segmente evaluiert.

Hinzu kommen markenübergreifende Entwicklungsprojekte in den jeweiligen Segmenten, um Synergien zu heben, neue Kundensegmente zu adressieren und das Portfolio zu erweitern. Wesentliche strategische und markenübergreifende Themen werden von dem jeweiligen Segmentverantwortlichen gesteuert und in Zusammenarbeit mit den Marken weiterentwickelt. Im Ausland spielt zudem die Anpassung der Lösungen an nationale Normen und Regularien eine wesentliche Rolle.

Alle Marken, die sich auf die AEC/O-Märkte fokussieren, steuern mit ihren Lösungen zum OPEN-BIM-Ansatz bei und unterstützen offene Schnittstellen, um den Austausch von Informationen und Daten entlang der Wertschöpfungskette im Bauprozess zu fördern. Gemeinsam mit Partnern der globalen buildingSMART-Initiative, die die Weiterentwicklung und Standardisierung von offenen Austauschstandards auch mit Softwarelösungen von Fremdfirmen bei BIM-Projekten vorantreibt, engagiert sich Nemetschek bei der Weiterentwicklung und Implementierung entsprechender Standards, insbesondere der Industry-Foundation-Classes (IFC). IFC ist ein herstellerunabhängiges, frei verfügbares und besonders leistungsfähiges Format für den Austausch von 3D-bauteilorientierten Planungsdaten im Bauwesen. Die Markengesellschaften arbeiten kontinuierlich daran, ihre Schnittstellen für den nahtlosen Austausch mit anderen OPEN-BIM-Lösungen zu verbessern 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.

Innovationsschwerpunkte

Alle Marken entwickeln ihre bestehenden Lösungen kontinuierlich weiter. In den jeweiligen Segmenten arbeiteten die Marken beispielsweise an der Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit ihrer Lösungen, an Prozessoptimierungen sowie an integrierten Schnittstellen und Anbindungen für einen reibungslosen OPEN-BIM-Workflow. Des Weiteren standen im Berichtsjahr Verbesserungen zur Minimierung des Zeitaufwands, Steigerungen der Effizienz und Produktivität im Planungs- und Bauprozess sowie die Optimierung von Arbeitsabläufen im Mittelpunkt. Gleichzeitig arbeiten alle Marken daran, ihr bestehendes Lösungsportfolio stetig zu erweitern und auszubauen, um technologische Trends und veränderte Kundenwünsche zu reflektieren und somit ihre Innovationsführerschaft in ihren Märkten zu sichern. Segmentübergreifend standen des Weiteren die Subskriptions- und SaaS-Angebote im besonderen Fokus der Entwicklungsaktivitäten.

Die Produktportfolios aller vier Segmente waren 2022 von zahlreichen Neuerungen geprägt.

Im Segment **Design** fokussierten sich die jährlichen Updates der Lösungen der einzelnen Marken vor allem auf Neuerungen für die verbesserte Koordination von BIM-Workflows zur Steigerung der Effizienz sowie zum schonenderen Umgang mit Ressourcen. Diese Funktionen gewinnen aufgrund der anhaltend hohen Rohstoffpreise sowie der immer weiter steigenden Ansprüche an Nachhaltigkeit und Energieeffizienz von Gebäuden stetig an Bedeutung. Insbesondere die beiden Design-Marken Allplan und Solibri haben im Berichtsjahr 2022 ihre Zusammenarbeit mit der Entwicklung eines Workflows in Echtzeit für das Issue-Management vertieft. Des Weiteren konnte Allplan sich mit ihrer Lösung für den Brückenbau im Jahr 2022 für das Finale des Deutschen Innovationspreises qualifizieren. Auch die Marke Frilo konnte ihr Portfolio durch die Übernahme von DC-Software im Bereich des Grundbaus nochmals deutlich verstärken.

Die Nemetschek Marke Solibri hat 2022 die Einführung eines neuen cloudbasierten Serviceangebots bekannt gegeben: Solibri Inside. Die auf SaaS (Software-as-a-Service) basierende Lösung bietet Anwendern von Allplan, Graphisoft Archicad und Vectorworks die Möglichkeit, Modelle direkt im Entwurf zu prüfen und so die Qualität des digitalen Bauens und die Kollaboration deutlich zu verbessern.

Im Segment **Build** wurde vor allem die Cloud-Technologie vorangetrieben: Die Marke Bluebeam veröffentlichte im Berichtsjahr 2022 ihre Bluebeam Cloud, eine Software-Suite aus mobilen und browserbasierten Lösungen für orts- und geräteunabhängiges Arbeiten, das erstmalig nur als SaaS-Angebot zur Verfügung steht. Mit der Bluebeam Cloud haben Projektteams auf der Baustelle Zugang zu dem Flagship-Produkt Bluebeam Revu und können somit auf alle Daten zugreifen und -ortsunabhängig arbeiten, auch mittels ihrer Mobilgeräte. Damit werden Arbeitsabläufe noch effizienter und eine nahtlose Konnektivität sowie eine bessere Zusammenarbeit und eine optimierte Datenverfügbarkeit ermöglicht.

Im Segment **Manage** reagierte die Marke Spacewell auf die Energiekrise mit der Weiterentwicklung von Spacewell Energy. Dabei handelt es sich um eine Software-as-a-Service(SaaS)-Lösung, die durch die Kombination aus IoT-Sensoren, Echtzeitdaten und künstlicher Intelligenz zur Feststellung, Überwachung und Senkung des Energieverbrauchs von Gebäuden beiträgt. Damit können Gebäude nachhaltiger, ressourceneffizienter und intelligenter betrieben und verwaltet werden. Des Weiteren wurde durch die Verschmelzung von Axserion und Cobundu zu Spacewell Workplace Synergien geschaffen, um Kunden bei der Gebäudeverwaltung und dem Umsetzen hybrider Arbeitsplatzmodelle noch passgenauer zu unterstützen.

Im Segment **Media** wurde die Integration von ZBrush, die Lösung des akquirierten US-Unternehmens Pixologic Inc, in die Suite Maxon ONE, die alle Angebote der Marke bündelt, abgeschlossen. Dadurch erhalten alle Maxon ONE Nutzer Zugriff auf die Sculpting-Software ZBrush. Maxon war zudem im Berichtsjahr Gründungsmitglied des "Metaverse Standards Forum", einem

Gremium, das sich zum Ziel gesetzt hat, durch Etablierung von Interoperabilitätsstandards ein offenes Metaverse – also die Verschmelzung von virtueller Realität und tatsächlicher Realität – zu fördern. Zusammen mit Adobe, Epic Games, Meta, Microsoft und NVIDIA sowie weiteren Gründungsmitgliedern will Maxon somit dazu beitragen, ein offenes, inklusives Metaverse zu entwickeln und aufzubauen – und auch im virtuellen Raum die offenen Standards voranzutreiben, die die Nemetschek Group bereits seit 60 Jahren in ihrer DNA trägt.

Auch der Kontakt zur Forschung und Lehre ist seit der Gründung der Nemetschek Group im Jahr 1963 ein wichtiges Anliegen. 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 den USA.

Darüber hinaus unterstützt Nemetschek regelmäßig Universitätsprogramme durch das Engagement bei Ausschreibungen von Studentenwettbewerben zur Nachwuchsförderung im Architektur- und Ingenieurwesen. Beispielsweise unterstützt Nemetschek als Partner das Leonhard-Obermeyer-Center der Technischen Universität München. Die enge Zusammenarbeit mit Universitäten und Hochschulen sichert gleichzeitig auch die Innovationsfähigkeit der Nemetschek Group, da diese durch die enge Bindung zum Hochschulumfeld nah an neuen Innovationen, Themen und Trends ist.

Segmentübergreifend war für die Nemetschek Group das Thema Digital Twin im Jahr 2022 von hoher Bedeutung. Dafür wurde Mitte des Jahres mit César Flores Rodríguez als Chief Division Officer für das Segment Manage eine neue Führungskraft eingestellt, unter dessen Leitung auch die neu geschaffene Business-Unit Digital Twin steht. Ziel dieser Business-Unit ist es, als Klammer für das gesamte AEC/O-Portfolio zu dienen. Im Mittelpunkt der Entwicklungen steht dabei eine Digital-Twin-Plattform als offene und horizontale Cloud-Lösung, mit der eine gemeinsame Cloud-Infrastruktur bereitgestellt wird. Dadurch sollen die Synergien zwischen den einzelnen Marken der Nemetschek Group besser genutzt werden, um somit eine gemeinsame Plattform zu kreieren, mit deren Hilfe Workflows im Gebäudelebenszyklus noch besser miteinander vernetzt werden können. Der Schwerpunkt liegt hierbei zunächst auf Kunden aus dem Gebäudebetrieb und -management, um ihnen zu helfen, ihre Gebäude besser zu verwalten und zu warten. Gleichzeitig haben die Kunden über eine offene Cloud-Plattform Zugriff auf alle relevanten Daten eines Gebäudes, über die Entwurfs- und Bauphase bis hin zu allen Vorgängen in den Gebäuden durch Echtzeitdaten mittels installierter Sensoren. Diese Plattform stellt somit ein wichtiges und kritisches Verbindungsglied aller Marken dar und ist der OPEN-BIM-Philosophie des Unternehmens folgend auch offen für Daten basierend auf Softwarelösungen von Drittanbietern.

Bei der Entwicklung innovativer und bei der Weiterentwicklung bewährter Lösungen wurde größtenteils auf interne Ressourcen zurückgegriffen und nur in geringem Maße die Leistungen Dritter in Anspruch genommen. 90 % der Aufwendungen sind internen F&E-Mitarbeitern (inklusive Wareneinsatz und Abschreibungen) zuzurechnen und nur 10 % externem Personal.

Neben der eigenen Innovationskraft möchte die Nemetschek Group zukünftig zusätzlich verstärkt auf externe Innovationskraft bauen und daher in kleinere, noch junge und hoch innovative Unternehmen, sogenannte Start-up-Unternehmen, investieren. Mehr dazu unter [« 1.2 Ziele und Strategie »](#). Im Geschäftsjahr 2022 wurden daher weitere Beteiligungen an jungen und innovativen Unternehmen durchgeführt. Die Innovationsschwerpunkte der Beteiligungen liegen im Bereich der künstlichen Intelligenz, der Reality Capture sowie der Kommunikation und Digitalisierung. Darüber hinaus sind Kooperationen und Partnerschaften mit Hochschulen und Universitäten ein Teil der DNA des Unternehmens und werden sukzessive weiterentwickelt, siehe auch [« 3.2 Geschäftsverlauf 2022 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse »](#).

2 Nichtfinanzielle Erklärung

Grundlegende Information

Die Nemetschek Group hat ihre nichtfinanzielle Konzernklärung in den Konzernlagebericht integriert. Nach §§ 317 (2) HGB unterliegt die nichtfinanzielle Konzernklärung nicht der gesetzlichen Abschlussprüfung. Die PricewaterhouseCoopers GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC), München, hat die nichtfinanzielle Konzernklärung der Nemetschek Group einer Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit unterzogen. Auch der Aufsichtsrat hat diese Erklärung geprüft und ist zu dem Ergebnis gekommen, dass es keinen Anlass für Einwendungen gibt.

Das vorliegende Kapitel des Konzernlageberichts enthält die nichtfinanzielle Konzernklärung der Nemetschek Group auf der Grundlage des am 1. Januar 2017 in Kraft getretenen CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes – kurz CSR-RUG. Zu den inhaltlichen Anforderungen nach §§ 315c i. V. m. 289c bis 289e HGB gehört, dass ein Unternehmen seine wesentlichen nichtfinanziellen Aktivitäten in den fünf vorgegebenen Aspekten „Achtung der Menschenrechte“, „Bekämpfung von Korruption und Bestechung“, „Arbeitnehmerbelange“, „Umweltbelange“ und „Sozialbelange“ innerhalb der Nemetschek Group detailliert und transparent beschreibt. Gemäß Artikel 8 Verordnung (EU) 2020/852 des europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Juni 2020 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2020 legt die Nemetschek Group in dieser nichtfinanziellen Konzernklärung dar, ob und in welchem Umfang die Aktivitäten des Konzerns mit Wirtschaftsaktivitäten verbunden sind, die nach dieser Taxonomieverordnung als ökologisch nachhaltig einzustufen sind. Informationen hierzu sind im Kapitel [« 2.3 EU-Taxonomie »](#) dieser nichtfinanziellen Erklärung enthalten.

Die Nemetschek Group hat, auch aufgrund der aktuell großen Veränderungen im regulativen Umfeld, für die Erstellung der nichtfinanziellen Konzernklärung für das Geschäftsjahr 2022 kein externes Rahmenwerk verwendet. Es wurden stattdessen, wie schon in den Vorjahren, bestehende Strukturen des Berichtswesens genutzt. Grundsätzlich findet derzeit im Bereich der Nachhaltigkeitsberichterstattung jedoch eine Orientierung an den Standards der Global Reporting Initiative (GRI-Standards) statt. Beispielsweise lehnt sich die durchgeführte Wesentlichkeitsanalyse und auch die Umsetzung der Managementansätze an die GRI-Standards an. Zukünftig wird die Nemetschek Group die European Sustainability Reporting Standards (ESRS) anwenden, um so den Vorgaben der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) zu entsprechen. Entsprechende Implementierungsaktivitäten wurden vom Unternehmen initiiert und sollen bis zum Berichtsjahr 2024 umgesetzt sein.

Zur besseren Lesbarkeit wird in dieser nichtfinanziellen Konzern-erklärung mehrheitlich die männliche Sprachform bei personenbezogenen Substantiven verwendet. Dies bedeutet keine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts, sondern soll im Sinne der sprachlichen Vereinfachung als geschlechtsneutral zu verstehen sein.

Das Geschäftsmodell der Nemetschek Group wird im Kapitel [«Geschäftsmodell des Konzerns»](#) dieses Konzernlageberichts beschrieben.

2.1 Nachhaltigkeit bei der Nemetschek Group

Nachhaltigkeitsansatz

Gute Unternehmensführung sowie die Übernahme von Verantwortung für soziale und ökologische Aspekte sind für die Nemetschek Group von zentraler Bedeutung. Der Konzern stellt an sich selbst den Anspruch, die Effizienz und Produktivität entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Baugewerbes durch die eigenen Softwarelösungen zu erhöhen. Diese Lösungen bilden den kompletten Workflow im Lebenszyklus eines Bau- oder Infrastrukturprojekts ab – von der ersten Skizze über die Errichtung bis hin zum Betrieb der Immobilie. Architekten, Ingenieure vieler Fachrichtungen, Bauunternehmer, Bauträger, Immobilienverwalter und Gebäudemanager können mit den Softwarelösungen der Nemetschek Group digital und damit effizient planen, bauen und die Immobilie über den gesamten Lebenszyklus verwalten.

Nachhaltiges Handeln steht nicht nur bei der Entwicklung der Softwarelösungen im Fokus, sondern auch in Bezug auf unseren Umgang mit Mitarbeitern und unsere Rolle in der Gesellschaft. Daher hat die Nemetschek Group in ihrem Verhaltenskodex, dem „Code of Conduct“ (CoC), Standards für das Verhalten im täglichen Umgang festgelegt. Der CoC wird regelmäßig auf Aktualität überprüft und entsprechend angepasst. Die letzte Aktualisierung wurde Ende 2021 durchgeführt. Konkret führt er aus:

„Das Erscheinungsbild der Nemetschek Group in der Öffentlichkeit wird wesentlich geprägt durch das Auftreten, Handeln und Verhalten jedes Einzelnen von uns. Jeder von uns ist mitverantwortlich dafür, dass wir als Nemetschek Group weltweit unserer rechtlichen und gesellschaftlichen Verantwortung gerecht werden.“

Im CoC ist festgehalten, dass die Nemetschek Group keinerlei Diskriminierung oder Belästigung duldet und keine Form von Korruption toleriert. Darüber hinaus ist jeder Mitarbeiter dazu angehalten, im Arbeitsalltag mit allen Ressourcen möglichst sparsam und umweltschonend umzugehen. Zudem spielt die Verantwortung für die Mitarbeiter eine wichtige Rolle.

Über die eigene Organisation hinaus verpflichtet die Nemetschek Group beispielsweise ihre Lieferanten zur Einhaltung eines Verhaltenskodex für Lieferanten und Geschäftspartner, den „Supplier Code of Conduct“ (SCoC). Dieser Verhaltenskodex legt Leitlinien

fest, die auch die Grundprinzipien der Internationalen Arbeitsorganisation (International Labour Organization, ILO) umfassen. Mehr zu diesen beiden Themen findet sich im Kapitel [«Integrität und Compliance»](#).

Nachhaltigkeitsstrukturen im Unternehmen

Die Basis der Nachhaltigkeitsaktivitäten sind Standards, die konzernweit gelten. Damit ist der Aspekt der Nachhaltigkeit in allen Geschäftspraktiken der Nemetschek Group verankert. Die Nachhaltigkeitsabteilung und das abteilungsübergreifende Nachhaltigkeitskernteam identifizieren nachhaltigkeitsrelevante Themen und steuern die Umsetzung der entsprechenden Maßnahmen. Dabei steht die Nachhaltigkeitsabteilung im engen Austausch mit dem Vorstand. Innerhalb des Vorstands ist seit dem 1. März 2022 der Chief Executive Officer (CEO) verantwortlich für Nachhaltigkeit, davor lag die Verantwortung beim Chief Financial & Operations Officer (CFOO). Der CEO tauscht sich in der Regel einmal im Quartal intensiv mit der Nachhaltigkeitsabteilung über den Fortschritt der relevanten Aktivitäten im Unternehmen aus und stimmt das weitere Vorgehen ab. Darüber hinaus wird sowohl der Vorstand als auch der Aufsichtsrat halbjährlich mit einem schriftlichen Bericht über die wesentlichen Entwicklungen der Nachhaltigkeitsabteilung informiert. Im Fokus der regelmäßigen Berichterstattung an und dem Austausch mit Vorstand und Aufsichtsrat stehen insbesondere die im Rahmen der nachfolgend beschriebenen Wesentlichkeitsanalyse ermittelten wesentlichen Themen und deren Entwicklung.



Da die Nemetschek Group aus 13 Marken besteht, wird auch eine Vielzahl der nichtfinanziellen Themen nach wie vor von den Marken eigenverantwortlich gesteuert. Um jedoch die Aktivitäten zu koordinieren und konzernweit abzustimmen, findet seit 2021 halbjährlich ein Austausch mit den Nachhaltigkeitsansprechpartnern aller Marken statt – zum Beispiel zu Best Practices, der weiteren Entwicklung einer zukünftigen Nachhaltigkeitsstrategie oder zum Thema nichtfinanzielle Risiken. Die definierten Ansprechpartner haben die Aufgabe, die relevanten Themen innerhalb der eigenen Marke voranzutreiben und den Informationsaustausch mit der Nemetschek SE und den Kolleginnen und Kollegen innerhalb der eigenen Marke und darüber hinaus zu übernehmen.

Wesentliche Risiken

Die Nemetschek Group betrachtet neben den wesentlichen Risiken für die Geschäftstätigkeit auch Risiken, die wesentliche negative Auswirkungen auf die im Rahmen der nichtfinanziellen Berichterstattung definierten Belange haben könnten (§§ 315c i. V. m. 289c Abs. 3 Nr. 3 und 4 HGB). Die Risikobetrachtung beinhaltet so weit wie möglich die Erfassung der Bruttoisikowerte für Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit sowie die nach risikomindernden Maßnahmen verbleibenden Nettorisikopositionen.

Für die im Rahmen der nichtfinanziellen Berichterstattung definierten Themengebiete ergaben sich für 2022, analog zum Vorjahr, keine wesentlichen Risiken mit sehr wahrscheinlich schwerwiegenden negativen Auswirkungen. Somit zeigten sich auch für 2022 keine Risiken, die auf Nettobasis die Wesentlichkeitskriterien gemäß §289c Abs. 3 Nr. 3 und 4 HGB erfüllen. Diese Risikobewertung wurde mit den Nachhaltigkeitsansprechpartnern der Marken im Berichtsjahr abgestimmt.

Wesentlichkeitsanalyse

Um die Anstrengungen im Bereich der Nachhaltigkeit an den Interessen der Stakeholder auszurichten, wurde letztmalig im Geschäftsjahr 2021 eine umfangreiche Wesentlichkeitsanalyse durchgeführt. Wesentlichkeitsanalysen führt die Nemetschek Group seit 2017 in einem zweijährigen Rhythmus durch. In den Zwischenjahren, so auch im Geschäftsjahr 2022, erfolgte eine Einschätzung zu den wesentlichen Themen und deren Gültigkeit. Die aktuelle Einschätzung führte zu keinen Anpassungen der für den Konzern wesentlichen Themen. Für das Geschäftsjahr 2023 ist eine Erneuerung der Analyse geplant.

Im Zuge der Wesentlichkeitsanalyse wurde anhand verschiedener externer Rahmenwerke, wie beispielsweise den GRI-Standards und verschiedener ESG- bzw. Nachhaltigkeitsratings, zunächst die Aktualität und Relevanz ausgesuchter Themen überprüft. Anschließend wurden unter Einbeziehung von rund 850 internen und externen Stakeholdern wesentliche Themen identifiziert und deren Geschäftsrelevanz und Auswirkungen auf Umwelt, Mitarbeiter und Gesellschaft bewertet. Ein repräsentatives Gesamtergebnis wurde durch die Gewichtung der Einzelergebnisse sichergestellt. In einem abschließenden Workshop wurde das Ranking der Themen durch das CSR-Kernteam abschließend diskutiert und validiert. Diese Ergebnisse wurden dem Vorstand vorgestellt und im Anschluss an den Aufsichtsrat berichtet.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die als wesentlich ermittelten Themen und eine Zuordnung zu unseren übergeordneten Handlungsfeldern und den Belangen des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes.

HANDLUNGSFELDER UND WESENTLICHE THEMEN

Handlungsfeld (Belang gem. CSR-RUG)	Wesentliche Themen der Nemetschek Group
Mitarbeiter & Gesellschaft (Soziales und Arbeitnehmer)	<ul style="list-style-type: none"> » Gewinnung & Bindung von Mitarbeitern » Aus- & Weiterbildung » Mitarbeitergesundheit » Diversität & Inklusion » Kundenbeziehungen » Partnerschaften mit Hochschulen und Universitäten
Umwelt & Klima (Umwelt)	<ul style="list-style-type: none"> » Ökologische & soziale Auswirkungen der Produkte
Integrität & Compliance (Achtung der Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption)	<ul style="list-style-type: none"> » Faire Geschäftspraktiken & Antikorruption » Antidiskriminierung » Datenschutz & Informationssicherheit

2.2 Wesentliche nichtfinanzielle Themen**Mitarbeiter und Gesellschaft**

Die Mitarbeiter stehen bei der Nemetschek Group im Fokus. Zufriedene, erfolgreiche und gesunde Mitarbeiter sieht die Nemetschek Group als Basis einer nachhaltigen Geschäftsentwicklung. Das Management des Konzerns pflegt mit allen Mitarbeitern über alle Ebenen hinweg einen offenen Dialog und hat Schwerpunkte und Stoßrichtungen für die Personalarbeit im Unternehmen festgelegt. Weiterhin sind die wichtigsten Ziele, das bestmögliche Umfeld zu schaffen, die besten Talente für das Unternehmen zu gewinnen und zu halten, gleiche Chancen zu bieten und jeden mit größtem Respekt und Wertschätzung zu behandeln. Die soziale Verantwortung beschränkt sich dabei aber nicht nur auf die Mitarbeiter des Konzerns – Kunden, Partner und die Gesellschaft als Ganzes zählen ebenfalls dazu. Der „Code of Conduct“ (CoC) der Nemetschek Group legt verantwortungsbewusstes Handeln gegenüber allen unseren Stakeholdern fest.

Managementansatz – Mitarbeiterverantwortung

Zusätzlich zum CoC der Nemetschek Group definiert der „People Letter of Commitment“ grundlegende Standards und Mindestanforderungen zu wichtigen Arbeitnehmerthemen. Dazu zählen zentrale Instrumente im Bereich der Mitarbeitergewinnung und Mitarbeiterentwicklung. Die regelmäßig stattfindenden Mitarbeiterentwicklungsgespräche zwischen Mitarbeiter und Führungskraft, aber auch Angebote der Gesundheitsförderung sind zwei Beispiele aus diesen Bereichen. Der im Geschäftsjahr 2021 überarbeitete „People Letter of Commitment“ verstärkt dabei den Fokus auf Diversität und Mitarbeiterwohlbefinden.

Um schnell und agil in den Märkten und Regionen agieren zu können, steuern die einzelnen Marken ihre Personalthemen

eigenverantwortlich. Entsprechend werden wichtige Bereiche wie „Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern“, „Aus- und Weiterbildung“, „Mitarbeitergesundheit“, und „Diversität und Inklusion“ dezentral von den Marken verantwortet. Aufgrund der vor allem regionalen Unterschiede der Arbeitsmärkte in denen unsere Marken aktiv sind, haben die Marken die Möglichkeit, markenspezifische Standards festzulegen und eigene Human-Resources-Richtlinien weiterzuentwickeln, die über die im „People Letter of Commitment“ festgelegten Mindestanforderungen hinausgehen oder zusätzliche Themen regeln.

Der Bereich Human Resources der Nemetschek SE unterstützt und berät dazu die Personalabteilungen der Marken. Die Chief People Officer (CPO) verantwortet den Bereich Personal innerhalb der Nemetschek SE und berichtet an den CEO. Darüber hinaus besteht zwischen der CPO und den Personalverantwortlichen der einzelnen Marken eine Berichtslinie. So ist ein regelmäßiger und enger Austausch, u.a. zu neuen Projekten und konzernweit wichtigen HR-Themen, sichergestellt. Auch werden bedarfsabhängig verschiedene Experten- und Projektgremien einberufen, die einzelne Themen bearbeiten. Ergänzend sind innerhalb der Nemetschek Group die Personalabteilungen markenübergreifend im engen Austausch über aktuelle und zukünftig wichtige Themen.

Die Werte der Nemetschek Group sind von einer offenen und transparenten Kommunikation geprägt. So wurden beispielsweise im Geschäftsjahr 2021 die konzernweiten und virtuell stattfindenden „NEMunplugged“-Mitarbeitererevents ins Leben gerufen. Im Rahmen dieser quartalsweise – inzwischen hybrid stattfindenden Veranstaltungen wurden im Geschäftsjahr 2022 beispielsweise neue Mitglieder des Managements der Belegschaft vorgestellt sowie Übersicht über die aktuellen konzernweiten Geschäftsaktivitäten und die strategische Ausrichtung des Konzerns gegeben. Darüber hinaus stellt der Vorstand regelmäßig die aktuelle Geschäftsentwicklung und weitere Daten und Fakten des Konzerns und der Segmente vor.

Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern

Hochqualifizierte, hochmotivierte Mitarbeiter zu gewinnen und dauerhaft zu binden, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die gesamte Softwarebranche. Der Fachkräftemangel im IT-Bereich wurde durch die Covid-19-Pandemie nochmals verstärkt und trifft auch Unternehmen wie die Nemetschek Group. Der AEC/O-Markt sowie die Media & -Entertainment-Branche sind von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit geprägt. In Bezug auf Fachkräfte und die besten Talente steht die Nemetschek Group neben Unternehmen in vergleichbaren Strukturen und Größenverhältnissen auch mit internationalen Großkonzernen wie beispielsweise Microsoft, Apple oder Google im Wettbewerb.

Attraktive Arbeitsbedingungen und ein positives Arbeitsumfeld tragen dazu bei, die besten Talente für die Nemetschek Group zu gewinnen und an den Konzern zu binden. Ein wichtiges Ziel unserer Personalarbeit ist es, unsere Belegschaftsgröße so zu entwickeln, dass das angestrebte Wachstumspotenzial des Kon-

zerns umgesetzt werden kann und nicht durch Frachtkräftenmangel beschränkt ist. Den Erfolg ihrer Maßnahmen misst die Nemetschek Group an der Entwicklung der Mitarbeiterzahl sowie der Mitarbeiterfluktuation. Im Zusammenhang mit der Weiterentwicklung der Nachhaltigkeitsaktivitäten sollen mittelfristig auch Ziele im Bereich der „Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern“ definiert werden. Zur aktiven Mitarbeitergewinnung nutzen die Marken der Nemetschek Group insbesondere auch Social-Media-Plattformen wie Xing oder LinkedIn und Empfehlungen der eigenen Mitarbeiter.

Um Fach- und Führungskräfte langfristig an das Unternehmen zu binden, arbeitet die Nemetschek Group an der Stärkung ihrer Attraktivität als Arbeitgeber. Einen Beitrag dazu leisten flexible Arbeitszeitmodelle, die auch als ein Standard im „People Letter of Commitment“ festgelegt sind. Die Marken haben in diesem Bereich teilweise darüberhinausgehende Regeln entwickelt. Übergreifend gilt, dass alle Marken beispielsweise die mobile Arbeit fördern und ihre Mitarbeiter entsprechend ausstatten. Die Struktur der einzelnen Arbeitszeitmodelle hängt dabei vom Geschäftsmodell der einzelnen Marken ab.

Im Jahr 2022 stieg die Mitarbeiterzahl der Nemetschek Group um 268 Personen oder 8,4 % gegenüber dem Vorjahr. Zum 31. Dezember 2022 arbeiteten 3.448 Mitarbeiter bei der Nemetschek Group (Vorjahr: 3.180). Die Mitarbeiterfluktuation - definiert durch nicht betrieblich initiierte Personalabgänge im Verhältnis zur Gesamtzahl der Mitarbeiter lag 2022 bei 9,09 % (2021: 9,42%; 2020: 7,46 %; 2019: 7,79 %).

Aus- und Weiterbildung

Die Nemetschek Group setzt auf eine kontinuierliche Aus- und Weiterbildung. Als Unternehmen, das die Digitalisierung nutzt und vorantreibt, bietet die Nemetschek Group besonders auch jungen Menschen eine langfristig gute Perspektive. Junge Talente können sich im Unternehmen entwickeln und in Führungsaufgaben hineinwachsen. Übergeordnetes Ziel unserer Aus- und Weiterbildungsaktivitäten ist es, unsere Mitarbeiter bei fachlichen und persönlichkeitsbildenden Themen zu unterstützen und so die Möglichkeit zu schaffen, dass wir aus den Reihen unserer Nachwuchskräfte Experten und Führungskräfte entwickeln. Auf Konzernebene wurde im Geschäftsjahr 2021 LinkedIn Learning eingeführt, an dem sich alle Marken beteiligen können. Im Berichtsjahr nutzten wie im Vorjahr knapp 2.000 Mitarbeiter das Angebot und wählten ihre Trainings individuell aus. Über fachliche Schulungsmaßnahmen hinaus werden jeden Monat auch themenbezogene Learning Challenges mit unterschiedlichen Videoinhalten über das Intranet zur Verfügung gestellt. Zum Beispiel wurden im Geschäftsjahr 2022 unter anderem Learning Challenges zu den Themen „Diversity, Equity, Inclusion & Belonging“, „Umgang mit den eigenen Energiereserven im Berufsalltag“ und zu „Umweltschutz“ angeboten und von den Mitarbeitern genutzt. Darüber hinaus werden in den einzelnen Markengesellschaften der Nemetschek Group auch Leadership- und Expertentrainings

angeboten. Hiermit soll die Möglichkeit geschaffen werden, dass Mitarbeiter sich auf der einen Seite zu Führungskräften entwickeln können, auf der anderen Seite sollen aber auch Expertenkarrerien unterstützt und gefördert werden.

Der Schulungsbedarf und entsprechende Maßnahmen werden in den jeweiligen Marken analysiert und gesteuert. Der oben genannte „People Letter of Commitment“ beschreibt dabei die Mindestanforderungen für die Aus- und Weiterbildung. Die individuellen Aus- und Weiterbildungsanforderungen werden in den jährlichen Entwicklungsgesprächen zwischen Mitarbeiter und Führungskraft definiert und dann im Laufe des darauffolgenden Jahres durch gezielte Maßnahmen umgesetzt. Dazu werden die individuellen Entwicklungswünsche und -möglichkeiten sowie konkrete Maßnahmen und Ziele besprochen. 2022 fanden diese Entwicklungsgespräche bei allen Marken statt, bei einzelnen Tochterunternehmen sogar mehrfach im Jahr.

Mitarbeitergesundheit

Für die Nemetschek Group ist es von höchster Wichtigkeit, ihren Mitarbeitern eine gesunde und sichere Arbeitsumgebung zu bieten. Dazu gehört es auch, das Risiko von Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten zu minimieren. Die gesundheitsrelevanten Maßnahmen und Initiativen werden vom Unternehmen kontinuierlich an die sich verändernden Anforderungen in der Arbeitswelt angepasst. Insbesondere in den für alle Unternehmen herausfordernden, von der Covid-19-Pandemie geprägten Zeiten war und ist eine schnelle und unmittelbare Reaktion auf sich verändernde Bedingungen von großer Bedeutung.

Eine transparente und klare Kommunikation sowie die schnelle Reaktion auf aktuelle Veränderungen waren auch 2022 wichtig für den Schutz unserer Mitarbeiter im Zusammenhang mit der Pandemie. Das galt auch, wenn Mitarbeiter in besonders betroffenen Regionen durch Schutzmaßnahmen zu schützen waren.

Im „People Letter of Commitment“ hat die Nemetschek Group für alle Marken Mindestanforderungen für das konzernweite Gesundheitsmanagement definiert. Die Umsetzung von Maßnahmen wird weiterhin dezentral gesteuert. Ein Ziel unseres Gesundheitsmanagements ist, unseren Mitarbeitern die Möglichkeit zu geben, an vom Unternehmen gesundheitsbezogenen Maßnahmen teilzunehmen und diese zu fördern. Im Berichtsjahr boten 12 der 13 Marken (Vorjahr: 9) ihren Mitarbeitern gesundheitsbezogene Maßnahmen, wie beispielsweise Vorsorgeuntersuchungen und Zuschüsse für Fitnessstudios, insbesondere zur Prävention, an.

Diversität und Inklusion

Vielfalt ist ein Teil der gelebten Unternehmenskultur in der Nemetschek Group. Die verschiedenen Kulturen und die ausgeprägte Individualität sind wichtige Treiber für die Innovationskraft des Konzerns und sollen entsprechend gezielt gefördert werden. Die Arbeitsgruppe „Diversity, Equity, Inclusion and Belonging“ (DEIB) hat im Geschäftsjahr 2021 einen Konzernleitsatz erarbeitet und mit dem CFOO abgestimmt. Dieses Statement findet sich auf der

Webseite der Nemetschek Group und wurde zudem über die internen Kanäle kommuniziert:

„Wir, die Nemetschek Group, sind ein weltweiter Konzern mit Mitarbeitern aus 60 Nationen. Diversität, Gleichberechtigung, Inklusion und Zugehörigkeit sind für uns der Schlüssel, um unser volles Potenzial zu entfalten und echte Innovationen voranzutreiben.“

Durch eine vielfältige Kultur können wir unsere Kunden am besten dabei unterstützen, die Welt zu gestalten. Unser Ziel ist es, ALLEN mit Respekt und Wertschätzung zu begegnen, ungeachtet der Unterschiede. Die Wertschätzung unterschiedlicher Meinungen und die Schaffung von Chancengleichheit für alle sind für uns von größter Bedeutung – als Unternehmen und für jeden Einzelnen.“

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2021 neue Zielgrößen für den Frauenanteil im Aufsichtsrat und im Vorstand beschlossen. Für den Aufsichtsrat wurde dabei ein Frauenanteil von 25% festgelegt, der bis zum 31. Dezember 2025 erreicht werden soll. Zum 31. Dezember 2022 lag der Frauenanteil des Aufsichtsrats bei 33,3% (31. Dezember 2021: 0%).

Für den Vorstand hatte der Aufsichtsrat einen Frauenanteil von 0% beschlossen, der bis zum 31. Dezember 2022 erreicht werden soll. Mit der Festsetzung einer Zielgröße für einen Zeitraum von nur einem Jahr wollte der Aufsichtsrat ermöglichen, dass der im Jahr 2022 neu gewählte Aufsichtsrat frei über einen neuen Frauenanteil entscheiden kann. Zum 31. Dezember 2022 lag der Frauenanteil im Vorstand bei 0% (31. Dezember 2021: 0%). Zum 1. Januar 2023 bestellte der Aufsichtsrat eine weibliche CFO in den vierköpfigen Vorstand. Im Geschäftsjahr 2023 hat der Aufsichtsrat eine neue Zielgröße von 25% für den Frauenanteil im Vorstand festgelegt, die bis zum 31. Dezember 2025 erreicht sein soll.

Für die erste Ebene unter dem Vorstand beschloss der Vorstand im Geschäftsjahr 2021 eine Zielgröße von 28,6% für den Frauenanteil. Diese soll bis zum 31. Dezember 2025 erreicht werden. Zum 31. Dezember 2022 lag der Frauenanteil bei 25% (31. Dezember 2021: 28,6%).

Managementansatz – Kunde und Gesellschaft

Jedes Unternehmen trägt über den Zweck des operativen Geschäfts hinaus gesellschaftliche Verantwortung. Die reine Orientierung an wirtschaftlichen Kennzahlen kann langfristig

Risiken erhöhen. Aus dem Umgang mit der Covid-19-Pandemie haben wir viel gelernt, unter anderem wie wichtig der persönliche Austausch und der Kontakt zu unseren Kunden ist. Bereits im Vorjahr wurden während der Pandemie die Möglichkeiten des digitalen Austauschs eingeführt beziehungsweise ausgebaut. Diese Kommunikationswege sind bis heute wertvoll für die tägliche Zusammenarbeit.

Um die Betriebsfähigkeit der Kunden, während der Covid-19-Pandemie, sicherzustellen, haben die Marken bereits in den Jahren 2020 und 2021 ihre Angebote erweitert: Dazu gehörten zum Beispiel kostenlose Online-Trainings, freie Lizenzen und andere kostenlose Services.

Über alle tagesaktuellen Herausforderungen hinaus legt die Nemetschek Group als Geschäftspartner besonderen Wert auf langfristige Kundenbeziehungen und tief reichende Kooperationen im Hochschulbereich. Auf der Ebene der Nemetschek SE werden zu diesem Zweck gemeinsame Ziele und thematische Schwerpunkte koordiniert. Die Umsetzung erfolgt unmittelbar bei den Marken, da sie gezielter und flexibler vor Ort handeln können.

