

Am Jahresanfang hat die Nemetschek Group eine weitere Investition in das US-amerikanische Start-up Briq Technologies, Inc., mit Sitz in Pasadena (Kalifornien, USA) getätigt. Briq bietet eine datengetriebene, kollaborative Plattform für die Automatisierung von Finanzprozessen in der Baubranche an. Mit Briq können Arbeitsabläufe, Daten, Cashflow und Projekte verwaltet und gleichzeitig Prozesse, Präzision und Geschäftsabläufe verbessert werden.

Im Rahmen einer Serie-A-Finanzierungsrunde hat die Nemetschek Group ihre Beteiligung an der SmartPM Technologies, Inc., mit Sitz in Atlanta (USA) fortgesetzt und die bestehende Partnerschaft weiter ausgebaut. Mit der Investition möchte Nemetschek die Transformation im Bauwesen weiter vorantreiben und ihre Reichweite im wichtigen US-Markt weiter erhöhen. Die Software von SmartPM stellt eine cloudbasierte Plattform für ein zunehmend automatisiertes Projektmanagement in der Baubranche dar. Die Lösung optimiert vorhandene Planungssoftware-Lösungen, indem sie die Qualität der Zeitplanung verbessert und Projektsteuerungsprozesse automatisiert.

Im Jahresverlauf gab die Nemetschek Group des Weiteren ihre im Rahmen einer Serie-B-Finanzierungsrunde getätigte Beteiligung an Document Crunch, Inc., mit Sitz in Alpharetta (Georgia, USA) bekannt. Document Crunch ist als Technologieunternehmen schwerpunktmäßig in den Bereichen KI-gestützte Dokumentenverwaltung und KI-gestütztes Risikomanagement in der Baubranche tätig.

Über die beschriebenen Investitionen hinaus wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr auf Segment- und Markenebene auch Partnerschaften eingegangen, wie zum Beispiel in Form einer Interoperabilitätsvereinbarung mit Autodesk oder einer strategischen Partnerschaft mit Hexagon. Ziel dieser Aktivitäten ist es, die Umsetzung der strategischen Ausrichtung der Nemetschek Group zu unterstützen.

Einzelheiten zu Unternehmenstransaktionen sind im Konzernanhang unter [« Erwerb von Tochterunternehmen »](#) erläutert.

Verkäufe

Im Geschäftsjahr 2024 kam es zu keinen wesentlichen Verkäufen im Portfolio.

3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2024 stieg der Konzernumsatz um 16,9 % auf 995,6 Mio. EUR (Vorjahr: 851,6 Mio. EUR). Währungsbereinigt, d. h. auf der Basis von im Vergleich zum Vorjahr konstanten Umrechnungskursen, ergäbe sich ein Umsatzwachstum von 17,2 %. Das Geschäftsjahr 2024 war somit von leicht negativen Währungseffekten, insbesondere durch den US-Dollar, beeinflusst. Organisch, d. h. bereinigt um die Effekte aus der Übernahme der GoCanvas Holdings, Inc., zum 1. Juli 2024, belief sich das Wachstum auf 13,7 % (währungsbereinigt: 14,0 %).

Damit lag das währungsbereinigte Umsatzwachstum mit 17,2 % über der aufgrund der GoCanvas Akquisition erweiterten Prognose von 13 % bis 14 %. Organisch, d. h. ohne Berücksichtigung von GoCanvas, lag das Wachstum bei 13,7 %. Das organische und währungsbereinigte Wachstum lag mit 14,0 % ebenfalls oberhalb der ursprünglich prognostizierten Bandbreite von 10 % bis 11 %. Siehe auch [« 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns »](#).

Die im Kapitel [« 1.4 Unternehmenssteuerung und-führung »](#) beschriebenen jährlich wiederkehrenden Umsätze (Annual Recurring Revenue – ARR) entwickelten sich im Jahr 2024 positiv. Der ARR stieg im Geschäftsjahr 2024 um 41,9 % (währungsbereinigt: 41,6 %) auf 1.019,9 Mio. EUR (Vorjahr: 718,6 Mio. EUR) und zeigte damit erneut eine höhere Wachstumsdynamik als der Gesamtumsatz, was wiederum auf ein hohes Wachstum in der Zukunft hindeutet. Damit lag auch das Wachstum über der Prognose von mehr als 30 %. Das organische Wachstum der ARR entwickelte sich ebenfalls sehr erfreulich mit 34,6 % (währungsbereinigt: 34,2 %). Der Anteil der jährlich wiederkehrenden Umsätze stieg im Geschäftsjahr 2024 auf 86,5 % (organisch, d. h. ohne GoCanvas Holdings, Inc.: 86,3 %). So konnte der Anteil erneut um rund 10 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahresniveau (76,6 %) gesteigert werden und liegt damit über dem in der Prognose in Aussicht gestellten Wert von rund 85 %.

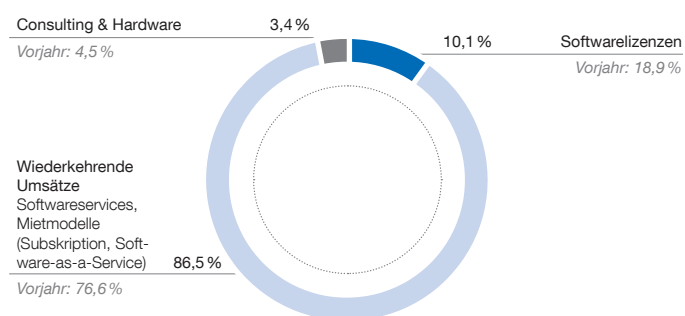
In einem wirtschaftlich weiterhin anspruchsvollen Umfeld konnte die Nemetschek Group über alle vier Quartale hinweg gegenüber dem Vorjahr wachsen und somit ihren nachhaltigen Wachstumspfad fortsetzen, und dies bei gleichzeitiger Umstellung des Geschäftsmodells von Lizenzen auf Subskription und SaaS. Das starke Jahresendgeschäft im vierten Quartal 2024 trug dazu bei, dass die Prognose übertroffen werden konnte. In der zweiten Jahreshälfte trug auch die vollzogene Übernahme der GoCanvas Holdings, Inc., zum starken Umsatzwachstum bei. Jedoch auch ohne Berücksichtigung der GoCanvas Holdings, Inc., lag das Umsatzwachstum des Geschäftsjahres 2024 mit 13,7 % wieder im zweistelligen Prozentbereich. Die Segmente der Nemetschek Group haben im Geschäftsjahr 2024 unterschiedlich zum Wachs-

tum beigetragen – weitergehende Informationen zum Umsatz der Segmente sind unter [«Entwicklung der Segmente»](#) erläutert.

UMSATZENTWICKLUNG UND UMSATZWACHSTUM

In Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2024	GJ 2023	Veränderung		Veränderung organisch (ohne GoCanvas)	
			Δ nominal in %	Δ währungs- bereinigt in %	Δ nominal in %	Δ währungs- bereinigt in %
Gesamtjahr	995,6	851,6	16,9 %	17,2 %	13,7 %	14,0 %
Q1	223,9	204,6	9,4 %	10,3 %	9,4 %	10,3 %
Q2	227,7	207,5	9,7 %	9,7 %	9,7 %	9,7 %
Q3	253,0	219,8	15,1 %	15,8 %	8,9 %	9,6 %
Q4	290,9	219,6	32,5 %	32,3 %	26,2 %	25,9 %

UMSATZENTWICKLUNG NACH ERLÖSARTEN



Die Nemetschek Group teilt ihre Umsätze in drei Erlösarten auf: wiederkehrende Umsätze aus Softwareserviceverträgen und Mietmodellen wie Subskription und SaaS (Software-as-a-Service), Softwarelizenzen sowie Consulting & Hardware.

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

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

Die Vereinnahmung der Umsätze bei Softwaremietmodellen wie bei SaaS- bzw. Subskriptionsverträgen erfolgt, gemäß dem Rechnungslegungsstandard IFRS 15, über die vereinbarte Vertragslaufzeit bzw. teilweise auch zum Zeitpunkt des Verkaufs und anschließend über die Vertragslaufzeit wie im Fall von einigen Subskriptionsmodellen. Die Umsätze aus Softwareserviceverträgen werden 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) gebucht. Das strategische Ziel ist es, den Anteil wiederkehrender Umsätze sukzessive zu erhöhen. Dieses Ziel wird durch ein verstärktes Angebot von Softwaremietmodellen erreicht, was zu einem resilienteren und noch stabileren Geschäftsmodell der Nemetschek Group führt.

Die Transformation des Geschäftsmodells weg vom klassischen Lizenzgeschäft und hin zu einem Modell mit hohen wiederkehrenden Umsätzen, insbesondere durch die Umstellung auf Subskription und SaaS, wurde im Jahr 2024 erfolgreich weiterverfolgt. Diese Transformation ermöglicht es, deutlich höhere Umsätze über die Kundenlebensdauer zu generieren. Gleichzeitig sind diese Umsatzzuflüsse resilienter und somit besser planbar. Kurzfristig hat die Umstellung auf Subskriptions- und SaaS-Modelle jedoch aufgrund von rechnungslegungsbedingten Effekten einen vorübergehend dämpfenden Einfluss auf das Umsatzwachstum.

Im Geschäftsjahr 2024 konnte die Nemetschek Group die **wiederkehrenden Umsätze aus Serviceverträgen und Mietmodellen** um 31,9% (währungsbereinigt: 32,1%) auf 861,2 Mio. EUR (Vorjahr: 652,7 Mio. EUR) steigern. Organisch (bereinigt um GoCanvas) lag das Wachstum bei 27,9% (währungsbereinigt: 28,1%). Damit konnte die hohe Wachstumsdynamik der wiederkehrenden Umsätze aus dem Vorjahr (22,5% bzw. währungsbereinigt: 24,7%) sogar nochmals gesteigert werden. Die Wachstumsrate der wiederkehrenden Umsätze lag damit erneut über dem Gesamtumsatzwachstum der Nemetschek Group (16,9% bzw. währungsbereinigt: 17,2%), wodurch der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz auf 86,5% (Vorjahr: 76,6%) gesteigert wurde. Die Kennzahl **ARR** (Annual Recurring Revenue/jährlich wiederkehrende Umsätze) stieg im Geschäftsjahr 2024 um 41,9% (währungsbereinigt: 41,6%) auf 1.019,9 Mio. EUR (Vorjahr: 718,6 Mio. EUR) und spiegelt die nachhaltige Umsetzung des strategischen Wandels des Geschäftsmodells wider, verstärkt Mietmodelle anzubieten. Organisch (bereinigt um GoCanvas) lag das ARR-Wachstum bei 34,6% (währungsbereinigt: 34,2%).

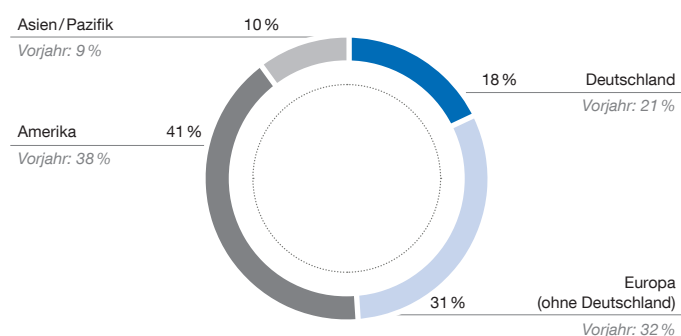
Der Umsatz aus **Subskription und SaaS (Mietmodellen)**, der den wiederkehrenden Umsätzen zugerechnet wird, erhöhte sich auch im abgelaufenen Geschäftsjahr überproportional zum Konzernwachstum um 88,1 % (währungsbereinigt: 88,3 %) auf 567,8 Mio. EUR (Vorjahr: 301,8 Mio. EUR). Organisch (bereinigt um GoCanvas) lag die Wachstumsrate bei 79,5 % (währungsbereinigt: 79,6 %). Auch im Geschäftsjahr 2024 trugen alle Segmente zu diesem deutlichen Wachstum bei. Stärkster Treiber dieser Entwicklung war das Segment Build. Dort lag das Wachstum – auch bedingt durch die Übernahme der GoCanvas Holdings, Inc., – bei über 100 %. Auch das Segment Design, in dem einige Marken die Umstellung auf Subskription und SaaS weiter forcierten, trug zu der positiven Entwicklung bei. Der Anteil von Subskription und SaaS am Konzernumsatz stieg erneut deutlich von 35,4 % auf 57,0 % im Geschäftsjahr 2024.

Der Umsatz aus Serviceverträgen ging strategiekonform um –16,4 % (währungsbereinigt: –16,2 %) von 350,9 Mio. EUR auf 293,3 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2024 zurück. Der Anteil der Umsätze aus Serviceverträgen lag im Geschäftsjahr 2024 bei 29,5 % und somit, wie geplant, unter dem Niveau des Vorjahres von 41,2 %.

Die Erlöse mit **Softwarelizenzen** gingen gegenüber dem Vorjahreswert von 161,1 Mio. EUR um –37,5 % (währungsbereinigt: –36,6 %) strategiekonform auf 100,7 Mio. EUR zurück. Der Anteil der Softwarelizenzen am Gesamtumsatz sank dementsprechend von 18,9 % im Vorjahr auf 10,1 % im Geschäftsjahr 2024. Diese Entwicklung spiegelt die bereits weit fortgeschrittene Transformation des Geschäftsmodells wider.