Kundenbeziehungen

Zufriedenheit ist ein wichtiger Faktor für langfristige Kundenbeziehungen, daher analysieren 12 der 13 Marken Informationen, die Aufschluss über die Kundenzufriedenheit geben. Ein übergeordnetes Ziel ist es, markenübergreifend eine hohe Transparenz über Kundenwünsche und -zufriedenheit zu haben und die Erkenntnisse kontinuierlich in unseren „go-to-Market-Ansatz einfließen zu lassen. Bei 9 (Vorjahr: 6) der Marken erfolgt bereits eine systematische Zielsetzung in diesem Bereich. Um auf spezifische Kundenbedürfnisse gezielt eingehen zu können, wird das Thema derzeit dezentral gesteuert. Die meisten Marken nutzen definierte Kennzahlen, um die Zufriedenheit ihrer Kunden zu messen. Dazu zählen beispielsweise die Kenngröße „Abwanderungsquote“, der „Net Promoter Score“ und der „Customer Satisfaction Score“. Zu diesem Zweck werden von den Marken regelmäßig Kundenbefragungen durchgeführt, deren Ergebnisse wir in unseren Go-to-Market-Ansatz einfließen lassen

Um bereits von Beginn an eine hohe Kundenzufriedenheit zu erreichen, beziehen 12 von 13 Marken (Vorjahr: 11) der Nemetschek Group ihre Kunden frühzeitig in die Produktentwicklung ein. Zu den Maßnahmen, die zur Produktqualität und damit auch zur Kundenzufriedenheit beitragen sollen, gehörten im Berichtsjahr gemeinsame Entwicklungsprojekte, Kundengremien, Anwendergruppen und Communities sowie Produktvorschauen, Tests in der Betaphase und Workshops.

Aufgrund des starken Umsatzwachstums der vergangenen Jahre und unseren Bestrebungen, den Kundennutzen durch das Zusammenspiel der einzelnen Marken weiter zu erhöhen, wird in Erwägung gezogen, zukünftig auch Kundenbefragungen auf Konzernebene durchzuführen. So sollen Erkenntnisse gewonnen werden, die die Zusammenarbeit mit den Kunden weiter verbessern.

Partnerschaften mit Hochschulen und Universitäten

Die Wurzeln der Nemetschek Group liegen im universitären Umfeld. Darüber hinaus sieht sich die Nemetschek Group auch als einen der Vorreiter der Digitalisierung in der Baubranche. Vor diesem Hintergrund ist die Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen ein besonderes Anliegen. Ziel ist es, alle relevanten Institutionen der Kernmärkte, wie Europa – mit Fokus auf die deutsch-

sprachigen Märkte – und den USA, die Architektur- und Bauausbildung anbieten, mit Softwarelösungen zu unterstützen. Dabei werden Talente frühzeitig und gezielt gefördert, um Gebäude und Infrastrukturprojekte nachhaltig planen, bauen und verwalten zu können. Fast alle Marken engagieren sich über Netzwerkaktivitäten für Studenten und Kunden, zum Beispiel über eigens bereitgestellte Jobplattformen, verschiedene Schulungsformate, Gastvorlesungen, Jobmessen an Universitäten oder über Kooperationen mit Studentenvereinigungen sowie akademischen Fakultäten.

Umwelt und Klima

Nachhaltiges Wirtschaften und gesunde Ökosysteme sind die Grundlage für ein gesundes Leben. Die Baubranche gehört zu den ressourcenintensivsten Bereichen der Wirtschaft. Auch nimmt die Nachfrage nach Wohnraum kontinuierlich zu. Entsprechend ist die Baubranche gefordert, effizienter mit Rohstoffen und Energie umzugehen, um so Bauwerke nachhaltiger planen, bauen und betreiben zu können.

Als Partner und Lösungsanbieter der AEC/O-Branche hat die Nemetschek Group eine große ökologische Verantwortung. Unser wichtigstes Engagement für die Umwelt ist unser Angebot an Softwarelösungen, die die Ressourceneffizienz in der Baubranche verbessern, dabei unterstützen, Materialien sparsamer einzusetzen und auch dazu beitragen, den Energiebedarf von Gebäuden zu reduzieren.

Darüber hinaus spielen für die Nemetschek Group der geringe Einsatz von Energie und das Einsparen von Emissionen im Rahmen der eigenen Wertschöpfung eine wichtige Rolle. Derzeit arbeiten wir intensiv daran, uns einen genauen Überblick über die eigenen betrieblichen Emissionen zu verschaffen, um uns darauf basierend eigene Reduktionsziele setzen zu können und die Nemetschek Group so noch umweltfreundlicher zu machen. 2022 hat die Nemetschek Group erstmals konzernweit Scope-1- und Scope 2-Emissionen für das Berichtsjahr sowie das Jahr 2021 erfasst. Diese Daten dienen als Basis für die Festlegung einer Zielsetzung, die im Geschäftsjahr 2023 erfolgen soll. Im Rahmen des Nachhaltigkeitsberichts für das Geschäftsjahr 2022 wird dazu umfassend im [«<< Nachhaltigkeitsbericht 2022 >>»](#) berichtet. In der vorliegenden nichtfinanziellen Konzernklärung fokussiert sich die Nemetschek Group auf die Berichterstattung der wesentlichen und nach CSR-RUG berichterstattungspflichtigen Themen.

Managementansatz

Der Schutz der Umwelt ist im CoC der Nemetschek Group verankert. Alle Mitarbeiter werden mit diesem zentralen Dokument dazu angehalten, im Rahmen ihrer Tätigkeiten Ressourcen zu schonen und bei der Auswahl von Lieferanten, Werbematerialien oder anderen externen Dienstleistungen neben ökonomischen Aspekten auch ökologische Aspekte zu berücksichtigen.

Ein wichtiges Ziel der Nemetschek Group ist es, die Baubranche in die Lage zu versetzen, effizienter zu planen, zu bauen, zu managen und damit insgesamt ressourcenschonender und somit nachhaltiger zu wirtschaften. Die Steuerung der in diesem Zusammenhang relevanten Aspekte, wie Forschung und Entwicklung, verantworten die einzelnen Marken. Im Berichtsjahr wurden im Rahmen einer umfassenden Bestandsaufnahme der Markt, die Anforderungen der Kunden und das Angebot des Wettbewerbs analysiert.

Im Geschäftsjahr 2021 hat die Nemetschek Group eine neue Umweltleitlinie, die „Group Environmental Guideline“, veröffentlicht. Darin sind zentrale Verpflichtungen festgeschrieben, wie unter anderem die Pflicht, alle relevanten Gesetze und internen Richtlinien einzuhalten, umweltrelevante Prozesse in das Tagesgeschäft zu integrieren oder alle Mitarbeiter zu ermutigen, Verantwortung für den Umweltschutz zu übernehmen und ihn an ihrem Arbeitsplatz aktiv zu praktizieren. Transparenz und eine offene Kommunikation mit allen Stakeholdern zu umweltrelevanten Themen gehören zum Beispiel ebenso dazu, wie Verantwortungsbewusstsein bei der Auswahl von Lieferanten und dem Einkauf von Produkten, Materialien und Dienstleistungen. Die Richtlinie wurde von der Nachhaltigkeitsabteilung in Abstimmung mit den Marken und relevanten Abteilungen im Unternehmen erarbeitet und mit dem gesamten Vorstand abgestimmt und freigegeben. Im Berichtsjahr wurde diese „Group Environmental Guideline“ erneut überprüft.

Ökologische und soziale Auswirkungen der Produkte

Laut Global Status Report 2022 der Global Alliance for Building and Construction waren im Jahr 2021 Bauwerke für 37% der energiebedingten CO₂- Emissionen verantwortlich. Um bis 2050 eine Net-Zero-Emission zu erreichen, müssten die Emissionen gegenüber dem Stand von 2020 um über 98 % sinken, so der Report.

Die ökologischen und sozialen Auswirkungen der Lösungen der Nemetschek Group beziehen sich im Wesentlichen auf zwei Aspekte: den genannten Nutzen im Lebenszyklus eines Bauwerks und die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten bei der Softwareentwicklung. Bei Letzterer bilden die digitale Arbeitsmethode BIM – kurz für Building Information Modeling – und die offenen Standards, die auch als OPEN BIM bezeichnet werden, die Basis. Mit BIM kann exakter und effizienter geplant und gebaut werden, Fehler und Rückbauten können dadurch reduziert werden.

Der Nutzen im Lebenszyklus eines Bauwerks kann anhand der in den drei Segmenten Design, Build und Manage angebotenen Produkte und Lösungen erzielt werden.

Segment Design

Mit der von der Nemetschek Group entwickelten Software können die Nutzer vorausschauender und präziser planen, Rückbauten werden vermieden. Zudem werden Gebäude bereits in

der Planungsphase optimiert. So können mit den Lösungen der Marke Vectorworks beispielsweise Sonnenstand und Einfallswinkel der Sonne mit digitalen Lösungen simuliert und so Fenster optimal geplant werden. Zudem können durch die bessere Planung mittels Software der Marke Allplan Stahlverbindungen optimiert und 25% an Verbindungsmaterialien eingespart werden. Der Embodied Carbon Calculator von Vectorworks ist eine Softwarelösung, die einen integrierten Modellierungs- und Kohlenstoffbewertungs-Workflow bietet, mit dem Planer und Architekten schnell die Auswirkungen ihrer Material- und Produktauswahl auf den CO₂-Fußabdruck ihres Projekts messen können. Mit Energios von Vectorworks können Architekten zudem bereits in der Entwurfsphase den Energieverbrauch ihres Projekts kontrollieren, d.h. sie können eine erste Energieanalyse schon während der Entwurfsphase ohne großen Mehraufwand erstellen. Mit dem EcoDesigner STAR von Graphisoft können Architektenenergieeffiziente Gebäude entwerfen, indem die 3D-Modelle mit Klimadaten und Betriebsprofilen kombiniert werden. So kann die Energieleistung von Gebäuden unter den unterschiedlichsten Bedingungen bewertet werden.

Segment Build

Für Einsparungen während der Bauphase sorgen Lösungen aus dem Segment Build. Beispielsweise kann durch das Planungstool „Planbar“ von Allplan bei der Vorfertigung von Betonkonstruktionen der Materialeinsatz in der Produktion minimiert und der Ausschuss reduziert werden. Auf der Baustelle selbst kann der Papierverbrauch durch den Einsatz von Bluebeam Revu um bis zu 90% reduziert werden. Die Berechnung des CO₂-Fußabdruckes kann in der Bauphase ebenfalls effizient erfolgen. Dafür bietet Allplan Precast ein Plug-in sowie Lösungen in Zusammenarbeit mit Built-Heat an.

Segment Manage

Rund 80% der Kosten eines Gebäudes fallen während der Nutzungsphase an. Ein großer Teil dieser Ausgaben entsteht durch den Energieverbrauch. Spacewell Energy des Tochterunternehmens Dexma bietet datengestützte „Energie-Intelligenz“ über eine Software-as-a-Service (SaaS)-Lösung. Die Lösung berichtet den Energieverbrauch, analysiert Nutzungsmuster sowie Ineffizienzen und erkennt Anomalien in Echtzeit. Mit Spacewell Energy können Unternehmen das Energiedatenmanagement automatisieren, um den Energieverbrauch in ihren Einrichtungen zu minimieren. Integrierte Arbeitsplatz-Managementsysteme von Spacewell ermöglichen zudem die optimale Steuerung von Heizungen, Lüftungen und Beleuchtungen. Sie können auch dazu verwendet werden, den vorhandenen Büroraum effizient zu planen und zu nutzen, indem sie aufzeigen, wie viel Fläche tatsächlich benötigt wird. So können ebenfalls Ressourcen eingespart werden.

Darüber hinaus ermöglicht die lückenlose virtuelle Dokumentation einfache und gezielte Veränderungen an Bauwerken – auch Jahre nach ihrer Errichtung. Derzeit ist meist nicht bekannt, welche Materialien verbaut wurden, wenn Gebäude nach Jahrzehnten

um- oder zurückgebaut werden. Die daraus entstehende Unsicherheit kostet Zeit, Geld und Ressourcen. Durch exakte Erfassung, Dokumentation und Archivierung mit Softwareprodukten der Nemetschek Group sind Modernisierungsvorhaben wesentlich besser kalkulier- und planbar. Wenn die verwendeten Baumaterialien bereits vor Beginn von Rückbaumaßnahmen bekannt sind, können Rückbaumaßnahmen gezielt zur Rohstoffgewinnung durch Recycling genutzt werden.

Im Nachhaltigkeitsbericht der Nemetschek Group werden weitere konkrete Produktlösungen sowie konkrete Umsetzungen in Kundenprojekten vorgestellt, siehe [<< Nachhaltigkeitsbericht 2022 >>](#).

Integrität und Compliance

Unserer Überzeugung nach haben Korruption und Bestechung durch Marktteilnehmer negative Auswirkungen auf die relevanten Märkte und in letzter Konsequenz können sie auch zu negativen Entwicklungen in der Gesellschaft führen. Die Nemetschek Group bekennt sich klar zu einem fairen Wettbewerb und lehnt Korruption und Bestechung strikt ab. Dahinter steht die Überzeugung, dass langfristiger Geschäftserfolg nur durch rechtskonformes und verantwortungsvolles Handeln zu erreichen ist und dass sich diese Bemühungen auch positiv auf die Zufriedenheit unserer Stakeholder auswirken. Die offene Konzernkultur sowie ein etabliertes Compliance Managementsystem (CMS) sind im Kampf gegen Korruption und Bestechung von großer Bedeutung.

Tatsächliche oder mutmaßliche Verstöße gegen geltende gesetzliche Bestimmungen, interne Vorschriften oder ethische Standards könnten negative finanzielle Folgen haben. Ebenso könnten sie sich nachteilig auf das Ansehen der Nemetschek Group auswirken. Entsprechend ist es das vordringliche Ziel des Konzerns, Compliance-Vorfälle umfassend und systematisch zu vermeiden. Dazu verfolgt die Nemetschek Group einen präventiven, risikobasierten sowie passgenauen Compliance-Ansatz und lebt eine Konzernkultur, in der alle Mitarbeiter für das Thema sensibilisiert sind und entsprechend weitergebildet werden.

Managementansatz

Die Compliance-Aktivitäten, basierend auf einer im Jahr 2022 abgeschlossenen konzernweiten Risikoanalyse, sind eng mit dem Risikomanagement und dem internen Kontrollsystem verzahnt. Der Bereich Corporate Legal & Compliance steuert konzernweit die Compliance-Aktivitäten. Hierbei steht die Schaffung von geeigneten Strukturen und Prozessen sowie die Unterstützung zur effizienten Umsetzung von passgenauen, risikobasierten Compliance-Maßnahmen (u.a. Implementierung von Konzernrichtlinien und Prozessen, Sensibilisierungs- und Kommunikationsmaßnahmen sowie Trainings) im Mittelpunkt. Überdies steht der Bereich Corporate Legal & Compliance als Ansprechpartner bei Einzelfragen aus der Organisation zur Verfügung. Es besteht eine direkte Berichtslinie zum CFO beziehungsweise seit 1. Januar 2023 zum CFO der Nemetschek Group.

Die Einhaltung von internen Richtlinien und rechtlichen Vorgaben ist regelmäßig Gegenstand von internen Prüfungen durch den Bereich Corporate Audit.

Die Nemetschek Group trägt als international agierender Konzern unternehmerische Verantwortung gegenüber Gesellschaft und Umwelt. Verpflichtung und auch das oberste Ziel der Nemetschek Group im Bereich Compliance ist es, sich jederzeit und überall an geltende Gesetze zu halten, ethische Grundwerte zu respektieren und nachhaltig zu handeln. Das gilt für Mitarbeiter, aber auch für Lieferanten und Geschäftspartner.

Von unseren Mitarbeitern wird ein fairer und respektvoller Umgang untereinander und gegenüber Dritten erwartet. Hierfür wurde der bestehende konzernweit gültige CoC im Geschäftsjahr 2021 überarbeitet, thematisch nachgeschärft und erweitert. Beispiele sind die Bereiche „Menschenrechte“ sowie „Umwelt & Klima“. Der CoC ist jederzeit, sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache, im Intranet und auf der Konzernwebseite einsehbar. Er wurde konzernweit bekannt gemacht und ist für alle Mitarbeiter – ungeachtet ihrer Position im Unternehmen – bindend. Auch über die eigenen Unternehmensgrenzen hinaus engagiert sich die Nemetschek Group und setzt sich für die Bekämpfung von moderner Sklaverei und Menschenhandel in ihren Lieferketten ein. Maßnahmen hierzu werden unter anderem in unserem Statement zum UK Modern Slavery Act, aktuell für das Geschäftsjahr 2022, auf unserer Konzernwebseite offengelegt.

Das Erscheinungsbild der Nemetschek Group in der Öffentlichkeit wird auch durch die Lieferanten und Geschäftspartner geprägt. Um vertrauensvolle und langfristige Geschäftsbeziehungen zu fördern, setzt die Nemetschek Group auf die transparente und rechtmäßige Abwicklung aller Geschäfte. Dieses Vorgehen erwartet die Nemetschek Group auch von ihren Lieferanten und Geschäftspartnern. Der zu diesem Zweck im Jahr 2021 konzernweit implementierte Lieferantenkodex, der SCoC, ist ebenfalls auf der Konzernwebseite einsehbar und für unsere Lieferanten und Geschäftspartner verpflichtend anzuwenden. Die Nemetschek Group verfolgt hier einen risikobasierten Ansatz, der je nach potenzieller Risikoexposition eine Einbindung des SCoC fallbasiert durch spezielle vertragsrechtliche und kommunikative Maßnahmen (z.B. Aufklärung und Information durch Verweis auf die Webseite sowie durch die Verwendung passgenauer und risikobasierter Compliance-Klauseln etc.) vorsieht. Dieser Kodex verpflichtet Lieferanten und Geschäftspartner zu unternehmerischer Verantwortung, wenn es beispielsweise um Menschenrechte, Anti-Diskriminierung oder Themen aus dem Bereich „Umwelt & Klima“ geht. Andere Themen wie die Einhaltung transparenter Geschäftsbeziehungen, das faire Marktverhalten sowie der Daten- und Informationsschutz zählen ebenfalls dazu. Darüber hinaus wird die Einhaltung der Prinzipien des UN Global Compact und der Grundprinzipien der Internationalen Arbeitsorganisation (International Labour Organization, ILO) erwartet.

Die Grundlage des präventiven Compliance-Ansatzes ist das Compliance Managementsystem (CMS). Die praktische Umset-

zung dieses Systems in den Tochtergesellschaften erfolgt durch die lokalen geschäftsführenden Organe sowie die Compliance-Verantwortlichen der einzelnen Marken der Nemetschek Group und durch das konzernweite Compliance-Netzwerk. Hierzu fanden auch im Jahr 2022 im März, Juli und Oktober Videokonferenzen statt, in denen wichtige Compliance-Themen – zum Teil auch mit Bezug zu aktuellen Sachverhalten – besprochen und trainiert werden konnten. Zudem werden viermal im Jahr Berichte über mögliche Compliance-Vorfälle erstellt. Die Ergebnisse wurden 2022 durch den Bereich Corporate Legal & Compliance für den Konzern konsolidiert, überprüft und direkt an den CFOO der Nemetschek Group berichtet. Ergänzend werden im Rahmen eines angewandten Due-Diligence-Prozesses anlassbezogen Ad-hoc-Compliance-Berichte erstellt. Vorstand, Prüfungsausschuss und Aufsichtsrat werden mindestens viermal je Kalenderjahr über Compliance-relevante Themen informiert.

Zur Basis des präventiven Compliance-Ansatzes gehören auch konzernweite Regelungen in Form von Richtlinien zu unterschiedlichen Themen. Beispielsweise wurde im Berichtsjahr zum Thema Kartellrecht und Anti-Korruption eine Konzernrichtlinie erarbeitet, vom Vorstand freigegeben und konzernweit veröffentlicht. Darüber hinaus bestehen Konzernrichtlinien bereits zu den Themengebieten Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung, Datenschutz, Risikomanagement und interne Kontrolle.

Zu weiteren spezifischen Themen werden vom Bereich Corporate Legal & Compliance regelmäßig dedizierte Compliance-Leitfäden erarbeitet und konzernweit kommuniziert. Ein wichtiges Ziel ist es, unseren Mitarbeitern zu den für das Unternehmen relevanten Sachverhalten aktuelle und verständliche Regelungen und Informationen zur Verfügung zu stellen und auch entsprechende Schulungen anzubieten. Hierzu zählten im vergangenen Berichtsjahr beispielsweise Leitfäden zu den Themen Umgang mit möglichen Interessenkonflikten, Export & Sanktionskontrolle (Sanktionslistenprüfungen), Geschäftspartner-Compliance, lokale Richtlinien-Implementierung sowie Umgang mit Hinweisgebersystemen. Ergänzt werden diese Richtlinien und Leitfäden im Alltag durch die zusätzliche Kommunikation aktueller sogenannter Compliance Communication Papers über das Compliance-Netzwerk. Hierin wird zu verschiedenen Sachverhalten, wie Anti-Korruption, Kartellrecht, Anti-Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung, Interessenkonflikte, Export & Sanktionskontrolle, Whistleblowing, Hausdurchsuchungen oder Datenschutz, informiert.

Um die jeweils aktuellen Compliance-Regeln im Bewusstsein der Mitarbeiter zu halten, bedarf es einer regelmäßigen Mitarbeiterinformation. Schulungen sowie regelmäßige, individuelle Auffrischungen zu Compliance-Themen sorgen dafür, dass die entsprechenden Regeln ein fester Bestandteil des Arbeitsalltags sind. Darüber hinaus wird jeder neu eingestellte Mitarbeiter im Rahmen seiner Einarbeitungsphase mit einem Compliance- und Datenschutz-E-Learning zu Compliance-relevanten Sachverhalten geschult und über die Haltung der Nemetschek Group zu Themen wie Kartellrecht, Datenschutz und Antikorruption aufgeklärt und sensibilisiert.

Die Nemetschek Group ist sich ihrer Gesamtverantwortung im Zusammenwirken mit den Marken bewusst. Aufgrund der heterogenen Ausprägung der einzelnen Marken nehmen diese die individuelle Umsetzung und Implementierung von Konzernrichtlinien sowie die markeninterne Durchführung von Schulungen zu Compliance-Themen eigenverantwortlich vor. Dieser individuelle und risikobasierte Compliance-Ansatz ermöglicht die Anpassung der Konzernvorgaben an die lokalen Bedürfnisse. So gibt es einheitliche und verbindliche Konzernvorgaben, die mit individuellen Ergänzungen vor Ort funktionierende Strukturen und Prozesse in den jeweiligen Organisationen schaffen.

Die Nemetschek Group fordert und fördert eine offene „Speak-up-Kultur“. Sie ermutigt ihre Mitarbeiter, Verhaltensweisen zu melden, die möglicherweise gegen den CoC verstoßen. Dazu können sie sich direkt an Vorgesetzte, zuständige Personalleiter oder den Compliance-Bereich wenden.

Darüber hinaus steht ein konzernweites, digitales und – falls gewünscht – anonymes Hinweisgebersystem zur Verfügung. Das neue digitale System wurde Ende 2021 konzernweit in Betrieb genommen und fokussiert sich vor allem auf die wichtigen Themen Hinweisgeberschutz, Anonymität sowie Informationssicherheit. Durch die Implementierung dieses neuen Systems wurde auch im Bereich „Whistleblowing“ eine signifikante Weiterentwicklung und Professionalisierung erreicht. Whistleblowing-Meldungen sind dabei digital über das Whistleblowing-Tool und ergänzend auch telefonisch in deutscher oder englischer Sprache an den deutschen Anbieter „LegalTegrity“ möglich.

Im Berichtszeitraum und im Vorjahreszeitraum wurden keine substantziellen Compliance-Verstöße gemeldet.

Faire Geschäftspraktiken und Antikorruption

Aspekte zu den Themen „Faire Geschäftspraktiken“ und „Anti-Korruption“ werden im konzernweit geltenden CoC umfassend berücksichtigt. So ist im CoC unmissverständlich formuliert, dass in der Nemetschek Group Korruption, Bestechung, Bestechlichkeit oder andere Formen der rechtswidrigen Annahme und Gewährung von Vorteilen – auch in Bezug auf Amts- und Mandatsträger – nicht toleriert werden. Zudem bekennt sich die Nemetschek Group in ihrem CoC ohne Einschränkungen zum Wettbewerb mit fairen Mitteln und zur strikten Einhaltung des Kartell- und Exportkontrollrechts. Alle im Konzern Beschäftigten haben in Übereinstimmung mit dem jeweils geltenden Wettbewerbsrecht zu handeln. Weiter werden die Regeln zur Trennung von Privat- und Konzerninteressen und zum Umgang mit Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen definiert.

Antidiskriminierung

Zum Thema Diskriminierung ist im CoC klar formuliert:

„Die Nemetschek Group duldet im Konzern keinerlei Diskriminierung oder Belästigung, sei es aufgrund von Herkunft, Geschlecht, Behinderung, Religion, Alter, sexueller Orientierung, politischer Einstellung oder gewerkschaftlicher Betätigung.“

Mitarbeiter, die sich irgendeiner Form von Diskriminierung oder unangemessenem Verhalten ausgesetzt sehen oder solches beobachten, sind aufgefordert, dies über die beschriebenen Berichtskanäle zu melden. Alle gemeldeten oder sonst bekannt gewordenen Fälle möglicher Diskriminierung wurden im Berichtszeitraum entsprechend überprüft. Im Geschäftsjahr 2022, ebenso wie im Vorjahr, gab es keine Vorfälle, die Schritte – disziplinarischer oder rechtlicher Natur – erforderlich gemacht hätten.

Menschenrechte

Der Abschnitt 54 des britischen Modern Slavery Act 2015 („UK Modern Slavery Act“) verpflichtet bestimmte weltweit tätige Unternehmen, ihre Bemühungen zur Bekämpfung von moderner Sklaverei und Menschenhandel in ihren Lieferketten offenzulegen. Die Nemetschek Group hat auch für das Jahr 2022 eine Erklärung veröffentlicht, die für Transparenz ihrer Lieferkette sorgen soll. Gleiches gilt für die jeweiligen Geschäftspartner. Diese Erklärung wird in Bezug auf die Lieferketten der im United Kingdom tätigen Marken Allplan GmbH, Bluebeam Inc., Graphisoft SE, Maxon Computer GmbH und Vectorworks Inc. abgegeben.

Die Erklärung legt die Schritte dar, die im Jahr 2022 unternommen wurden, um moderne Sklaverei und Menschenhandel in den Geschäfts- und Lieferketten zu verhindern. Auch im CoC sind klare Vorgaben zur Einhaltung sämtlicher Menschenrechte sowie zur Geschäftspartner-Compliance definiert, um bereits bei Geschäftsanbahnung bewusst Verantwortung bei der Auswahl der Lieferanten und Geschäftspartner zu übernehmen.

Datenschutz und Informationssicherheit

Die Nemetschek Group ist ein Vorreiter bei der digitalen Transformation in der AEC/O-Branche und deckt den kompletten Lebenszyklus von Bau- und Infrastrukturprojekten ab. Die angebotenen Softwareprodukte werden überwiegend auf der IT-Umgebung der Kunden installiert – auch deshalb sind Risiken im Rahmen des Datenschutzes und der Informationssicherheit als begrenzt einzuschätzen. Gleichwohl übernimmt die Nemetschek Group Verantwortung und verpflichtet sich konzernweit zum sorgfältigen Umgang mit den Daten der Mitarbeiter, Kunden und Partner. Sie können sich darauf verlassen, dass ihre Daten in der Nemetschek Group sicher sind und unter Einhaltung der relevanten Gesetze verarbeitet werden.

Hierbei verfolgt der Konzern – entsprechend der Organisationsstruktur – einen weitgehend dezentralen Ansatz, der zwar zentrale Vorgaben sowie Überwachungsprozesse und Hilfestellungen vorsieht, jedoch in erster Linie die Markengesellschaften in die Verantwortung nimmt. Datenschutz und Informationssicherheit sind dabei eine Gemeinschaftsaufgabe aller Mitarbeiter der Nemetschek Group. Dazu haben sich alle Marken im Rahmen des CoC bekannt.

Datenschutz

Die Basis für einen wirkungsvollen Datenschutz bietet ein umfangreiches und konzernweites Regelwerk. Dieses Regelwerk beinhaltet die Verabschiedung einer umfassenden Konzerndatenschutzrichtlinie im Jahr 2018 – der „Group Data Protection Guideline“ – sowie weitere umfangreiche Arbeitsmittel, die im konzernweiten Intranet in deutscher und englischer Sprache verfügbar sind und bedarfs- und anlassgerecht aktualisiert werden. Dieses Regelwerk muss von allen Marken im Konzern beachtet und implementiert werden. Regionale Pflichten und Bestimmungen wie beispielsweise die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) der Europäischen Union sind einzuhalten.

Die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Vorgaben und Prozesse wird regelmäßig unter anderem durch den Bereich Corporate Audit im Rahmen von Audits in Zusammenarbeit mit den Bereichen Corporate Legal & Compliance sowie Corporate IT durchgeführt. Soweit gesetzlich vorgeschrieben, sind in den Gesellschaften betriebliche Datenschutzbeauftragte – interne wie externe – bestellt. Alle Mitarbeiter sind angehalten, etwaige Verstöße gegen datenschutzrechtliche Vorschriften oder unternehmensinterne Richtlinien zu melden. Jeder Hinweis auf mögliche Verstöße gegen datenschutzrechtliche Vorschriften wird ernst genommen und schnellstmöglich aufgeklärt.

Überdies werden Mitarbeiter geschult und Kommunikationsmaßnahmen durchgeführt. Neue Mitarbeiter werden auf die Vertraulichkeit im Umgang mit sensiblen oder personenbezogenen Daten hingewiesen und arbeitsvertraglich zur Verschwiegenheit verpflichtet. Ferner sind alle Mitarbeiter – nicht nur die Mitarbeiter in Europa – verpflichtet, in zeitlich regelmäßigen Abständen – mindestens alle zwei bis drei Jahre – an Datenschutzschulungen teilzunehmen und dies dokumentiert nachzuweisen. Eine eigens zum Thema Datenschutz aufgesetzte E-Learning-Schulung wird konzernweit sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache angeboten.

Informationssicherheit

Die Informationssicherheit wird bei der Nemetschek Group durch angemessene organisatorische und technische Maßnahmen auf Konzernebene und auf Ebene der Marken sichergestellt. Die übergeordneten Sicherheitsstandards und Maßnahmen werden durch die Corporate Information Security vorgegeben und auch überwacht. Die Basis ist ein Information Security-Managementsystem nach den international anerkannten Informationssicherheitsstandards der ISO-Norm 27001.

Beschrieben sind diese Vorgaben in der konzernweit geltenden Informationssicherheitsrichtlinie, die im Geschäftsjahr 2022 neu eingeführt wurde. Sie umfasst Leitlinien zur Organisation der Informationssicherheit, zur Einbindung des Managements und auch zu notwendigen technischen und organisatorischen Maßnahmen, die der Umsetzung und Überwachung der Informationssicherheit dienen. Der Anwendungsbereich dieser für alle Konzerneinheiten verbindlichen Informationssicherheitsrichtlinie umfasst sowohl den Schutz aller IT-Systeme, der darin gespeicherten

daten und die Sicherheit unserer Produkte. Die diesbezüglichen Maßnahmen wurden dabei in einem „Plan-Do-Check-Act“-Zyklus im Geschäftsjahr 2022 nach ISO 27001 an die aktuellen Rahmenbedingungen und Bedürfnisse angepasst.

Die erläuterten Maßnahmen haben zum Ziel, Sicherheitsvorfälle zu verhindern, frühzeitig zu erkennen und im Fall des Eintretens für eine passende Reaktion zu sorgen. Dabei werden die Maßnahmen in regelmäßigen Intervallen durch unabhängige Instanzen sowie Corporate Audit und Information Security überprüft.

Die dezentral in den Marken durchgeführten Maßnahmen werden zudem durch die von Corporate Information Security regelmäßig zentral gesteuerten Informationssicherheitsmaßnahmen ergänzt. Dazu gehören zum Beispiel Awareness-Kampagnen mit E-Mail-Phishing-Simulationen sowie weitere technische und organisatorische Sicherheitsprojekte. Im Berichtsjahr wurden vier Kampagnen durchgeführt. Darüber hinaus verfügt die Nemetschek Group zur weiteren Absicherung gegen Cyber-Risiken über eine konzernweite Cyber-Security-Versicherung, die alle Konzerngesellschaften umfasst.

2.3 EU-Taxonomie

Seit dem Geschäftsjahr 2021 müssen Unternehmen, die gemäß § 315b HGB zur nichtfinanziellen Konzernberichterstattung verpflichtet sind, den Anforderungen der EU-Taxonomie, genauer der Verordnung (EU) 2020/852 des europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Juni 2020 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2088, nachkommen. Die EU-Taxonomie stellt ein einheitliches Klassifizierungssystem für die ökologische Nachhaltigkeit von Wirtschaftsaktivitäten dar. Damit sollen zum einen die Nachhaltigkeitsaktivitäten von Unternehmen vergleichbarer gemacht werden und zum anderen die Umsetzung des European Green Deal, d.h. Klimaneutralität bis 2050 erreicht werden.

UMWELTZIELE DER EU

1. Klimaschutz	4. Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft
2. Anpassung an den Klimawandel	5. Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung
3. Nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen	6. Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme

Gemäß Artikel 8 der EU-Taxonomieverordnung ist für das Berichtsjahr 2022 der Anteil der Umsatzerlöse, der Investitionsausgaben und der Betriebsausgaben zu veröffentlichen, der mit taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeiten in Bezug auf die ersten beiden Umweltziele Klimaschutz und Anpassungen an den Klimawandel in Zusammenhang steht.

Prozess zur Erhebung der taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Aktivitäten der Nemetschek Group

Zur Erhebung der taxonomiefähigen* und taxonomiekonformen Aktivitäten wurde im Vorjahr eine Arbeitsgruppe bestehend aus Fach- und Führungskräften aus den Bereichen Finance, Controlling, Investor Relations und der Nachhaltigkeitsabteilung zusammengestellt. Zudem wurde ein Benchmarking mit verschiedenen Marktbegleitern durchgeführt.

Zur Ermittlung der Taxonomiefähigkeit des Umsatzes wurden zunächst die einzelnen Umsatzströme nach Segmenten, Marken und Produkten ermittelt. Anschließend wurden die relevanten Wirtschaftsaktivitäten anhand des Annex I und II des delegierten Rechtsakts zu den beiden Klimazielen identifiziert. Diese wurden zunächst auf der Ebene der Nemetschek SE und anschließend mit dem Controlling der operativen Einheiten validiert. Anschließend wurde die Taxonomiefähigkeit der Investitions- und Betriebsausgaben analysiert. Die im Vorjahr durchgeführte Analyse wurde im Geschäftsjahr 2022 auf ihre Gültigkeit überprüft und lieferte keine neuen Erkenntnisse. Um bei der Analyse Doppelzählungen zu vermeiden, erfolgte die Zuordnung stets nur zu einer relevanten Wirtschaftsaktivität.

Die Ermittlung der nachfolgenden Kennzahlen erfolgte auf Basis des beschriebenen Prozesses und in Bezug auf die Basisgrößen in Verbindung mit den für den Konzernabschluss anzuwendenden International Financial Reporting Standards (IFRS).

Eingehende Untersuchung des Umsatzes

Das Geschäftsmodell der Nemetschek Group ist es, Software für die Bau- und Medienbranchen zu entwickeln und zu vertreiben. Als taxonomiefähig in Bezug auf das Umweltziel Klimaschutz wurden die Aktivitäten 8.2 (Datenbasierte Lösungen zur Verringerung der Treibhausgasemissionen) sowie 9.3 (Freiberufliche Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden) identifiziert. Die eingehende Untersuchung ergab, dass diese Aktivitäten aufgrund des geringen Umsatzvolumens als unwesentlich (< 1%) einzustufen sind. Es liegen keine Umsatzerlöse vor, die potenziell einen wesentlichen Beitrag zur Anpassung an den Klimawandel haben.

Die Umsatzerlöse gemäß EU-Taxonomie umfassen die in der Konzern Gesamtergebnisrechnung ausgewiesenen Umsatzerlöse. Im Geschäftsjahr 2022 betragen diese 801,8 Mio. EUR und können mit unserem Konzernabschluss abgestimmt werden, siehe [<< Konzern-Abschluss \(IFRS\) – Gesamtergebnisrechnung >>](#). Zur Ermittlung des taxonomiefähigen bzw. taxonomiekonformen Anteils der Umsatzerlöse werden die als taxonomiefähig bewerteten Umsatzerlöse ins Verhältnis zu den Umsatzerlösen des Nemetschek Konzerns gesetzt.

Da die Nemetschek Gruppe keine taxonomiefähigen Umsatzerlöse aufweist, fokussiert sich die Berichterstattung im Folgenden

auf den Anteil der im Sinne der EU-Taxonomie nachhaltigen Investitionen (CapEx) und Betriebsausgaben (OpEx), die dem ersten Umweltziel zugeordnet werden können. Es liegen keine Investitions- bzw. Betriebsausgaben vor, die potenziell einen wesentlichen Beitrag zur Anpassung an den Klimawandel haben. Die in Frage kommenden Investitionen und Betriebsausgaben betreffen ausschließlich bezogene Waren und Dienstleistungen.

Eingehende Untersuchung der Investitionsausgaben (CapEx)

Die Gesamtinvestitionen ermitteln sich im Geschäftsjahr 2022 aus den Zugängen an Sachanlagen in Höhe von 14,0 Mio. EUR ([<< Ziffer 15 Sachanlagen >>](#) im Konzernanhang), immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 33,1 Mio. EUR ([<< Ziffer 16 Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- und Firmenwerte >>](#) im Konzernanhang), und den Zugängen zu den Nutzungsrechten in Höhe von 27,4 Mio. EUR ([<< Ziffer 17 Leasing >>](#) im Konzernanhang). In Summe beliefen sich die vorgenannten Investitionen im Geschäftsjahr 2022 auf 74,5 Mio. EUR. Zur Ermittlung des taxonomiefähigen bzw. taxonomiekonformen Anteils werden die als taxonomiefähig bzw. taxonomiekonform bewerteten Investitionen ins Verhältnis zu den ermittelten Gesamtinvestitionen gesetzt.