Der Anteil der Umsätze von **Consulting & Hardware** lag mit 3,4 % unter dem Niveau des Vorjahres (4,5 %).

UMSATZ NACH REGIONEN



Ein bedeutendes strategisches Ziel der Nemetschek Group ist die weitere Internationalisierung des Geschäfts und die Erschließung von weiteren Märkten mit hohen Wachstumspotenzialen. Das Ergebnis dieser Bestrebungen spiegelt sich im sehr erfreulichen Wachstum im Ausland wider. Zu dem organischen Umsatzwachstum im Ausland kam der Umsatzbeitrag der akquirierten GoCanvas Holdings, Inc., hinzu.

Die in **Deutschland** erzielten Umsätze nahmen im Geschäftsjahr 2024 unterproportional um 2,8 % zu, während die Auslandsumsätze deutlich um 20,6 % stiegen. Der Umsatzanteil Deutschlands ging so von rund 21 % im Vorjahr auf rund 18 % im Geschäftsjahr 2024 zurück, und der Anteil der im Ausland erzielten Umsätze lag mit rund 82 % über dem Anteil des Vorjahres (79 %). Das niedrige inländische Umsatzwachstum basiert einerseits auf der, vor allem im Segment Design, laufenden Subskriptions- und SaaS-Umstellung und der dadurch verursachten rechnungslegungsbedingten kurzfristig dämpfenden Wirkung beim Umsatzwachstum. Zum anderen beeinflusste auch die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland, insbesondere in der Baubranche, das Geschäft der Nemetschek Group.

Europa (ohne Deutschland) war in den vergangenen Jahren stark durch die geopolitischen Krisen und deren makroökonomische Folgen beeinflusst und die europäische Wirtschaft, insbesondere auch die Bauwirtschaft, verlor deutlich an Stärke. Auch die Nemetschek Geschäfte in Europa waren von einem deutlichen Rückgang der Wachstumsdynamik betroffen. In den Geschäftsjahren 2023 und 2024 konnte trotz weiterhin anspruchsvoller Rahmenbedingungen eine Stabilisierung der Wachstumsdynamik erzielt werden. Die Umsätze in Europa (ohne Deutschland) konnten im Jahr 2024 um 14,7 % erhöht werden. Damit lag das Wachstum in Europa (ohne Deutschland) unter dem Wachstum der Nemetschek Group. Durch diese Entwicklung ging der Anteil am Gesamtumsatz auf 31 % (Vorjahr: 32 %) zurück.

In der Region **Amerika** (Nord-, Zentral- und Südamerika) nahm die Wachstumsdynamik im Geschäftsjahr 2024 deutlich zu. Zum Umsatzwachstum von rund 23,8 % (Vorjahr: rund 5 %) konnten vor allem die Segmente Build und Design beitragen. Im zweiten Halbjahr trug vor allem auch der anorganische Umsatzbeitrag von GoCanvas mit Fokus auf den nordamerikanischen Markt zum starken Wachstum bei. Die Geschäfte des Segments Media konnten in der Region ebenfalls wachsen, werden aber nach wie vor von einer Nachfragezurückhaltung in der Film- und Fernsehbranche beeinflusst. Durch den deutlichen Umsatzanstieg erhöhte sich im Geschäftsjahr 2024 der Umsatzanteil in Nordamerika auf 41 % (Vorjahr: 38 %). Damit ist die Region Amerika nach wie vor die umsatzstärkste Einzelregion des Konzerns.

Die Region **Asien/Pazifik** konnte den Umsatz im Geschäftsjahr 2024 gegenüber dem Vorjahr deutlich um 27,9 % steigern. Wie in den USA profitierte die Nemetschek Group von einer robusteren Bauindustrie. Durch den Anstieg erhöhte sich auch der Umsatzanteil leicht von rund 9 % im Vorjahr auf nun rund 10 %.

Ergebnisentwicklung

KONZERNKENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

In Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2024	GJ 2023	Veränderung		Veränderung organisch (d. h. ohne GoCanvas)	
			Δ nominal in %	Δ währungs- bereinigt in %	Δ nominal in %	Δ währungs- bereinigt in %
Umsatz (absolut), Umsatzwachstum	995,6	851,6	16,9%	17,2%	13,7%	14,0%
ARR (Annual Recurring Revenue; jährlich wiederkehrende Umsätze)	1.019,9	718,6	41,9%	41,6%	34,6%	34,2%
EBITDA	301,0	257,7	16,8%	15,3%	16,9%	15,4%
EBITDA-Marge	30,2%	30,3%				
EBITDA-Marge (organisch, d. h. ohne GoCanvas)	31,1%	30,3%				
EBIT	234,2	199,5	17,4%			
EBIT-Marge	23,5%	23,4%				
Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens)	175,4	161,3	8,8%			
Ergebnis je Aktie in EUR	1,52	1,40	8,8%			
Jahresüberschuss vor Abschreibungen aus PPA	200,8	183,8	9,3%			
Ergebnis je Aktie vor Abschreibungen aus PPA in EUR	1,74	1,59	9,3%			

Das **EBITDA** (operatives Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) konnte im Geschäftsjahr 2024 durch die sehr gute operative Entwicklung, eine weiterhin konsequente Kostendisziplin und das sehr starke Umsatzwachstum – unterstützt durch die Akquisition von GoCanvas – gesteigert werden und lag mit 301,0 Mio. EUR über dem Vorjahr (257,7 Mio. EUR). Das Wachstum lag bei 16,8% (währungsbereinigt: 15,3%) und wurde durch die im zweiten Halbjahr wirkende Konsolidierung von GoCanvas leicht verwässert. Ohne Berücksichtigung der GoCanvas Akquisition hätte das Wachstum 16,8% (währungsbereinigt: 15,3%) betragen. Auch wurde das EBITDA des Vorjahres durch geplante einmalige Personalaufwendungen und durch vergleichsweise hohe Aufwendungen im Bereich Messen belastet, die im Zusammenhang mit der Umsetzung des Go-to-Market-Ansatzes standen.

Die **EBITDA-Marge** lag mit 30,2% auf dem Niveau des Vorjahres von 30,3%, und leicht oberhalb der aufgrund von GoCanvas angepassten EBITDA-Prognosebandbreite von 29% bis 30%.

Die **organische EBITDA-Marge** (d.h. ohne GoCanvas) lag bei 31,1% und damit leicht über dem Prognosekorridor von 30% bis 31%, siehe [« 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns »](#).

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2024 hat gezeigt, dass die Nemetschek Group auch in herausfordernden Zeiten den angestrebten profitablen Wachstumskurs fortsetzen und durch organische und anorganische Wachstumsimpulse sogar beschleunigen kann.

Die betrieblichen Aufwendungen nahmen insgesamt um 17,0% auf 773,1 Mio. EUR (Vorjahr: 661,0 Mio. EUR) zu. Damit lag der Anstieg der betrieblichen Aufwendungen auf dem Niveau des Umsatzwachstums in Höhe von 16,9%. Innerhalb der betrieblichen Aufwendungen stellt der Personalaufwand den größten Posten dar. Er stieg im Geschäftsjahr 2024 mit 12,5% unterproportional zum Umsatz auf 406,1 Mio. EUR (Vorjahr: 360,9 Mio. EUR). Hier spiegeln sich insbesondere die gestiegenen Löhne und Gehälter aufgrund der Inflation wider. Hinzu kamen transformationsbedingte Effekte wie der Aufbau von Zentralfunktionen in der Nemetschek SE sowie die neu hinzugekommenen Mitarbeiter aus der GoCanvas Akquisition ([« Mitarbeiter der Nemetschek Group »](#)). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen, auch inflationsbedingt, mit 24,9% auf 259,8 Mio. EUR (Vorjahr: 208,0 Mio. EUR). In dieser Position spiegeln sich Verkaufsprovisionen, Kosten von EDV-Systeme, Aufwendungen für externes Personal sowie Rechts- und Beratungskosten wider. Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen lagen mit 66,8 Mio. EUR über dem Niveau des Vorjahres (58,2 Mio. EUR). Die in den Abschreibungen enthaltenen Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation stiegen von 29,4 Mio. EUR auf 36,7 Mio. EUR an. Ursächlich hierfür war insbesondere der Erwerb der GoCanvas und die hieraus folgende bilanzielle Abbildung von erworbenen immateriellen Vermögenswerten, insbesondere Kundenbeziehungen und Technologie. Die Abschreibungen auf Leasingvermögen gemäß IFRS 16 erhöhten sich geringfügig um 0,1 Mio. EUR auf 16,8 Mio. EUR. Ohne Berücksichtigung der Abschreibungen nahmen die betrieblichen Aufwendungen um 17,2% auf 706,3 Mio. EUR (Vorjahr: 602,8 Mio. EUR) zu.

Insgesamt belief sich das Finanzergebnis im Geschäftsjahr 2024 auf –5,4 Mio. EUR (Vorjahr: 4,8 Mio. EUR). Die das Finanzergebnis beeinflussenden Zinsaufwendungen für Akquisitionsdarlehen und Leasingverbindlichkeiten nach IFRS 16 sind im Geschäftsjahr 2023 in Summe von 3,3 Mio. EUR im Jahr zuvor auf 16,7 Mio. EUR wesentlich gestiegen. Ursächlich hierfür waren die Zinsen, die auf die Finanzierung des Erwerbs von GoCanvas entfallen. Den Zinsaufwendungen standen im Geschäftsjahr 2024 Zinserträge in Höhe von 4,7 Mio. EUR (Vorjahr: 3,4 Mio. EUR) gegenüber. Die sonstigen finanziellen Erträge in Höhe von 18,1 Mio. EUR lagen auch über dem Vorjahreswert (11,1 Mio. EUR). Die Erträge im Geschäftsjahr 2024 resultierten vor allem aus Fremdwährungsgewinnen und dem Gewinn eines Währungssicherungsgeschäfts i. h. v. rund 8,4 Mio. EUR im Zusammenhang mit dem Kauf von GoCanvas. Mit diesem Instrument wurde das Wechselkursrisiko zwischen Signing und Closing des Erwerbs von GoCanvas gesichert. Im Vorjahr war die Position im Wesentlichen durch Fremdwährungsgewinne und Aufwertungen von Investitionen in Ventures geprägt. Die sonstigen finanziellen Aufwendungen 11,4 Mio. EUR (Vorjahr: 6,4 Mio. EUR) beinhalten hauptsächlich Fremdwährungseffekte aus Darlehen zwischen Konzerngesellschaften.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erhöhte sich auf 234,2 Mio. EUR und lag damit um 17,4 % über dem Vorjahresniveau (199,5 Mio. EUR).

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag erhöhten sich von 40,6 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2023 auf 49,4 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2024. Die Konzernsteuerquote lag mit 21,7 % über dem Niveau des Vorjahres von 19,8 %. Im Geschäftsjahr 2024 wurden steuerliche Risiken in Zusammenhang mit grenzübergreifenden Transaktionen berücksichtigt. Im Vorjahr wurden zudem erstmalig nutzbar gewordene Verlustvorträge angesetzt. Außerdem erhöhte das Inkrafttreten der Regeln zu Pillar 2 den Steuer Aufwand. In der Nemetschek Group war im Geschäftsjahr 2024 Ungarn betroffen und löste im Vergleich zu der in der Vergangenheit angewandten Besteuerungsregelung eine um 2,0 Mio. EUR höhere Steuerlast aus.

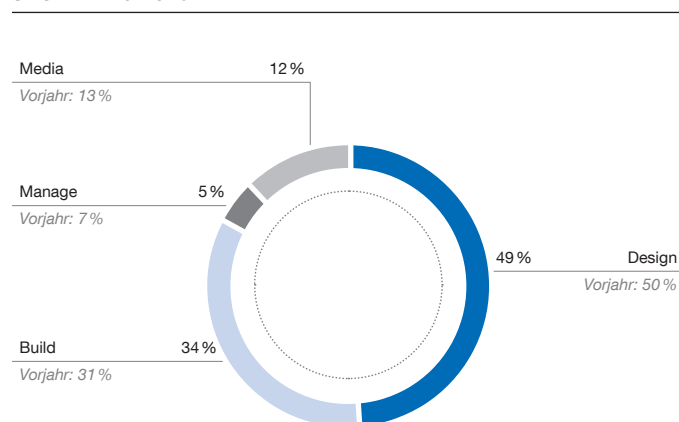
Das Periodenergebnis (Konzernergebnis nach Steuern) stieg von 164,0 Mio. EUR um 9,0 % auf 178,8 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2024 an. Der Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) erhöhte sich um 8,8 % von 161,3 Mio. EUR auf 175,4 Mio. EUR. Das Ergebnis je Aktie betrug 1,52 EUR (Vorjahr: 1,40 EUR). Das um Abschreibungen aus Kaufpreisallokation bereinigte EPS stieg um 9,3 % von 1,59 EUR im Geschäftsjahr 2023 auf 1,74 EUR im Geschäftsjahr 2024 an.