Die Investitionsausgaben der Nemetschek Gruppe sind aufgrund des Geschäftsmodells insgesamt von untergeordneter Bedeutung. Auf Basis der durchgeführten Analyse wurden keine wesentlichen taxonomiefähigen Investitionen identifiziert. Somit lagen die taxonomiefähigen Investitionsausgaben im Geschäftsjahr 2022 bei 0 Mio. EUR

Eingehende Untersuchung Betriebsausgaben (OpEx)

Der Gesamt-OpEx besteht aus direkten, nicht aktivierten Kosten, die sich auf Forschung und Entwicklung, Gebäuderenovierungsmaßnahmen, kurzfristige Mietverträge, Wartung und Instandhaltung beziehen. Dazu gehören:

- » Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, die in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im Berichtszeitraum als Aufwand erfasst werden. In Übereinstimmung mit dem Konzernabschluss (IAS 38.126) gehören dazu alle nicht aktivierten Aufwendungen, die direkt der Forschungs- oder Entwicklungstätigkeit zuzuordnen sind.
- » Instandhaltungs- und Reparaturkosten wurden auf der Grundlage der internen Kostenstellen zugewiesenen Instandhaltungs- und Reparaturkosten ermittelt. Die entsprechenden Kostenpositionen finden sich in den Bereichskosten der Gewinn- und Verlustrechnung

Auf Basis der durchgeführten Analyse wurden keine wesentlichen taxonomiefähigen Betriebsausgaben identifiziert.

* Taxonomiefähig bedeutet, dass die Wirtschaftsaktivitäten in den Anwendungsbereich der EU-Taxonomie fallen. Dies bedeutet noch nicht, dass diese Wirtschaftsaktivitäten auch einen substantziellen Beitrag zur Erreichung eines Umweltziels leisten (taxonomiekonform).

Zusammenfassende Darstellung der taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten

ZUSAMMENFASSENDE DARSTELLUNG DER TAXONOMIEFÄHIGEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN

	Umsatzerlöse		Investitionsausgaben		Betriebsausgaben	
	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %
Nemetschek Group	801,8	100%	74,5	100%	183,6	100%
davon taxonomiefähige Wirtschaftsaktivitäten	0,0	0%	0,0	0%	0,0	0%

Der momentane Fokus der EU-Taxonomie liegt auf CO₂-intensiven Branchen. Die Nemetschek Group ist daher mit ihrem Kerngeschäft derzeit nicht von der EU-Taxonomieverordnung betroffen.

Durch die anstehende Erweiterung um die vier weiteren Umweltziele, sowie mögliche Erweiterung der vorhandenen Umweltziele um weitere Aktivitäten ist es nicht ausgeschlossen, dass die Geschäftsaktivitäten der Nemetschek Group zukünftig von der EU-Taxonomieverordnung betroffen sein werden.

ANTEIL DES UMSATZES AUS WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN, DER MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN IST - OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2022

Wirtschaftstätigkeiten	Code(s)	Absoluter Umsatz (Mio. €)	Umsatzanteil (%)	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag					
				Klimaschutz (%)	Anpassung an den Klimawandel (%)	Wasser- und Meeresressourcen (%)	Kreislaufwirtschaft (%)	Umweltverschmutzung (%)	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (%)
A. TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
A.1. Taxonomiekonforme Tätigkeiten (taxonomiekonform)									
		-	-	-	-	-	-	-	-
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)									
8.2 Data-driven solutions for GHG emissions reductions (datengesteuerte Lösungen zur Reduzierung von Treibhausgasemissionen)		-	-						
9.3. Professional Services Related to Energy Performance of Buildings (professionelle Dienstleistungen in Bezug auf die Energieeffizienz von Gebäuden)		-	-						
Umsatz taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		-	-						
Total (A.1 + A.2)		-	-						
B. NICHT TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
Umsatz nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		801,8	100%						
Gesamt (A + B)		801,8	100%						

**MELDEBOGEN: CAPEX-ANTEIL AUS WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN,
DER MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN IST - OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2022**

Wirtschaftsaktivitäten	Code(s)	Absoluter CapEx (Mio. €)	Anteil CapEx (%)	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag					
				Klimaschutz (%)	Anpassung an den Klimawandel (%)	Wasser- und Meeresressourcen (%)	Kreislaufwirtschaft (%)	Umweltverschmutzung (%)	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (%)
A. TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)									
		-	-	-	-	-	-	-	-
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)									
8.2 Data-driven solutions for GHG emissions reductions (datengesteuerte Lösungen zur Reduzierung von Treibhausgasemissionen)		-	-						
9.3. Professional Services Related to Energy Performance of Buildings (professionelle Dienstleistungen in Bezug auf die Energieeffizienz von Gebäuden)		-	-						
CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		-	-						
Total (A.1 + A.2)		-	-						
B. NICHT TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
CapEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		74,5	100%						
Gesamt (A + B)		74,5	100%						

DNSH-Kriterien („Keine erhebliche Beeinträchtigung“)						Mindestschutz (J/N)	Taxonomie- konformer CapEx-Anteil, Jahr 2022 (%)	Taxonomie- konformer CapEx-Anteil, Jahr 2021 (%)	Kategorie (ermöglichende Tätigkeit) (E)	Kategorie (Übergangstä- tigkeit) (T)
Klimaschutz (J/N)	Anpassung an den Klima- wandel (J/N)	Wasser- und Meeresres- ourcen (J/N)	Kreislauf- wirtschaft (J/N)	Umweltver- schmutzung (J/N)	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (J/N)					
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
							-	-	-	-

**MELDEBOGEN: OPEX-ANTEIL VON WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN,
DIE MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN SIND – OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2022**

Wirtschaftsaktivitäten	Code(s)	Absoluter OpEx (Mio. €)	Anteil OpEx (%)	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag					
				Klimaschutz (%)	Anpassung an den Klima- wandel (%)	Wasser- und Meeresres- sourcen (%)	Kreislauf- wirtschaft (%)	Umweltver- schmutzung (%)	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (%)
A. TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)		-	-	-	-	-	-	-	-
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomie- konforme Tätigkeiten)		-	-						
8.2 Data-driven solutions for GHG emissions reductions (datengesteuerte Lösungen zur Reduzierung von Treibhausgas- emissionen)		-	-						
9.3. Professional Services Related to Energy Performance of Buil- dings (professionelle Dienstleistun- gen in Bezug auf die Energieeffizi- enz von Gebäuden)		-	-						
OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomie- konforme Tätigkeiten) (A.2)		-	-						
Total (A.1 + A.2)		-	-						
B. NICHT TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		183,6	100%						
Gesamt (A + B)		183,6	100%						

DNSH-Kriterien („Keine erhebliche Beeinträchtigung“)										
Klimaschutz (J/N)	Anpassung an den Klimawandel (J/N)	Wasser- und Meeresressourcen (J/N)	Kreislaufwirtschaft (J/N)	Umweltverschmutzung (J/N)	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (J/N)	Mindestschutz (J/N)	Taxonomiekonformer OpEx-Anteil, Jahr 2022 (%)	Taxonomiekonformer OpEx-Anteil, Jahr 2021 (%)	Kategorie (ermöglichte Tätigkeit) (E)	Kategorie (Übergangstätigkeit) (T)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

3 Wirtschaftsbericht

3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Weltwirtschaft

Seit Beginn des Jahres 2022 hat sich die Weltwirtschaft deutlich abgekühlt und die Wachstumsdynamik gegenüber dem Jahr 2021 hat sich deutlich verlangsamt. Im Wesentlichen ist diese Entwicklung neben dem inflationsbedingten starken Anstieg der weltweiten Zentralbankzinssätze auf zwei Krisen zurückzuführen, zu einem geringeren Umfang auf die weiter anhaltende Covid-19-Pandemie und zum anderen insbesondere auf den russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine.

Die Covid-19-Pandemie und besonders auch der unterschiedliche, teilweise sehr restriktive Umgang, einzelner Regierungen mit der Pandemie führten vor allem im Frühjahr 2022 zu regionalen Produktionsausfällen, die die internationalen Lieferketten belasteten und insgesamt zu einer Dämpfung der Konjunktur führten. Darüber hinaus wirkt sich der russische Angriffskrieg auf die globale wirtschaftliche Entwicklung aus und hat zu großen wirtschaftlichen Unsicherheiten, vor allem in Europa und Deutschland, geführt. Die ausgesprochenen Sanktionen gegen Russland auf der einen und die Drosselung bzw. der Lieferstopp von zugesagten Energie- und Rohstoffmengen auf der anderen Seite führten zu einer deutlichen Verteuerung der Energie- und Rohstoffpreise und zu einem insgesamt starken Anstieg der Inflation. Die hohe Inflation hatte zur Folge, dass viele Zentralbanken die Leitzinsen erhöhten. Diese Mechanismen führen insgesamt zur Kauf- und Investitionszurückhaltung der privaten Haushalte und der Unternehmen und dämpfen somit die Nachfrage. Auch dadurch bedingt zeichnet sich insgesamt eine leichte Entspannung der angebotsseitigen Engpässe in einigen betroffenen Industrien ab.

Auf der Basis des am 9. November 2022 veröffentlichten Jahresgutachtens 22/23 des Sachverständigenrats dürfte das weltweite Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2022 voraussichtlich um 2,8% steigen und sich damit deutlich weniger dynamisch entwickeln als im Jahresgutachten 21/22 prognostiziert. Im November 2021 hatte der Sachverständigenrat noch einen Anstieg von 4,4% für das Jahr 2022 in Aussicht gestellt. Der Internationale Währungsfonds (IWF) geht in seinem am 31. Januar 2023 veröffentlichten World Economic Outlook Update von einem Wachstum von 3,4% für das Jahr 2022 aus. Im Januar 2022 war der IWF in seinem World Economic Outlook Update ebenfalls noch von einem Anstieg um 4,4% im Jahr 2022 ausgegangen.

Der Sachverständigenrat (Jahresgutachten 22/23) und auch der IWF (World Economic Outlook) gehen davon aus, dass im Jahr 2022 in nahezu allen wesentlichen Wirtschaftsräumen die Wachstumsdynamik rückläufig sein wird. Diese Entwicklung dürfte sowohl für die Schwellenländer als auch für die fortgeschrittenen Volkswirtschaften zutreffen.

Euro-Raum

Die konjunkturellen Aussichten des Euro-Raums haben sich im Laufe des Jahres deutlich verschlechtert. Im ersten Halbjahr 2022 war das Wirtschaftswachstum in vielen Mitgliedstaaten noch aufwärtsgerichtet, im Sommer haben sich dann die konjunkturellen Aussichten erheblich eingetrübt. Die bereits beschriebenen Auswirkungen des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine, der Kaufkraftverlust infolge der stark gestiegenen Inflationsraten sowie die als Gegenmaßnahme deutlich erhöhten Leitzinsen belasteten die Länder im Euro-Raum stark. Hier spielen die gestiegenen Energiepreise, hervorgerufen durch die massive Drosselung der zugesagten Liefermengen Russlands, eine bedeutende Rolle. Darüber hinaus wirkten sich auch die Folgen der weiterhin bestehenden Covid-19-Pandemie auf die Wirtschaft im Euro-Raum aus. Nach Aufhebung der Kontaktbeschränkungen in vielen europäischen Ländern kam es in einigen Branchen – beispielsweise Tourismus – zu Aufholeffekten im privaten Konsum, während insbesondere die Industrie aber weiterhin mit Lieferengpässen und gestörten Lieferketten zu kämpfen hatte. In der zweiten Jahreshälfte zeichnete sich aber eine Entspannung in diesen Bereichen ab.

Als robust erweist sich weiterhin der Arbeitsmarkt im Euro-Raum. Im Januar 2023 lag die saisonbereinigte Erwerbslosenquote im Euro-Raum mit 6,1% leicht unter dem Wert des Vorjahrsmonats mit 6,3%. Sie liegt damit auch deutlich unter dem Covid-19-Vorkrisenniveau von 7,4% im Februar 2020. Die Zahlen in den einzelnen Mitgliedstaaten sind dabei sehr unterschiedlich und reichten von 3,0% in Malta bis 13,0% in Spanien. Der in einigen Branchen, so auch in der Softwarebranche, stark zunehmende und langfristige Fachkräftemangel gewinnt immer mehr an Bedeutung und kann sich in einigen Wirtschaftsbereichen beschränkend auf das Wachstum auswirken.

Insgesamt geht der Sachverständigenrat in seinem am 9. November 2022 veröffentlichten Jahresgutachten 22/23 für das Jahr 2022 von einem Wirtschaftswachstum von 3,3% aus. Der IWF geht in seinem am 31. Januar 2023 veröffentlichten World Economic Outlook Update von einem Wachstum von 3,5% für das Jahr 2022 aus. Für Deutschland hat der Sachverständigenrat für das Jahr 2022 ein Wachstum von 1,8% in Aussicht gestellt, und der IWF prognostizierte im Januar 2023 ein Wachstum von 1,9%.

USA

Nach der Konjunkturerholung im Jahr 2021 kam es bereits im ersten Halbjahr 2022 zu einer erneuten Abkühlung der US-Wirtschaft. Negativ auf die Wirtschaftsleistung wirkten sich dabei insbesondere der hohe Abbau von Lagerbeständen in den Unternehmen sowie geringe Anlageinvestitionen der Unternehmen aus. Stützend auf das Wirtschaftswachstum wirkten sich hingegen, insbesondere im 2. Quartal 2022, Exporte und Dienstleistungen aus. Auch die US-Wirtschaft war im Jahr 2022 durch eine hohe Inflation und entsprechende geldmarktpolitische Reaktionen geprägt.

Insgesamt rechnet der Sachverständigenrat in seinem Jahresgutachten 22/23 mit einem Wirtschaftswachstum von 1,9 % für das Jahr 2022. Der IWF geht in seinem am 31. Januar 2023 veröffentlichten World Economic Outlook Update von einem Wachstum von 2,0 % im gleichen Zeitraum aus.

Asien

Innerhalb Asiens stellt Japan den derzeit umsatzstärksten regionalen Einzelmarkt der Nemetschek Group dar. Dort waren 2022 die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie nach wie vor deutlicher zu spüren als in vielen anderen fortgeschrittenen Volkswirtschaften. Im Jahr 2022 wirkten sich die Eindämmungsmaßnahmen von zwei Wellen steigender Coronavirus-Neuinfektionen negativ auf die Wirtschaftsleistung aus. Darüber hinaus ist auch Japan von einer verhältnismäßig starken Verbraucherpreisinflation betroffen. Im August 2022 erreichte sie laut Sachverständigenrat mit einer Steigerung von 3,0 % gegenüber dem Vorjahresmonat den höchsten Stand seit 30 Jahren. Die schwache Weltkonjunktur belastet darüber hinaus die exportorientierte Wirtschaft Japans und dürfte die Erholung verlangsamen.

Insgesamt geht der Sachverständigenrat davon aus, dass das Bruttoinlandsprodukt des asiatischen Raums im Jahr 2022 um 3,4 % und das japanische Bruttoinlandsprodukt um 1,5 % wachsen dürfte. Der IWF geht für das Jahr 2022 von einem Wachstum in Höhe von 1,4 % für Japan aus.

Schwellenländer

Der Sachverständigenrat geht in seinem Jahresgutachten 22/23 für das Jahr 2022 von einem Wirtschaftswachstum von 3,3 % für die Gruppe der Schwellenländer aus. Der IWF stellt in seinem World Economic Outlook Update für 2022 ein Wachstum von 3,9 % in Aussicht.

Die Entwicklung der Gruppe der Entwicklungsländer zeigt dabei regionale Unterschiede auf. So dürfte laut IWF die Gruppe der asiatischen Schwellenländer im Jahr 2022 um 4,3 % wachsen. Im Jahr 2021 lag das Wachstum noch bei 7,4 %. Der Rückgang ist unter anderem auch auf die weiter anhaltende Covid-19-Pandemie, der in China vorherrschenden Immobilienkrise sowie auf die Verlangsamung des Exportwachstums aufgrund der globalen Konjunkturentwicklung zurückzuführen. Die Gruppe der europäischen Schwellenländer dürfte laut IWF im Jahr 2022 nur um 0,7 % wachsen. Diese Entwicklung ist stark vom Rückgang der russischen Wirtschaftsleistung beeinflusst, die laut IWF im Jahr 2022 um 2,2 % schrumpfen dürfte. Die lateinamerikanischen Schwellenländer dürften laut IWF im Jahr 2022 um 3,9 % wachsen. Aktuell hohe Rohstoffpreise wirken hier stabilisierend. Aufgrund der hohen Exportpreise, für die regionalen Öl-Exporteure, dürfte die Wirtschaftsleistung im Mittleren Osten und Zentralasien um 5,3 % ansteigen. In den afrikanischen Entwicklungsländern erwartet der IWF für 2022 ein Wirtschaftswachstum von 3,8 %.

Quellen: Jahresgutachten 22/23 des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung vom 9. November 2022 und World Economic Outlook Update des Internationalen Währungsfonds vom 31. Januar 2023.

Entwicklung der Bauwirtschaft

Europa

Die europäische Bauindustrie bildet mit rund 50 % des Umsatzes weiterhin den wichtigsten Absatzmarkt der Nemetschek Group. Nachdem die Bauwirtschaft im Jahr 2021, getrieben von Nachholwirkungen aufgrund der globalen Covid-19-Pandemie sowie durch das historisch niedrige Zinsniveau, ein Rekordwachstum bei den Investitionen verzeichnen konnte (+6 % inflationsbereinigt), halbierte sich das inflationsbereinigte Wachstum im Jahr 2022, nach aktuellen Schätzungen (Stand November 2022), auf 3 %. Die Ursachen dieser Entwicklung waren insbesondere das stark gestiegene Zinsniveau aufgrund der hohen Inflation sowie die Auswirkungen des Angriffskriegs Russlands gegen die Ukraine.

Betrachtet man die Ursachen der inflationsbereinigten Wachstumsentwicklung wird deutlich, dass sich die Abschwächung durch alle Marktsegmente, also den Wohnungsbau (+4,6 % vs. 7,6 % im Jahr 2021), den Gewerbebau (+1,9 % vs. +3,4 % im Jahr 2021), sowie den Tiefbau (+0,6 % vs. +5,1 % im Jahr 2021) zieht. Im Hinblick auf den gesamten Gebäudebau zeigte sich der Renovierungsmarkt (+4,5 %) nach aktuellem Stand resilienter als der Neubaumarkt (+2,6 %).

Die Entwicklung der einzelnen europäischen Märkte war im Jahr 2022 teils sehr unterschiedlich. Italien (+12,1 %), Irland (+9,0 %) und Polen (+4,5 %) konnten 2022 das stärkste Wachstum verzeichnen. Im Gegensatz dazu verzeichneten Portugal (-2,5 %), die Schweiz (-1,8 %) sowie der für die Nemetschek Group wichtige deutsche Markt (-0,5 %) die schwächste Entwicklung.

Für das Jahr 2023 wird aufgrund der anhalten Problematik des Ukraine-Kriegs, des steigenden Zinsniveaus sowie des eingetrübten konjunkturellen Umfelds nur mit einer stabilen Entwicklung gerechnet (+0,2 %).

Nordamerika

Der US-Markt bildet einen der wichtigsten Absatzmärkte für die Nemetschek Group. Die Bauwirtschaft in den **USA** zeigte sich bedeutend resilienter als der europäische Bauproduktmarkt und konnte seine Wachstumsdynamik im Jahr 2022 (Stand Oktober 2022) fortsetzen mit einem Plus von 8 %, verglichen mit ebenfalls 8 % im Jahr 2021. Wesentlicher Treiber war der Wohnungssektor (+13 %), insbesondere Mehrfamilienhäuser (+25 %) und Renovierungen (+14 %). Im Vergleich zum Vorjahr (-6 %) beschleunigte sich das Wachstum mit +3 % zusätzlich im Nichtwohngebäude-sektor. Die unterschiedlichen Bereiche dieses Marktsegments entwickelten sich jedoch stark unterschiedlich. Während der Bau von Produktionsanlagen (+18 %) sowie der gewerbliche Bau (+11 %) stark zunahm, war der Bereich Beherbergung mit -7 % rückläufig. Es wird weiterhin erwartet, dass das im November 2021 verabschiedete Infrastrukturpaket im Umfang von 550 Mrd. USD den Infrastrukturbau in den USA in den kommenden Jahren ankurbeln wird.

Während die Bauwirtschaft in **Kanada** im Jahr 2021 noch ein sehr starkes Wachstum in Höhe von 16 % verzeichnete, schwächte sich die Entwicklung nach vorläufigen Schätzungen auf +4 % ab. Wesentlich für die Abschwächung des Wachstums war vor allem der Wohnungsbau mit nur noch +2 % gegenüber 28 % im Vorjahr. Innerhalb des Wohnungsbaus verzeichneten sowohl der Bereich Einfamilienhäuser (-2 %) als auch der Bereich Mehrfamilienhäuser (-4 %) rückläufige Entwicklungen, während Renovierungen immer noch mit +7 % stiegen.

Asien/Pazifik

Die Entwicklung der unterschiedlichen Bauwirtschaften in der Region Asien/Pazifik verlief teils sehr unterschiedlich. Während die Märkte in Singapur (+13 %) und China (+8 %) nach letzten Schätzungen starke Zunahmen verzeichnen konnten, wuchsen die Bausektoren in Japan (+0,3 %) und Australien (+0,2 %) nur geringfügig.

Quellen: 94th EUROCONSTRUCT Summary Report, Winter 2022 (November 2022); 2022 North American Engineering and Construction Outlook, Fourth Quarter Edition (September 2022), Building, Real Estate, Construction and Housing, Department of Statistics Singapore, Construction Work Done, Australia (Preliminary), Australian Bureau of Statistics.

Entwicklung der Media- und Entertainment-Industrie

Im Gegensatz zur Bauwirtschaft zeigten die Endmärkte des Segments Media im Jahr 2022 eine höhere und resilientere Wachstumsdynamik, was sich auch in dem deutlich über dem Gruppenniveau liegenden Wachstum des Segments widerspiegelte.

Ein Grund für die höhere Resilienz des Geschäftsbereichs ist die breite Basis unterschiedlicher Teilmärkte und Kundengruppen, die die Konzernmarke Maxon mit seinem innovativen Lösungsportfolio adressiert. So werden die professionellen Lösungen von Maxon für die Produktion von digitalen 2D- und 3D-Inhalten zum Beispiel für die Erstellung und das Rendering von visuellen Effekten in Spielfilmen, TV-Shows und Werbespots sowie für Anwendungen in der Spieleindustrie und für Anwendungen in den Bereichen medizinische Illustration, Virtual Reality (VR), Augmented Reality (AR), Architektur und Industriedesign eingesetzt.

Die meisten dieser Märkte profitieren dabei von starken strukturellen Wachstumstreibern. Dies erlaubt es ihnen, auch im Fall einer Abschwächung der globalen Konjunktur, wie zum Beispiel im zweiten Halbjahr 2022, weiterhin teils stark zu wachsen. So stiegen beispielsweise die Umsätze des Marktes für Virtual-Reality-Angebote im Jahr 2022 mit 36,6 % auf rund 2,6 Mrd. USD. Auch für die kommenden Jahre bis 2026 wird hier mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 24,1 % gerechnet. Für den breiter gefassten, gesamten 3D-Animationsmarkt, der im Jahr 2021 noch 18,4 Mrd. USD betrug, wird daher auch weiterhin erwartet, dass er sich bis zum Jahr 2028 auf 40,0 Mrd. USD erhöht, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von knapp 12 % entspricht.

Quellen: Research & Markets: Global 3D Animation Market (June 2021), PwC Global AR and VR market (2022).

3.2 Geschäftsverlauf 2022 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns

Das Jahr 2022 war von geopolitischen Krisen, hoher Inflation, steigenden Zinsen sowie den daraus resultierenden makroökonomischen Herausforderungen geprägt. Die Folgen des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine und die weiterhin andauernde Covid-19-Pandemie beeinflussten das Weltgeschehen und wirkten sich auch auf die globale wirtschaftliche Entwicklung, insbesondere im zweiten Halbjahr 2022, aus. Dennoch konnte sich die Nemetschek Group in diesem sehr anspruchsvollen Umfeld gut weiterentwickeln.

Der im Geschäftsjahr 2022 erzielte Umsatz stieg um 17,7 % (währungsbereinigt: 12,1 %) auf 801,8 Mio. EUR (Vorjahr: 681,5 Mio. EUR). Im Vorjahr lag das Umsatzwachstum bei 14,2 % (währungsbereinigt: 15,6 %). Das EBITDA stieg auf 257,0 Mio. EUR (Vorjahr: 222,0 Mio. EUR), so dass die EBITDA-Marge weiterhin hoch bei 32,0 % (Vorjahr: 32,6 %) lag.

Um die zukünftige Wachstumsdynamik und den Erfolg bei der laufenden Umstellung der Geschäfte auf Subskriptions- und SaaS-Modelle und damit auch der gesamten wiederkehrenden Umsätze transparenter darzustellen, hat die Nemetschek Group 2022 die Kennzahl ARR (Annual Recurring Revenue/jährlich wiederkehrende Umsätze) ein. Die ARR stieg auf 581,7 Mio. EUR (Vorjahr: 456,5 Mio. EUR). Das ARR-Wachstum lag mit 27,4 % (währungsbereinigt: 22,0 %) deutlich über dem Umsatzwachstum des Gesamtkonzerns (währungsbereinigt: 12,1 %), was eine starke Indikation für das weiterhin hohe Wachstumspotenzial der kommenden 12 Monate darstellt.

Das Umsatzwachstum basierte im Geschäftsjahr 2022 nahezu ausschließlich auf organischem Wachstum. Der akquisitionsbedingte Umsatzzufluss durch die Übernahme des Geschäftsbetriebs der Pixologic Inc. und deren Konsolidierung zum 1. Januar 2022 war im Geschäftsjahr 2022 nicht wesentlich.

Die im Geschäftsjahr 2022 umgesetzten M&A-Aktivitäten, siehe [<< Akquisitionen/Verkäufe >>](#), hatten nur einen sehr geringen Einfluss auf die Wachstumsdynamik des Konzerns.

Die im März 2022 kommunizierten Ziele des Konzerns für das währungsbereinigte Umsatzwachstum und die EBITDA-Marge, die u. a. weiterhin die Covid-19-bedingten Unsicherheiten sowie den Start der Umstellung auf Subskriptions- und SaaS-Modelle der Tochtergesellschaft Bluebeam berücksichtigten, konnten trotz der Eintrübung der makroökonomischen Rahmenbedingungen in der zweiten Jahreshälfte, vollständig erreicht werden. Damit setzte die Nemetschek Group ihren seit Jahren anhaltenden profitablen Wachstumskurs auch in einem herausfordernden Umfeld fort, siehe [<< 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns >>](#).

Der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine hat das Management und die Mitarbeiter der Nemetschek Group schockiert und betroffen gemacht. Es wurden unmittelbar nach Kriegsausbruch Maßnahmen zum Schutz und zur Versorgung der betroffenen Mitarbeiter ergriffen und auch Hilfsaktionen für die ukrainische Bevölkerung unterstützt. Darüber hinaus sieht die Nemetschek Group die Wirtschaftssanktionen gegen Russland als wichtiges Instrument zur Wiederherstellung des Friedens und hat daher beschlossen, das Neugeschäft in Russland sowie alle Geschäfte mit sanktionierten Personen, Organisationen oder Regionen bis auf Weiteres auszusetzen. Der Umsatzanteil in Russland ist marginal. Im Vorjahr belief sich der Anteil des Geschäfts in Russland auf rund 0,5% des Konzernumsatzes und wurde 2022 deutlich reduziert, nachdem unverzüglich nach Kriegsbeginn im März das Neugeschäft in Russland eingestellt wurde. Der Krieg in der Ukraine beeinflusst aber auch die Entwicklungsarbeit von Konzerngesellschaften, die dort Forschungs- und Entwicklungskapazitäten nutzen und deren Arbeit entsprechend beeinträchtigt ist. Insgesamt waren diese unmittelbaren Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf der Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2022 jedoch nicht wesentlich.

Neben den beschriebenen unmittelbaren Auswirkungen für die Nemetschek Group hat der russische Angriffskrieg auch die globale Wirtschaft beeinflusst, weiteres unter [3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen](#).

Die Covid-19-Pandemie hatte im Geschäftsjahr 2022 nur noch einen geringen Einfluss auf den Geschäftsbetrieb und -verlauf. Der allgemeine Geschäftsbetrieb hat sich im Laufe des Jahres weitestgehend normalisiert, so fanden auch wieder physische Messen, statt auf denen die Nemetschek Group präsent war.

Insgesamt zeigte sich das Geschäftsmodell, das sich durch ein breites Lösungsportfolio, eine starke regionale Diversifizierung in unterschiedlichen Kundensegmenten sowie einen steigenden Anteil wiederkehrender Umsätze auszeichnet, während der bestehenden Krisen als sehr resistent. Neben dem aktiven Umgang mit den beiden vorherrschenden globalen Krisen hat die Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2022 die angestoßenen strategischen Initiativen weiter vorangetrieben und wichtige Meilensteine erreicht. Dabei bildeten die weitere Internationalisierung, der Ausbau von Subskription und SaaS sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung der Lösungen und die Gewinnung von neuen Kunden die Schwerpunkte der Arbeit. Auch die im Vorjahr auf Holdingebene neu eingeführte strategische Initiative „Start-ups and Venture Investments“ stärkt den Wachstumsfokus der Nemetschek Group auf neue Technologien und Investitionen in junge Unternehmen, siehe [1.2 Ziele und Strategie](#).

Akquisitionen/Verkäufe

Holdingebene

Die strategische Zielsetzung, sich vermehrt an Start-up-Unternehmen zu beteiligen und dadurch die eigene Innovationskraft zu beschleunigen, wurde auch im Geschäftsjahr 2022 erfolgreich

weiterverfolgt. Die Nemetschek Group beteiligte sich im Verlauf des abgelaufenen Geschäftsjahres erstmalig an einem Unternehmen aus der britischen Start-up-Szene. Die Investition in SymTerra, eine digitale Plattform für Baustellenkommunikation, unterstützt die strategische Stoßrichtung, die Digitalisierung und Effizienz in der Bauindustrie weiter voranzutreiben.

Segmentebene

Mit Kaufvertrag vom 20. Dezember 2022 erwarb die Graphisoft SE, ein Konzernunternehmen der Nemetschek Group mit Sitz in Budapest (Ungarn), Abvent einen zur AV-Tech Group gehörenden Vertriebspartner. Abvent ist bereits seit Jahren ein wichtiger Vertriebspartner von Graphisoft in Frankreich und der französischsprachigen Schweiz. Durch die Übernahme stärkt das Segment Design seine Präsenz in zwei der wichtigsten Märkte der AEC/O-Branche in Europa und kann dadurch die Markt- und Vertriebskompetenz weiter ausbauen. Das Konzernunternehmen Frilo Software GmbH, ebenfalls dem Segment Design zugehörig, wurde im Geschäftsjahr 2022 durch die Akquisition der DC-Software Doster & Christmann GmbH gestärkt. Mit der Übernahme, die zum 1. April 2022 erfolgreich abgeschlossen wurde, erweitert Frilo sein Produktportfolio im Bereich Grundbau & Fundamente und baut seine Position als Anbieter von baustatischen Berechnungsprogrammen weiter aus.

Beide dieser Akquisitionen im Design Segment hatten keinen wesentlichen Einfluss auf die Umsatz- und Ertragsentwicklung im Jahr 2022.

Einzelheiten zu diesen kleineren Transaktionen sind im Konzernanhang unter [Erwerb von Tochterunternehmen](#) erläutert.

Verkäufe

Im Geschäftsjahr 2022 kam es zu keinen Verkäufen im Portfolio.

Kooperationen und Partnerschaften

Um ihre Marktposition auszubauen und den vielfältigen Kundenanforderungen gerecht zu werden, setzt die Nemetschek Group auch auf Kooperationen und die Zusammenarbeit mit Partnern aus der AEC/O-Branche oder mit wissenschaftlichen Einrichtungen. Diese Kooperationen und Partnerschaften bestehen sowohl innerhalb der Gruppe unter den Markengesellschaften als auch zwischen Markengesellschaften und externen Parteien. Im Geschäftsjahr 2022 wurde die im Vorjahr abgeschlossene Partnerschaft mit der Technischen Universität München (TUM) im Zusammenhang mit der Förderung der TUM Venture Labs Built Environment weiter vertieft und die ebenfalls im Vorjahr gestarteten Aktivitäten im Kennedy-Netzwerk von Madastar wurden nochmals verstärkt.

3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2022 stieg der Konzernumsatz deutlich um 17,7 % (Vorjahr: 14,2 %) auf 801,8 Mio. EUR (Vorjahr: 681,5 Mio. EUR). Währungsbereinigt, d. h. auf der Basis von im Vergleich zum Vorjahr konstanten Umrechnungskursen, ergäbe sich ein Umsatzwachstum von 12,1 % (Vorjahr: 15,6 %). Das Geschäftsjahr 2022 war somit von positiven Währungseffekten, insbesondere durch den US-Dollar, beeinflusst. Auch die im Verlauf des Geschäftsjahres 2022 neu eingeführte Kennzahl ARR (Annual Recurring Revenue/jährlich wiederkehrende Umsätze) [<< 1.3 Unternehmenssteuerung und-führung >>](#) entwickelte sich sehr positiv. Der ARR stieg im Geschäftsjahr 2022 um 27,4 % (währungsbereinigt: 22,0 %) auf 581,7 Mio. EUR (Vorjahr: 456,5 Mio. EUR) und zeigte damit eine deutlich höhere Wachstumsdynamik als der Gesamtumsatz.

Damit lag das erzielte währungsbereinigte Umsatzwachstum leicht über dem im März 2022 kommunizierten Prognosekorridor, siehe auch [<< 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns >>](#).

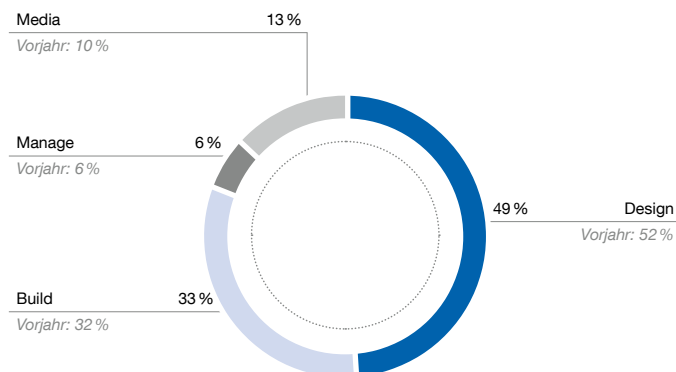
In einem wirtschaftlich unsicheren Umfeld konnte die Nemetschek Group über alle vier Quartale hinweg gegenüber dem Vorjahr wachsen und somit ihren nachhaltigen Wachstumspfad fortsetzen. Insbesondere in der ersten Jahreshälfte entwickelte sich der Umsatz mit einem nominalen Wachstum von über 20 % überdurchschnittlich, was, neben den positiven Währungseffekten, teilweise auch von Nachholeffekten in Zusammenhang mit den zurückgehenden Auswirkungen der Covid-19-Pandemie unterstützt wurde. In der zweiten Jahreshälfte verlangsamte sich das Wachstum auf Gruppenebene, insbesondere durch die bei der US-Tochter Bluebeam begonnene Umstellung auf Subskriptions- und SaaS-Modelle sowie eine gesamtwirtschaftliche Eintrübung, vor allem in den für die Nemetschek Group bedeutenden Märkten Deutschland und Europa.

UMSATZENTWICKLUNG UND UMSATZWACHSTUM

In Mio. EUR	GJ 2022	GJ 2021	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Gesamtjahr	801,8	681,5	17,7%	12,1%
Q1	192,2	158,4	21,3%	17,5%
Q2	203,8	165,9	22,9%	16,4%
Q3	202,8	169,3	19,8%	11,8%
Q4	203,0	187,9	8,0%	3,9%

Das Wachstum der Nemetschek Group wurde vor allem durch die Segmente Media und Build, die überproportional zum Konzernumsatz wuchsen, getragen. Aus regionaler Sicht trug die Region Amerika mit einem deutlich überproportionalen Wachstum bei, wohingegen die Wachstumsdynamik in Deutschland und Teilen Europas vor allem durch die makroökonomischen Auswirkungen des russischen Angriffskriegs in der Ukraine gebremst wurde. Die gute Entwicklung der wiederkehrenden Umsätze war im Geschäftsjahr 2022 sehr erfreulich. Die Transformation des Geschäftsmodells weg vom klassischen Lizenzgeschäft und hin zu einem Modell mit hohen wiederkehrenden Umsätzen, insbesondere durch die Einführung von Mietmodellen, wurde im Jahr 2022 erfolgreich weiterverfolgt. Diese Transformation ermöglicht es zukünftig, signifikant höhere Umsätze über die Kundenlebensdauer zu generieren. Gleichzeitig sind diese Umsatzzuflüsse zudem resilienter und besser planbar. Kurzfristig hat die Umstellung auf Mietmodelle jedoch, aufgrund von rechnungslegungsbedingten Effekten, einen vorübergehenden dämpfenden Einfluss auf das Umsatzwachstum.

Umsatz nach Segmenten



Die Umsatzverteilung nach Segmenten hat sich im Geschäftsjahr 2022 gegenüber dem Vorjahr nur leicht verändert.

Das umsatzstärkste Segment ist weiterhin das Segment Design mit dem geschäftlichen Schwerpunkt in Europa. Der Anteil am Gesamtumsatz ging jedoch im Geschäftsjahr 2022 auf 49 % (Vorjahr: 52 %) zurück.

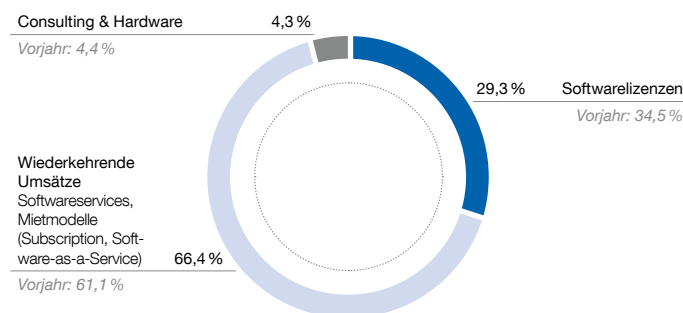
Das Segment Build erreichte im Geschäftsjahr 2022 einen Umsatzanteil von 33 %, der damit leicht über dem Anteil des Vorjahres in Höhe von 32 % liegt.