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 ihre Tochtergesellschaften sind den jeweiligen Segmenten zugeordnet, siehe [« 1.1 Geschäftsmodell des Konzerns »](#). Zur Steuerung der Segmente werden insbesondere die finanziellen Leistungsindikatoren Umsatz und Umsatzwachstum (währungsbereinigt) gegenüber dem Vorjahr sowie das EBITDA und die EBITDA-Marge als operative Ergebnisgrößen herangezogen. Näheres dazu im Kapitel [« 1.4 Unternehmenssteuerung und -führung »](#).

Die Umsatzverteilung nach Segmenten hat sich im Vergleich zum Vorjahr – aufgrund der vor allem im Segment Build wirkenden Akquisition der GoCanvas Holdings, Inc. – leicht verändert und stellt sich im Geschäftsjahr 2024 wie folgt dar:

UMSATZ NACH SEGMENTEN



Im Geschäftsjahr 2024 kam es aufgrund einer strategischen Neugestaltung zu einer Veränderung in der Segmentstruktur. Zum 1. Januar 2024 wurde die Business-Unit Digital Twin, inklusive der Marke dRofus, vom Segment Manage in das Segment Design umgruppiert und dort konsolidiert. Weitere Erläuterungen siehe [« 1.1 Geschäftsmodell des Konzerns »](#). Um die Entwicklung der betroffenen Segmente transparent darzustellen, wurden die Vorjahreszahlen der beiden betroffenen Segmente angepasst und vergleichbar dargestellt.

Nachfolgend Erläuterungen zur Entwicklung der einzelnen Segmente.

Segment Design

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2024	GJ 2023 ¹⁾	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Umsatz	488,8	432,0	13,1 %	13,7 %
Personalaufwand	-198,5	-182,3	8,9 %	-
Sonstige Aufwendungen	-137,4	-117,6	16,8 %	-
EBITDA	144,8	119,8	20,9 %	17,7 %
EBITDA-Marge	29,6 %	27,7 %	+1,9pp	-

1) Zum 1. Januar 2024 wurde die Business-Unit Digital Twin, inklusive der Marke dRofus, vom Segment Manage in das Segment Design umgruppiert und dort konsolidiert. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Im **Segment Design**, mit seinem regionalen Schwerpunkt in Europa, konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2024 ein Umsatz in Höhe von 488,8 Mio. EUR (Vorjahr: 432,0 Mio. EUR) erzielt werden. Damit wuchs das Segment um 13,1 % (währungsbereinigt: 13,7 %). Insbesondere ein sehr starkes Jahresendgeschäft hat das Wachstum positiv beeinflusst. Nach wie vor führte das eingetrübte Marktumfeld, das vor allem durch das weitere höhere Zinsniveau und die geopolitischen Herausforderungen in Europa geprägt ist, zu längeren Vertriebszyklen bei den Kunden und bremste so die volle Entfaltung des Wachstumspotenzials. Auf der anderen Seite förderte die Marktsituation aber auch die Transformation des Geschäftsmodells hin zu wiederkehrenden Umsatzmodellen, was jedoch kurzfristig umsatzdämpfend wirkt. Deutlich überproportional entwickelte sich das Wachstum der wiederkehrenden Umsätze. Sie stiegen um 24,1 % (währungsbereinigt: 24,3 %), wobei insbesondere das starke Wachstum bei

Subskriptions- und SaaS-Modellen zu dieser Entwicklung beitrug. Auf der Basis dieser positiven Entwicklung erhöhte sich der Anteil der wiederkehrenden Umsätze erneut.

Das Segment-EBITDA nahm von 119,8 Mio. EUR im Vorjahr auf 144,8 Mio. EUR zu, was einem Ergebnisanstieg von 20,9 % entspricht. Bereinigt um Währungseffekte hätte der Anstieg 17,7 % betragen. Das im Vergleich zum Umsatzwachstum überproportionale Wachstum des EBITDA führte zu einem Anstieg der EBITDA-Marge von 27,7 % im Geschäftsjahr 2023 auf 29,6 % im Geschäftsjahr 2024. Die Verbesserung ist auch auf belastende Sondereffekte aus dem Vorjahr zurückzuführen. So belasteten geplante einmalige Personalaufwendungen sowie geplante höhere Aufwendungen für Messen, die im Zusammenhang mit einem verstärkten und harmonisierten Go-to-Market-Ansatzes stehen, die Profitabilität des Segments.

Segment Build

In Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2024	GJ 2023	Veränderung		Veränderung organisch (ohne GoCanvas)	
			Δ nominal in %	Δ währungsbereinigt in %	Δ nominal in %	Δ währungsbereinigt in %
Umsatz	340,7	265,4	28,4 %	28,4 %	18,0 %	18,0 %
Personalaufwand	-138,1	-108,6	27,2 %	-	-	-
Sonstige Aufwendungen	-77,0	-49,9	54,2 %	-	-	-
EBITDA	108,3	93,1	16,3 %	14,7 %	16,5 %	14,8 %
EBITDA-Marge	31,8 %	35,1 %	-3,3pp	-	-0,5 pp	-

Im **Segment Build**, das vor allem Bauunternehmen mit Schwerpunkt in den USA adressiert, verläuft die Umstellung der Marke Bluebeam auf Subskriptions- und SaaS-Modelle weiterhin nach Plan und konnte zum Ende des Jahres 2024 erfolgreich abgeschlossen werden. Vom 1. Juli 2024 an kam es aufgrund der Akquisition der GoCanvas Holdings, Inc., und deren Konsolidierung zu anorganischen Effekten im Umsatz und Ergebnis, siehe [« M&A / Start-up & Venture Investments »](#) und [« 4 Vergleich](#)

[des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns »](#).

Der Umsatz stieg im Geschäftsjahr 2024 auf 340,7 Mio. EUR (Vorjahr: 265,4 Mio. EUR). Das nominale Wachstum lag somit bei 28,4 % (währungsbereinigt: 28,4 %). Das organische Wachstum, d. h. ohne Berücksichtigung der Umsatzbeiträge aus der Konsolidierung der GoCanvas Holdings, Inc., lag bei 18,0 % (währungsbereinigt: 18,0 %) und somit auch über der Wachstumsdynamik

des Vorjahres, auch wenn die Umstellung auf Subskription und SaaS in den ersten drei Quartalen immer noch dämpfende Effekte mit sich brachte.

Grundsätzlich profitiert die Nemetschek Group im Segment Build nach wie vor von einem weiterhin niedrigen Digitalisierungsgrad im Bausektor und einer guten Nachfrage vor allem in den Regionen Asien/Pazifik und Amerika. Dank der erfolgreichen Umstellung des Geschäftsmodells der Marke Bluebeam auf Subskription und SaaS konnte sich das Wachstum der wiederkehrenden Umsätze deutlich überproportional entwickeln. Sie stiegen um 55,9% (währungsbereinigt: 55,9%), wobei insbesondere das starke Wachstum aus Subskriptions- und SaaS-Modellen zu dieser Entwicklung beitrug.