Mit knapp 6 % vom Gesamtumsatz lag der Umsatzanteil des Segments Manage auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 6 %).

Das Segment Media erzielte auch im Geschäftsjahr 2022 die konzernweit höchsten Wachstumsraten und konnte so seinen Umsatzanteil auf 13 % (Vorjahr: 10 %) ausweiten.

Im Kapitel [«<< Entwicklung der Segmente >>»](#) wird die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Segmente detailliert erläutert.

Umsatzentwicklung nach Erlösarten



Die Nemetschek Group teilt ihre Umsätze in drei Erlösarten auf: wiederkehrende Umsätze aus Software-serviceverträgen und Mietmodellen wie Subskription und SaaS, Softwarelizenzen sowie Consulting & Hardware.

Dabei verteilen sich die reinen „Softwareumsätze“ auf Softwaremietmodelle, Softwareservices und Softwarelizenzen.

Bei Softwaremietmodellen wird zwischen Subskription und SaaS-Angeboten unterschieden. Während sich bei Subskriptionsmodellen die Software standardmäßig weiterhin auf den eigenen lokalen Systemen der Kunden befindet, liegt bei SaaS-Modellen im Normalfall der jeweils aktuelle Stand der Software auf den Servern der Nemetschek Marken, auf die die Kunden zugreifen können.

Die Verrechnung der Umsätze bei Softwaremietmodellen erfolgt dabei, gemäß des Rechnungslegungsstandards IFRS 15, über die vereinbarte Vertragslaufzeit bzw. teilweise auch zum Zeitpunkt des Verkaufs. Vergleichbar dazu werden auch die Umsätze aus

Software-serviceverträgen gleichmäßig über die gesamte Vertragslaufzeit verrechnet.

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

Im Geschäftsjahr 2022 konnte die Nemetschek Group die **wiederkehrenden Umsätze aus Serviceverträgen und Mietmodellen** um 27,8 % (währungsbereinigt: 21,7 %) auf 532,6 Mio. EUR (Vorjahr: 416,7 Mio. EUR) steigern. Damit konnte die Wachstumsdynamik der wiederkehrenden Umsätze gegenüber dem Vorjahr (16,1 % bzw. währungsbereinigt: 17,5 %) nochmals deutlich gesteigert werden.

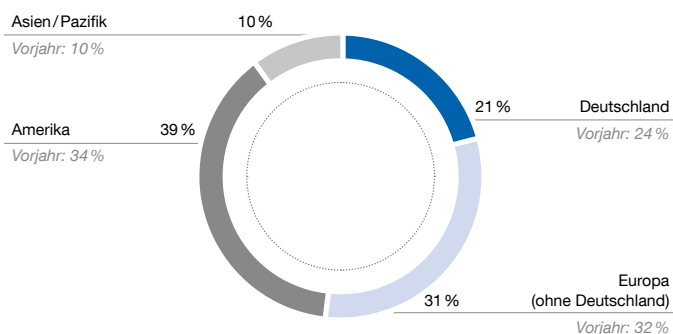
Die Wachstumsrate der wiederkehrenden Umsätze lag auch deutlich über dem Wachstum der Nemetschek Group mit 17,7 % (währungsbereinigt: 12,1 %), wodurch der Anteil am Gesamtumsatz auf 66,4 % (Vorjahr: 61,1 %) gesteigert werden konnte. Somit basierten im Geschäftsjahr 2022 rund zwei Drittel des Konzernumsatzes auf Geschäften mit wiederkehrenden Umsätzen. Die im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2022 neu eingeführte Kennzahl ARR (Annual Recurring Revenue/jährlich wiederkehrende Umsätze) stieg im Geschäftsjahr 2022 um 27,4 % (währungsbereinigt: 22,0 %) auf 581,7 Mio. EUR (Vorjahr: 456,5 Mio. EUR) und spiegelt die nachhaltige Umsetzung des strategischen Wandels des Geschäftsmodells wider, verstärkt Mietmodelle anzubieten. Mit einem höheren Anteil planbarer und wiederkehrender Umsätze erhöht die Nemetschek Group ihre Resilienz auch in Krisenzeiten.

Der Umsatz aus **Mietmodellen (Subskription und SaaS)**, der den wiederkehrenden Umsätzen zugerechnet wird, erhöhte sich auch im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich überproportional zum Konzernwachstum um 54,7 % (währungsbereinigt: 46,8 %) auf 204,2 Mio. EUR (Vorjahr: 132,0 Mio. EUR). Erfreulich ist, dass alle Segmente zu diesem Wachstum beitragen konnten. Am deutlichsten trugen die Segmente Media und Build zur erfreulichen Entwicklung bei.

Der Anteil von Mietmodellen am Gesamtumsatz stieg erneut deutlich von 19,4 % auf 25,5 % im Geschäftsjahr 2022. Diese Entwicklung ist erfreulich, da dadurch die Widerstandskraft des Unternehmens und die Planbarkeit der Umsätze weiter zugenommen haben. Der Umsatz aus Serviceverträgen konnte um 15,3 % (währungsbereinigt: 10,1 %) von 284,8 Mio. EUR auf 328,4 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2022 gesteigert werden.

Die Erlöse mit **Softwarelizenzen** blieben mit 235,0 Mio. EUR auf dem Niveau des Vorjahres (234,8 Mio. EUR). Das Wachstum lag somit bei 0,1% (währungsbereinigt: -5,3%). Der Anteil der Softwarelizenzen am Gesamtumsatz sank dementsprechend und strategiekonform von 34,5% im Vorjahr auf 29,3% im Geschäftsjahr 2022. Diese Entwicklung spiegelt die Erwartungen des Managements wider, da die langfristige Strategie, den Anteil der wiederkehrenden Umsätze zu erhöhen, konsequent umgesetzt wird. Im Vorjahr waren die Umsätze mit Softwarelizenzen noch um 11,8% (währungsbereinigt: 13,4%) gestiegen.

Umsatz nach Regionen



Ein strategisches Ziel der Nemetschek Group ist die weitere Internationalisierung des Geschäfts und die Erschließung von Märkten mit hohen Wachstumspotenzialen. Auch im Geschäftsjahr 2022 ist die Internationalisierung weiter vorangeschritten.

Insgesamt stiegen im Geschäftsjahr 2022 die **Auslandsumsätze** deutlich stärker als die Umsätze in Deutschland. Die in Deutschland erzielten Umsätze nahmen 2022 um rund 4,0% zu, während die Auslandsumsätze um knapp 21,9% zunahmen. Somit stieg der Anteil der im Ausland erzielten Umsätze auf 79% (Vorjahr: 76%).

Im Geschäftsjahr 2022 trugen vor allem die Fokusregionen Nordamerika und Asien/Pazifik, aber auch Europa (ohne Deutschland) mit zweistelligen Wachstumsraten zum Umsatzwachstum der Nemetschek Group bei. In Europa und insbesondere in Deutschland führten die derzeitigen geopolitischen Herausforderungen und deren Auswirkungen auf die makroökonomischen Rahmenbedingungen zu einer Verlangsamung der Wachstumsdynamik, dies beeinflusste insbesondere die Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte.

Europa war in den vergangenen Jahren von den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie stark betroffen und wurde auch im Geschäftsjahr 2022 am stärksten von den makroökonomischen Folgen der aktuellen geopolitischen Herausforderungen beeinflusst. Nachdem die Region im Vorjahr um rund 15% wachsen konnte, verlangsamte sich die Wachstumsdynamik im Geschäftsjahr 2022, und das Wachstum lag bei rund 12%. Durch das leicht unterproportionale Wachstum verringerte sich der Anteil von Europa (ohne Deutschland) am Gesamtumsatz auf rund 31% (Vorjahr: 32%).

Die Region **Amerika** konnte im Gegensatz dazu ihre Wachstumsdynamik im Geschäftsjahr 2022 nochmals deutlich steigern und wuchs mit rund 32% gegenüber dem Vorjahr, in dem das Umsatzwachstum bei rund 16% lag. Dieser überproportionale Umsatzanstieg führte im Geschäftsjahr 2022 zu einem weiteren Anstieg des Umsatzanteils auf knapp 39% (Vorjahr: 34%). Damit ist die Region Amerika nach wie vor die umsatzstärkste Einzelregion des Konzerns.

Die Region **Asien/Pazifik** konnte ebenfalls ihren Wachstumstrend fortsetzen und erzielte im Geschäftsjahr 2022 einen Umsatzanstieg von knapp 17% (Vorjahr: 15%). Der Umsatzanteil blieb gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert bei rund 10%.

Entwicklung der Segmente

Die strategische und operative Steuerung der Nemetschek Group erfolgt über die vier Segmente Design, Build, Manage und Media. Die einzelnen Marken und deren Gesellschaften sind den jeweiligen Segmenten zugeordnet, siehe [<< 1.1 Geschäftsmodell des Konzerns >>](#). Zur Steuerung der Segmente werden insbesondere die finanziellen Leistungsindikatoren Umsatz und Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr und das EBITDA als operative Ergebnisgröße herangezogen. Zum Geschäftsjahr 2022 kam es aufgrund der strategischen Reorganisation zu Verschiebungen der Marken zwischen den Segmenten Design und Build beschrieben im Kapitel [<< 1.1 Geschäftsmodell des Konzerns >>](#). Um die Entwicklung der Segmente transparent darzustellen, wurden die Vorjahreszahlen der beiden betroffenen Segmente angepasst und somit vergleichbar gemacht.

Segment Design

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2022	GJ 2021 ¹⁾	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Umsatz	391,6	357,4	9,6%	6,0%
EBITDA	126,9	120,5	5,3%	1,9%
EBITDA-Marge	32,4%	33,7%	-1,3pp	-1,3pp

1) Aufgrund der strategischen Reorganisation der Marken zwischen den Segmenten Design und Build wurden die Vorjahresangaben angepasst und zur aktuellen Segmentstruktur vergleichbar gemacht. Vorjahreswerte vor Anpassung: Umsatz: 351,8 Mio. EUR, EBITDA: 118,9 Mio. EUR, EBITDA-Marge: 33,8 %.

Im **Segment Design**, mit seinem regionalen Schwerpunkt in Europa, konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2022 ein Umsatz in Höhe von 391,6 Mio. EUR. (Vorjahr: 357,4 Mio. EUR) erzielt werden. Damit konnte das Segment mit 9,6 % (währungsbereinigt: 6,0 %) wachsen. Die Wachstumsdynamik nahm im Vergleich zum Vorjahr, in dem die Wachstumsrate bei 11,7 % (währungsbereinigt: 12,7 %) lag, jedoch ab. Während die Umsatzentwicklung im Vorjahr auch von Nachholeffekten aus der durch die Covid-19-Pandemie bedingten Investitionszurückhaltung geprägt war, verlangsamte sich das Wachstum im Geschäftsjahr 2022. Dies ist auch auf die makroökonomischen Auswirkungen des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine zurückzuführen, die vor allem in der Region Europa spürbar sind. Zusätzlich hatte das stark angestiegene Zinsniveau in der Eurozone einen dämpfenden Effekt auf die Neubautätigkeit im privaten sowie gewerblichen Bausektor. In der Region Amerika konnte das Segment Design, im Vergleich

zur Region Europa, ein deutlich überproportionales Wachstum verzeichnen. Die Region Asien/Pazifik lag mit ihrem Wachstum auf dem Niveau des Segments.

Das Segment-EBITDA stieg von 120,5 Mio. EUR im Vorjahr auf 126,9 Mio. EUR, was einem nominalen Ergebnisanstieg von 5,3% entspricht. Bereinigt um Währungseffekte und somit vergleichbar zum Vorjahr hätte der Anstieg 1,9% betragen. Das im Vergleich zum Umsatzwachstum unterproportionale Wachstum des EBITDA führte zu einem leichten Rückgang der EBITDA-Marge von 33,7 % im Geschäftsjahr 2021 auf 32,4 % im Geschäftsjahr 2022. Dieser Rückgang basiert im Wesentlichen auf dem deutlichen Anstieg der Subskriptionsumsätze und den damit verbundenen Margeneffekt zum Zeitpunkt der Umstellung. Darüber hinaus erhöhten sich auch die Personalkosten aufgrund von Neueinstellungen und Lohninflation.

Segment Build

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2022	GJ 2021 ¹⁾	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Umsatz	268,3	216,2	24,1%	14,6%
EBITDA	103,2	89,3	15,6%	6,1%
EBITDA-Marge	38,5%	41,3%	-2,8pp	-3,1pp

1) Aufgrund der strategischen Reorganisation der Marken zwischen den Segmenten Design und Build wurden die Vorjahresangaben angepasst und zur aktuellen Segmentstruktur vergleichbar gemacht. Vorjahreswerte vor Anpassung: Umsatz: 221,8 Mio. EUR, EBITDA: 91,8 Mio. EUR, EBITDA-Marge: 41,4 %.

Das **Segment Build**, das vor allem Bauunternehmen in den USA und im deutschsprachigen Raum adressiert, konnte im Geschäftsjahr 2022 sein erfreuliches organisches Wachstum fortsetzen und dabei die Wachstumsdynamik auf hohem Niveau halten. Der Umsatz stieg im Geschäftsjahr 2022 auf 268,3 Mio. EUR (Vorjahr: 216,2 Mio. EUR). Das Wachstum lag bei 24,1 %, bereinigt um im Geschäftsjahr entstandene Währungseffekte wäre das Wachstum bei 14,6 % gelegen. Der deutliche Währungseinfluss ist vor allem auf die starke Präsenz des Segments in den USA und die Entwicklung des US-Dollar im abgelaufenen Geschäftsjahr zurückzuführen.

Grundsätzlich profitiert die Nemetschek Group im Segment Build von einem weiterhin niedrigen Digitalisierungsgrad im Bausektor und einer entsprechend guten Nachfrage vor allem in der Region Amerika. Auch bedingt durch die Covid-19-Pandemie gewann

die Digitalisierung im Bausektor in den Geschäftsjahren 2021 und 2022 deutlich an Dynamik, wovon das Wachstum des Segments profitieren konnte. Die US-amerikanische Marke Bluebeam – die nach wie vor die umsatzstärkste Marke innerhalb der Nemetschek Group ist – war auch im Geschäftsjahr 2022 mit ihren innovativen Technologielösungen für die Baubranche ein wichtiger Treiber des Umsatzwachstums im Segment Build. Neben einem sehr erfreulichen und überproportionalen Wachstum in den USA setzten im Geschäftsjahr 2022 auch die Regionen Europa und Asien/Pazifik ihren Wachstumspfad weiter fort. Die sehr hohe Wachstumsdynamik nahm jedoch im Laufe des zweiten Halbjahres 2022 aufgrund der begonnenen Umstellung auf Subskriptions- und SaaS-Modelle der Marke Bluebeam sowie der damit verbundenen rechnungslegungsbedingten kurzfristigen Effekte leicht ab.

Das EBITDA stieg in diesem Jahr leicht unterproportional im Vergleich zum Umsatz. Mit einem Plus von 15,6 % (währungsbereinigt: 6,1 %) erhöhte sich das EBITDA auf 103,2 Mio. EUR (Vorjahr: 89,3 Mio. EUR), was einer EBITDA-Marge von 38,5 % (Vorjahr: 41,3 %) entspricht. Der Rückgang der Marge ist insbesondere durch die planmäßige Forcierung der Umstellung auf Subskripti-

on und SaaS und den damit verbundenen Umstellungseffekt beeinflusst. Darüber hinaus wirkten sich im Segment Build auch höhere Aufwendungen im Rahmen des Personalaufbaus sowie im Zusammenhang mit der Umsetzung des Go-to-Market-Ansatzes (zum Beispiel E-Commerce) auf die Marge aus.

Segment Manage

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2022	GJ 2021	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Umsatz	46,7	43,7	6,8%	7,1%
EBITDA	3,8	4,1	-5,6%	6,3%
EBITDA-Marge	8,2%	9,3%	-1,1pp	-0,1pp

Das **Segment Manage**, das die Aktivitäten rund um das Gebäudemangement umfasst, erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 46,7 Mio. EUR (Vorjahr: 43,7 Mio. EUR). Das Wachstum betrug somit 6,8 % (Vorjahr: 7,0 %) bzw. währungsbereinigt 7,1 % (Vorjahr: 6,9 %).

Im Segment Manage sind die Auswirkungen der insgesamt unsicheren makroökonomischen Lage gepaart mit den Erfahrungen aus der Covid-19-Pandemie spürbar, und die für das Segment wichtige Kundengruppe der Gebäudeverwalter, insbesondere im Gewerbebau, war auch im Geschäftsjahr 2022 bei Investitionen zurückhaltend. Zunehmend ist jedoch eine Stabilisierung der Marktlage zu erkennen. Da in diesem Segment der Digitalisierungsgrad besonders niedrig ist und zusätzlich auch die Bedeutung von Energieeffizienz und -einsparungen in bestehenden und

betrieblenen Gebäuden stetig zunimmt, kann es nach Beendigung der Investitionszurückhaltung zu Nachholeffekten kommen. Um die Potenziale bestmöglich nutzen zu können, wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr auch das segmentweite Lösungsportfolio weiter harmonisiert und standardisiert sowie die akquisitionsbedingten Integrationsprozesse vorangetrieben. Zudem wurde ein neuer segmentverantwortlicher Manager für die Division gewonnen.

Das Segment-EBITDA war von 4,1 Mio. EUR im Vorjahr um 5,6 % auf 3,8 Mio. EUR rückläufig. Dies führte zu einem Rückgang der EBITDA-Marge von 9,3 % im Vorjahr auf 8,2 % im Geschäftsjahr 2022. Zur Entwicklung beigetragen haben auch die genannten Integrations- und Harmonisierungsaktivitäten.

Segment Media

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2022	GJ 2021	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Umsatz	104,7	70,5	48,5%	41,2%
EBITDA	45,9	25,5	79,9%	72,0%
EBITDA-Marge	43,8%	36,2%	+7,6pp	+7,9pp

Das **Segment Media** wurde durch den Erwerb des Geschäftsbetriebs der Pixologic Inc, Ende 2021 weiter gestärkt. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2022 stieg von 70,5 Mio. EUR auf 104,7 Mio. EUR an. Das deutliche Wachstum von 48,5 % (währungsbereinigt: 41,2 %) beruht auf einem starken organischen Wachstum, getrieben durch die bereits weit fortgeschrittene Umstellung auf Subskriptionsmodelle sowie die akquisitionsbedingten Wachstumseffekte durch den Erwerb des Geschäftsbetriebs der Pixologic Inc. zum Ende des Geschäftsjahres 2021.

Das EBITDA des Segments wuchs deutlich überproportional zum Umsatz auf 45,9 Mio. EUR (Vorjahr: 25,5 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge konnte sich nochmals deutlich von 36,2 % auf 43,8 % verbessern. Die Profitabilität des Segments profitierte im Geschäftsjahr 2022 auch von der weiter vorangeschrittenen Integration der in den vergangenen Jahren vollzogenen Unternehmenszükäufe. So können erfolgreiche Geschäfte nun über die global tätige Nemetschek Group vermarktet werden und entsprechende Skalierungs- und Synergieeffekte erzielt werden.

Ergebnisentwicklung

KONZERN-KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

In Mio. EUR	GJ 2022	GJ 2021	Δ nominal in %
Umsatz	801,8	681,5	17,7%
EBITDA	257,0	222,0	15,8%
EBITDA-Marge	32,0%	32,6%	-0,6pp
EBIT	198,1	172,0	15,2%
EBIT-Marge	24,7%	25,2%	-0,5pp
Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens)	161,9	134,6	20,3%
Ergebnis je Aktie in EUR	1,40	1,17	20,3%
Jahresüberschuss vor Abschreibungen aus PPA	188,9	153,9	22,7%
Ergebnis je Aktie vor Abschreibungen aus PPA in EUR	1,64	1,33	22,7%

Das EBITDA (operatives Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) stieg um 15,8% (währungsbereinigt: 9,3%) auf 257,0 Mio. EUR (Vorjahr: 222,0 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge ging leicht um 0,6 Prozentpunkte auf 32,0% (Vorjahr: 32,6%) zurück und lag damit an der unteren Grenze der im März 2022 veröffentlichten Prognosebandbreite von 32,0% bis 33,0%, siehe [« 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns »](#). Zu dieser stabilen EBITDA-Entwicklung trugen im Geschäftsjahr 2022 insbesondere die Segmente Media und Build bei, die sowohl beim Wachstum als auch bei der EBITDA-Marge über dem Niveau der Nemetschek Group lagen. Weitere Informationen zur EBITDA Entwicklung in den Segmenten dazu unter [« Entwicklung der Segmente »](#).

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2022 hat gezeigt, dass die Nemetschek Group auch in unruhigen und herausfordernden Zeiten den angestrebten profitablen Wachstumskurs mit einer weiterhin hohen Dynamik fortsetzen kann. Das Wachstum des EBITDA lag auf Konzernebene leicht unter dem Umsatzwachstum.

Der leichte Margenrückgang basiert insbesondere auf dem Wandel des Geschäftsmodells von Lizenzmodellen in Mietmodelle wie Subskription und SaaS, die zum Zeitpunkt der Umstellung marginverwässernd wirken. Hinzu kam im zweiten Halbjahr 2022 der konjunkturbedingte Gegenwind, der in einigen unserer Märkte, so zum Beispiel in Europa, besonders spürbar war.

Die betrieblichen Aufwendungen nahmen insgesamt um 18,7% auf 616,2 Mio. EUR (Vorjahr: 519,3 Mio. EUR) zu. Damit lag der Anstieg der betrieblichen Aufwendungen leicht über dem Umsatzwachstum in Höhe von 17,7%. Innerhalb der betrieblichen Aufwendungen stellt der Personalaufwand den größten Posten dar. Er stieg im Geschäftsjahr 2022 mit 15,5% leicht unterproportional zum Umsatz auf 337,2 Mio. EUR (Vorjahr: 292,0 Mio. EUR). Hier spiegeln sich der Anstieg der Belegschaft sowie gestiegene Löhne und Gehälter wider ([« Mitarbeiter der Nemetschek Group »](#)). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen,

auch inflationsbedingt, mit 24,0% deutlich auf 188,4 Mio. EUR (Vorjahr: 152,0 Mio. EUR). In dieser Position spiegeln sich Investitionen in EDV-Systeme, Aufwendungen für externes Personal sowie Rechts- und Beratungskosten wider. Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen lagen mit 58,8 Mio. EUR über dem Niveau des Vorjahres (50,0 Mio. EUR). Dieser Anstieg spiegelt auch das Wachstum und Investitionsverhalten des Konzerns wider. Die in den Abschreibungen enthaltenen Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation stiegen akquisitionsbedingt von 25,4 Mio. EUR auf 31,8 Mio. EUR. Die Abschreibungen auf Leasingvermögen gemäß IFRS 16 erhöhten sich um -1,4 Mio. EUR auf 16,3 Mio. EUR. Ohne Berücksichtigung der Abschreibungen nahmen die betrieblichen Aufwendungen um 18,8% auf 557,4 Mio. EUR (Vorjahr: 469,3 Mio. EUR) zu.

Insgesamt belief sich das Finanzergebnis im Geschäftsjahr 2022 auf 1,3 Mio. EUR (Vorjahr: -1,7 Mio. EUR). Die das Finanzergebnis beeinflussenden Zinsaufwendungen für Akquisitionsdarlehen und Leasingverbindlichkeiten nach IFRS 16 sind im Geschäftsjahr 2022 in Summe leicht gesunken, von 2,7 Mio. EUR im Vorjahr auf 2,6 Mio. EUR. Den Zinsaufwendungen standen im Geschäftsjahr 2022 Zinserträge in Höhe von 0,5 Mio. EUR (Vorjahr: 0,1 Mio. EUR) entgegen. Darüber hinaus gab es im Geschäftsjahr sonstige finanzielle Erträge in Höhe von 3,4 Mio. EUR (Vorjahr: 0,9 Mio. EUR), die vor allem aus Fremdwährungsbewertungen resultieren.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erhöhte sich um 15,2% auf 198,1 Mio. EUR und lag damit deutlich über dem Vorjahreswert von 172,0 Mio. EUR.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag erhöhten sich von 33,7 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2021 auf 34,4 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2022. Die Konzernsteuerquote lag mit 17,3% unter dem Niveau des Vorjahres von 19,8%. Ursächlich hierfür waren die im Jahr 2022 eingesetzten Verlustvorträge, die im Vorjahr als nicht werthaltig eingestuft waren.

Das Periodenergebnis (Konzernergebnis nach Steuern) stieg deutlich von 136,9 Mio. EUR um 20,6% auf 165,1 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2022. Der Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) stieg von 134,6 Mio. EUR auf 161,9 Mio. EUR, ein Wachstum von 20,3%.

Das Ergebnis je Aktie betrug 1,40 EUR und lag damit 20,3% über dem Vorjahreswert von 1,17 EUR. Das um Abschreibungen aus Kaufpreisallokation bereinigte EPS erhöhte sich um 22,7% von 1,33 EUR im Geschäftsjahr 2021 auf 1,64 EUR im Geschäftsjahr 2022.

Finanzlage

Grundzüge und Ziele des Finanzmanagements

Die Hauptaufgaben des Finanzmanagements sind die Steuerung und Sicherung der Liquidität der Nemetschek Group, die Sicherstellung des Zugangs zum Fremdkapitalmarkt sowie das Management von Fremdwährungs- und Zinsrisiken. Der Aufgabenbereich Finanzierung und Finanzrisikomanagement ist zentral organisiert und wird durch eine zentrale Governance konzernweit gesteuert. Zur Sicherstellung eines effizienten Cash- und Liquiditätsmanagements nimmt die Nemetschek SE als Mutterunternehmen ein Cash-Pooling mit ausgewählten Tochtergesellschaften vor. Weitere liquide Mittel fließen der Nemetschek SE als oberster Konzerngesellschaft über die jährlichen Ausschüttungen der Tochtergesellschaften oder als gewährte Darlehen von Konzerngesellschaften zu.

Für die Nemetschek Group spiegelt sich die finanzielle Stabilität in einem ausgewogenen Verhältnis von Eigen- zu Fremdkapital wider. Zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2022 lag die Eigenkapitalquote bei 57,5% (Vorjahresstichtag: 52,2%). Der erneute Anstieg gegenüber dem Vorjahr ist vor allem auf das gute Konzernergebnis des Geschäftsjahres 2022 und der Rückführung von Finanzschulden zurückzuführen. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind gegenüber dem Vorjahr deutlich zurückgegangen. Sie wurden durch Tilgungen zum 31. Dezember 2022 um 56,8 Mio. EUR auf 71,9 Mio. EUR reduziert.

Aufgrund der positiven Geschäftserwartungen und der sehr soliden Finanzierungsstruktur ist die Nemetschek Gruppe in der Lage, kurzfristig und im erheblichen Umfang über die bestehenden Linien hinausgehende Liquidität an den Fremdkapitalmärkten zu beschaffen und gegebenenfalls mit dem Einsatz von Eigenkapitalinstrumenten Investitionen in erheblichem Umfang zu finanzieren.

Liquiditätsanalyse

Nettoliiquidität/ Nettofinanzschulden in Mio. EUR

	31. Dezember 2022	31. Dezember 2021
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristig fällige Anteile langfristiger Finanzschulden	65,1	93,8
+ langfristige Finanzschulden	6,9	34,9
Summe Finanzschulden	71,9	128,7
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	196,8	157,1
Summe Liquidität	196,8	157,1
Nettoliiquidität/ Nettofinanzschulden (-)	124,9	28,4

Zum 31. Dezember 2022 verfügte der Konzern über liquide Mittel in Höhe von 196,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 157,1 Mio. EUR). Der Anstieg um 39,7 Mio. EUR oder 25,3% gegenüber dem Vorjahr basiert auf der weiterhin hohen Cash-Flow-Generierung der Nemetschek Group. Bei der Anlage der überschüssigen Liquidität steht grundsätzlich die kurzfristige, risikolose Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung, um im Falle möglicher Akquisitionen schnell auf vorhandene Mittel zurückgreifen zu können und so das Risikoprofil des Konzerns niedrig zu halten.

Die Finanzschulden (Bankdarlehen) lagen zum Bilanzstichtag mit 71,9 Mio. EUR deutlich unter dem Niveau des Vorjahres (Vorjahresstichtag: 128,7 Mio. EUR). Diese Finanzschulden dienen fast ausschließlich zur Finanzierung von in der Vergangenheit durchgeführten Unternehmenserwerben. Die Verzinsung der Darlehen liegt zwischen 0,49% p. a. und 2,87% p. a.

Der Rückgang der langfristigen Finanzschulden im Verlauf des Geschäftsjahres 2022 um 28,1 Mio. EUR ist auf Umgliederungen in die kurzfristigen Finanzschulden zurückzuführen. Im Bereich der kurzfristigen Finanzschulden wurden im Geschäftsjahr 2022 Akquisitionsdarlehen und weitere kurzfristig fällige Anteile der Finanzschulden in Höhe von insgesamt 98,7 Mio. EUR zurückgezahlt sowie Bankdarlehen in Höhe von 40,8 Mio. EUR neu aufgenommen.

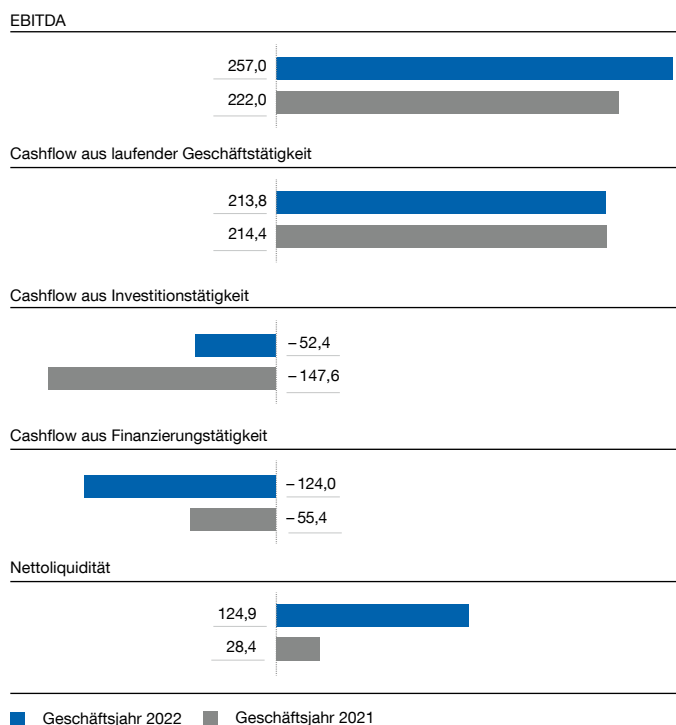
Von den bestehenden Kreditlinien von insgesamt 284,5 Mio. EUR (Vorjahr: 207 Mio. EUR) wurden zum 31. Dezember 2022 17,0 Mio. EUR in Anspruch genommen, entsprechend stehen weitere 267,5 Mio. EUR (Vorjahr: 197,0 Mio. EUR) zur Verfügung und können zusätzlich zur Innenfinanzierung zur Fortsetzung der profitablen Wachstumsstrategie eingesetzt werden.

Auf der Basis der vorgenannten Veränderungen in den relevanten Bilanzpositionen stieg die Nettoliiquidität des Konzerns zum Stichtag 31. Dezember 2022 auf 124,9 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: Nettoliiquidität von 28,4 Mio. EUR).

Begründet durch die hohe Ertragskraft der Gruppe sowie den Nettoliquiditätsüberschuss ist der Konzern in der Lage, sich im erheblichen Umfang liquide Mittel für Investitionen zu verschaffen.

In Bezug auf die Dividendenausschüttungen an die Aktionäre der Nemetschek Group verfolgt der Vorstand eine nachhaltige Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung von rund 25 % des operativen Cashflows vorsieht. Die Dividendenausschüttung steht dabei immer unter der Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft. Im Geschäftsjahr 2022 lag die Dividendenausschüttung bei 45,0 Mio. EUR (Vorjahr: 34,7 Mio. EUR).

Entwicklung des Cashflows



Der Perioden-Cashflow des Konzerns erhöhte sich 2022 um 16,4 % auf 258,5 Mio. EUR (Vorjahr: 222,1 Mio. EUR), im Wesentlichen bedingt durch den deutlichen Anstieg des EBITDA und somit im Einklang mit der wirtschaftlichen Entwicklung des Konzerns im Geschäftsjahr 2022.

Der **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** 2022 lag nahezu auf dem Niveau des Vorjahres bei 213,8 Mio. EUR (Vorjahr: 214,4 Mio. EUR). Neben dem positiven Effekt der EBITDA-Verbesserung (Anstieg um 35,0 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr) wirkte sich die Entwicklung des Trade Working Capital positiv auf den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit aus. Aus dem Management des Trade Working Capital resultierte ein Cashflow-Effekt von 26,7 Mio. EUR (Vorjahr: 18,6 Mio. EUR). Zu dieser positiven Entwicklung trugen insbesondere auch die Vorauszahlungsmodelle aus den Software- und den Softwaremietverträgen mit den entsprechenden wiederkehrenden Umsätzen bei. Im Vergleich zum Vorjahr konnte aufgrund der sehr guten Geschäftsentwicklung der positive Cashflow-Effekt aus diesem Geschäftsmodell deutlich erhöht werden. Gegenläufig wirkte die Entwicklung des sonstigen Working Capital, das durch im Vergleich zum Vorjahr höhere Auszahlungen geprägt war.

Im Jahr 2022 erhöhten sich die Ertragssteuerzahlungen (netto) von 37,1 Mio. EUR im Jahr 2021 um 22,6 Mio. EUR oder 60,8 % auf 59,6 Mio. EUR. Ursächlich für diesen signifikanten Anstieg ist die Einführung einer Versteuerung von Entwicklungsaufwendungen in den USA sowie Nachzahlungen für Steuern aus Vorjahren.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** betrug im Geschäftsjahr 2022 –52,4 Mio. EUR (Vorjahr: –147,6 Mio. EUR).

Im Vorjahr wirkten sich insbesondere Auszahlungen in Höhe von 127,1 Mio. EUR für Unternehmenserwerbe aus. Im Geschäftsjahr 2022 waren diese Auszahlungen mit 21,0 Mio. EUR deutlich geringer. Nachfolgend eine Übersicht über die Auszahlungen in Zusammenhang mit Geschäftsbetriebserwerben:

GESCHÄFTSBETRIEBSERWERBE (IN MIO. EUR)

Unternehmen	Segment	2022	2021
Abvent	Design	16,4	
DC Software	Design	4,6	
Pixologic	Media		121,6
Vectorworks (Australien)	Design		3,3
Maxon (Japan und Spanien)	Media		2,2
Summe		21,0	127,1

Weiterhin wurden Auszahlungen in Höhe von 4,8 Mio. EUR (Vorjahr: 9,2 Mio. EUR) für die im Laufe des Geschäftsjahres erworbenen Beteiligungen an den Start-up-Unternehmen, wie beispielsweise an SymTerra, vorgenommen [<< 3.2 Geschäftsverlauf 2021 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse, Akquisitionen/Verkäufe >>](#).

Darüber hinaus sind im Cashflow aus Investitionstätigkeit Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in das Anlagevermögen in Höhe von 19,0 Mio. EUR (Vorjahr: 9,9 Mio. EUR) enthalten. Der Anstieg

ist vor allem auf expansionsbedingte Investitionen in IT-Server-Ausstattung sowie Erneuerungsinvestitionen in Büroflächen zurückzuführen.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** lag bei – 124,0 Mio. EUR (Vorjahr: –55,4 Mio. EUR). Der deutliche Anstieg der Auszahlungen ist im Wesentlichen im Vergleich zur Kreditrückzahlung deutlich geringeren Kreditaufnahme zurückzuführen. Im Jahr 2022 wurden liquide Mittel von 40,8 Mio. EUR aufgenommen (Vorjahr: 75,6 Mio. EUR).

Gegenläufig wirkte sich die Tilgung der in Vorjahren in Anspruch genommenen Bankdarlehen in Höhe von 98,7 Mio. EUR (davon 35,7 Mio. EUR für langfristige Akquisitionsdarlehen) aus. Im Vorjahr erfolgten Tilgungen in Höhe von 77,5 Mio. EUR (davon 59,5 Mio. EUR für langfristige Akquisitionsdarlehen).

Des Weiteren wirkten sich auf den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2021 in Höhe von 45,0 Mio. EUR (Vorjahr: 34,7 Mio. EUR) sowie Zins- und Tilgungsleistungen für Leasingverbindlichkeiten aus, wobei 16,0 Mio. EUR (Vorjahr: 15,1 Mio. EUR) im Geschäftsjahr 2022 auf die Tilgung entfiel.

Steuerung von Liquiditätsrisiken

Liquiditätsrisiken entstehen, wenn beispielsweise Kunden nicht in der Lage wären, etwaige Verpflichtungen gegenüber der Nemetschek Group im Rahmen der normalen Handelsbedingungen zu erfüllen. Zur Steuerung dieses Risikos nimmt das Unternehmen periodisch eine Einschätzung der Zahlungsfähigkeit seiner Kunden vor.

Die hohe Kreditwürdigkeit (zum Beispiel durch interne Bankenratings) der Nemetschek Group erlaubt die Beschaffung von weiteren liquiden Mitteln in ausreichendem Maße. Darüber hinaus bestanden zum 31. Dezember 2022 noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von insgesamt 267,5 Mio. EUR (Vorjahr: 197,0 Mio. EUR). Nemetschek überwacht laufend das Risiko eines Liquiditätsengpasses mittels regelmäßiger Liquiditätsanalysen und -planungen. Hierbei werden die Laufzeiten der finanziellen Vermögenswerte (Forderungen, Festgeldanlagen etc.) sowie erwartete Cashflows aus der laufenden Geschäftstätigkeit berücksichtigt. Das Ziel ist es, den kontinuierlichen Finanzmittelbedarf fortlaufend zu decken und zugleich Flexibilität in der Finanzierung zu wahren. Weitere Informationen zum Management der Finanzrisiken sind auch im Chancen- und Risikobericht enthalten, siehe [« 5 Chancen- und Risikobericht – Finanzrisiken »](#).