Segment Manage

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2024	GJ 2023 ¹⁾	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Umsatz	49,9	50,4	-1,1 %	-1,1 %
Personalaufwand	-26,1	-28,7	-9,1 %	-
Sonstige Aufwendungen	-11,3	-12,8	-12,1 %	-
EBITDA	5,1	1,8	> 100 %	>100 %
EBITDA-Marge	10,2 %	3,6 %	+ 6,6pp	-

¹⁾ Zum 1. Januar 2024 wurde die Business-Unit Digital Twin, inklusive der Marke dRofus, vom Segment Manage in das Segment Design umgruppiert und dort konsolidiert. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Das **Segment Manage**, das die Aktivitäten rund um das Gebäude- und Workplacemanagement umfasst, erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 49,9 Mio. EUR (Vorjahr: 50,4 Mio. EUR), was einem leichten Rückgang von -1,1% (währungsbereinigt: -1,1%) entspricht. Im Geschäftsjahr 2024 wirkte sich auch der Verkauf einer Einheit für Beratungsdienstleistungen mit niedriger Profitabilität umsatzmindernd aus. Darüber hinaus wurde zum 1. Januar 2024 die Business-Unit Digital Twin, inklusive der Marke dRofus, vom Segment Manage in das Segment Design umgruppiert und dort konsolidiert. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst. Im Segment Manage sind die Auswirkungen der nach wie vor unsicheren makroökonomischen Lage, gepaart mit den in diesem Segment auch langfristig wirkenden Folgen der Covid-19-Pandemie und den beispielsweise daraus veränderten Arbeitsbedingungen, spürbar. Das Investiti-

Das im Geschäftsjahr 2024 erzielte EBITDA in Höhe von 108,3 Mio. EUR lag trotz rechnungslegungsbedingter Effekte durch die Umstellung auf Subskriptions- und SaaS-Modelle sowie des Verwässerungseffekts durch die akquirierte GoCanvas und damit verbundener Effekte aus der Kaufpreisallokation um 16,3% (währungsbereinigt: 14,7%) über dem Vorjahreswert (93,1 Mio. EUR). Durch die beschriebenen Effekte ging die EBITDA-Marge auf 31,8% (Vorjahr: 35,1%) zurück, lag aber weiterhin auf einem sehr hohen Niveau. Organisch (bereinigt um die GoCanvas Akquisition) lag die EBITDA-Marge leicht unter Vorjahr bei 34,6%.

onsvolumen der Gebäudeverwalter liegt nach wie vor unter dem Niveau vor dem Eintreten der Covid-19-Pandemie. Da in diesem Segment jedoch der Digitalisierungsgrad zur Steigerung von Effizienz in Gebäuden weiterhin sehr niedrig ist und zusätzlich auch die Bedeutung von zum Beispiel Energieeffizienz und -einsparungen in bestehenden und betriebenen Gebäuden stetig zunimmt, sieht die Nemetschek Group in diesem Segment nach wie vor Wachstumspotenziale.

Das Segment-EBITDA hat sich von 1,8 Mio. EUR im Vorjahr auf 5,1 Mio. EUR deutlich verbessert. Wesentliche Treiber dieser Entwicklung waren das restriktive Kostenmanagement, der Verkauf der Beratungsdienstleistung mit niedriger Profitabilität und Effizienzsteigerungen. Dies führte insgesamt zu einem Anstieg der EBITDA-Marge von 3,6% im Vorjahr auf 10,2% im Geschäftsjahr 2024.

Segment Media

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2024	GJ 2023 ¹⁾	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Umsatz	120,1	111,4	7,8 %	8,2 %
Personalaufwand	-43,3	-41,2	4,9 %	-
Sonstige Aufwendungen	-34,2	-27,7	23,4 %	-
EBITDA	42,9	43,1	-0,5 %	-0,1 %
EBITDA-Marge	35,7 %	38,7 %	-3,0pp	-

Der Umsatz des **Segments Media** stieg im Geschäftsjahr 2024 um 7,8 % (währungsbereinigt: 8,2 %) von 111,4 Mio. EUR auf 120,1 Mio. EUR. Die Umsatzentwicklung der Nemetschek Group lag somit erneut über dem Niveau des zugrundeliegenden Marktes. Einer der Gründe für die schwache Marktentwicklung war die weiterhin anhaltende Nachfragezurückhaltung von Kunden, insbesondere im wichtigen US-Markt. Die Nachfragezurückhaltung ist dabei vor allem immer noch auf die Auswirkungen des langanhaltenden Streiks im Vorjahr in Hollywood und der Filmindustrie zurückzuführen.

Das EBITDA des Segments lag mit 42,9 Mio. EUR nahezu auf dem Niveau des Vorjahres von 43,1 Mio. EUR. Die EBITDA-Marge des Vorjahres in Höhe von 38,7 % reduzierte sich somit um 300 Basispunkte. Damit lag die EBITDA-Marge des Segments mit 35,7 % aber weiterhin – auch unterstützt durch stringentes Kostenmanagement – über dem Gruppenschnitt der Nemetschek Group

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 Managen 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 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. Falls erforderlich, werden in dedizierten Einzelfällen Sicherungsgeschäfte abgeschlossen.

Die Finanzierungsmöglichkeiten der Nemetschek Group wurden im Geschäftsjahr 2024 verbessert. Die bisher bestehenden bilateralen Kreditlinien über insgesamt 357,0 Mio. EUR wurden durch eine revolvierende Konsortialkreditfinanzierung mit einem Gesamtvolumen von 500 Mio. EUR abgelöst. Im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2024 hat die Nemetschek SE erstmalig einen Schuldschein mit einem Volumen von 300 Mio. EUR emittiert und somit den Zugang zu diesem Teil des Fremdkapitalmarktes gesichert.

Für die Nemetschek Group spiegelt sich die finanzielle Stabilität in einem ausgewogenen Verhältnis von Eigen- zu Fremdkapital wider. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2024 lag die Eigenkapitalquote bei 44,2 % (Vorjahresstichtag: 61,4 %). Der Rückgang der Eigenkapitalquote ist im Wesentlichen auf die für den Erwerb von GoCanvas aufgenommene Fremdfinanzierung zurückzuführen. Gegenläufig wirkte sich das gute Konzernergebnis des Geschäftsjahres 2024 aus. Aufgrund der positiven Geschäftserwar-

tungen und der soliden Finanzierungsstruktur ist die Nemetschek Group in der Lage, kurzfristig und in erheblichem Umfang über bestehende 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 2024	31. Dezember 2023
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristig fällige Anteile langfristiger Finanzschulden	0	6,8
+ langfristige Finanzschulden	500,3	0,1
Summe Finanzschulden	500,3	6,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	205,7	268,0
Summe Liquidität	205,7	268,0
Nettoliiquidität/ Nettofinanzschulden (-)	-294,6	261,2

Zum 31. Dezember 2024 verfügte der Konzern über liquide Mittel in Höhe von 205,7 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 268,0 Mio. EUR). Die Verringerung um 62,3 Mio. EUR oder 23,2 % gegenüber dem Vorjahr basiert maßgeblich auf dem Erwerb der GoCanvas und der damit in Zusammenhang stehenden Finanzierungsmaßnahmen. Liquide Mittel wurden unter anderem zum Erwerb von GoCanvas und der Rückführung hierfür aufgenommener Zwischenfinanzierungen verwendet. 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 und Schuldscheindarlehen) lagen zum Bilanzstichtag mit 500,3 Mio. EUR deutlich über dem Niveau des Vorjahres (Vorjahresstichtag: 6,9 Mio. EUR).

Die Nemetschek Group weist zum Stichtag keine kurzfristigen Finanzschulden und kurzfristig fällige Anteile langfristiger Finanzschulden (Bankdarlehen) aus. Die zum Vorjahresstichtag bestehenden Verbindlichkeiten wurden vollständig im Laufe des Jahres 2024 zurückgeführt.

Der Anstieg der langfristigen Finanzschulden im Verlauf des Geschäftsjahres 2024 um 500,2 Mio. EUR auf 500,3 Mio. EUR zum 31. Dezember 2024 (Vorjahresstichtag: 0,1 Mio. EUR) ist auf die Finanzierung des Erwerbs von GoCanvas zurückzuführen. Hierfür wurde ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 300,0 Mio. EUR emittiert sowie langfristig zur Verfügung gestellte Kreditlinien in Anspruch genommen. Die Laufzeiten der unterschiedlichen Tranchen des Schuldscheindarlehens betragen drei bis fünf Jahre. Ein Teil des dreijährigen Schuldscheindarlehens ist fest verzinst, die

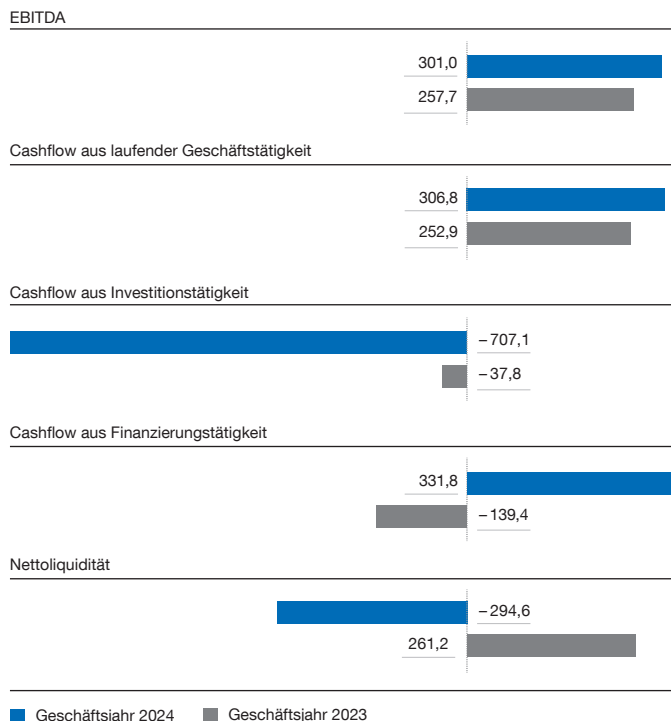
weiteren Tranchen variabel. Die revolvingierenden Konsortialkredite mit einem Volumen von 500 Mio. EUR wurden zu 201,0 Mio. EUR in Anspruch genommen. Diese wurden zusätzlich zur Innenfinanzierung der Wachstumsstrategie eingesetzt. In der Konsortialkreditvereinbarung wurde das Einhalten finanzieller Kennzahlen (Covenant) vereinbart. Es gibt keine Indikation, dass diese nicht eingehalten wurden oder werden können.

Auf der Basis der vorgenannten Veränderungen in den relevanten Bilanzpositionen lagen die Nettofinanzschulden des Konzerns zum Stichtag 31. Dezember 2024 bei –294,6 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: Nettoliquidität von 261,2 Mio. EUR). Diese negative Nettoliquidität ist durch langfristige Verschuldung geprägt. Durch die weiterhin hohe Liquiditätsgenerierung der Gruppe wird diese negative Liquidität in den Folgejahren abgebaut werden. Weiterhin hat die Gruppe Zugang zu weiterem Fremdkapital. Auch Eigenkapitalmaßnahmen, mit einer Kapitalerhöhungsermächtigung der Hauptversammlung von bis zu 10 % des Stammkapitals, können durchgeführt werden. Mit diesen Möglichkeiten stellt die zum Stichtag vorhandene negative Nettoliquidität kein gesteigertes Liquiditätsrisiko dar.

Begründet durch die hohe Ertragskraft der Nemetschek Group sowie die Verschuldung innerhalb der von Banken gesetzten Bandbreiten, der finanziellen Kennzahlen ist der Konzern in der Lage, sich in erheblichem 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 2024 lag die Dividendenauszahlung bei 55,4 Mio. EUR (Vorjahr: 52,0 Mio. EUR).

ENTWICKLUNG DES CASHFLOWS



Der Perioden-Cashflow des Konzerns lag 2024 mit 308,3 Mio. EUR um 19,1 % über dem Niveau des Vorjahres (258,9 Mio. EUR).

Der **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** im Geschäftsjahr 2024 erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 53,9 Mio. EUR oder 21,3 % auf 306,8 Mio. EUR (Vorjahr: 252,9 Mio. EUR). Der Anstieg wurde vor allem durch die positive Entwicklung des operativen Geschäftsverlaufs und folglich des Perioden-Cashflows sowie Trade Working Capitals (Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen Leistungen sowie Umsatzabgrenzungen) positiv beeinflusst. Aus dem Management des Trade Working Capital resultierte ein Cashflow-Effekt von 47,8 Mio. EUR (Vorjahr: 49,4 Mio. EUR). Zu dieser positiven Entwicklung trugen allen voran die Vorauszahlungsmodelle aus den Software- und den Softwaremietverträgen mit den entsprechenden wiederkehrenden Umsätzen bei. Im Vergleich zum Vorjahr konnte dank der weiterhin sehr guten Entwicklung dieses Geschäftsmodells der positive Cashflow-Effekt nochmals deutlich erhöht werden. Ebenfalls positiv wirkte die Entwicklung des sonstigen Working Capitals, das im Vergleich zum Vorjahr durch höhere Rückstellungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen geprägt war.