Investitionsanalyse

Um ihre Marktposition in den Märkten AEC/O und Media weiterhin zu sichern und kontinuierlich neue Anwendungsbereiche erschließen zu können, sind sowohl Investitionen in Forschung und Entwicklung und Kapazitätserweiterungen als auch Ersatz- und Rationalisierungsmaßnahmen erforderlich. Für die Nemetschek Group spielen dabei Unternehmenserwerbe eine wichtige

Rolle. Die Finanzierung solcher Unternehmenserwerbe erfolgt zum Großteil über Bankdarlehen, wobei auch eigene Mittel verwendet werden. Die Unternehmenserwerbe 2022 wurden durch konzern-eigene Mittel finanziert. Die Finanzierung der weiteren Investitionen erfolgt aus dem operativen Cashflow.

Insgesamt investierte die Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2022 81,1 Mio. EUR (Vorjahr: 138,4 Mio. EUR), davon 14,3 Mio. EUR in Sachanlagen (Vorjahr 6,5 Mio. EUR), die im Wesentlichen Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen darstellten, und 39,4 Mio. EUR in immaterielle Vermögenswerte (Vorjahr: 131,9 Mio. EUR). Die wesentlichen Investitionen waren hierbei die Unternehmenserwerbe.

Außerbilanzielle Verpflichtungen

Informationen zu außerbilanziellen finanziellen Verpflichtungen sind im Konzernanhang unter [« Ziffer 27 Finanzielle Verpflichtungen »](#) enthalten.

Vermögenslage

In Mio. EUR	31.12.2022	31.12.2021	Δ nominal in %
AKTIVA			
Kurzfristige Vermögenswerte	327,1	263,1	24,3%
Langfristige Vermögenswerte	871,0	809,1	7,7%
Summe Aktiva	1.198,1	1.072,2	11,7%
PASSIVA			
Kurzfristige Schulden	403,8	384,5	5,0%
Langfristige Schulden	105,1	128,0	-17,9%
Eigenkapital, gesamt	689,3	559,7	23,1%
Summe Passiva	1.198,1	1.072,2	11,7%

Die Konzern-Bilanzsumme zum 31. Dezember 2022 stieg um 125,9 Mio. EUR bzw. 11,7 % auf 1.198,1 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 1.072,2 Mio. EUR).

Kurzfristige Vermögenswerte

Auf der Aktivseite der Konzernbilanz erhöhten sich die kurzfristigen Vermögenswerte von 263,1 Mio. EUR im Vorjahr um 64,0 Mio. EUR bzw. 24,3 % auf 327,1 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2022. Ursächlich waren im Wesentlichen die um 39,7 Mio. EUR höheren Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie der um 14,4 Mio. EUR bzw. 20,6 % höhere Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Der prozentuale Anstieg des Forderungsbestands liegt dabei leicht über dem des Umsatzwachstums in Höhe von 17,7 % und ist auch auf den steigenden Anteil von Mietmodellen zurückzuführen. Die Steuerforderungen

erhöhten sich zum Stichtag 31. Dezember 2022 im Vergleich zum Vorjahr deutlich von 4,8 Mio. EUR auf 11,3 Mio. EUR.

Langfristige Vermögenswerte

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 61,9 Mio. EUR bzw. 7,7% auf 871,0 Mio. EUR. (Vorjahresstichtag: 809,1 Mio. EUR).

Zum Anstieg der langfristigen Vermögenswerte trugen vor allem die latenten Steueransprüche sowie die aus Leasingverhältnissen resultierenden Nutzungsrechte bei. Die latenten Steueransprüche stiegen um 13,3 Mio. EUR auf 21,5 Mio. EUR zum Bilanzstichtag 2022 (Vorjahresstichtag: 8,2 Mio. EUR). Ursächlich hierfür waren im Wesentlichen die Änderungen der Besteuerung der Entwicklungsaufwendungen in den USA, die in den kommenden Jahren steuerlich abzugsfähig werden, 2022 jedoch zu einer signifikanten Erhöhung des zu versteuernden Einkommens geführt haben. Die Nutzungsrechte stiegen um 10,6 Mio. EUR bzw. 17,8% auf 69,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 59,2 Mio. EUR). Die Veränderungen werden im Konzernanhang unter [« Ziffer 10 Steuern »](#) und [« Ziffer 17 Leasingverhältnisse »](#) detailliert erläutert. Darüber hinaus erhöhten sich die Geschäfts- oder Firmenwerte zum 31. Dezember 2022 von 542,0 Mio. EUR um 15,0 Mio. EUR bzw. 2,8% auf 557,0 Mio. EUR. Da wesentliche Teile des Goodwills nicht in Euro gehalten werden, ergaben sich Fremdwährungseffekte in Höhe von 17,5 Mio. EUR, die zum Anstieg beitrugen. Darüber hinaus trug auch der im Geschäftsjahr 2022 vollzogene Erwerb der DC-Software Doster & Christmann GmbH zum Anstieg bei. Gegenläufig wirkten im Goodwill Effekte aus der Umklassifizierung von Goodwillpositionen in die immateriellen Vermögensgegenstände. Die Änderung der Bilanzierungsmethode für den Erwerb der RedGiant Vermögenswerte, bei der jetzt auch die Anteile der Minderheiten am Goodwill bilanziell angesetzt werden, erhöhte den Goodwill um 18,8 Mio. EUR. Im gleichen Maße erhöhte sich auch das auf nichtbeherrschende Anteilseigner entfallende Eigenkapital. Das Vorjahr wurde entsprechend mit 18,0 Mio. EUR angepasst. Die Veränderung im Geschäftsjahr 2022 umfasst ausschließlich den Minderheiten zuzurechnende Fremdwährungseffekte.

Der Anstieg des Sachanlagevermögens um –5,8 Mio. EUR oder 28,1% auf 26,6 Mio. EUR resultierte vor allem aus expansionsbedingten Investitionen in IT-Server-Ausstattung sowie Erneuerungsinvestitionen in Büroflächen. Die zukunftsgerichteten Investitionen lagen im Geschäftsjahr 2022 deutlich über den planmäßigen Abschreibungen.

Kurzfristige Schulden

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 19,3 Mio. EUR bzw. 5,0% auf 403,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 384,5 Mio. EUR). Den größten Anstieg verzeichneten, primär bedingt durch die Ausweitung des Geschäftsvolumens, insbesondere bei den wiederkehrenden Umsätzen, die Umsatzabgrenzungen, die sich von 158,0 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2021 um

49,0 Mio. EUR auf 206,9 Mio. EUR zum Geschäftsjahre 2022 erhöhten, sowie, ebenfalls durch das gewachsene Geschäftsvolumen bedingt, die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Diese lagen zum 31. Dezember 2022 mit 15,7 Mio. EUR über dem Niveau des Vorjahres (Vorjahresstichtag: 11,3 Mio. EUR). Gegenläufig zu den vorgenannten Anstiegen wirkten vor allem die Veränderungen in den kurzfristigen Finanzschulden und kurzfristig fälligen Anteilen langfristiger Finanzschulden. Dieser, innerhalb der kommenden zwölf Monaten fällige Anteil der Finanzschulden ging um 28,7 Mio. EUR auf 65,1 Mio. EUR zurück (Vorjahresstichtag: 93,8 Mio. EUR), siehe [« Liquiditätsanalyse »](#). Ebenfalls rückläufig waren die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten, die sich von 7,4 Mio. EUR um 5,9 Mio. EUR auf 1,5 Mio. EUR zum Bilanzstichtag 2022 reduzierten. Der Rückgang basiert auf, im Vergleich zum Vorjahr, geringeren kurzfristig fälligen Verpflichtungen im Rahmen von durchgeführten Akquisitionen.

Langfristige Schulden

Die langfristigen Schulden verringerten sich von 128,0 Mio. EUR um 22,9 Mio. EUR auf 105,1 Mio. EUR zum 31. Dezember 2022. Die passiven latenten Steuern waren gegenüber dem Vorjahreszeitraum nahezu unverändert. Die Leasingverbindlichkeiten stiegen deutlich von 52,0 Mio. EUR um 10,5 Mio. EUR auf 62,5 Mio. EUR zum 31. Dezember 2022. Die Veränderungen werden im Konzernanhang unter [« Ziffer 10 Steuern »](#) und [« Ziffer 17 Leasingverhältnisse »](#) detailliert erläutert. Gegenläufig wirkte hier der Abbau der langfristigen Darlehen ohne kurzfristigen Anteil. Diese verringerten sich von 34,9 Mio. EUR um 28,1 Mio. EUR auf 6,9 Mio. EUR zum 31. Dezember 2022. Der Rückgang basiert auf Umgliederungen von langfristigen in kurzfristige Darlehen.

Eigenkapital

Das Eigenkapital erhöhte sich zum 31. Dezember 2022 von 559,7 Mio. EUR (Bilanzstichtag 2021) um 129,5 Mio. EUR auf 689,2 Mio. EUR. Der deutliche Anstieg ist primär durch den Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2022 in Höhe von 165,1 Mio. EUR und das Sonstige Ergebnis (Other Comprehensive Income, OCI) von 11,2 Mio. EUR, das im Wesentlichen durch positive Währungskurseffekte beeinflusst war, getrieben. Gegenläufig wirkte die im Geschäftsjahr 2022 vorgenommene Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2021 in Höhe von 45,0 Mio. EUR.

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich zum Ende des Geschäftsjahres 2022 auf 57,5% (Vorjahresstichtag: 52,2%). Die kurzfristige Fremdkapitalquote lag bei 33,7% der Bilanzsumme (Vorjahresstichtag: 35,9%) und die langfristige Fremdkapitalquote bei 8,8% (Vorjahresstichtag: 11,9%).

KENNZAHLEN DER BILANZ

In Mio. EUR	GJ 2022	GJ 2021	Δ in %
Liquide Mittel	196,8	157,1	+25,3%
Geschäfts- oder Firmenwert	557,0	542,0	+2,8%
Eigenkapital	689,2	559,7	+23,1%
Bilanzsumme	1.198,1	1.072,2	+11,7%
Eigenkapitalquote in %	57,5%	52,2%	5.3pp

Wie in den Vorjahren ermittelte die Nemetschek Group im Rahmen des Wertminderungstests für den Geschäfts- und Firmenwert die Kapitalkosten (WACC = Weighted Average Cost of Capital) für die Gruppe von Einheiten, die Zahlungsmittel generiert.

Die Marktrisikoprämie wurde mit 7,25 % (Vorjahr: 7,5 %) angesetzt. Es ergeben sich damit Kapitalkostensätze vor Steuern in einer Bandbreite von 12,0 % bis 19,5 % (Vorjahr: 9,8 % bis 10,9 %). Im Jahr 2022 wirkte sich insbesondere das stark erhöhte Zinsniveau als Reaktion auf die stark angestiegene Inflation auf die vom Kapitalmarkt abgeleiteten Parameter aus. Bezogen auf die Marktkapitalisierung zum 31. Dezember 2022 und den Planungserwartungen liegt der interne Zinsfuß nach Steuern bei rund 7,5 % (Vorjahr: 4,5 %).

Mitarbeiter der Nemetschek Group

Um in den jeweiligen Märkten und Regionen adäquat und unmittelbar agieren zu können, steuern die einzelnen Marken Personalthemen eigenständig, wobei es einen sehr engen Austausch mit der Human-Resources-Abteilung der Nemetschek SE gibt. Diese Abteilung ist für die strategische Entwicklung der Personalarbeit verantwortlich und unterstützt und berät die lokalen Personalabteilungen der Marken.

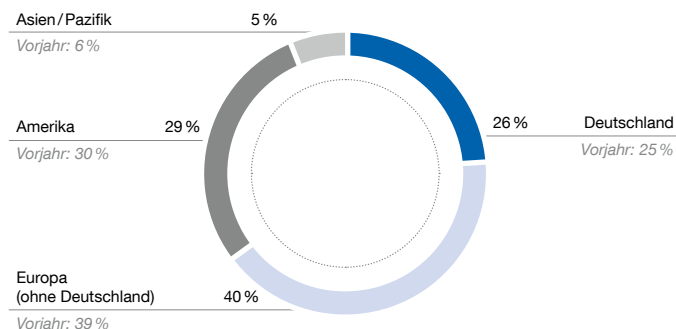
Weitergehende Informationen zur Personalarbeit sind in der nichtfinanziellen Erklärung unter [<< 2.2 Wesentliche nichtfinanzielle Themen – Mitarbeiter und Gesellschaft >>](#) enthalten.

Die Nemetschek Group beschäftigte zum 31. Dezember 2022 weltweit 3.448 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 3.180). Dies entspricht einem Zuwachs von 268 Mitarbeitenden bzw. 8,4 %. Mitarbeiter in Elternzeit, freie Mitarbeiter und Langzeitkranke sind bei dieser Betrachtung nicht berücksichtigt.

Mit 74 % (Vorjahresstichtag: 75 %) war die Mehrzahl der Mitarbeiter der Nemetschek Group zum Jahresende 2022, wie schon im Vorjahr, außerhalb Deutschlands beschäftigt.

Mitarbeiter nach Regionen

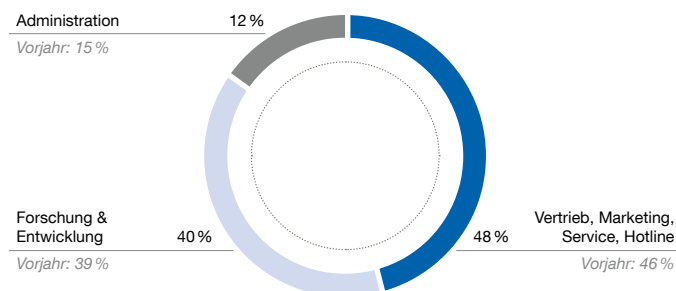
Die nachfolgende Tabelle zeigt die Aufteilung der Mitarbeiter auf die für die Nemetschek Group wesentlichen Regionen und Deutschland als Land des Unternehmenssitzes.



Mitarbeiter nach Funktionen

Im Jahresdurchschnitt 2022 beschäftigte die Nemetschek Group weltweit 3.292 Personen, ein Anstieg von 4,7 % zum Vorjahr (3.143). Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Bereich Forschung und Entwicklung lag bei 1.316 (Vorjahr: 1.232), was 40,0 % der Gesamtbelegschaft entspricht (Vorjahr: 39,2 %).

In den Bereichen Vertrieb, Marketing und Hotline arbeiteten im Durchschnitt 1.572 Mitarbeiter (Vorjahr: 1.458). Hinzu kamen 404 Mitarbeiter (Vorjahr: 453) in der Administration (inklusive 12 Auszubildenden nach 9 im Vorjahr). Auszubildende werden primär in den kaufmännischen Abteilungen sowie in den Bereichen IT und Entwicklung ausgebildet.



Personalaufwand

Der Personalaufwand stieg im Jahr 2022 um 15,5 % auf 337,2 Mio. EUR (Vorjahr: 292,0 Mio. EUR), was zu einer Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz) von 42,1 % führte (Vorjahr: 42,9 %).

3.4 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek SE

Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die Nemetschek SE als Muttergesellschaft der Nemetschek Group. Die Angaben erfolgen auf der Grundlage des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB) über die Rechnungslegung von großen Kapitalgesellschaften und des Aktiengesetzes (AktG). Das Ergebnis der Nemetschek SE ist abhängig von den Ergebnissen der direkt und indirekt gehaltenen Tochtergesellschaften. Der nichtfinanzielle Konzernbericht (Nichtfinanzielle Erklärung) ist mit der nichtfinanziellen Erklärung des Mutterunternehmens zusammengefasst im Kapitel [« 2 Nichtfinanzielle Erklärung »](#).

Umsatzentwicklung und Ertragslage

Der Umsatz der Nemetschek SE in Höhe von 8,7 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2022 (Vorjahr: 7,6 Mio. EUR) resultierte im Wesentlichen aus Einnahmen aus der Lizenzierung der Dachmarke „A Nemetschek Company“.

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen auf 13,2 Mio. EUR (Vorjahr: 6,0 Mio. EUR). Sie beinhalteten im abgelaufenen Geschäftsjahr unter anderem Erträge aus der Währungsumrechnung in Höhe von 7,0 Mio. EUR (Vorjahr: 0,3 Mio. EUR), Erträge aus Weiterberechnungen an Tochtergesellschaften in Höhe von 5,2 Mio. EUR (Vorjahr: 5,6 Mio. EUR). Die betrieblichen Aufwendungen von 23,6 Mio. EUR (Vorjahr: 16,1 Mio. EUR) beinhalten Personalkosten, Beratungskosten und sonstige betriebliche Aufwendungen. Der Personalaufwand hat sich aufgrund der Ausweitung der zentralen Funktionen der Nemetschek SE sowie durch gestiegene erfolgsabhängige variable Gehaltsbestandteile von 12,2 Mio. EUR auf 15,2 Mio. EUR erhöht. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen analog zu den sonstigen betrieblichen Erträgen hauptsächlich aufgrund von Aufwendungen aus Währungsdifferenzen (6,5 Mio. EUR zu 1,6 Mio. EUR im Vorjahr).

Die Abschreibung auf Finanzanlagen in Höhe von 34,8 Mio. EUR erfolgte für die Wertminderung an verbundenen Unternehmen.

Die Erträge aus Beteiligungen in Höhe von 53,0 Mio. EUR (Vorjahr: 67,4 Mio. EUR) betrafen mit 52,9 Mio. EUR Ausschüttungen der Tochtergesellschaften (Vorjahr: 67,3 Mio. EUR). Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen in Höhe von 32,4 Mio. EUR (Vorjahr: 34,7 Mio. EUR) resultieren aus den Gewinnabführungen der Allplan GmbH, der Frilo Software GmbH sowie der Nevaris Bausoftware GmbH. Der Jahresüberschuss beträgt 29,8 Mio. EUR (Vorjahr: 81,0 Mio. EUR).

Vermögenslage

Die Bilanz der Nemetschek SE ist im Wesentlichen geprägt durch Finanzanlagen in Höhe von 569,9 Mio. EUR (Vorjahr: 609,3 Mio. EUR). Der weitaus größte Anteil mit 531,5 Mio. EUR (Vorjahr: 568,3 Mio. EUR) entfiel dabei auf Anteile an verbundenen Unternehmen. Der Rückgang ist hauptsächlich auf die außerordentliche Abschreibung eines verbundenen Unternehmens in Höhe von 34,7 Mio. EUR zurückzuführen. Die Ausleihungen an verbun-

dene Unternehmen sanken aufgrund von Tilgungen in Höhe von 4,8 Mio. EUR auf 34,3 Mio. EUR (Vorjahr: 39,1 Mio. EUR). Beim Umlaufvermögen bestanden zum Bilanzstichtag Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus einer kurzfristigen Darlehensforderung, Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen sowie Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von 183,3 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 160,8 Mio. EUR). Zum Ende des Geschäftsjahres 2022 wurden Forderungen gegenüber dem Finanzamt in Höhe von 7,1 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 1,4 Mio. EUR) in den sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesen.

Die liquiden Mittel beliefen sich Ende 2022 auf 3,6 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 1,6 Mio. EUR).

Die Passivseite der Gesellschaft ist geprägt durch Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie Konzerngesellschaften. Bedingt durch planmäßige Tilgungen und Neuaufnahmen sanken die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf 71,3 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 118,2 Mio. EUR). Das Eigenkapital verminderte sich um 15,3 Mio. EUR auf 462,0 Mio. EUR. Dem Jahresergebnis 2022 in Höhe von 29,8 Mio. EUR stand die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2021 in Höhe von 45,0 Mio. EUR gegenüber. Die Eigenkapitalquote der Nemetschek SE betrug zum Stichtag 60,0 % (Vorjahr: 61,3 %).

Die Rückstellungen stiegen um 1,3 Mio. EUR auf 9,9 Mio. EUR, Hauptgrund ist die Einstellung einer Verpflichtung aufgrund der Beendigung eines Arbeitsverhältnisses.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus dem Cash-Pooling (91,3 Mio. EUR, Vorjahresstichtag: 81,5 Mio. EUR) und aus kurzfristigen Intercompany-Darlehen in Höhe von 127,3 Mio. EUR (Vorjahr: 89,0 Mio. EUR).

Im Geschäftsjahr 2022 bestanden mit folgenden Tochtergesellschaften Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge: Allplan GmbH, Frilo Software GmbH und Nevaris Bausoftware GmbH. Zwischen der Allplan GmbH und der Allplan Deutschland GmbH bestanden ebenfalls Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge.

Finanzlage

Die Finanzierungstätigkeit der Nemetschek SE beinhaltete im Wesentlichen Tilgungsleistungen in Höhe von 87,7 Mio. EUR (Vorjahr: 77,5 Mio. EUR), Neuaufnahmen in Höhe von 40,8 Mio. EUR sowie die Dividendenzahlung in Höhe von 45,0 Mio. EUR (Vorjahr: 34,7 Mio. EUR).

Im Jahr 2022 verlängerte die Nemetschek SE die bestehenden bilateralen Kreditlinien und erhöhte diese insgesamt auf 284,5 Mio. EUR (Vorjahr: 207 Mio. EUR). Diese Kreditlinien wurden mit einer Laufzeit von bis zu 1 Jahr gewährt. Ende 2022 hat die Nemetschek SE 17 Mio. EUR aus diesen Kreditlinien gezogen und entsprechend als Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in der Bilanz ausgewiesen.

Im Geschäftsjahr 2022 wurden Zinszahlungen für aufgenommene Kreditverbindlichkeiten und Kreditlinien in Höhe von 0,8 Mio. EUR (Vorjahr: 1,0 Mio. EUR) geleistet.

Im Rahmen der Innenfinanzierungstätigkeit flossen der Gesellschaft im Wesentlichen Finanzmittel aus Cash-Pooling-Transaktionen, Aufnahme von Intercompany-Darlehen sowie Ausschüttungen ausgewählter Tochtergesellschaften zu.

Chancen- und Risikoberichterstattung der Nemetschek SE

Die Nemetschek SE ist maßgeblich von den Chancen und Risiken der Gruppe beeinflusst. Im Vergleich zum Konzern ist die Nemetschek SE einem erhöhten Fremdwährungsrisiko aus konzerninternen Finanzierungen in Fremdwährung ausgesetzt. Diese Fremdwährungsrisiken werden im Wesentlichen durch ein Natural Hedge ausgeglichen. Verbleibende wesentliche Risikospitzen werden im Einzelfall durch Sicherungsgeschäfte begrenzt. Zum Bilanzstichtag bestanden keine offenen Sicherungsgeschäfte.

Mitarbeiter der Nemetschek SE

Im Jahresdurchschnitt 2022 beschäftigte die Nemetschek SE 62 Mitarbeiter (Vorjahr: 57).

Ausblick der Nemetschek SE und Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

Die zukünftige Entwicklung der Nemetschek SE mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken ist maßgeblich beeinflusst von den im Chancen- und Risikobericht ausgeführten Prognosen der Nemetschek Group. Auf der Basis der Planungen des Konzerns erwartet die Nemetschek SE im Geschäftsjahr 2023 wieder einen leichten Anstieg des Beteiligungsergebnisses. Dieses lag im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht über dem des Vorjahres, da die Finanzierungsbedarfe unterhalb denen des Jahres 2021 lagen und eine außerplanmäßige Abschreibung auf Finanzanlagen in Höhe von 34,8 Mio. EUR vorgenommen wurde. Ursächlich für den höheren Finanzierungsbedarf 2021 war die Akquisition des Pixologic Geschäftsbetriebs. Auch der Jahresüberschuss lag nicht wie im Vorjahr prognostiziert über dem Ergebnis von 2021, hauptsächlich aufgrund des geringeren Beteiligungsergebnisses und der Abschreibung auf Finanzanlagen in Höhe von 34,8 Mio. EUR. Für das Geschäftsjahr 2022 werden gemäß Dividendenvorschlag 24,3% des operativen Cash Flows ausgeschüttet (Prognose Vorjahr: 25%).

Die Nemetschek SE geht von einer positiv verlaufenden Ertragsentwicklung und für 2023 von einem über dem abgelaufenen Geschäftsjahr liegenden Jahresergebnis aus. Weiterhin wird erwartet, dass die Nemetschek SE eine positive Bruttoliquidität in 2023 auf Vorjahresniveau ausweisen wird. Die Gesellschaft plant, auch zukünftig rund 25% des operativen Cashflows an ihre Aktionäre auszuschütten. Die Dividendenpolitik steht dabei immer unter der Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft.

4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns

Die ursprüngliche Prognose für das Geschäftsjahr 2022 trug den zu Beginn des Jahres 2022 herrschenden unsicheren gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, auch bedingt durch den Beginn des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine, Rechnung. Die Prognose basierte auch darauf, dass die Weltwirtschaft, wie zum damaligen Zeitpunkt von Sachverständigenrat und IWF prognostiziert, um rund 4% wachsen dürfte und dass die Beeinträchtigungen durch die Covid-19-Pandemie im Verlauf des Jahres 2022 weiter abnehmen dürften. Unter Berücksichtigung dieser Annahmen ging der Vorstand mit einer realistischen und insgesamt positiven Erwartungshaltung in das Geschäftsjahr 2022 und stellte ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum in einer Bandbreite von 12% und 14%, wobei sich das Wachstum der wiederkehrenden Umsätze überproportional entwickeln soll, und eine EBITDA-Marge von 32%–33% in Aussicht.

Aufgrund der Eintrübung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen durch das stark erhöhte Zinsniveau infolge der sehr hohen Inflation, insbesondere in den Regionen Amerika und Europa, sowie der Auswirkungen des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine und der zurückgehenden, jedoch weiter anhaltenden Covid-19-Pandemie, wie unter [« 3.2 Geschäftsverlauf 2022 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse »](#) erläutert, konnten die vom IWF und Sachverständigenrat zum Prognosezeitpunkt in Aussicht gestellten Wachstumsaussichten für die Weltwirtschaft nicht erreicht werden. Statt eines Wachstums von rund 4% dürfte das Wachstum für das Jahr 2022 laut aktueller Meinung der Experten bei rund 3% liegen. Die für die Nemetschek Group wesentliche Bauindustrie konnte sich im Jahr 2022 wie im Kapitel [« 3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Erwartungen »](#) beschrieben entwickeln, wobei jedoch vor allem in Deutschland und weiteren Teilen von Europa die Auswirkungen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung insbesondere auch in der Bauindustrie spürbar waren.

Im beschriebenen Umfeld konnte sich die Nemetschek Group erfreulich entwickeln. Vor allem im ersten Halbjahr entwickelte sich das Geschäft, getrieben durch eine hohe Kundennachfrage sowie insbesondere durch die starke Entwicklung der wiederkehrenden Umsätze aus Subskription und Software-as-a-Service (SaaS) und einem starken Media-Segment, sehr gut. Im zweiten Halbjahr wirkten sich jedoch die wie geplant gestartete Umstellung auf Subskriptions- und SaaS-Modelle der Marke Bluebeam sowie die makroökonomischen Auswirkungen auch auf die Geschäfte der Nemetschek Group aus, und die Wachstumsdynamik verlangsamte sich spürbar.

Insgesamt konnte im Geschäftsjahr 2022 ein Umsatz von 801,8 Mio. EUR erzielt werden, was einem nominalen Wachstum von 17,7 % und einem währungsbereinigten Wachstum von 12,1 % entspricht. Damit liegt das im Geschäftsjahr 2022 erzielte Umsatzwachstum in der prognostizierten Bandbreite von 12 % bis 14 %. Insbesondere die Regionen Amerika und Asien/Pazifik sowie die Segmente Build und Media trugen zur erfreulichen Umsatzentwicklung bei. Gründe für das stabile Wachstum in einem anspruchsvollen makroökonomischen Umfeld waren unter anderem der weiter deutlich gesteigerte Anteil an wiederkehrenden Umsätzen als Basis für das angestrebte nachhaltige Wachstum, die konsequente Arbeit an den strategischen Schwerpunktthe-

men sowie die weitere Internationalisierung des Geschäfts. Im Segment Manage und auch im Segment Design machten sich die Auswirkungen des unsicheren makroökonomischen Umfelds, insbesondere in Europa, bemerkbar, was sich in einer Investitionszurückhaltung der Kunden sowie verlängerten Verkaufszyklen widerspiegelte.

Basierend auf der erfreulichen Umsatzentwicklung entwickelte sich auch die Profitabilität im Geschäftsjahr 2022 positiv, und es konnte ein EBITDA von 257,0 Mio. EUR erwirtschaftet werden, was einer EBITDA-Marge von 32,0 % entspricht und damit ebenfalls in der prognostizierten Bandbreite von 32 %–33 % liegt.

VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOSTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF - ÜBERSICHT

	Geschäftsjahr 2021 Ist	Geschäftsjahr 2022 Prognose März 2022	Geschäftsjahr 2022 Ist	Δ nominal in %	Δ währungs- bereinigt
Umsatz	681,5 Mio. EUR	währungsbereinigtes Wachstum: 12% - 14%	801,8 Mio. EUR	17,7%	12,1%
Wiederkehrende Umsätze	416,7 Mio. EUR	Überproportionales Wachstum (im Vergleich zum Umsatzwachstum)	532,6 Mio. EUR	27,8%	21,7%
EBITDA-Marge	32,6%	32% - 33%	32,0%		

5 Chancen- und Risikobericht

Chancen- und Risikomanagement

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

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

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

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

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

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

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

Chancen- und Risikobewertung und -reporting

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

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

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

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

RISIKOPOTENZIAL EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT UND MÖGLICHES AUSMASS DER SCHADENSHÖHE (NACH MASSNAHMEN)

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

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

Über alle Risikokategorien hinweg stellen auch im Geschäftsjahr 2022

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

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

Ökonomische Chancen und Risiken

Konjunktur und Rahmenbedingungen

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

Chancen

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

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

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

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

Risiken

Die Nemetschek Group ist in unterschiedlichen Märkten und Regionen aktiv. Die Geschäftstätigkeit wird durch Marktfaktoren wie geografische und konjunkturspezifische Konjunkturverläufe sowie politische und finanzwirtschaftliche Veränderungen, aber auch durch das Auftreten von Naturkatastrophen und Pandemien beeinflusst. Vor dem Hintergrund der aktuellen weltpolitischen Lage haben sich die Rahmenbedingungen im vergangenen Jahr verschlechtert, was zu einem Anstieg der konjunkturellen Risiken führt.

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

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

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

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

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

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

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

Das Segment Design mit rund 50 % der Umsatzerlöse der Nemetschek Group steht am Anfang des Lebenszyklus von Bauwerken und würde eine allgemeine wirtschaftliche Schwächung zuerst spüren. Erst nachgelagert wäre auch das Segment Build betroffen. Die Segmente Manage und Media adressieren wiederum andere Endkunden, was die Risikostreuung erhöht. Zudem ist das Segment Manage nicht unmittelbar vom Bauprozess abhängig, da in diesem Segment vielmehr Effizienzsteigerungen bei der Verwaltung von Immobilien im Fokus stehen.

Nemetschek verfolgt laufend die Entwicklung in wichtigen Volkswirtschaften und deren Baubranchen mit allgemein verfügbaren Frühwarnindikatoren wie dem Indikator des Marktinstituts Euroconstruct oder dem sogenannten Construction Confidence Indicator (CCI) und einer Analyse der eigenen Vermarktungssituation. Insbesondere die stark adressierten Märkte in Europa, Nordamerika und Asien werden fortlaufend analysiert. Dank der internationalen Geschäftsausrichtung verfügt das Unternehmen über eine breite Risikostreuung. Es gibt derzeit keinen einzelnen Kunden mit wesentlichen Umsatzanteilen, ein sogenanntes „Klumpenrisiko“ besteht daher nicht. Die Kunden der Nemetschek Group zeichnen sich zudem durch eine hohe Loyalität aus. Die Nemetschek Group ist daher sowohl bei regionaler Aufteilung als auch bei ihrer Kundenstruktur sehr diversifiziert. Auch der hohe Anteil an wiederkehrenden Umsatzerlösen mit mehr als 65 % am Gesamtumsatz stellt einen risikominimierenden Faktor dar. Ein weiterer Ausbau der wiederkehrenden Umsätze und eine weitere Internationalisierung ist als Schwerpunkt in der Strategie der Nemetschek Group verankert und wird nachhaltig umgesetzt.

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

Branchenchancen/-risiken

Wesentliche Chancen und Risiken, die eine deutliche Veränderung der wirtschaftlichen Lage der Nemetschek Group hervorrufen könnten, liegen im markt- und branchenbedingten Umfeld. Die Auftragslage und die Finanzkraft der Bau- und Medienwirtschaft haben Einfluss auf die Investitionen dieser Branche in Softwarelösungen – und damit auf die Geschäftsentwicklung eines wesentlichen Teils des Konzerns.

Chancen

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

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

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

Risiken

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

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

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

Chancen und Risiken aus Wettbewerbsumfeld

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

Chancen

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

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

Wettbewerbsrisiken

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

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

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

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

Zusammenfassend bedeutet dies:

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

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

Operative Chancen und Risiken

Unternehmensstrategie

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

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

Chancen

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

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

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

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

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

Risiken

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

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

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

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

Vertrieb und Marketing

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

Chancen

Die weitere Internationalisierung der Nemetschek Geschäfte ist ein strategischer Schwerpunkt, um die regionalen Marktanteile auszubauen oder aber in neue Märkte einzutreten. Dabei sind die Absatzmärkte im Fokus, die das größte Marktpotenzial und -wachstum bieten. Ein wesentlicher Fokus liegt neben Europa auf dem US-Markt, dem weltweit größten regionalen AEC/O-Softwaremarkt, sowie auf ausgewählten asiatischen Märkten. Dieser Fokus gilt auch für das Segment Media.

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

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

Risiken

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

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

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

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

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

Produkt und Technologie

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

Chancen

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

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

Risiken

Es besteht das Risiko, dass Wettbewerber einen Innovationsvorsprung erlangen und so bestehende Kunden der Nemetschek Group gewinnen könnten. Daher hängt der künftige Geschäftserfolg vor allem von der Fähigkeit ab, innovative Produkte anzubieten, die auf die jeweiligen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Durch ihre Organisationsstruktur der vier Segmente mit ihren 13 unternehmerisch geführten Marken ist die Nemetschek Group kunden- und marktnah aufgestellt. Dies ermöglicht es, Veränderungen und Trends frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und umzusetzen. Flache Hierarchien, eine starke Vernetzung der Entscheidungsträger im Unternehmen und funktionsübergreifende Teams ermöglichen es, potenzielle Risiken, die in der Entwicklung von Softwareprodukten bestehen, die die Bedürfnisse von Kunden oder interne Qualitätsstandards nur unzureichend erfüllen, zu vermeiden. Die Nemetschek Group nutzt enge Kundenbeziehungen auch dazu, die Bedürfnisse der Kunden zu analysieren und zukünftige Produkte und Lösungen an diesen Kundenbedürfnissen auszurichten und diese zeitlich adäquat zur Marktreife zu führen.

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

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

Produkte

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

Chancen

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

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

Risiken

Risiken können darin bestehen, dass infolge unzureichender Ressourcen oder veränderter Rahmenbedingungen – wie beispielsweise auch durch eine Pandemie und ihre Auswirkungen auf die Geschäftsprozesse – die geforderten und geplanten Prozessergebnisse zeitlich und qualitativ nicht den Anforderungen der Kunden entsprechen.

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

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

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

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

Personal

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

Chancen

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

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

Risiken

Der vorherrschenden Fachkräftemangel ist ein Thema, das bereits schon längere Zeit besteht. Sollten qualifizierte Fach- oder Führungskräfte die Nemetschek Group verlassen und kein entsprechender Ersatz gefunden werden, könnte sich dies unter Umständen negativ auf die Geschäftsentwicklung auswirken. Dies ist vor allem dann von Bedeutung, wenn damit der Verlust von Fachwissen einhergeht. Darüber hinaus stellt auch der allgemeine weiter zunehmende Fachkräftemangel eine weiter zunehmende Herausforderung dar. Die jeweiligen Marken stehen in Konkurrenz zu großen Softwareplayern, sodass es in den letzten Jahren immer anspruchsvoller geworden ist, qualifiziertes Personal zu gewinnen. Um Mitarbeiter zu gewinnen und zu binden, bieten sowohl der Konzern als auch die Markengesellschaften neben attraktiven Gehältern auch flexible Arbeitsmodelle an. Zudem arbeitet die Nemetschek Group sehr eng mit Universitäten zusammen, lobt Stipendien aus und vergibt Doktorandenstellen, um junge Fachkräfte für sich zu gewinnen. Darüber hinaus möchte das Unternehmen seinen Mitarbeitern einen attraktiven Arbeitsplatz und interessante Entwicklungsmöglichkeiten bieten und so eine enge Bindung zwischen Mitarbeitern und Unternehmen schaffen.

Akquisitionen, Venture-Investments und Integrationen

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

Chancen

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

Um Akquisitionschancen bestmöglich nutzen zu können, durchleuchtet die Nemetschek Group mit Mitarbeitern aus dem Bereich M&A die Märkte kontinuierlich nach passenden Kandidaten.

Gleichzeitig arbeitet sie auch mit M&A-Beratern zusammen. Des Weiteren bringen die Marken selbst ihr Fachwissen und ihre Marktbeobachtung in einen professionellen M&A-Prozess ein. Akquisitionen werden vor Vertragsunterzeichnung sorgfältig und systematisch geprüft und geplant. Ein standardisierter Prozess für M&A mit besonderem Augenmerk auf Due Diligence, Bewertung und Post-Merger-Integration ist etabliert. Darüber hinaus sollen Chancen, die sich durch Investitionen in und Beteiligungen an Start-up-Unternehmen ergeben können, gezielter bearbeitet werden. Dazu wurde auf Holdingebene die Funktion Start-up and Venture Investments etabliert, die solche Beteiligungen an jungen Unternehmen koordiniert und begleitet. Mit diesen Investments ist die Nemetschek Group sehr nah an jungen, innovativen Unternehmen und zukunftsorientierten Technologien. Durch das Zusammenbringen der Start-ups mit ihren etablierten Marken profitiert Nemetschek von neuen Impulsen aus der Start-up-Szene.

Risiken

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

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

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

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

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

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

Rechtliche Risiken

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

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

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

Rechtliche Risiken können auch im Arbeits- und Mietrecht entstehen, wenn beispielsweise Mitarbeiter entlassen werden oder Mietverträge beendet, verlängert oder neu abgeschlossen werden.

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

Steuerrisiken

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

höheren steuerlichen Aufwand und damit verbunden zu höheren Mittelabflüssen führen. Des Weiteren könnten sich Änderungen auf die gebildeten aktiven und passiven latenten Steuern auswirken. Allerdings ist es auch möglich, dass sich die Änderung von Steuervorschriften positiv auf die Ertragslage der Nemetschek Group auswirkt. So profitiert Nemetschek in den USA von einer niedrigeren Steuerquote als Folge der 2017 eingeführten Steuerreform.

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

Compliance- und Governance-Risiken

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

Kunden der Nemetschek Group sind in geringem Umfang auch Regierungen oder Unternehmen im öffentlichen Sektor. Die Geschäftstätigkeit im Bauwesen ist teilweise geprägt durch Aufträge mit größerem Volumen. Das Vorliegen von Korruption oder auch nur entsprechende Vorwürfe könnten die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen erschweren oder gar verbieten und negative Auswirkungen auf die weitere wirtschaftliche Tätigkeit, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation des Unternehmens haben. Vor diesem Hintergrund hat Nemetschek sowohl einen konzernweiten „Code of Conduct“ als auch eine Konzernrichtlinie zur Antikorruption implementiert, die von allen Mitarbeitern verbindlich beachtet werden müssen. Compliance und Corporate Responsibility sind seit jeher bei der Nemetschek Group wichtige Bestandteile der Unternehmenskultur. Um das Thema nachhaltig und konzernweit zu vermitteln, werden zum einen ein eLearning-Tool und zum anderen persönliche Trainings eingesetzt. Dies dient der konzernweiten Sensibilisierung, so dass Mitarbeiter potenziell kritische Situationen erkennen und darauf richtig reagieren können.

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

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

In Bezug auf Compliance, Datenaufbewahrung und -sicherheit sowie dem Schutz von personenbezogenen Daten steigen die Anforderungen stetig an. Einerseits werden seitens des regulativen Umfelds neue und umfangreiche Regelungen und Verordnungen geplant, und andererseits steigen auch die individuellen kundenseitigen Anforderungen. Die EU-Kommission plant Verordnungen umzusetzen, die hohe Sicherheitsstandards für Softwareprodukte fordern („EU-Cyber-Resilience-Gesetz). Die Regelungen hierzu sollen frühestens 2025 in Kraft treten. Folgen dieser Entwicklungen können auch steigende Kosten bei der Produktentwicklung oder bei nicht zeitnaher Erfüllung auch ein verlangsamtes Umsatzwachstum sein. Die Nemetschek Group arbeitet intensiv an der Umsetzung der zukünftigen Anforderungen. Dazu sind sowohl auf Konzernebene als auch bei den Markengesellschaften Projekte initiiert worden, um stets eine rechtskonforme Umsetzung in den Produkten und Lösungen der Nemetschek Group sicherzustellen. Auch zu den Regelungen und Auswirkungen der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) findet ein regelmäßiger Austausch zwischen der Holding und den Markengesellschaften statt. Verstöße gegen die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) können gemäß Art. 83 der DSGVO abhängig von der Art der Verstöße gegen Bestimmungen der DSGVO Geldbußen bis zu 20 Mio. EUR oder im Fall eines Unternehmens bis zu 4 % des gesamten weltweit erzielten Jahresumsatzes im vorangegangenen Geschäftsjahr, je nachdem, welcher Wert der höhere ist, nach sich ziehen. Zudem können lokale Datenschutzbehörden nach Art. 83 DSGVO auch andere Sanktionen gegen den Verantwortlichen verhängen. Die Nemetschek Group hat ihre Prozesse grundsätzlich datenschutzkonform ausgestaltet, und zudem unterstützt ein externer Datenschutzbeauftragter die Einhaltung der Datenschutzvorschriften.

Cybersecurity-Risiken

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

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

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

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

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

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

Finanzrisiken

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

Liquiditätsrisiko

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

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

Währungsrisiken

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

Ausfallrisiken und Steuerung

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

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

Die Nemetschek Group schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Dritten ab. Kunden, die mit dem Unternehmen wesentliche Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden bei Überschreitung von Wesentlichkeitsgrenzen einer Bonitätsprüfung unterzogen. Zudem werden die Forderungsbe-

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

Zinsrisiko

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

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

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

Zusammenfassende Beurteilung der Chancen- und Risikosituation des Konzerns

Gegenüber dem Vorjahr ergaben sich leichte Veränderungen im Gesamtrisikoprofil des Unternehmens und bei einzelnen der beschriebenen Einzelrisiken sowie auch Chancen. Die Anpassungen des Risikoprofils basieren im Wesentlichen auf den gegenüber dem Vorjahr verschlechterten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Aussichten sowie den gestiegenen geopolitischen Unsicherheiten und deren möglichen Auswirkungen. Dies zeigen insbesondere die höheren Bewertungen der Risikokategorie „ökonomischen Risiken“, in der auch die gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Risiken dargestellt sind. Die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie und die darauf basierenden Risiken sind gegenüber dem Vorjahr nochmals zurückgegangen.

Insgesamt haben die identifizierten Risiken für die Nemetschek Group weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit einen bestandsgefährdenden Charakter. Diese Einschätzung wird durch die Bilanzstruktur, die Liquiditätsausstattung und die Finanzierungsstruktur gestützt.

Die Nemetschek Group plant, verstärkt an den vorstehend beschriebenen Chancen zu partizipieren, Marktchancen zu nutzen und ihre Marktposition in den kommenden Jahren weiter auszubauen. Gleichzeitig entwickeln wir unsere Strukturen im Chancen- und Risikomanagement kontinuierlich weiter.

6 Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems

Rechnungslegungsbezogenes Risikomanagementsystem und internes Kontrollsystem

Das übergeordnete Ziel des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems der Nemetschek Group ist, die Ordnungsmäßigkeit der Finanzberichterstattung im Sinne einer Übereinstimmung des Konzernabschlusses mit allen einschlägigen Vorschriften sicherzustellen. Hinzu kommt die Verlässlichkeit der Finanzberichterstattung.

Generell umfassen das Risikomanagementsystem und das interne Kontrollsystem auch die rechnungslegungsbezogenen Aufbau- und Ablauforganisation sowie sämtliche Risiken und Kontrollen im Hinblick auf die Rechnungslegung. 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 werden hinsichtlich ihres Einflusses auf den Konzernabschluss bewertet, und entsprechend werden risikominimierende Aktivitäten implementiert. Ziel des internen Kontrollsystems ist es, durch Kontrollen in rechnungslegungsrelevanten Prozess eine hinreichende Sicherheit herzustellen, sodass der Konzernabschluss trotz der identifizierten Risiken im Einklang mit den anzuwendenden Vorschriften steht.

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

Bei der Beurteilung der Wesentlichkeit von Fehlaussagen wird dabei auf die Wahrscheinlichkeit des Eintritts und die Auswirkung auf Umsatz, Jahresüberschuss und Gesamtergebnis sowie Bilanzsumme abgestellt. Wesentlichkeit definiert sich dabei an einer Änderung der vorstehend genannten Parameter in einem Umfang, unter dessen Kenntnis ein Investor eine abweichende Investitionsentscheidung getroffen hätte.

Wesentliche Elemente zur Risikosteuerung und Kontrolle in der Rechnungslegung sind die Zuordnung und Aufteilung von Verantwortlichkeiten, präventive und nachgelagerte Kontrollen bei der Buchhaltung sowie Abschlusserstellung, konzernweite Richtlinien zur Bilanzierung und Abschlusserstellung sowie angemessene Zugriffsregelungen auf die EDV-Systeme. Das Vier-Augen-Prinzip und die Funktionstrennung sind auch im Rechnungslegungsprozess für die Nemetschek Group wichtige Kontrollprinzipien. Die Reduktion manueller Prozessschritte und der Fokus auf maschinelle Schnittstellen und Kontrollen erhöht die Prozesssicherheit

weiter. Im Quartalsrhythmus erklären alle Berichtseinheiten die Konformität mit den zentralen Vorgaben, einschließlich Bilanzierungsrichtlinien und global definierter Kontrollen.

Allgemeines Risikomanagement- und internes Kontrollsystem*

Für Vorstand und Aufsichtsrat der Nemetschek Group sind das interne Kontrollsystem sowie das Risikomanagement ein fundamentales Element der Unternehmenssteuerung. Der Umgang mit Risiken, die bei der Geschäftstätigkeit entstehen, ist von grundlegender Bedeutung für den unternehmerischen Erfolg und eine nachhaltige Unternehmensentwicklung und -führung.

Analog zu dem Risikomanagementsystem besteht auch das interne Kontrollsystem aus zentralen und dezentralen Komponenten. In Teilbereichen bestehen konzernweite Vorgaben zu Kontrollen, die dezentral zu implementieren sind. Weiterhin sind konzernweite Kontrollen, insbesondere im rechnungslegungsbezogenen Kontrollsystem, implementiert.

Das interne Kontrollsystem ist prozessorientiert und besteht aus der Identifikation von Risiken, der Definitionen von vor- und nachgelagerten Kontrollen, der Implementierung in der Ablauforganisation sowie der Überwachung des Systems im Hinblick auf Angemessenheit und Wirksamkeit.

Auf Grundlage der Systemüberwachung wird das interne Kontrollsystem kontinuierlich weiterentwickelt. Dies umfasst neben der Anpassung, einschließlich systemunterstützter Automatisierung, von Prozessen auch das Überarbeiten von Kontrolldesign und -implementierung.

Die Beurteilung der Effektivität und Wirksamkeit von internen Kontrollen wird regelmäßig vom Internal Audit geprüft. Die Ergebnisse der vom Internal Audit vorgenommenen Prüfungen sowie die regelmäßige Risikoinventur dienen wiederum als Input zu der Prüfungsplanung des Internal Audits bei.

Dem Vorstand liegt kein Hinweis vor, dass das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem zum 31. Dezember 2022 nicht angemessen oder nicht wirksam gewesen wären. Die Elemente des bestehenden internen Kontrollsystems werden zudem kontinuierlich weiterentwickelt, um diese an die sich ändernden rechtlichen und wirtschaftlichen Bedingungen der Geschäftstätigkeit anzupassen.

* Bei diesen Angaben handelt es sich um sogenannte lageberichtsfremde Angaben. Diese sind daher ungeprüft.

7 Prognosebericht 2023

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Als global tätiges Unternehmen wird die Nemetschek Group von der weltweiten Konjunktorentwicklung und branchenspezifischen Trends beeinflusst. Diese Entwicklungen können sich auch auf die zukünftige Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns auswirken.

Die Entwicklung der weltweiten Konjunktur wird derzeit von unterschiedlichen Faktoren beeinflusst, deren mögliche Auswirkungen mit großen Unsicherheiten verbunden sind. Aktuell bestimmen vor allem die hohe Inflation sowie die damit verbundenen stark gestiegenen Zinsen, die Auswirkungen des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine und die weiter anhaltende Covid-19-Pandemie die wirtschaftliche Entwicklung. Die wirtschaftlichen Effekte dieser beiden Krisen sind ähnlich gelagert und führen – neben dem Leid der betroffenen Menschen – unter anderem zu Versorgungsknappheit, Einschränkungen in den globalen Logistikketten sowie zu Verteuerungen, insbesondere im Energie- und Rohstoffsektor. Um den unter anderem durch diese Entwicklungen verursachten Preissteigerungen entgegenzuwirken, wurden vor allem von den Zentralbanken aus dem europäischen und amerikanischen Raum geldpolitische Maßnahmen ergriffen und so auch die Zinssätze deutlich erhöht. Die Preisanstiege und Zinserhöhungen führen insgesamt zu einer Kauf- und Investitionszurückhaltung der Konsumenten und Unternehmen und einer entsprechenden Verlangsamung des globalen Wachstums. Neben den negativen Auswirkungen und Risiken ergeben sich aber auch Chancen aus der gegenwärtigen Situation. Die verknappten und verteuerten Energieressourcen sowie die hohen Preisanstiege – auch in der Baubranche – können zur Beschleunigung der Digitalisierung im Allgemeinen und insbesondere auch in der Baubranche beitragen. Softwarelösungen helfen dabei, effizienter und ressourcenschonender Gebäude und Infrastrukturprojekte zu planen, bauen sowie später zu verwalten und zu betreiben.

Über die genannten Einflussfaktoren hinaus können aber auch die zunehmenden Transformationsbemühungen und -aktivitäten einzelner Wirtschaftsräume (z. B. „European Green Deal“ in der Europäischen Union) hin zu einer nachhaltigeren Wirtschaft zu großen Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen führen und sich in Abhängigkeit von der Branche positiv auf die wirtschaftliche Entwicklung auswirken. Ebenso haben Veränderungen von Handelsbeziehungen, wie beispielsweise der Handelskonflikt zwischen den USA und China, eine zunehmende Bedeutung für die Entwicklung der Weltwirtschaft.

Insgesamt gehen der Internationale Währungsfonds (IWF) in seinem am 31. Januar 2023 veröffentlichten World Economic Outlook Update und auch der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in seinem am 9. November 2022 veröffentlichten Jahresgutachten 22/23 für das Jahr 2023 von einer weiteren Verlangsamung der weltweiten Konjunktur

aus. Während der IWF noch einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,9% in Aussicht gestellt hat, rechnet der Sachverständigenrat nur noch mit einem Anstieg von 1,9%.

Für die wesentlichen Regionen, in denen die Nemetschek Group operativ aktiv ist, werden die folgenden Entwicklungen prognostiziert: Das BIP im **Euro-Raum** dürfte im Jahr 2023 nur noch um 0,3% (Sachverständigenrat) bzw. 0,7% (IWF) wachsen. Die Entwicklung in Deutschland ist dabei besonders betroffen, und das Wachstum des BIPs dürfte im Jahr 2023 laut Sachverständigenrat bei 0,0% stagnieren. Der IWF erwartet für Deutschland ein leichtes Wachstum der Wirtschaftsleistung von 0,1%. Für die **USA** geht der Sachverständigenrat im Jahr 2023 von einem leichten Wachstum in Höhe von 1,4% aus, der IWF erwartet hier ein Wachstum von 1,0%. Für **Asien** – hier wird von beiden Institutionen das global höchste Wachstum für 2022 gesehen – prognostiziert der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung einen Anstieg des BIPs um 4,7%. Dabei dürfte China um 5,8% wachsen. Der IWF sieht das Wirtschaftswachstum für China in seiner neuesten, im Januar 2023 veröffentlichten Prognose bei 5,2%.

Insgesamt sind die mit den genannten Prognosen verbundenen Unsicherheiten groß und vor allem von der weiteren Entwicklung von politischen und wirtschaftlichen Konflikten, Krisen und Rahmenbedingungen abhängig. Eintretende oder sich erhöhende Risiken oder eine Verschlechterung von Rahmenbedingungen können sich negativ auf die Entwicklung der Weltwirtschaft auswirken. Ebenso kann es durch ein Kriegsende in der Ukraine, ein schnelleres Pandemieende oder die Verbesserung von Rahmenbedingungen auch zu positiven Impulsen für die Weltwirtschaft kommen, die auch für die relevanten Branchen und Regionen der Nemetschek Group von Bedeutung sind.

Quellen: Jahresgutachten 22/23 des Sachverständigenrats vom 9. November 2022 und World Economic Outlook des Internationalen Währungsfonds vom 31. Januar 2023.

Branchenspezifische Entwicklung

Bauwirtschaft

Das Jahr 2022 war geprägt von dem rapiden und starken Anstieg des Zinsniveaus in den Regionen mit den für Nemetschek wichtigsten Baumärkte. Hinzu kamen die Eintrübung der globalen Konjunktur sowie stark gestiegene Material- und Energiekosten, insbesondere aufgrund des Angriffskriegs Russlands gegen die Ukraine, die insbesondere die Neubauaktivität zusätzlich negativ beeinflussten. Aufgrund dieser Entwicklungen wird wie schon im Jahr 2022 auch in den Folgejahren 2023 (+0,2%) und 2024 (0,0%), laut den Experten von Euroconstruct (Stand Oktober 2022), mit einem weiteren inflationsbereinigten sequenziellen Rückgang der Wachstumsdynamik in der Bauwirtschaft in **Euroopa** gerechnet.

Die für die Nemetschek Group besonders wichtige **deutsche** Bauwirtschaft dürfte im Gegensatz zum Vorjahr im Jahr 2023 insgesamt wieder leicht wachsen (+0,4%) und liegt somit knapp

über dem Durchschnitt der Euroconstruct-Länder (+0,2%). Das Wachstum ist hierbei vor allem auf die resiliente Entwicklung des Renovierungsmarkts im Gebäudebau (+1%) zurückzuführen, während für den Gebäudeneubau mit einem leichten Rückgang gerechnet wird (-0,2%). Europaweit werden die höchsten Wachstumsraten in der Slowakei (+3,4%), Spanien (+2,7%) und Irland (+2,5%) erwartet. Im Gegensatz dazu wird in Schweden (-6,6%), nach einem starken Wachstum im Vorjahr, sowie in Ungarn (-6,6%) und Finnland (-3,5%) mit dem stärksten Rückgang der Bauleistung gerechnet.

In den **USA** wird, ähnlich wie für die europäische Bauwirtschaft, in den Jahren 2023 (-1%) und 2024 (-3%) mit einer verhaltenen Entwicklung der Bauleistung gerechnet. Während insbesondere für den Wohngebäudebau mit -7% (-9%) im Jahr 2023 (2024) ein starker Rückgang erwartet wird, wird die Entwicklung des Nichtwohngebäudesektors in den nächsten beiden Jahren mit +4% und 0% als wesentlich robuster eingeschätzt.

Quellen: 94th Euroconstruct Summary Report Winter 2022; North American Engineering and Construction Outlook Fourth Quarter Edition (September 2022).

Digitalisierung am Bau

Die Digitalisierung in der Bauindustrie ist weniger weit vorangeschritten als in anderen Branchen. Gründe hierfür sind der hohe Fragmentierungsgrad, nichtserielle Fertigungsprozesse sowie die niedrige Profitabilität im Baugewerbe. Ein großer Teil der Akteure in der Bauindustrie sieht die digitale Transformation dennoch als einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil und strategische Priorität an. Die zunehmende Regulierung – auch für nachhaltiges Bauen, hohe Materialkosten, der anhaltende Fachkräftemangel sowie Covid-19-Pandemie können bestehende Trends wie die Digitalisierung mittel- bis langfristig weitertreiben und beschleunigen. Die Nemetschek Group bewegt sich demnach in einem anhaltenden, dynamischen Markt mit großen Wachstumspotenzialen in den kommenden Jahren. Besonders positiv wirkt sich dabei die zunehmende Etablierung eines offenen Standards für den Datenaustausch aus, der die Kompatibilität zwischen unterschiedlichen Softwarelösungen schafft und damit die zunehmende Etablierung von BIM fördert. Treiber hinter dieser Entwicklung ist die internationale Non-Profit-Organisation buildingSMART zur Förderung der Digitalisierung im Bauwesen.

Quellen: www.buildingsmart.org; IFS (Oktober 2020) – Understanding construction and engineering spending on digital transformation; Ineight (Juli 2021) – Global Capital Projects Outlook – Optimism and Digitization; McKinsey (Juni 2020) – The next normal in construction; McKinsey (17.2.2017) – Reinventing construction through a productivity revolution; Verdantix (Dezember 2020) – Market Overview: AEC Software.

Unternehmenserwartung

Die Nemetschek Group strebt an, trotz der andauernden geopolitischen Krisen und den damit verbundenen Unsicherheiten ihre auf nachhaltiges und profitables Wachstum ausgerichtete Unternehmensstrategie erfolgreich fortzusetzen und in die weitere Internationalisierung sowie in die Entwicklung von neuen und innovativen Lösungen zu investieren. Des Weiteren wird sie ihre strategischen Schwerpunktthemen innerhalb der vier Segmente weiter vorantreiben.

Der Vorstand beobachtet die weitere Entwicklung der derzeit unsicheren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sorgfältig, um so adäquate Entscheidungen im Rahmen der Wachstumsstrategie treffen zu können.

Strategische Schwerpunktthemen

Subskription/Software-as-a-Service (SaaS)

Übergeordnetes Ziel der Nemetschek Group ist es, ihre wiederkehrenden Umsätze, insbesondere durch das Angebot von Subskriptions- sowie SaaS-Lösungen weiter zu erhöhen. Einige Marken haben ihr Angebot bereits weitestgehend auf Subskription und SaaS umgestellt, weitere Marken sind gerade in der Umstellung oder planen diese.

Insbesondere die Mietmodelle ermöglichen es Nemetschek, neue Kundengruppen zu erschließen, da viele Kunden die Software zeitlich flexibel und ohne einmalige teils sehr hohe Lizenzgebühr nutzen möchten. In den vier Segmenten sind Angebot und Umsetzung von Mietmodellen unterschiedlich fortgeschritten. Dabei geht die Nemetschek Group auf die unterschiedlichen Bedürfnisse von Kundengruppen je nach Anwendungsbereich und Region ein. Des Weiteren bieten die Erlöse aus den Mietmodellen auch besser planbare sowie resilientere Umsatzzuflüsse für die Nemetschek Group. Um die zukünftige Wachstumsdynamik und den Erfolg bei der laufenden Umstellung der Geschäfte auf Subskriptions- und SaaS-Modelle und damit auch der gesamten wiederkehrenden Umsätze transparenter darzustellen, hat die Nemetschek Group im Verlauf des Geschäftsjahrs 2022 auf Gruppenebene die Kennzahl ARR (Annual Recurring Revenue/jährlich wiederkehrende Umsätze) eingeführt, siehe [<< 1.3 Unternehmenssteuerung und -führung >>](#).

Im Design-Segment erwirtschaften Marken wie Risa bereits einen wesentlichen Teil ihrer Umsätze mit Subskription. Der Großteil der Erlöse bei den Design-Marken stammt jedoch nach wie vor aus Lizenzmodellen und Software-serviceverträgen. Zukünftig ist im Design-Segment geplant, das Angebot an Mietmodellen weiter auszubauen, auch, um neue Kunden zu adressieren und ihnen eine hohe Flexibilität zu bieten.

Im Build-Segment hat die umsatzstärkste Marke Bluebeam, die nach wie vor den Großteil ihrer Umsätze in den USA erwirtschaftet, aber im Laufe der beiden letzten Jahre auch deutlich außerhalb der USA gewachsen ist, im Laufe des dritten Quartals 2022 angefangen auf Subskription und SaaS umzustellen. Um das Angebot an Mietmodellen möglichst attraktiv zu gestalten, hat

Bluebeam erstmals ihr Angebot um Cloud-Features erweitert, um den Kunden einen Mehrwert zu bieten. Die Bluebeam Cloud steht nur als SaaS-Angebot zur Verfügung, was damit auch einen Anreiz für bestehende Kunden bietet zu wechseln. Nemetschek ist überzeugt, dadurch den Kundennutzen zu erhöhen sowie das Wachstum mittel- und langfristig zu beschleunigen.

Im Manage-Segment bietet die Marke Spacewell bereits Subskriptions- und SaaS-Lösungen an. Dieser Weg wird auch zukünftig weiterverfolgt.

Im Segment Media hat die Marke Maxon bereits im dritten Quartal 2019 die Migration auf Subskription gestartet und mittlerweile nahezu abgeschlossen. Die Produktsuite Maxon ONE bündelt alle Features in einem für ihre kreativen Nutzer attraktiven Angebot. Mittlerweile hat Maxon nahezu komplett auf Subskription umgestellt, zu dessen Erfolg auch die akquirierten und bereits integrierten Marken beigetragen haben. Die erfolgreiche Umstellung zeigt sich auch in dem starken Wachstum der hohen Profitabilität sowie der deutlichen Verbreiterung der Kundenbasis der Marke Maxon.

Das strategische Ziel ist, mit dem sukzessiven Anstieg der wiederkehrenden Umsätze aus Mietmodellen die Visibilität und Planbarkeit sowie die Kundenlebensdauer zu erhöhen und gleichzeitig den engen Kundenkontakt zu halten sowie die Kundenzufriedenheit durch eine schnellere Innovationsgeschwindigkeit zu erhöhen.

Innovative Lösungen (Cloud-Infrastruktur, Digital Twin)

Die Nemetschek Group setzt auf Zukunftsthemen, die die Bauindustrie und Medienbranche prägen und verändern werden. Neue Technologien wie künstliche Intelligenz (KI), Digital Twins (digitale Zwillinge), Robotik, Automation oder die Nutzung von Internet-of-Things-Sensoren werden in Zukunft die AEC/O-Märkte weiter verändern und gleichzeitig das Marktpotenzial vergrößern. Die Nemetschek Group hat diese Themen erkannt und sowohl mit eigenen Entwicklungen als auch mit Investitionen in Start-ups besetzt. Augmented und Virtual Reality werden zudem nicht nur die AEC/O-Industrie verändern, sondern auch den Media-&-Entertainment-Markt. Im Segment Media hat sich die Nemetschek Group in den letzten Jahren deutlich verstärkt, auch durch die Akquisitionen von Redshift, Red Giant und den Erwerb des Pixologic Geschäftsbetriebs. Das umfassende Lösungsangebot deckt mittlerweile alle fünf wesentlichen Anwendungsbereiche von Modeling, über Animation, Rendering, Painting und Sculpting ab. Dadurch hat Nemetschek ihren Kundenkreis deutlich erweitert. Mit dem erweiterten Portfolio hat sich Maxon bereits heute eine gute Positionierung im großen 3D-Animations- sowie aufstrebenden Metaverse-Markt erarbeitet. Zudem spielt die unter [1.2 Ziele und Strategie](#) beschriebene Strategie, eine AEC/O-übergreifende Cloud-Infrastruktur zu entwickeln, um Synergien im Portfolio zu heben und eine Basis für alle Marken zu schaffen, eine entscheidende Rolle. Mittelfristig sollen alle relevanten Konzernmarken in die Cloud-Platt-

form integriert werden, so dass der Nutzen entsprechend skaliert werden kann. Eine erste Initiative der Cloud-Infrastruktur, auf die alle Marken zugreifen können, wird mit der neu etablierten Business-Unit Digital Twin geschaffen. 2023 wird die Entwicklung der horizontalen, datenzentrierten, offenen und cloudbasierten Plattform am Markt eingeführt mit dem Ziel, mehr Effizienz und Nachhaltigkeit im Baulebenszyklus zu ermöglichen. Durch Digital Twin als gemeinsame Lösungsplattform der Segmente Design, Build und Manage können zudem neue Kundengruppen und Marktsegmente erschlossen werden.

Auch wird die Nemetschek Group weiterhin rund ein Fünftel ihrer Umsatzerlöse in Form von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in die Neu- und Weiterentwicklung von innovativen Lösungen investieren.

Go-to-Market-Ansatz und Internationalisierung

Die Nemetschek Group setzt weiter darauf, mit ihren innovativen Lösungen den Workflow im Bauprozess effizienter zu gestalten und neue Kundensegmente zu adressieren. Dazu wird die Zusammenarbeit und die gegenseitige Unterstützung der Markengesellschaften, insbesondere bei ihren internationalen Wachstumsstrategien sowie beim Teilen von Best Practices innerhalb des Konzerns, gefördert und stetig weiter ausgebaut. So profitieren beispielsweise im Segment Design nicht nur die „kleineren“ Marken von den vollzogenen konzerninternen Zusammenschlüssen und können nun die Präsenz und die Vertriebsstärke der international ausgerichteten Marken Graphisoft und Allplan nutzen. Vor allem das ganzheitliche Angebotsportfolio erlaubt es nun, die Bedürfnisse von integrierten, multidisziplinären Kunden noch zielgerichteter zu adressieren. Durch den weiteren Ausbau eines segmentübergreifenden Key-Account-Managements soll diese Entwicklung vorangetrieben und dadurch weitere Wachstumspotenziale erschlossen werden. Zum einen können bestehende Kunden umfassender bedient werden, und zum anderen sollen dadurch insbesondere die Kundengruppe der integrierten, multinationalen und multidisziplinären Unternehmen noch besser angesprochen werden.

Bereits vor der Covid-19-Pandemie war erkennbar, dass die Investitionen im öffentlichen Sektor und insbesondere in Infrastrukturmaßnahmen zunehmen. Diese Entwicklung hat sich durch die Pandemie – auch aufgrund von unterschiedlichen Hilfs- und Konjunkturprogrammen einzelner Regierungen – noch einmal verstärkt. Die Nemetschek Group möchte ihre Aktivitäten in diesem Segment weiter ausbauen und sich dabei insbesondere auf technisch komplexe Lösungen wie den Brückenbau fokussieren.

Übergeordnetes Ziel der Nemetschek Group ist es, die Internationalisierung weiter voranzutreiben und in den Regionen außerhalb Deutschlands überproportional stark zu wachsen. Da die Konzernmarken in ihrer Expansion – vor allem in den USA und Europa – wechselseitig voneinander profitieren, stellt die weitere Internationalisierung einen bedeutenden und erfolgsversprechenden Wachstumstreiber dar. Hinzu kommen die Märkte in Asien/Pazifik,

in denen die Nemetschek Group ihre Präsenz deutlich erweitern möchte. Als ein weltweit tätiges Unternehmen in der AEC/O-Industrie fokussiert sich die Nemetschek Group auf jene Märkte, die derzeit das größte Potenzial aufzeigen und bereits heute BIM verpflichtend vorschreiben oder dabei sind, BIM-Standards zu etablieren. Neben den Märkten in Europa möchte sich die Nemetschek Group zukünftig noch stärker vor allem auf Regionen in Asien/Pazifik, darunter beispielsweise Japan und Australien, sowie auf die USA fokussieren und die dort vorhandenen Wachstumspotenziale umsetzen. Die USA sind weltweit der größte Einzelmarkt für AEC/O-Software und für die Nemetschek Group ein bedeutender und zugleich wettbewerbsintensiver Absatzmarkt, in dem sich das Unternehmen bisher überdurchschnittlich gut entwickelt hat. Der US-Markt wird daher auch zukünftig eine wichtige Rolle bei der Umsetzung der Wachstumsstrategie einnehmen. Gleiches gilt auch für die Media-&-Entertainment-Branche in dem das Segment Media aktiv ist. Auch hier sind die wesentlichen Regionen Europa, Asien und die USA.

Akquisitionen und Investitionen in Start-ups und Ventures

Das nachhaltige organische Umsatzwachstum der Nemetschek Group soll auch in Zukunft durch wertsteigernde Akquisitionen ergänzt werden. Zum einen sollen so Lücken im Konzernportfolio geschlossen und die Technologiekompetenz im Workflow von Bauprozessen erweitert bzw. abgerundet werden. Zum anderen sollen durch die erfolgreiche Umsetzung von Akquisitionen auch die Marktanteile der Nemetschek Group in den internationalen Märkten ausgebaut werden. Auch unsere Strategie mit der Beteiligung an Start-up-Unternehmen und Ventures werden wir zukünftig fortsetzen, denn Produktexzellenz und Innovationskraft sind der Schlüssel dafür, dass wir Architekten, Ingenieuren und Facility-Managern sowie den Kreativen aus der Medienindustrie auch künftig echte technologische Mehrwerte bieten können. Beteiligungen an und die Unterstützung von jungen Unternehmen und Ventures wirken dabei auch als Katalysator unserer eigenen Innovationskraft.

Dank des hohen operativen Cashflows sowie einer sehr soliden Bilanzstruktur verfügt die Nemetschek Group über den Zugang zu finanziellen Mitteln, die es ermöglichen, das geplante künftige Wachstum durch Übernahmen, Kooperationen und Partnerschaften umzusetzen. Die Finanzierung von Akquisitionen kann, wie bisher auch, durch den laufenden Cashflow, die vorhandenen Liquiditätsbestände, die Aufnahme von Fremdkapital sowie die Möglichkeit zur Ausgabe neuer Aktien dargestellt werden.

Schwerpunkte und Ziele der Akquisitionsaktivitäten der Nemetschek Group sind ausführlich unter [<< 1.2 Ziele und Strategie – Akquisitionen >>](#) beschrieben. Darüber hinaus werden die im Geschäftsjahr 2022 durchgeführten Aktivitäten im Zusammenhang mit Akquisitionen und Desinvestitionen unter [<< 3.2 Geschäftsverlauf 2022 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse – Akquisitionen/Verkäufe >>](#) sowie im Konzernanhang unter [<< Erwerb von Tochterunternehmen >>](#) detailliert erläutert.

Geschäftsstrukturen und -prozesse (Business-Enablement)

Eine der Stärken der Nemetschek Group ist die unternehmerische Freiheit ihrer 13 Konzerngesellschaften, die es den Marken erlauben, besonders eng an ihren jeweiligen Endmärkten und Kundengruppen dran zu sein. Die aufgrund der Markenvielfalt entstehende Komplexität wurde in den Vorjahren bereits stark reduziert, unter anderem durch die Bündelung der einzelnen Marken in Segmente. Durch diese und weiter folgende Optimierungen der Geschäftsstrukturen werden Synergien erschlossen mit dem Ziel, letztendlich die Operational Excellence zu erhöhen, also die Fähigkeit des Unternehmens zu verbessern, die Wertschöpfungskette kontinuierlich hinsichtlich Effizienz und Effektivität zu optimieren. Gleichzeitig sollen durch die weitere Harmonisierung, die Optimierung interner Prozesse sowie die teilweise Zentralisierung, insbesondere bei den Supportfunktionen, die Marken in die Lage versetzt werden, sich zukünftig noch stärker auf die Entwicklung und den Vertrieb von Lösungen sowie die weitere Vertiefung der Kundenbeziehungen zu fokussieren. Dazu zählen beispielsweise auch die Harmonisierung der internen Back-End-Systeme im Bereich Human Resources, ERP (Enterprise-Resource-Planning) und CRM (Customer-Relationship-Management).

Auch zukünftig überprüfen wir kontinuierlich die Stärken und auch die Verbesserungspotenziale unserer Unternehmensstruktur und -prozesse und werden entsprechend unsere Strukturen anpassen, wenn nötig. Dabei stehen über alle Segmente hinweg der Kundennutzen und die Reduzierung von Komplexität im Fokus.

Investitionen und Liquidität

Neben Investments in Start-ups und Akquisitionen wird die Nemetschek Group weiterhin in ihr organisches Wachstum investieren. Wie in den Vorjahren soll auch 2023 der operative Cashflow zur Erhöhung der Konzernliquidität beitragen und darüber hinaus genügend Spielraum für geplante Investitionen innerhalb der Segmente in Entwicklung, Vertrieb und Marketing bieten.

Wesentliche Kostenpositionen bei der Nemetschek Group sind Personalaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen. Um die Wachstumsstrategie fortzusetzen, wird die Nemetschek Group auch im Geschäftsjahr 2023 – in Abhängigkeit der weiteren makroökonomischen Entwicklung – gezielt und weltweit zusätzliche Experten rekrutieren sowie bestehende Mitarbeiter an sich binden. Daher geht das Unternehmen von einem moderaten Anstieg der Personalaufwendungen im Geschäftsjahr 2023 aus. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten auch Vertriebsaufwendungen und werden angesichts der geplanten weiteren internationalen Expansion auch 2023 zunehmen. Wesentliche Elemente der Investitionsplanung für das Geschäftsjahr 2023 sind, auch aufgrund des weiterhin sehr unsicheren makroökonomischen Umfelds, im Einzelfall nochmals zu prüfen und unter den sich möglicherweise ändernden Rahmenbedingungen neu zu bewerten.

Grundsätzlich setzt die Nemetschek Group ihre Investitionspolitik zur Umsetzung der auf profitables Wachstum angelegten Unternehmensstrategie fort.

Dividende

Die auf Kontinuität und Nachhaltigkeit ausgerichtete, aktionärsfreundliche Dividendenpolitik der Nemetschek SE soll unverändert in den nächsten Jahren fortgesetzt werden. Unter Berücksichtigung der jeweiligen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft plant der Vorstand, weiterhin rund 25 % des operativen Cashflows als Dividende an die Aktionäre auszuschütten und diese somit angemessen am wirtschaftlichen Erfolg des Konzerns teilhaben zu lassen.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

Prognose für den Nemetschek Konzern

In den vergangenen Jahren hat die Nemetschek Group bewiesen, dass sie über ein krisenfestes und resilientes Geschäftsmodell verfügt. Sowohl unter den schwierigen Bedingungen der Covid-19-Pandemie als auch unter den sich – beeinflusst vor allem durch höhere Zinsen sowie durch den russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine – deutlich verschlechterten makroökonomischen Rahmenbedingungen konnte der profitable Wachstumskurs erfolgreich fortgesetzt werden. Tragende Säulen dieser Entwicklung sind vor allem die breite Risikodiversifizierung durch unterschiedliche Segmente und eine breite regionale Aufstellung, sowie die Tatsache, dass mittlerweile rund zwei Drittel der Konzernumsätze aus wiederkehrenden Umsätzen erwirtschaftet wird. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über eine Eigenkapitalquote von rund 57,5 %, die eine hohe Flexibilität bei der Finanzierung von Investitionsvorhaben und Akquisitionen gewährleistet.

Diese Stärken geben dem Unternehmen Zuversicht, auch in den derzeit herausfordernden Zeiten den eingeschlagenen profitablen Wachstumskurs fortsetzen zu können und auch weiter zu wachsen. Angesichts der zum Teil deutlich reduzierten Wachstumsprognosen für die Weltwirtschaft, die auch Teile der Bauwirtschaft betreffen, sehen wir derzeit auch Risiken, die kurzfristig den beschriebenen Kurs beeinträchtigen könnten. Wir sehen aber weiterhin, dass die Chancen in unserer Industrie – auch in schwierigen Zeiten – überwiegen. Unterstützt wird unsere Einschätzung durch den allgemeinen Trend zur Digitalisierung und den Schlüssel zu Effizienzsteigerungen und mehr Nachhaltigkeit im Baubereich, die durch unsere Lösungen generiert werden. Mittel- und langfristig sind die strukturellen und positiven globalen Trends, wie beispielsweise die zunehmende Bevölkerung und Urbanisierung, unverändert intakt und stellen ein langfristiges Wachstumspotenzial der Branche in Aussicht, an dem die Nemetschek Group überproportional partizipieren möchte. Hinzu kommt das Potenzial im Segment Media, wo wir auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten eine hohe Nachfrage nach

Lösungen zur Content-Erstellung sehen. Die Erweiterung des Segments in den letzten Jahren durch gezielte Akquisitionen hat die Kundenbasis und Kompetenz deutlich gestärkt, so dass wir positiv gestimmt sind.

Die Prognose für das Geschäftsjahr 2023 basiert auf den oben beschriebenen Erwartungen und Annahmen zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung.

Wir gehen, wie beschrieben, in unserer Prognose auch für das Jahr 2023 von einer insgesamt positiven, aber gegenüber den Vorjahren verlangsamten Entwicklung der Baubranche aus. Den fortschreitenden Bedarf an Digitalisierung in der Baubranche sehen wir weiterhin als zusätzlichen und entscheidenden Wachstumstreiber für unser Geschäft. Hinzu kommen immer höhere Anforderungen an Nachhaltigkeit in der Planung, im Bau und der Verwaltung von Gebäuden.

Die Medien- und Unterhaltungsindustrie wiederum profitiert nach wie vor von einer kontinuierlich steigenden Nachfrage nach hochwertigen Inhalten und Animation durch Künstler und Kreative sowie der zunehmenden Verwendung von visuellen Effekten (VFX) in Filmen, Videos und der Gaming-Industrie. Außerdem sieht Nemetschek weiterhin großes Marktpotenzial rund um das Thema Metaverse und der Schaffung einer künstlichen Umgebung in Form von Augmented Reality (AR) oder Virtual Reality (VR). In diesem Markt ist die Nemetschek Group mit dem Segment Media mit der Marke Maxon sehr gut positioniert, um vom zukünftigen Wachstum des zugrundeliegenden Marktes profitieren zu können.

Der Vorstand blickt trotz der skizzierten gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen positiv in das Geschäftsjahr 2023. Kurzfristig hat die Umstellung auf Subskription und SaaS aufgrund von rechnungslegungsbedingten Effekten einen vorübergehenden dämpfenden Einfluss auf das Umsatzwachstum und die Profitabilität. Gleichzeitig führt die Umstellung auf Subskription und SaaS dazu, dass wir höhere Umsätze über die Kundenlebensdauer generieren, die Umsätze besser planbar sind und unser Geschäft immer resilienter wird – auch über Konjunkturzyklen hinweg. Mittel- und langfristig sind die bedeutenden strukturellen Wachstumstreiber wie Digitalisierung, Dekarbonisierung und Urbanisierung nach wie vor voll intakt und haben sich durch die Krisen der letzten Jahre sogar eher verstärkt. Auf vergleichbarer Basis und trotz gleichzeitiger Umstellung der Marke Bluebeam auf Subskription und SaaS gehen wir von einem attraktiven Umsatzwachstum im Jahr 2023 aus. Dabei dürfte das währungsbereinigte Umsatzwachstum in einer Bandbreite von 4 % – 6 % liegen. Das Wachstum der wiederkehrenden Umsätze, dargestellt in der Kennzahl ARR (Annual Recurring Revenue), dürfte sich deutlich überproportional um rund 25 % steigern. Der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz soll somit weiter ausgebaut werden und auf über 75 % zum Ende des laufenden Geschäftsjahres steigen. Die EBITDA-Marge wird in einem Korridor von 28 % bis 30 % erwartet.

Generell ist bei der Prognose zu berücksichtigen, dass neben einer Veränderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auch veränderte Währungskurse sowie mögliche Portfolioveränderungen durch M&A-Aktivitäten einen Einfluss auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns, sowie letztendlich auch auf die Erreichung der Prognose, haben könnten. Aus diesem Grund basiert die Prognose für das Geschäftsjahr 2023, analog zu den Vorjahren, auf einer zum Vorjahr vergleichbaren Basis mit konstanten Wechselkursen und einem von M&A-Aktivitäten unberührten Portfolio. Für die SE werden in 2023 ein positiver Jahresüberschuss im mittleren zweistelligen Millionenbereich und eine positive Bruttoliquidität im unteren einstelligen Millionenbereich erwartet.

Hinweis zum Ausblick

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 denen in den zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit enthaltenen Angaben zu Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen abweichen.

8 Sonstige Angaben

Erklärung zur Unternehmensführung

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f und § 315d HGB ist Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts. Sie wurde auf der Internetseite der Nemetschek SE unter ir.Nemetschek.com/de/corporate-governance veröffentlicht. Gemäß § 317 Abs. 2 Satz 6 HGB ist die Prüfung der Angaben nach § 289f und § 315d HGB durch den Abschlussprüfer darauf zu beschränken, ob die Angaben gemacht wurden. Die Erklärung zur Unternehmensführung ist zudem im Geschäftsbericht 2022 im Kapitel [« An unsere Aktionäre »](#) zu finden.

Erläuternder Bericht des Vorstands zu den Angaben nach § 289a HGB und § 315a HGB

In diesem Kapitel sind die Angaben nach §§ 289a, 315a HGB nebst dem erläuternden Bericht des Vorstands nach § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG i. V. m. Art. 9 Abs. 1 lit. C (ii) SE-VO enthalten.

(1) Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das Grundkapital der Nemetschek SE beträgt am 31. Dezember 2022 115.500.000,00 EUR und ist eingeteilt in 115.500.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien.

Verschiedene Aktiengattungen bestehen nicht. Mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden. Jede Aktie gewährt eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn.

(2) Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Satzungsmäßige Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, bestehen nicht. Beschränkungen von Stimmrechten können aufgrund von Vorschriften des Aktiengesetzes, etwa gemäß § 136 AktG, sowie aufgrund kapitalmarktrechtlicher Vorschriften, insbesondere gemäß §§ 33 ff. WpHG, bestehen.

(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 Art. 9 Abs. 1, Art. 39 Abs. 2 und Art. 46 SE-Verordnung, §§ 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. Nach § 8 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Anzahl der Personen wird vom Aufsichtsrat bestimmt. Der Vorstand der Nemetschek SE besteht derzeit aus vier Personen.

Bei Vorliegen eines wichtigen Grundes kann der Aufsichtsrat die Bestellung des Vorstandsmitglieds widerrufen, Art. 9 Abs. 1, Art. 39 Abs. 2 SE-Verordnung und § 84 Abs. 4 Sätze 1 und 2 AktG.

Für die Änderung der Satzung gilt Art. 59 SE-Verordnung, § 51 SEAG, § 179 AktG in Verbindung mit §§ 14 und 19 der Satzung der Nemetschek SE. Danach beschließt über Satzungsänderungen grundsätzlich die Hauptversammlung mit einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen. Sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, reicht die einfache 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

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 11. Mai 2026 (einschließlich) durch Ausgabe von bis zu 11.550.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals, um bis zu insgesamt 11.550.000 EUR zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2021). Den Aktionären ist grundsätzlich das gesetzliche Bezugsrecht auf die neuen Aktien zu gewähren. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre nach näherer Maßgabe des Beschlusses zu Tagesordnungspunkt 8 der Hauptversammlung vom 12. Mai 2021 ganz oder teilweise, einmalig oder mehrmals auszuschließen.

Das Grundkapital der Gesellschaft ist um bis zu 11.550.000,00 EUR durch Ausgabe von bis zu 11.550.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2021). Das Bedingte Kapital 2021 dient der Ausgabe von Aktien an die Gläubiger von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrecht und/oder Wandlungs- oder Optionspflicht (bzw. einer Kombination dieser Instrumente), die gemäß der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 12. Mai 2021 unter Tagesordnungspunkt 9 bis zum 11. Mai 2026 von der Nemetschek SE oder in- oder ausländischen Unternehmen, an denen die Nemetschek SE unmittelbar oder mittelbar mit der Mehrheit der Stimmen und des Kapitals beteiligt ist, ausgegeben werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 12. Mai 2021 unter Tagesordnungspunkt 9 jeweils festzulegenden Wandlungs- oder Optionspreis. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie die Inhaber von Wandlungs- oder Optionsrechten aus den genannten Schuldverschreibungen ihre Wandlungs- oder Optionsrechte ausüben oder Wandlungs- oder Optionspflichten aus solchen Schuldverschreibungen erfüllt werden und soweit die Wandlungs- oder Optionsrechte bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten nicht durch eigene Aktien, durch Aktien aus genehmigtem Kapital oder durch andere Leistungen bedient werden. Die neuen Aktien nehmen von Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch Ausübung von Wandlungs-/Optionsrechten oder durch Erfüllung von Wandlungs-/Optionspflichten entstehen, am Gewinn teil. Soweit rechtlich zulässig, kann der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats die Gewinnbeteiligung neuer Aktien abweichend von § 60 Abs. 2 Aktiengesetz, auch für ein bereits abgelaufenes Geschäftsjahr, festlegen. Der Vorstand ist ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen.

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 28. Mai 2019 wurde ein Ermächtigungsbeschluss vorgeschlagen und entsprechend von den Aktionären beschlossen.

Laut Beschluss gemäß Tagesordnungspunkt 7 der ordentlichen Hauptversammlung vom 28. Mai 2019 gilt die Ermächtigung wie folgt:

„7.1 Die Gesellschaft wird ermächtigt, bis zum 28. Mai 2024 einmalig oder mehrmals bis zu 11.550.000 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, die die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder die 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 2015 zu Tagesordnungspunkt 7 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 angebotenen 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 5. Juni 2019 eingetreten und der Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 28. Mai 2019 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.

Abhängigkeitsbericht

Der Vorstand der Nemetschek SE hat gemäß § 312 AktG einen Bericht über die Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen (Abhängigkeitsbericht) aufgestellt und am Schluss des Berichts folgendes erklärt:

Unsere Gesellschaft, die Nemetschek SE, hat bei den im Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen für den Berichtszeitraum vom 17. Mai 2022 bis 31. Dezember 2022 aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns im Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten. Die Nemetschek SE hat keine Maßnahmen getroffen oder unterlassen.

München, 17. März 2023



Yves Padrines



Louise Öfverström



Viktor Várkonyi



Jon Elliott

Bilanz Nemetschek SE

zum 31. Dezember 2022 (Einzelabschluss HGB)

AKTIVA	Angaben in €	31.12.2022	31.12.2021
A. ANLAGEVERMÖGEN			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche			
1. Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		65.624,06	88.503,93
2. Geleistete Anzahlungen		250.000,00	0,00
		315.624,06	88.503,93
II. Sachanlagen			
1. andere Anlagen, Betriebs- u. Geschäftsausstattung		253.080,45	292.003,65
		253.080,45	292.003,65
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen		531.542.964,86	568.267.260,82
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen		34.250.000,00	39.055.984,74
3. Beteiligungen		1.962.222,33	1.962.222,33
4. sonstige Finanzanlagen		2.194.706,04	50.000,00
		569.949.893,23	609.335.467,89
GESAMT ANLAGEVERMÖGEN		570.518.597,74	609.715.975,47
B. UMLAUFVERMÖGEN			
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		7.735,50	0,00
Forderungen gegen verbundene Unternehmen			
2. – davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen EUR 120.671,27 (Vorjahr: EUR 1.635.488,81)		183.342.866,65	160.790.134,32
3. sonstige Vermögensgegenstände		7.287.577,16	1.622.865,73
		190.638.179,31	162.413.000,05
II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		3.568.565,23	1.614.961,85
GESAMT UMLAUFVERMÖGEN		194.206.744,54	164.027.961,90
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		4.279.799,14	2.964.439,80
D. AKTIVE LATENTE STEUERN		1.114.282,63	1.433.731,76
		770.119.424,05	778.142.108,93

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

Passiva	Angaben in €	31.12.2022	31.12.2021
A. EIGENKAPITAL			
I. Gezeichnetes Kapital		115.500.000,00	115.500.000,00
II. Kapitalrücklage		20.529.856,90	20.529.856,90
III. Gewinnrücklage		28.585.721,39	28.585.721,39
IV. Bilanzgewinn		297.400.872,05	312.660.214,06
GESAMT EIGENKAPITAL		462.016.450,34	477.275.792,35
B. RÜCKSTELLUNGEN			
1. Steuerrückstellungen		58.814,61	381.773,00
2. sonstige Rückstellungen		9.849.910,64	8.217.060,33
GESAMT RÜCKSTELLUNGEN		9.908.725,25	8.598.833,33
C. VERBINDLICHKEITEN			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		71.300.000,00	118.200.016,00
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		1.854.748,86	1.703.087,59
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen		220.849.637,99	167.597.635,30
sonstige Verbindlichkeiten			
– davon aus Steuern EUR 1.099.860,58 (Vorjahr: EUR 1.607.620,16)			
4. – davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 0 (Vorjahr: EUR 5.330,61)		1.245.781,04	1.662.172,90
GESAMT VERBINDLICHKEITEN		295.250.167,89	289.162.911,79
D. Rechnungsabgrenzungsposten		2.818.008,66	2.076.861,72
E. Passive latente Steuern		126.071,91	1.027.709,74
		770.119.424,05	778.142.108,93

Gewinn-und-Verlust-Rechnung Nemetschek SE

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2022 (Einzelabschluss HGB)

Angaben in €	2022	2021
1. Umsatzerlöse	8.734.798,80	7.559.917,46
sonstige betriebliche Erträge		
2. – davon Erträge aus der Währungsumrechnung: EUR 7.015.990,74 (Vorjahr: EUR 272.554,04)	13.204.964,63	6.015.471,68
3. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	–14.067.767,11	–11.274.489,82
soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung		
b) – davon für Altersversorgung: EUR 134.595,75 (Vorjahr: EUR 126.433,84)	–1.122.797,87	–954.344,53
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände		
4. des Anlagevermögens und Sachanlagen	–186.733,63	–498.832,92
sonstige betriebliche Aufwendungen		
5. – davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung EUR 6.499.378,86 (Vorjahr: EUR 1.568.475,34)	–23.549.648,28	–16.132.174,05
Erträge aus Beteiligungen		
6. – davon aus verbundenen Unternehmen: EUR 52.890.412,74 (Vorjahr: EUR 67.281.327,65)	53.024.815,88	67.378.708,90
7. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	32.379.100,34	34.748.878,05
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		
8. – davon verbundenen Unternehmen: EUR 1.548.658,59 (Vorjahr EUR 1.733.719,85)	1.548.658,59	1.733.719,85
sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		
9. – davon von verbundenen Unternehmen: EUR 6.111.009,75 (Vorjahr EUR 293.276,41)	6.111.009,75	332.741,16
Aufwand aus Verlustübernahme		
10. – davon von verbundenen Unternehmen: EUR 456.696,86 (Vorjahr EUR 0,00)	–456.696,86	0,00
11. Abschreibungen auf Finanzanlagen	–34.787.240,00	0,00
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		
12. – davon an verbundenen Unternehmen: EUR 4.823.520,34 (Vorjahr: TEUR 98.069,13)	–5.961.580,77	–1.086.636,98
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		
– davon Aufwand aus der Veränderung bilanzierter latenter Steuern: EUR 582.188,70 (Vorjahr: EUR 1.426.620,99)	–5.083.893,48	–6.781.578,86
14. Ergebnis nach Steuern	29.786.989,99	81.041.379,94
15. sonstige Steuern	–1.332,00	–1.443,00
16. Jahresüberschuss	29.785.657,99	81.039.936,94
17. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	267.615.214,06	231.620.277,12
17. Bilanzgewinn	297.400.872,05	312.660.214,06

Anhang Nemetschek SE

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2022 der Nemetschek SE, München, ist gemäß § 264 d HGB in Verbindung mit § 267 Abs. 3 HGB auf der Grundlage der Vorschriften des Handelsgesetzbuches über die Rechnungslegung von großen Kapitalgesellschaften und des Aktiengesetzes aufgestellt. Die Gesellschaft ist beim Amtsgericht München unter der Handelsregisternummer HRB 224638 geführt. Der IFRS-Konzernabschluss der Nemetschek SE (größter und kleinster Konsolidierungskreis) ist bei der Nemetschek SE in München erhältlich.

Grundsätze

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2022 richten sich nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und den Sondervorschriften des Aktiengesetzes. Die Bilanzierung und Bewertung erfolgt zum Bilanzstichtag.

Die **immateriellen Vermögensgegenstände** werden zu Anschaffungskosten aktiviert bzw. mit dem niedrigeren beizulegenden Wert am Abschlussstichtag bewertet. Sie werden über einen Zeitraum von 2 bis 5 Jahren linear abgeschrieben.

Geleistete Anzahlungen sind zu Anschaffungskosten bewertet.

Die **Sachanlagen** sind zu Anschaffungskosten unter Berücksichtigung von planmäßigen Abschreibungen bzw. mit dem niedrigeren beizulegenden Wert am Abschlussstichtag bewertet. Sie werden über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer linear wie folgt abgeschrieben: Büroausstattung 3 bis 5 Jahre, Mietereinbauten 5–10 Jahre.

Zugänge beweglicher Anlagegüter werden linear (pro rata temporis) abgeschrieben. Bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens mit Anschaffungskosten unter EUR 800,00 werden im Jahr des Zugangs in voller Höhe abgeschrieben.

Bei den **Finanzanlagen** und **sonstige Finanzanlagen** werden die Anteilsrechte grundsätzlich zu Anschaffungskosten und Ausleihungen grundsätzlich zum Nennwert bzw. zum niedrigeren beizulegenden Wert am Abschlussstichtag bilanziert.

Langfristige Darlehen an verbundene Unternehmen mit einer ursprünglichen Fälligkeit größer als ein Jahr werden unter den Ausleihungen an verbundene Unternehmen ausgewiesen.

Die **Forderungen** und **sonstigen Vermögensgegenstände** sind mit den Nennwerten bilanziert. Erkennbare Einzelrisiken sind durch Einzelwertberichtigungen berücksichtigt. Unverzinsliche Forderungen oder sonstige Vermögensgegenstände werden mit dem Barwert erfasst.

Die **liquiden Mittel** werden mit den Nennwerten angesetzt.

Als **aktive Rechnungsabgrenzungsposten** werden Ausgaben vor dem Abschlussstichtag ausgewiesen, soweit sie Aufwand für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

Das **gezeichnete Kapital** ist zum Nennbetrag angesetzt.

Bei den **Rückstellungen** werden alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen berücksichtigt. Die Rückstellungen werden in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages angesetzt.

Die **Verbindlichkeiten** sind mit den Erfüllungsbeträgen angesetzt.

Als **passive Rechnungsabgrenzungsposten** werden Einnahmen vor dem Abschlussstichtag ausgewiesen, soweit sie Ertrag für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen.

Latente Steuern werden angesetzt für temporäre Differenzen im Organkreis zwischen den handelsrechtlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten und ihren steuerlichen Wertansätzen sofern die sich in späteren Geschäftsjahren abbauen. Bestehende steuerliche Verlustvorträge werden angesetzt, wenn mit einer Verlustverrechnung innerhalb der nächsten fünf Jahre zu rechnen ist. Es erfolgt keine Saldierung aktiver und passiver latenter Steuern.

In der **Gewinn- und Verlust-Rechnung** wird das Gesamtkostenverfahren angewendet.

Umsatzerlöse werden ausgewiesen für Dachmarkenlizenzen sowie Umlagen an Tochtergesellschaften für erbrachte Dienstleistungen. Die Dachmarkenlizenzen stellen einen Leistungsaustausch für die Nutzung der Dachmarke „A NEMETSCHKEK COMPANY“ dar.

Währungsumrechnung

Soweit der Jahresabschluss auf fremde Währung lautende Vermögensgegenstände und Schulden enthält, erfolgt die Umrechnung in Euro auf Basis des Kurses zum Transaktionszeitpunkt. Zum Abschlussstichtag werden die auf fremde Währung lautenden Vermögensgegenstände und Schulden mit dem Devisenkassamittelkurs bewertet. Unrealisierte Gewinne aus der Fremdwährungsbewertung werden nur erfasst, sofern es sich um Vermögenswerte oder Schulden mit einer Restlaufzeit von unter einem Jahr handelt. Die in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen davon-Vermerke zur Währungsumrechnung enthalten sowohl realisierte als auch nicht realisierte Währungskursdifferenzen. Entsprechend § 277 Abs. 5 S. 2 HGB sind Erträge/Aufwendungen aus der Währungsumrechnung jeweils gesondert unter den Posten „sonstige betriebliche Erträge“ bzw. „sonstige betriebliche Aufwendungen“ auszuweisen. Im Jahresabschluss 2021 wurde der Anteil der Währungseffekte bezogen auf USD-Finanzierungsvorgänge in den Posten „sonstige Zinsen und ähnliche Erträge“ bzw. „Zinsen und ähnliche Aufwendungen“ ausgewiesen. Zur Herstellung der Vergleichbarkeit wurde jeweils der Vorjahresausweis angepasst

Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens

Entsprechend § 275 Abs. 2 Nr. 10 HGB sind Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens gesondert als gesonderter Posten auszuweisen. Im Jahresabschluss 2021 wurde der Anteil der Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens in den Posten „sonstige Zinsen und ähnliche Erträge“ ausgewiesen. Zur Herstellung der Vergleichbarkeit wurde der Vorjahresausweis angepasst.

Abschreibungen auf Finanzanlagen

Abschreibungen auf Finanzanlagen erfolgen aufgrund von voraussichtlich dauernder Wertminderung (gemildertes Niederwertprinzip). Eine Zuschreibung erfolgt sofern die Gründe für die Abschreibung zumindest teilweise entfallen sind. Zuschreibungen erfolgen bis zur Höhe der fortgeführten Anschaffungskosten.

Erläuterungen zur Bilanz

Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens ist in einem Anlagespiegel, aus dem auch die Abschreibungen des Geschäftsjahres zu entnehmen sind, auf der letzten Seite dieses Anhangs dargestellt.

Anteilsbesitz der Nemetschek SE

An folgenden Unternehmen ist die Nemetschek SE mit mindestens 20% unmittelbar oder mittelbar beteiligt. Die Angaben zu den Gesellschaften entsprechen den lokalen IFRS-Abschlüssen, zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses der Nemetschek SE, umgerechnet in TEUR.

VERBUNDENE UNTERNEHMEN

Name, Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz in %	Eigenkapital 31.12.2022	Jahresergebnis 2022
Geschäftsfeld Planen			
Abvent SA, Paris, Frankreich (seit 20.12.2022 im Konsolidierungskreis)	100,00	5.837	304
Abvent SA, Estavayer-le-Lac, Schweiz (seit 20.12.2022 im Konsolidierungskreis)	100,00	1.369	34
Allplan Česko s.r.o., Prag, Tschechien	100,00	1.107	182
Allplan Deutschland GmbH, München, Deutschland*/**	100,00	3.329	18.893
Allplan France S.A.R.L., Puteaux, Frankreich	100,00	2.386	1.806
Allplan GmbH, München, Deutschland*/**	100,00	39.695	11.729
Allplan Italia S.r.l., Trient, Italien	100,00	1.086	408
Allplan Österreich GmbH, Wals-Siezenheim, Österreich	100,00	996	762
Allplan Schweiz AG, Wallisellen, Schweiz	93,33	2.286	1.602
Allplan Software Engineering GmbH, Puch bei Hallein, Österreich	100,00	1.878	363
Allplan Software Singapore Pte. Ltd., Singapur	100,00	-528	260
Allplan Slovensko s.r.o., Bratislava, Slowakei	100,00	1.431	402
Allplan Systems España S.A., Madrid, Spanien	100,00	-656	-100
Allplan UK Ltd., Salford, Großbritannien	100,00	-353	23
Data Design System UK Ltd., Wiltshire, Großbritannien	100,00	-125	0
DC-Software Doster & Christmann GmbH, München, Deutschland (seit 01.04.2022 im Konsolidierungskreis)	100,00	559	0
Design Data Corporation, Lincoln, Nebraska, USA**	100,00	2.554	3.265
Friilo Software GmbH, Stuttgart, Deutschland*/**	100,00	2	1.667
Graphisoft Asia Ltd., Hongkong, China	100,00	1.804	264
Graphisoft Brasil Serviços de Tecnologia da Informação Ltda, São Paulo, Brasilien	100,00	-1.709	-712
Graphisoft Building Systems GmbH, Ascheberg, Deutschland***	100,00	12.238	1.091
Graphisoft Deutschland GmbH, München, Deutschland*	100,00	7.654	2.726
Graphisoft Italia S.R.L., Spinea, Italien	100,00	1.083	130
Graphisoft Japan Co., Tokio, Japan	100,00	2.036	274
Graphisoft México S.A. de C.V., Mexico D.F., Mexiko	100,00	258	9
Graphisoft North America, Inc., Waltham, Massachusetts, USA	100,00	-1.372	295
Graphisoft Scandinavia AS, Klepp Stasjon, Norwegen***	100,00	8.398	1.793
Graphisoft SE, Budapest, Ungarn	100,00	100.892	37.176
Graphisoft UK Ltd., Uxbridge, Großbritannien	100,00	1.673	593
Nemetschek Austria Beteiligungen GmbH, Mondsee, Österreich	100,00	12.768	-26
RISA Tech, Inc., Foothill Ranch, Kalifornien, USA	100,00	23.597	2.829
Scia CZ s.r.o., Prag, Tschechien	100,00	779	267
Scia France S.A.R.L., Lille, Frankreich	100,00	143	90
Scia Group International nv, Hasselt, Belgien	100,00	1.974	-9
Scia Nederland B.V., Arnheim, Niederlande	100,00	1.051	138
Scia nv, Hasselt, Belgien	100,00	2.915	319
Scia SK s.r.o., Zilina, Slowakei	100,00	82	35
Scia GmbH, Dortmund, Deutschland	100,00	69	51
Solibri DACH GmbH, Hamburg, Deutschland	100,00	226	83
Solibri LLC, Scottsdale, Arizona, USA	100,00	-306	-108
Solibri Oy, Helsinki, Finnland	100,00	236	-424
Solibri UK Ltd., Leeds, Großbritannien	100,00	-891	-411
Solibri Benelux B.V., Hoofddorp, Niederlande	100,00	4	41
Vectorworks Canada, Inc., Vancouver, Britisch-Kolumbien, Kanada	100,00	486	56
Vectorworks UK, Ltd., Newbury, Großbritannien	100,00	3.770	1.495

Fortsetzung:

VERBUNDENE UNTERNEHMEN

Name, Sitz der Gesellschaft	Anteilsbesitz in %	Eigenkapital 31.12.2022	Jahresergebnis 2022
Vectorworks, Inc., Columbia, Maryland, USA	100,00	40.057	21.792
Vectorworks Australia Pty Ltd., Rosebery, New South Wales, Australien	100,00	688	633
Geschäftsfeld Bauen			
123erfasst.de GmbH, Lohne, Deutschland	100,00	5.838	1.439
Bluebeam AB, Kista, Schweden	100,00	3.027	378
Bluebeam Holding, Inc., Wilmington, Delaware, USA	100,00	98.648	14.288
Bluebeam GmbH, München, Deutschland*	100,00	-2.626	-1.253
Bluebeam, Inc., Pasadena, Kalifornien, USA	100,00	74.955	64.656
Bluebeam Limited UK, Ltd., London, Großbritannien	100,00	9.020	4.456
Bluebeam Australia PTY, Ltd., Sydney, Australien	100,00	9.075	4.739
dRofus AB, Stockholm, Schweden	100,00	192	77
dRofus AS, Oslo, Norwegen	100,00	1.785	540
dRofus Inc., Lincoln, Nebraska, USA	100,00	380	-89
dRofus Pty Ltd, North Sydney, Australien	100,00	337	-121
NEVARIS Bausoftware GmbH, Bremen, Deutschland**	100,00	17.723	-339
NEVARIS Bausoftware GmbH, Elixhausen, Österreich	100,00	6.006	1.431
Geschäftsfeld Nutzen			
Crem Solutions GmbH & Co. KG, Ratingen, Deutschland*	100,00	10.116	2.636
Crem Solutions Verwaltungs GmbH, München, Deutschland	100,00	80	6
Dexma Sensors S.L.U., Barcelona, Spanien	100,00	490	-1.078
FASEAS NV, Antwerpen, Belgien	100,00	81.187	1.180
MCS Americas Single Member LLC, New York City, New York, USA	100,00	-3.960	-856
MCS NV, Antwerpen, Belgien	100,00	-526	-2.325
myMCS AB, Knivsta, Schweden	100,00	238	215
Nemetschek India Private Limited, Hyderabad, Indien***	100,00	2.226	587
Spacewell International NV, Antwerpen, Belgien	100,00	-4.906	-3.016
Spacewell Netherlands Holding B.V., Arnhem, Niederlande***	100,00	-13.591	-2.128
Spacewell Netherlands B.V., Arnhem, Niederlande***	100,00	10.705	3.296
Geschäftsfeld Media			
Maxon Computer Canada, Inc., Montreal, Québec, Kanada	83,55	862	54
Maxon Computer GmbH, Bad Homburg v.d.H., Deutschland	83,55	138.265	17.091
Maxon Computer, Inc., Thousand Oaks, Kalifornien, USA	83,55	4.133	15.312
Maxon Computer Ltd., Cranfield, Bedfordshire, Großbritannien	83,55	1.354	1.006
Maxon Computer Japan KK, Tokio, Japan	83,55	1.220	-150
Übrige			
Nemetschek, Inc., Foothill Ranch, Kalifornien, USA	100,00	21.096	-9.282

* Unter Berücksichtigung des §264 (3) HGB machen die Gesellschaften von den Erleichterungsvorschriften für das Geschäftsjahr 2022 wie folgt Gebrauch:

- Verzicht auf die Aufstellung eines Anhangs (Bluebeam GmbH, Graphisoft Building Systems GmbH, Frilo Software GmbH, Allplan Deutschland GmbH, Graphisoft Deutschland GmbH und NEVARIS Bausoftware GmbH);
- Verzicht auf die Aufstellung eines Lageberichts (Bluebeam GmbH, Graphisoft Building Systems GmbH, Allplan GmbH, Allplan Deutschland GmbH, Graphisoft Deutschland GmbH, NEVARIS Bausoftware GmbH und Crem Solutions GmbH & Co. KG);
- Verzicht auf die Offenlegung des Jahresabschlusses (Bluebeam GmbH, Graphisoft Building Systems GmbH, Frilo Software GmbH, Allplan GmbH, Allplan Deutschland GmbH, NEVARIS Bausoftware GmbH und Crem Solutions GmbH & Co. KG);
- Verzicht auf die Prüfung des Jahresabschlusses (Bluebeam GmbH, Graphisoft Building Systems GmbH, Allplan GmbH, Allplan Deutschland GmbH, NEVARIS Bausoftware GmbH und Crem Solutions GmbH & Co. KG).

** Die Jahresergebnisse der Allplan GmbH, Frilo Software GmbH und Nevaris Bausoftware GmbH sind jeweils vor dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Nemetschek SE dargestellt. Das Jahresergebnis der Allplan Deutschland GmbH ist vor dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Allplan GmbH dargestellt.

*** Im Geschäftsjahr 2022 wurden folgende Umbenennungen durchgeführt:

- Axserion Group B.V. wurde in die Spacewell Netherlands Holding B.V. umbenannt,
- Axserion B.V. wurde in die Spacewell Netherlands B.V. umbenannt,
- Data Design System GmbH wurde in die Graphisoft Building Systems GmbH umbenannt,
- Data Design System AS wurde in die Graphisoft Scandinavia AS umbenannt,
- MCS Solutions Private Ltd. wurde in die Nemetschek India Private Limited umbenannt.

Ausleihungen an verbundene Unternehmen

Gesellschaft	Ausgabejahr	Betrag in TEUR	Stand am 31.12.2021	Tilgung in 2022 in TEUR	Stand am 31.12.2022 in TEUR	Fälligkeit
Spacewell International NV	2019	18.250	18.250		18.250	31.12.2028
Maxon Computer GmbH	2020	8.418	2.806	-2.806	0	28.12.2022
Spacewell International NV	2020	20.000	18.000	-2.000	16.000	31.12.2030
		46.668	39.056	-4.806	34.250	

Beteiligungen

Die Nemetschek SE hält zum Bilanzstichtag die folgenden unmittelbare Minderheitsbeteiligungen. Als mittelbare Minderheitsbeteiligung hält die Nemetschek SE über die Allplan GmbH einen Anteil an der Sablono GmbH. Im Vergleich zum Vorjahr wird die Planen Bauen 4.0 GmbH als Sonstige Finanzanlage ausgewiesen. Das hat eine Verminderung der Beteiligungen um TEUR 50 zur Folge.

BETEILIGUNGEN

Name, Sitz der Gesellschaft	Angaben in Tausend €	Anteilsbesitz in %	Eigenkapital 31.12.2022	Jahresergebnis 2022
Nemetschek OOD, Bulgarien		20,00%	9.883	2.414
Sablono GmbH, Berlin		22,14%	1.048	-1.216
Imeraso AS, Norwegen		16,82%	2.328	-809

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Innerhalb der sonstigen Vermögensgegenstände in Höhe von TEUR 7.287 (Vorjahr: TEUR 1.623) sind im Wesentlichen Forderungen für Körperschafts- und Gewerbesteuererstattungen für die Geschäftsjahre 2020 und 2021 sowie 2022 mit einer Restlaufzeit von kleiner einem Jahr in Höhe von TEUR 7.066 (Vorjahr: TEUR 1.417), geleistete Anzahlungen in Höhe von TEUR 137 (Vorjahr: TEUR 69) und Vorsteuer im Folgemonat abziehbar in Höhe von TEUR 14 (Vorjahr: TEUR 84) enthalten.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände haben wie im Vorjahr eine Restlaufzeit von nicht mehr als einem Jahr.

Forderungen gegen verbundene Unternehmen

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen bestehen im Wesentlichen aus einer kurzfristigen Darlehensforderung in Höhe von TEUR 109.591/TUSD 116.890 (Vorjahr: TEUR 103.205/TUSD 116.890), Forderungen aus Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von TEUR 32.379 (Vorjahr: TEUR 34.749) und Forderungen aus Cashpooling in Höhe von TEUR 37.693 (Vorjahr: TEUR 23.986), welche innerhalb eines Jahres fällig sind.

Rechnungsabgrenzungsposten

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten resultieren im Wesentlichen aus der Bündelung des Einkaufes innerhalb der Nemetschek Group. Entsprechend gegenläufige Posten werden

im Bereich der passiven Rechnungsabgrenzungsposten für die Weiterberechnung an Tochtergesellschaften ausgewiesen.

Aktive Latente Steuern

Die aktiven latenten Steuern bestehen aufgrund von unterschiedlicher Bewertung von Finanzanlagen, Rückstellungen und Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen in der Handels- und Steuerbilanz zum 31. Dezember 2022 in Höhe von TEUR 1.114 (Vorjahr: TEUR 1.434). Der zugrundeliegende Steuersatz beträgt 32,23 % (Vorjahr: 32,35 %). Der Hauptgrund für den Rückgang im Vergleich zum Vorjahr ist, dass im Vorjahr bei der Bewertung des Beteiligungsansatzes an einer Personengesellschaft im Vorjahr unzutreffend ein Wert von TEUR 5.753 statt TEUR 332 zugrunde gelegt wurde. Die Bewertung erfolgte mit einem Steuersatz von 15,825 %. Der sich hieraus ergebende Steuereffekt von TEUR 858 wurde in laufender Rechnung im Geschäftsjahr 2022 korrigiert. Aufgrund der Korrektur der passiven latenten Steuern über TEUR 923 ergibt sich ein Nettoeffekt auf die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag von TEUR 65. Erstmals wurden aktive latente Steuern auf Unterschiede bei der Bewertung einer Abfindungsrückstellung in Höhe von TEUR 709 gebildet, welche mit einem Steuersatz von 32,23 % bewertet wurden.

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Nemetschek SE beträgt unverändert TEUR 115.500. Es ist eingeteilt in 115.500.000 nennbetragslose, auf den Inhaber lautende Stückaktien.

Auf jede Aktie entfällt ein Anteil von 1,00 Euro am Grundkapital. Das Kapital ist vollständig einbezahlt.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage hat sich im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert und beträgt TEUR 20.530. Die Gewinnrücklagen betreffen andere Gewinnrücklagen nach § 266 Abs. 3A III Nr. 4 HGB.

Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn hat sich wie folgt entwickelt:

Angaben in EUR	
Stand 31. Dezember 2021	312.660.214,06
abzgl. Dividende	45.045.000,00
zzgl. Jahresüberschuss 2022	29.785.657,99
Stand 31. Dezember 2022	297.400.872,05

Die sonstigen Rückstellungen enthalten folgende Beträge:

Angaben in Tausend €	Stand 1.1.2022	Inanspruchnahme	Auflösung	Zuführung	Stand 31.12.2022
Ausstehende Rechnungen	1.982	1.339	417	2.109	2.335
Mitarbeitervergütungen	5.721	3.895	482	5.614	6.958
Rückstellung für die Abschlussprüfung	340	250	0	328	418
Rechts- und Beratungskosten	70	30	40	0	0
Übrige	103	86	0	122	139
Gesamt	8.216	5.600	939	8.173	9.850

Die aktiven latenten Steuern übersteigen die passiven latenten Steuern um TEUR 988. Gewinne dürfen insofern nur ausgeschüttet werden, wenn die nach der Ausschüttung verbleibenden frei verfügbaren Rücklagen zuzüglich eines Gewinnvortrags und abzüglich eines Verlustvortrags mindestens den insgesamt ausgeschütteten Beträgen entsprechen.

Gewinnverwendungsvorschlag

Der Vorstand schlägt dem Aufsichtsrat vor, für das Geschäftsjahr 2022 eine Dividende in Höhe von EUR 51.975.000,00 auszuschütten. Dies entspricht EUR 0,45 pro Aktie, der verbleibende Betrag wird auf neue Rechnung vorgetragen.

Rückstellungen

Die Steuerrückstellungen enthalten Rückstellungen für Vorjahre TEUR 59 (Vorjahr: TEUR 382). Die Betriebsprüfung für die Jahre 2016 bis 2019 hat Ende des Jahres 2021 begonnen. Bisher haben sich hieraus keine Feststellungen ergeben.

Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten, gegliedert nach Restlaufzeiten, setzen sich wie folgt zusammen:

Angaben in TEUR	Gesamtbetrag	bis 1 Jahr	1 – 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	71.300	64.700	6.600
31.12.2021	118.200	83.900	34.300
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.855	1.855	0
31.12.2021	1.703	1.703	0
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	220.850	220.850	0
31.12.2021	167.598	167.598	0
Verbindlichkeiten aus Steuern	1.100	1.100	0
31.12.2021	1.608	1.608	0
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	146	146	0
31.12.2021	54	54	0
31.12.2022	295.251	288.651	6.600
31.12.2021	289.163	254.863	34.300

Ausgewiesene Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beruhen auf Darlehen für Akquisitionen und auf der Ziehung von Kreditlinien. Die Verzinsung liegt zwischen 0,49% und 2,87%. Die mit den Kreditgebern vereinbarten einzuhaltenden Finanzkennzahlen „Debt Covenants“ wurden zum 31. Dezember 2022 eingehalten. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen bestehen im Wesentlichen aus Darlehensverbindlichkeiten sowie aus Verbindlichkeiten aus Cash-Pooling in Höhe von TEUR 91.329 (Vorjahr: TEUR 83.098). Die Verbindlichkeiten aus Darlehen gegenüber verbundenen Unternehmen in Höhe von TEUR 127.275 (Vorjahr: TEUR 88.988) sind zu einem großen Teil in USD fällig (TEUR 94.236, TUSD 107.700, Vorjahr: TEUR 62.688, USD 71.000). Gegenläufig dazu gibt es Forderungen aus Darlehen die ebenfalls in USD fällig sind (TEUR 109.591, TUSD 116.890). Die Laufzeit aller betroffenen Verträge liegt unter einem Jahr. Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren bestehen nicht.

Die innerhalb eines Jahres fälligen Schulden übersteigen die flüssigen Mittel, kurzfristigen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände um 102,8 Mio. EUR. Die in den Schulden enthaltenen Verbindlichkeiten über 295,3 Mio. EUR sind mit 220,9 Mio. EUR im Wesentlichen durch die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen geprägt. Die Nemetschek SE kann die Beherrschung über diese Unternehmen ausüben, um die Verbindlichkeiten über das derzeit bestehende Fälligkeitsende hinaus zu verlängern. Weiterhin kann die Nemetschek SE von den verbundenen Unternehmen Dividenden anfordern, um die kurzfristige Liquidität weiter zu steigern. Darüber hinaus verfügt die Nemetschek SE über zugesagte, aber nicht in Anspruch genom-

mene Kreditlinien in Höhe von 267,5 Mio. EUR. Insofern kann die Nemetschek SE die oben beschriebene Unterdeckung durch interne wie auch externe Finanzierungsmaßnahmen mehr als kompensieren.

Rechnungsabgrenzungsposten

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten resultieren aus der Weiterberechnung von Kosten aufgrund der Bündelung des Einkaufes innerhalb der Nemetschek Group. Entsprechend gegenläufige Posten werden im Bereich der aktiven Rechnungsabgrenzungsposten für die Eingangsrechnungen ausgewiesen.

Passive Latente Steuern

Im Geschäftsjahr 2022 wurden passive latente Steuern in Höhe von TEUR 126 (Vorjahr: TEUR 1.028) ausgewiesen. Ursächlich für den Rückgang ist im Wesentlichen, dass zum 31. Dezember 2021 die Unterschiede bei der Bewertung von Finanzanlagen in Höhe von EUR 6.494 mit dem nominalen Körperschaftssteuersatz der Nemetschek SE erfolgte. Gemäß den Regelungen des § 8b KStG wäre dieser nur auf 5% des Differenzbetrages anzuwenden gewesen. Darüber hinaus wäre auch der kombinierte Steuersatz aus Körperschafts- und Gewerbesteuer zu verwenden gewesen. Der hieraus resultierende zu korrigierende Betrag von TEUR 923 wurde im Geschäftsjahr 2022 in laufender Rechnung erfasst. Aufgrund der Korrektur der aktiven latenten Steuern über TEUR 858 ergibt sich ein Nettoeffekt auf die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag von TEUR 65. Die Bewertung erfolgte mit einem Steuersatz von 32,23%.

Zusammenfassung Latente Steuern

LATENTE STEUERN

	Angaben in Tausend €	Stand am 01.01.2022	Veränderung	Stand am 31.12.2022
Aktive Latente Steuern		1.434	-320	1.114
Passive Latente Steuern		1.028	-902	126

Erläuterungen zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Die Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 8.735 (Vorjahr: TEUR 7.560) beinhalten vor allem Dachmarkenlizenzvergütungen mit verbundenen Unternehmen, TEUR 8.426 (Vorjahr: TEUR 7.079). Davon wurden TEUR 2.814 (Vorjahr: TEUR 2.174) mit verbundenen Unternehmen im Inland realisiert.

Im Geschäftsjahr 2022 betragen die sonstigen betrieblichen Erträge TEUR 13.205 (Vorjahr: TEUR 6.015). Diese beinhalten unter anderem Erträge aus unrealisierten Währungsgewinnen in Höhe von TEUR 6.291 (Vorjahr: TEUR 5), Erträge aus Weiterverrechnungen mit verbundenen Unternehmen TEUR 5.208 (Vorjahr: TEUR 5.567) sowie periodenfremde Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von TEUR 939 (Vorjahr: TEUR 176).

Der Anstieg der Personalkosten im Geschäftsjahr 2022 resultiert aus der Ausweitung der Geschäftsbereiche der Nemetschek SE in den Jahren 2021 und 2022 und dem damit einhergehenden Anstieg der Gehaltskosten, TEUR 6.201 (Vorjahr: TEUR 4.976) sowie der Einstellung einer Abfindung TEUR 1.372 (Vorjahr: TEUR 0).

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen resultiert unter anderem aus den EDV-Softwarekosten TEUR 4.105 (Vorjahr: TEUR 3.057), den Marketingkosten TEUR 1.212 (Vorjahr: TEUR 480) sowie den Reisekosten TEUR 469 (Vorjahr: TEUR 71). Ursachen sind ein Anstieg der Kosten aufgrund der Ausweitung der Geschäftsbereiche der Nemetschek SE sowie die Bündelung des Einkaufes innerhalb der Nemetschek Group. Entsprechend gegenläufige Posten finden sich für einzelne Kosten in den sonstigen betrieblichen Erträgen aufgrund von Weiterberechnungen an verbundene Unternehmen. Aufwendungen aus unrealisierten Währungsverlusten sind in Höhe von TEUR 6.176 (Vorjahr: TEUR 1.323) enthalten.

Die Abschreibungen auf Finanzanlagen erfolgten aufgrund einer dauerhaften Wertminderung einer Beteiligung. Ursächlich ist eine verzögerte Geschäftsentwicklung einer Tochtergesellschaft.

Andere Angaben

Haftungsverhältnisse

Angaben in Tausend €	31.12.2022	31.12.2021
Avalbürgschaften	188	171

Die Haftungsverhältnisse betreffen im Wesentlichen Avalbürgschaften für Mietverträge. Derzeit bestehen keine Anzeichen für eine Inanspruchnahme, da die Nemetschek SE über ausreichend liquide Mittel verfügt und außerdem keine Vorfälle abzusehen sind, welche zu einer Inanspruchnahme führen würden.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Angaben in TEUR	Gesamt	bis 1 Jahr	1–5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Mietverträge	5.216	652	2.608	1.956
Leasingverträge	137	76	61	0
Gesamt finanzielle Verpflichtungen 31.12.2022	5.353	728	2.669	1.956
Mietverträge	4.230	470	1.880	1.880
Leasingverträge	123	60	63	0
Gesamt finanzielle Verpflichtungen 31.12.2021	4.353	530	1.943	1.880

Zwischen der Nemetschek SE und folgenden Unternehmen bestehen Ergebnisabführungsverträge und Beherrschungsverträge:

- » Frilo Software GmbH, Stuttgart
- » Allplan GmbH, München
- » NEVARIS Bausoftware GmbH, Bremen

Zwischen der Allplan GmbH, München, und deren Tochtergesellschaft Allplan Deutschland GmbH, München, bestehen ebenfalls ein Ergebnisabführungsvertrag und ein Beherrschungsvertrag.

Die Nemetschek SE hat auch im Geschäftsjahr 2022 für die Graphisoft Deutschland GmbH eine bis zum nächsten Abschlussstichtag (31. Dezember 2023) befristete Patronatserklärung abgegeben, damit für diese Gesellschaft die Erleichterungen des § 264 (3) HGB angewandt werden können. Die Einstandspflicht der Nemetschek SE beinhaltet alle am Abschlussstichtag (31. Dezember 2022) bestehenden bilanziellen Verbindlichkeiten sowie alle Verpflichtungen aus am Abschlussstichtag nicht bilanzierten, schwebenden Geschäften. Aufgrund des positiven Ergebnisses der Graphisoft Deutschland GmbH ist eine Inanspruchnahme derzeit unwahrscheinlich.

Außerbilanzielle Geschäfte

Im Jahr 2022 verlängerte die Nemetschek SE die bestehenden bilateralen Kreditlinien und erhöhte diese insgesamt auf TEUR 284.500 (Vorjahr: TEUR 207.000). Diese Kreditlinien wurden mit einer Laufzeit von bis zu 1 Jahr gewährt. Ende 2022 hat die Nemetschek SE TEUR 17.000 aus diesen Kreditlinien gezogen und entsprechend als Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in der Bilanz ausgewiesen.

Personal

Die Nemetschek SE beschäftigte im Jahresdurchschnitt 62 Mitarbeiter (Vorjahr: 57), die in der Verwaltung beschäftigt sind. Davon werden 6 Mitarbeiter (Vorjahr: 6) als Leitende Angestellte, 41 Mitarbeiter (Vorjahr: 37) als Angestellte und 15 Mitarbeiter (Vorjahr: 14) als Teilzeitbeschäftigte geführt.

Angaben zum Deutschen „Corporate Governance Kodex“

Die Entsprechenserklärung wurde am 12. Mai 2022 abgegeben. Die jeweils aktuelle Version ist den Aktionären über die Internetseite der Nemetschek SE (www.nemetschek.com) zugänglich.

LTIP

Vorstandsmitglieder der Nemetschek SE nehmen an einem langfristigen variablen Vergütungsprogramm („LTIP“) teil. Der LTIP hängt im Wesentlichen vom Erreichen festgelegter Unternehmensziele für die Entwicklung von bereinigtem EBITDA, EBITA oder EBT ab. Der Leistungszeitraum beträgt 3 Geschäftsjahre. Für ab 2022 startende LTIPs kann der Aufsichtsrat nach billigem Ermessen beschließen, anstelle einer Barauszahlung den Auszahlungsbetrag in Nemetschek Aktien zu erfüllen.

Der LTIP besteht aus zwei LTIP-Pools, einem fixen und einem dynamischen. Zunächst wird der Umfang des fixen und dynamischen Pools anhand des maßgeblichen finanziellen Kriteriums EBITA berechnet. Dazu wird der Ist-Wert des Referenzjahres (letztes Jahr vor Beginn der LTIP-Laufzeit) vom Ist-Wert des letzten Jahres der LTIP-Periode abgezogen. Die Differenz wird mit dem jeweiligen, vom Aufsichtsrat zu Beginn der LTIP-Periode festgelegten Poolprozentsatz multipliziert. Der fixe Poolanteil für jedes Vorstandsmitglied wird zu Beginn der LTIP-Periode vom Aufsichtsrat festgelegt. Der dynamische Poolanteil wird bei ordentlichen Vorstandsmitgliedern anhand des Anteils ihrer Division am Gesamtumsatz im letzten Jahr der LTIP-Periode verteilt. Bei anderen Vorstandsmitgliedern hängt der dynamische Anteil von der Entwicklung des Ergebnisses je Aktie (EPS) oder der Entwicklung des Konzernumsatzes ab. Die Auszahlung ist begrenzt auf einen Bruttobetrag von 2,0 Mio. EUR für ordentliche Vorstandsmitglieder bzw. einen Bruttobetrag von 3,0 Mio. EUR für den Vorstandsvorsitzenden.

Im Geschäftsjahr 2022 wurden insgesamt Aufwendungen in Höhe von TEUR 519 erfasst.

Der beizulegende Zeitwert bei Zuteilung beträgt TEUR 2.479.

Anteilsbasierte Vergütung

Die Mitglieder des Vorstands der Nemetschek SE und ausgewählte Mitarbeiter der Nemetschek Group können an einer anteilsbasierten Vergütung in Form von Stock Appreciation Rights („SAR“) teilhaben. Mit den SARs sollen Vorstandsmitglieder und ausgewählte Mitarbeiter mittel- und langfristig am künftigen Unternehmenserfolg beteiligt werden. Bei den SAR handelt es sich um virtuelle Bezugsrechte, die als „Performance SARs“ oder „New Hire SARs“ zugeteilt werden können. Die Höhe der Auszahlung ergibt sich aus der Multiplikation der ausgeübten Anzahl an SARs mit der Differenz zwischen dem Ausgabepreis („der Ausgabepreis“) und dem Durchschnitt (arithmetisches Mittel) der Schlusskurse der Nemetschek Aktie im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten 10 Handelstagen vor dem Tag der Ausübungserklärung. Der Auszahlungsbetrag je SAR ist begrenzt auf 100 % des Ausgabepreises pro SAR, d.h. die zur Auszahlung kommende Wertsteigerung pro SAR entspricht in ihrer Höhe maximal dem festgelegten Ausgabepreis pro SAR. Der Ausgabepreis für die Performance SARs entspricht dem Durchschnitt (arithmetisches Mittel) der Schlusskurse der Nemetschek Aktie im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpa-

pierbörse an den letzten 10 Handelstagen vor dem Tag des Aufsichtsratsbeschlusses über die Zuteilung der Performance SARs. Für New Hire SARs entspricht der Ausgabepreis dem Durchschnitt (arithmetisches Mittel) der Schlusskurse der Nemetschek Aktie an den letzten 200 Handelstagen vor dem Tag des Aufsichtsratsbeschlusses über die Zuteilung der New Hire SARs. Die zugeteilten SARs können wie folgt ausgeübt werden: 25 % der zugeteilten SARs dürfen nach Ablauf eines Jahres nach der jeweiligen Zuteilung ausgeübt werden, nach Ablauf von zwei Jahren nach Zuteilung weitere 25 % der SARs, nach Ablauf von drei Jahren nach Zuteilung weitere 25 % und nach Ablauf von vier Jahren nach Zuteilung die verbleibenden 25 % SARs (zusammen die „Wartefrist“ und jeweils der „Erdienungszeitpunkt“). Alle SARs müssen grundsätzlich vor Ablauf von fünf Jahren ab dem jeweiligen Tag der Zuteilung ausgeübt werden, ansonsten verfallen Sie entschädigungslos (die „Ausübungsfrist“).

Am 30. Juni 2022 wurden dem Vorstandsvorsitzenden der Nemetschek SE 200.000 Performance SARs und 200.000 New Hire SARs zugeteilt. Der Auszahlungsbetrag dieser SARs ist zusätzlich insgesamt auf 6,5 Mio. EUR begrenzt. Die SARs sollen in Aktien der Nemetschek SE beglichen werden. Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente werden mit dem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Zuteilung mithilfe einer Monte-Carlo-Simulation bewertet. Der beizulegende Zeitwert bei Zuteilung beträgt TEUR 898 für die Performance SARs und TEUR 636 für die New Hire SARs.

Vorstand

Im Geschäftsjahr 2022 erhielten Mitglieder des Vorstands eine Gesamtvergütung von TEUR 10.943 (Vorjahr: TEUR 4.900). Hier-von entfallen TEUR 6.930 (Vorjahr: TEUR 3.454) auf kurzfristig fällige Leistungen, TEUR 4.013 (Vorjahr: TEUR 1.446) auf andere langfristig fällige Leistungen und TEUR 1.715 (Vorjahr TEUR 0) auf Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses.

Ein Vorstandsmitglied der Nemetschek SE nimmt an einem aktienbasierten Vergütungsplan in der Form von Stock Appreciation Rights teil.

Infolge der Beendigung des Arbeitsverhältnisses von einem der Vorstandsmitglieder im gegenseitigen Einvernehmen zum 31. Dezember 2022, wird er eine Abfindungszahlung bekommen. Entsprechend wurden Aufwendungen in Höhe von TEUR 1.715 (Vorjahr: TEUR 0) erfasst.

Aufsichtsratsvergütung

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats der Nemetschek SE wurde bis zum 12. Mai für das Geschäftsjahr 2022 eine Festvergütung gezahlt. Ab 12. Mai 2022 kam eine leistungsorientierte Vergütung hinzu. Als Gesamtbetrag wurden insgesamt TEUR 1.077 (Vorjahr: TEUR 875) vergütet. Die detaillierte Aufstellung der Aufsichtsratsvergütungen ist im Vergütungsbericht der Nemetschek SE ersichtlich. Seit 12. Mai 2022 ist der Aufsichtsrat mit 6 Mitgliedern besetzt (Vorjahr: 4).

Vergütung der Abschlussprüfer

VERGÜTUNG ABSCHLUSSPRÜFER

Angaben in Tausend €	2022	2021
Abschlussprüfungsleistungen	677	322
Andere Bestätigungsleistungen	10	40
Sonstige Leistungen	67	0
Gesamt	754	362

Die anderen Bestätigungsleistungen beinhalten Kosten für die Bestätigung der mit Kreditgebern vereinbarten einzuhaltenden Finanzkennzahlen „Debt Covenants“, die sonstigen Leistung die Prüfung der Einführung des Treasury Management Systems.

Eigene Aktien

Die Hauptversammlung am 28. Mai 2019 hat die Gesellschaft ermächtigt bis zum 28. Mai 2024 einmalig oder mehrmals bis zu 11.550.000 eigene Aktien zu erwerben. Der Vorstand wurde ermächtigt die erworbenen Aktien zu allen gesetzlich zulässigen Zwecken zu verwenden. Im Jahr 2022 gab es diesbezüglich keine Veränderung oder Erwerbe.

Genehmigtes Kapital

Die Hauptversammlung am 12. Mai 2021 hat den Vorstand ermächtigt, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 26. Mai 2026 gegen Bar- und/oder Sacheinlage einmal oder mehrmals um insgesamt 11.550.000 zu erhöhen, wobei das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen werden kann (Genehmigtes Kapital 2021/1). Hiervon wurde bislang kein Gebrauch gemacht.

Stimmrechtsmitteilungen der Nemetschek SE:

STIMMRECHTSMITTEILUNGEN

Aktionär	Bestandsmeldung zum	Unterschrittene (-) bzw. überschrittene (+) Schwellenwerte	Neuer Stimmrechtsanteil	Anzahl Stimmrechte in Stückaktien	davon im Eigenbesitz	davon zuzurechnen
		in %	in %		in %	in %
Prof. Georg Nemetschek, Deutschland	22.06.2022	3 (-)	2,70	3.118.500	2,70	0,00
Dr. Ralf Nemetschek, Deutschland	25.11.2022	30, 25, 20, 15, 10, 5, 3 (+)	45,65	52.727.634	2,72	42,93*
BlackRock, Inc., Vereinigte Staaten von America	06.05.2022	3 (+)	3,26	3.766.019	3,26	0,00
EuroPacific Growth Fund, Vereinigte Staaten von America	07.09.2022	3 (-)	2,94	3.398.356	2,94	0,00
The Capital Group Companies, Inc, Vereinigte Staaten von America	07.09.2022	3 (-)	2,83	3.273.731	2,83	0,00
Allianz Global Investors GmbH, Deutschland	13.05.2020	3 (+)	4,99	5.758.550	4,99	0,00

* Die Zurechnung der Stimmrechte von Dr. Ralf Nemetschek erfolgt über die Nemetschek-Stiftung und N-Integral GmbH.

Nachtragsbericht

Mit Wirkung zum 1. Januar 2023 hat der Aufsichtsrat der Nemetschek SE Louise Öfverström zur Chief Financial Officer (CFO) in den Vorstand berufen. Die neue Vorstandsstruktur besteht aus Yves Padrines (CEO), Viktor Várkonyi (CDO Planning & Design Division), Jon Elliott (CDO Build & Construct Division) sowie Louise Öfverström (CFO).

Angabepflichtige Mitteilungen nach § 33 Abs. 1 WPHG

Die direkten und indirekten Stimmrechtsanteile der folgenden Personen / Institutionen an der Nemetschek SE betragen zum 31. Dezember 2022 wie folgt:

- » Prof. Georg Nemetschek, München: 2,7 % (Vorjahr: 46,13 %)
 - N-Integral GmbH, Grünwald: 45,65 % (Vorjahr: 46,13%)
 - Nemetschek Stiftung, Grünwald: 45,65 % (Vorjahr: 46,13 %)
 - Dr. Ralf Nemetschek, München: 45,65 % (Vorjahr: 2,72 %)
- » Allianz Global Investors GmbH, Frankfurt: 4,99 % (Vorjahr: 4,99 %)
- » EuroPacific Growth Fund, Vereinigte Staaten von America: 2,94 % (Vorjahr 3,03 %)
- » BlackRock, Inc., Wilmington, Vereinigte Staaten von Amerika: 3,26 % (Vorjahr: 3,56 %)

Die Angaben basieren auf den der Nemetschek SE nach §§ 33 ff. 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

Kurt Dobitsch, Unternehmer

Vorsitzender

Jahrgang 1954, Nationalität: österreichisch
erstmals gewählt 1998, gewählt bis 2027

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- » Nemetschek SE (börsennotiert), München, Deutschland, Vorsitzender
- » Bechtle AG (börsennotiert), Gaildorf, Deutschland
- » Singhammer IT Consulting AG (nicht börsennotiert), München, Deutschland
- » 1 & 1 AG (börsennotiert), Maintal, Deutschland, Vorsitzender
Damit konzernverbundene Mandate:
 - 1 & 1 Mail & Media Applications SE, Montabaur, Deutschland, Vorsitzender
 - IONOS Holding SE, Montabaur, Deutschland

Patricia Geibel-Conrad, Wirtschaftsprüferin / Steuerberaterin in eigener Praxis

stellvertretende Vorsitzende

Jahrgang 1962, Nationalität: deutsch
erstmals gewählt 2022, gewählt bis 2027

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- » Nemetschek SE (börsennotiert), München, Deutschland, Vorsitzende des Prüfungsausschusses
- » DEUTZ AG (börsennotiert), Köln, Deutschland, Vorsitzende des Prüfungsausschusses
- » CEWE Stiftung & Co. KGaA (börsennotiert), Oldenburg, Deutschland, Vorsitzende des Prüfungsausschusses
- » HOCHTIEF Aktiengesellschaft (börsennotiert), Essen, Deutschland, Mitglied des Aufsichtsrats und des Prüfungsausschusses (bis 19. Oktober 2022)

Bill Krouch, Berater

Jahrgang 1959, Nationalität: US-amerikanisch
erstmals gewählt 2018, gewählt bis 2027

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- » Nemetschek SE (börsennotiert), München, Deutschland
- » INVESTCORP (nicht börsennotiert), New York, USA

Christine Schöneweis, Senior Vice President und COO

Intelligent Enterprise Solutions, SAP SE

Jahrgang 1976, Nationalität: deutsch
erstmals gewählt 2022, gewählt bis 2027

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- » Nemetschek SE (börsennotiert), München, Deutschland,

Prof. Dr. Andreas Söffing, Steuerberater und Partner Flick, Gocke, Schaumburg

Jahrgang 1962, Nationalität: deutsch
erstmals gewählt 2022, gewählt bis 2027

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- » Nemetschek SE (börsennotiert), München, Deutschland
- » United Internet AG (börsennotiert), Montabaur, Deutschland

Mitgliedschaft in vergleichbaren in- und ausländischen
Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

- » Beirat der Deutschen Oppenheim Family Office AG, Köln, Deutschland, stellvertretender Vorsitzender

Dr. Gernot Strube, Unternehmer

Jahrgang 1965, Nationalität: deutsch
erstmals gewählt 2022, gewählt bis 2027

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- » Nemetschek SE (börsennotiert), München, Deutschland

Prof. Georg Nemetschek, Unternehmer

stellvertretender Vorsitzender bis 12. Mai 2022

Ehrevorsitzender des Aufsichtsrats seit 12. Mai 2022

Jahrgang 1934, Nationalität: deutsch
erstmals gewählt 2001

Rüdiger Herzog, Rechtsanwalt

Jahrgang 1950, Nationalität: deutsch

erstmals gewählt 2003, ausgeschieden 12. Mai 2022

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten:

- » DF Deutsche Finance Holding AG, (nicht börsennotiert), München, Deutschland, Vorsitzender
- » DF Deutsche Finance Investment GmbH, München, Deutschland, Vorsitzender
- » DBC Finance GmbH, München, Deutschland, Vorsitzender

Ausschüsse der Aufsichtsrats

Prüfungsausschuss (seit 1. Januar 2022)

Patricia Geibel-Conrad, Vorsitzende (seit 12. Mai 2022)

Kurt Dobitsch

Dr. Gernot Strube (seit 12. Mai 2022)

Rüdiger Herzog, (Vorsitzender, bis 12. Mai 2022)

Prof. Georg Nemetschek (bis 12. Mai 2022)

Vorstand

Yves Padrines

(Master of Business Administration, MBA)
Chief Executive Officer (seit 1. März 2022)
Jahrgang 1976, Nationalität: französisch

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten konzernverbundener Unternehmen:

- » Maxon Computer GmbH, Deutschland (seit 22. April 2022)

Dr. Axel Kaufmann

(Dipl.-Kfm.)
Chief Financial & Operations Officer (bis 31. Dezember 2022)
Jahrgang 1969, Nationalität: deutsch

Weiteres konzerninternes Mandat:

- » Geschäftsführer der Nemetschek Austria Beteiligungen GmbH (bis 31. Dezember 2022)

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten konzernverbundener Unternehmen:

- » Bluebeam Holding, Inc., USA (bis 31. Dezember 2022)
- » Bluebeam Inc., USA (bis 31. Dezember 2022)
- » Maxon Computer GmbH, Deutschland (bis 22. April 2022)
- » Nemetschek Inc., USA (bis 31. Dezember 2022)
- » Spacewell International NV, Belgien (seit 12. Januar 2022, bis 10. Oktober 2022)

Louise Öfverström

(Master of Science in Business Administration)
Chief Financial Officer (seit 1. Januar 2023)
Jahrgang 1975, Nationalität: schwedisch

Weiteres konzerninternes Mandat:

- » Geschäftsführerin der Nemetschek Austria Beteiligungen GmbH

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten konzernverbundener Unternehmen:

- » Bluebeam Holding, Inc., USA
- » Bluebeam Inc., USA
- » Nemetschek Inc., USA

Weiteres externes Mandat:

- » Rheinmetall AG, Deutschland

München, 17. März 2023

Nemetschek SE

Viktor Várkonyi

(Master in Informatik, MBA)
Chief Division Officer, Planning & Design Division
Jahrgang 1967, Nationalität: ungarisch

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten konzernverbundener Unternehmen:

- » Data Design System AS, Norwegen (bis 22. März 2022)
- » dRofus AS, Norwegen (bis 29. September 2022)
- » Graphisoft SE, Ungarn
- » RISA Tech. Inc., USA
- » SCIA Group International NV, Belgien
- » SCIA NV, Belgien
- » Solibri Oy, Finnland
- » Vectorworks, Inc., USA

Jon Elliott

(Master in Business Administration, MBA)
Chief Division Officer, Build & Construct Division
Jahrgang 1976, Nationalität: US-amerikanisch

Weitere konzerninterne Mandate:

- » CEO Bluebeam Holding, Inc., USA
- » CEO Bluebeam, Inc., USA
- » Director Bluebeam Ltd., UK
- » CEO Nemetschek Inc., USA

Mitgliedschaft in Aufsichtsräten konzernverbundener Unternehmen:

- » Nemetschek Inc., USA



Yves Padrines



Louise Öfverström



Viktor Várkonyi



Jon Elliott

Entwicklung des Anlagevermögens der Nemetschek SE

vom 31. Dezember 2021 bis zum 31. Dezember 2022

		Entwicklung der Anschaffungs-/Herstellungskosten				
2022	Angaben in €	Stand 01.01.2022	Zugänge	Umbuchung	Abgänge	Stand 31.12.2022
I. Immaterielle Vermögensgegenstände						
	Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte					
1.	sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	1.970.341,25	37.185,50	0,00	0,00	2.007.526,75
2.	Geleistete Anzahlungen	0,00	250.000,00	0,00	0,00	250.000,00
		1.970.341,25	287.185,50	0,00	0,00	2.257.526,75
II. Sachanlagen						
	Andere Anlagen, Betriebs- und					
1.	Geschäftsausstattung	1.971.885,84	87.745,06	0,00	0,00	2.059.630,90
		1.971.885,84	87.745,06	0,00	0,00	2.059.630,90
III. Finanzanlagen						
1.	Anteile an verbundenen Unternehmen	568.267.260,82	-1.937.055,96	0,00	0,00	566.330.204,86
2.	Ausleihungen an verbundene Unternehmen	39.055.984,74	-4.805.984,74	0,00	0,00	34.250.000,00
3.	Beteiligungen	1.962.222,33	0,00	0,00	0,00	1.962.222,33
4.	Sonstige Finanzanlagen	50.000,00	2.144.706,04	0,00	0,00	2.194.706,04
		609.335.467,89	-4.598.334,66	0,00	0,00	604.737.133,23
Gesamt Anlagevermögen		613.277.694,98	-4.223.404,10	0,00	0,00	609.054.290,88

Entwicklung der aufgelaufenen Abschreibungen					Restbuchwerte	
Stand 01.01.2022	Zugänge	Zuschreibungen	Abgänge	Stand 31.12.22	Stand 31.12.22	Stand 31.12.2021
1.881.837,32	60.065,37	0,00	0,00	1.941.902,69	65.624,06	88.503,93
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	250.000,00	0,00
1.881.837,32	60.065,37	0,00	0,00	1.941.902,69	315.624,06	88.503,93
1.679.882,19	126.668,26	0,00	0,00	1.806.550,45	253.080,45	292.003,65
1.679.882,19	126.668,26	0,00	0,00	1.806.550,45	253.080,45	292.003,65
0,00	34.787.240,00	0,00	0,00	34.787.240,00	531.542.964,86	568.267.260,82
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	34.250.000,00	39.055.984,74
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.962.222,33	1.962.222,33
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.194.706,04	50.000,00
0,00	34.787.240,00	0,00	0,00	34.787.240,00	569.949.893,23	609.335.467,89
3.561.719,51	34.973.973,63	0,00	0,00	38.535.693,14	570.518.597,74	609.715.975,47

Versicherung der Mitglieder des vertretungsberechtigten Organs

„Nach bestem Wissen versichere ich, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Berichterstattung der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Lagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.“

München, 17. März 2023



Yves Padrines



Louise Öfverström



Viktor Várkonyi



Jon Elliott

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Nemetschek SE, München

Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Prüfungsurteile

Wir haben den Jahresabschluss der Nemetschek SE, München, – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2022 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der Nemetschek SE, der mit dem Konzernlagebericht zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022 geprüft. Die im Abschnitt „Sonstige Informationen“ unseres Bestätigungsvermerks genannten Bestandteile des Lageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- » entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2022 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022 und
- » vermittelt der beigefügte Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Lagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der im Abschnitt „Sonstige Informationen“ genannten Bestandteile des Lageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des Lageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit §317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir mit Ausnahme eines steuerlichen Beratungsauftrags im Zusammenhang mit der Erfüllung von Lohnsteuerverpflichtungen einer deutschen Tochtergesellschaft aufgrund von neun aus dem Ausland nach Deutschland entsandten Mitarbeitern keine verbotenen Nichtprüfungleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Jahresabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutendsten in unserer Prüfung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Jahresabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Aus unserer Sicht war folgender Sachverhalt am bedeutsamsten in unserer Prüfung:

I. Bewertung von Anteilen an verbundenen Unternehmen

Unsere Darstellung dieses besonders wichtigen Prüfungssachverhalts haben wir wie folgt strukturiert:

1. Sachverhalt und Problemstellung
2. Prüferisches Vorgehen und Erkenntnisse
3. Verweis auf weitergehende Informationen

Nachfolgend stellen wir den besonders wichtigen Prüfungssachverhalt dar:

I. Bewertung von Anteilen an verbundenen Unternehmen

1. Im Jahresabschluss der Gesellschaft werden unter dem Bilanzposten „Finanzanlagen“ Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von € 531,5 Mio. (69,0 % der Bilanzsumme) ausgewiesen. Die handelsrechtliche Bewertung von Anteilen an verbundenen Unternehmen richtet sich nach den Anschaffungskosten und dem niedrigeren beizulegenden Wert. Die beizulegenden Werte werden als Barwerte der erwarteten künftigen Zahlungsströme, die sich aus den von den gesetzlichen Vertretern erstellten Planungsrechnungen ergeben, mittels Discounted-Cashflow-Modellen ermittelt. Hierbei werden auch Erwartungen über die zukünftige Marktentwicklung und Annahmen über die Entwicklung makroökonomischer Einflussfaktoren berücksichtigt. Die Diskontierung erfolgt mittels der individuell ermittelten Kapitalkosten der jeweiligen Finanzanlage. Auf Basis der ermittelten Werte sowie weiterer Dokumentationen ergab sich für das Geschäftsjahr ein Abwertungsbedarf von insgesamt € 34,8 Mio.

Das Ergebnis dieser Bewertung ist in hohem Maße abhängig davon, wie die gesetzlichen Vertreter die künftigen Zahlungsströme einschätzen, sowie von den jeweils verwendeten Diskontierungszinssätzen und Wachstumsraten. Die Bewertung ist daher mit wesentlichen Unsicherheiten behaftet. Vor diesem Hintergrund und aufgrund der hohen Komplexität der Bewertung und der wesentlichen Bedeutung für die Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft war dieser Sachverhalt im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

2. Im Rahmen unserer Prüfung haben wir unter anderem das methodische Vorgehen zur Bewertung nachvollzogen. Wir haben insbesondere beurteilt, ob die beizulegenden Werte sachgerecht mittels Discounted-Cashflow-Modellen unter Beachtung der relevanten Bewertungsstandards ermittelt wurden. Dabei haben wir uns unter anderem auf einen Abgleich mit allgemeinen und branchenspezifischen Markterwartungen sowie auf umfangreiche Erläuterungen der gesetzlichen Vertreter zu den wesentlichen Werttreibern gestützt, die den erwarteten Zahlungsströmen zugrunde liegen. Mit der Kenntnis, dass bereits relativ geringe Veränderungen des verwendeten Diskontierungszinssatzes und Wachstumsraten wesentliche Auswirkungen auf die Höhe des auf diese Weise ermittelten Unternehmenswerts haben können, haben wir uns intensiv mit den bei der Bestimmung des verwendeten Diskontierungszinssatzes sowie der Wachstumsraten herangezogenen Parametern beschäftigt und das Berechnungsschema nachvollzogen.

Die von den gesetzlichen Vertretern angewandten Bewertungsparameter und zugrunde gelegten Bewertungsannahmen sind unter Berücksichtigung der verfügbaren Informationen aus unserer Sicht insgesamt geeignet, um die Bewertung der Anteile an verbundenen Unternehmen sachgerecht vorzunehmen.

3. Die Angaben der Gesellschaft zu den Finanzanlagen sind in den Abschnitten „Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze“ sowie „Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung“ des Anhangs enthalten.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die folgenden nicht inhaltlich geprüften Bestandteile des Lageberichts:

- » die in Unterabschnitt „Erklärung zur Unternehmensführung“ im Abschnitt „8 Sonstige Angaben“ des Lageberichts enthaltene Erklärung zur Unternehmensführung nach §289f HGB und §315d HGB
- » die in Abschnitt „2 Nichtfinanzielle Erklärung“ des Lageberichts enthaltene nichtfinanzielle Konzernklärung zur Erfüllung der §§315b bis 315c HGB
- » den Unterabschnitt „Allgemeines Risikomanagement- und internes Kontrollsystem“ im Abschnitt „6 Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems“ des Lageberichts

Unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die oben genannten sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- » wesentliche Unstimmigkeiten zum Jahresabschluss, zu den inhaltlich geprüften Lageberichtsangaben oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- » anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Jahresabschluss und den Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen (d.h. Manipulationen der Rechnungslegung und Vermögensschädigungen) oder Irrtümern ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Lagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und ob der Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Jahresabschlusses und Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- » identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im Lagebericht aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als das Risiko, dass aus Irrtümern resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- » gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme der Gesellschaft abzugeben.
- » beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- » ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Jahresabschluss und im Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- » beurteilen wir Darstellung, Aufbau und Inhalt des Jahresabschlusses insgesamt einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger

Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.

- » beurteilen wir den Einklang des Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage der Gesellschaft.
- » führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und sofern einschlägig, die zur Beseitigung von Unabhängigkeitsgefährdungen vorgenommenen Handlungen oder ergriffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Jahresabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen

Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts nach §317 Abs. 3a HGB

Prüfungsurteil

Wir haben gemäß §317 Abs. 3a HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der Datei Nemet-schek_JA+LB_ESEF_2022-12-31.zip enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des §328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Jahresabschlusses und des Lageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des §328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden „Vermerk über die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Jahresabschluss und zum beigefügten Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2022 hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten Datei enthaltenen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts in Übereinstimmung mit §317 Abs. 3a HGB unter Beachtung des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach §317 Abs. 3a HGB (IDW PS 410 (06.2022)) und des International Standard on Assurance Engagements 3000 (Revised) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen“ weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen an das Qualitätssicherungssystem des IDW Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QS 1) angewendet.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für die ESEF-Unterlagen

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB.

Ferner sind die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Prozesses der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- » identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.
- » gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben.
- » beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d.h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt.
- » beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Jahresabschlusses und des geprüften Lageberichts ermöglichen.

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 12. Mai 2022 als Abschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 1. Dezember 2022 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2022 als Abschlussprüfer der Nemetschek SE, München, tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Hinweis auf einen sonstigen Sachverhalt – Verwendung des Bestätigungsvermerks

Unser Bestätigungsvermerk ist stets im Zusammenhang mit dem geprüften Jahresabschluss und dem geprüften Lagebericht sowie den geprüften ESEF-Unterlagen zu lesen. Der in das ESEF-Format überführte Jahresabschluss und Lagebericht – auch die in das Unternehmensregister einzustellenden Fassungen – sind lediglich elektronische Wiedergaben des geprüften Jahresabschlusses und des geprüften Lageberichts und treten nicht an deren Stelle. Insbesondere ist der „Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Jahresabschlusses und des Lageberichts nach § 317 Abs. 3a HGB“ und unser darin enthaltenes Prüfungsurteil nur in Verbindung mit den in elektronischer Form bereitgestellten geprüften ESEF-Unterlagen verwendbar.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Katharina Deni.

München, den 17. März 2023

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Katharina Deni
Wirtschaftsprüfer

ppa. Vera Daners
Wirtschaftsprüferin

Impressum

Copyright 2023
Nemetschek SE, München

Konzeption und Redaktion
Nemetschek Group (Investor Relations)

Gestaltung und Realisation
SPARKS CONSULTING GmbH, München

NEMETSCHKEK GROUP

NEMETSCHKEK SE
Konrad-Zuse-Platz 1
81829 München
Tel. +49 89 540459-0
Fax +49 89 540459-414
investorrelations@nemetschek.com
www.nemetschek.com

NEMETSCHEK
GROUP

NEMETSCHEK SE
Konrad-Zuse-Platz 1
81829 München
Tel.: +49 89 540459-0
Fax: +49 89 540459-414
investorrelations@nemetschek.com
www.nemetschek.com