Im Jahr 2024 erhöhten sich die Ertragssteuerzahlungen (netto) von 57,6 Mio. EUR im Jahr 2023 um 9,2 Mio. EUR oder 16,0% auf 66,8 Mio. EUR. Neben der Steigerung aus der Ausweitung des Geschäftsbetriebs wirkte insbesondere die Versteuerung von Entwicklungsaufwendungen in den USA gegenläufig. Diese Regelung wurde 2022 erstmalig eingeführt, die in dem Jahr zu dem höchsten Zahlungsmittelabfluss führte. Im Jahr 2024 flachten die hieraus resultierenden Auszahlungen weiter ab.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** betrug im Geschäftsjahr 2024 –707,1 Mio. EUR (Vorjahr: –37,8 Mio. EUR).

Deutlich angestiegen sind im Jahr 2024 die Auszahlungen für Unternehmenserwerbe und erworbene Beteiligungen. Sie lagen bei 680,8 Mio. EUR (Vorjahr: 0,0 Mio. EUR) und spiegeln die im Laufe des Geschäftsjahres vorgenommenen Unternehmenserwerbe, hier im Wesentlichen die Akquisition der GoCanvas Holdings, Inc., und weitere Beteiligungen an Start-up-Unternehmen wider. Siehe Kapitel [«< 3.2 Geschäftsverlauf 2024 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse, Akquisitionen/Verkäufe >>»](#).

Darüber hinaus sind im Cashflow aus Investitionstätigkeit Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in das Anlagevermögen in Höhe von 13,7 Mio. EUR (Vorjahr: 12,7 Mio. EUR) enthalten.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** lag im Geschäftsjahr 2024 bei 331,8 Mio. EUR (Vorjahr: –139,4 Mio. EUR). Der hohe Anstieg der Einzahlungen ist im Wesentlichen im Vergleich zur Kreditrückzahlung auf deutlich höhere Kreditaufnahmen im Zusammenhang mit der Finanzierung der getätigten Unternehmenserwerbe zurückzuführen. Im Jahr 2024 wurden liquide Mittel von 931,0 Mio. EUR aufgenommen (Vorjahr: 18,5 Mio. EUR). Dies umfasst einen Zufluss von 300,0 Mio. EUR aus der erfolgreichen Platzierung des ersten Schuldscheindarlehens der Unternehmensgeschichte, die Inanspruchnahme des Konsortialkredits und einer Zwischenfinanzierung für den Erwerb von GoCanvas.

Gegenläufig wirkte sich die Tilgung von in Anspruch genommenen Bankdarlehen in Höhe von 507,1 Mio. EUR aus. Im Wesentlichen handelte es sich bei diesen Tilgungen um Rückführungen von kurzfristig aufgenommenen Zwischenfinanzierungen im Zusammenhang mit der GoCanvas-Akquisition. Im Vorjahr erfolgten Tilgungen in Höhe von 83,6 Mio. EUR (davon 27,7 Mio. EUR für langfristige Akquisitionsdarlehen).

Des Weiteren wirkten sich auf den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2024 in Höhe von 55,4 Mio. EUR (Vorjahr: 52,0 Mio. EUR) sowie Zins- und Tilgungsleistungen für Leasingverbindlichkeiten

Steuerung von Liquiditätsrisiken

Liquiditätsrisiken entstehen, wenn beispielsweise Kunden oder Zahlungsdienstleister 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. Unterstützend wirkt die breite Kundenstruktur des Konzerns, aus der sich keine Klumpenrisiken ergeben.

Die hohe Kreditwürdigkeit (zum Beispiel durch interne Bankratings) der Nemetschek Group erlaubt die Beschaffung von weiteren liquiden Mitteln in ausreichendem Maße. Darüber hinaus bestanden zum 31. Dezember 2024 noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von insgesamt 306,8 Mio. EUR (Vorjahr: 357,0 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 [«< 6 Chancen- und Risikobericht – Finanzrisiken >>»](#).

Investitionsanalyse

Um Nemetscheks 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 sowie Kapazitätserweiterungen als auch Ersatz- und Rationalisierungsmaßnahmen erforderlich. Für die Nemetschek Group spielen dabei auch Unternehmenserwerbe und Beteiligungen an Start-up Unternehmen eine wichtige Rolle. Die Finanzierung solcher Unternehmenserwerbe oder -beteiligungen erfolgt zum Großteil über Bankdarlehen, wobei auch, und in Abhängigkeit von den Konditionen der Kapitalbeschaffung, eigene Mittel verwendet werden. Die im Geschäftsjahr 2024 durchgeführten Unternehmensbeteiligungen wurden durch konzernerogene Mittel, Bankdarlehen und die Ausgabe eines Schuldscheindarlehens finanziert. Die aufgenommenen Bankdarlehen dienten dabei als Zwischenfinanzierung und wurden zu großen Teilen durch die erfolgreiche Platzierung des ersten Schuldscheindarlehens der Unternehmensgeschichte in Höhe von 300,0 Mio. EUR abgelöst.

Insgesamt investierte die Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2024 867,7 Mio. EUR (Vorjahr: 24,1 Mio. EUR), davon 7,3 Mio. EUR in Sachanlagen (Vorjahr: 6,3 Mio. EUR), die im Wesentlichen Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen darstellten, und 830,3 Mio. EUR in immaterielle Vermögenswerte (Vorjahr: 6,4 Mio. EUR), davon 823,5 Mio. EUR (Vorjahr: 0) aus Unternehmenserwerben.

Außerbilanzielle Verpflichtungen

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

Vermögenslage

In Mio. EUR	31.12.2024	31.12.2023	Δ nominal in %
AKTIVA			
Kurzfristige Vermögenswerte	413,7	418,2	- 1,1 %
Langfristige Vermögenswerte	1.722,7	856,1	101,2 %
Summe Aktiva	2.136,3	1.274,3	67,6 %
PASSIVA			
Kurzfristige Schulden	535,6	400,6	33,7 %
Langfristige Schulden	656,3	91,8	614,8 %
Eigenkapital, gesamt	944,4	781,9	20,8 %
Summe Passiva	2.136,3	1.274,3	67,6 %

Die Konzernbilanzsumme zum 31. Dezember 2024 stieg deutlich um 862,0 Mio. EUR bzw. 67,6 % auf 2136,3 Mio. EUR (Vorjahr: 1.274,3 Mio. EUR).

Kurzfristige Vermögenswerte

Auf der Aktivseite der Konzernbilanz reduzierten sich die kurzfristigen Vermögenswerte von 418,2 Mio. EUR im Vorjahr um 4,6 Mio. EUR bzw. -1,1 % auf 413,7 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2024. Der Rückgang basiert vor allem auf dem niedrigeren Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten, die sich um 23,2 % auf 205,7 Mio. EUR verringerten (Vorjahresstichtag: 268,0 Mio. EUR). Gegenläufig wirkte sich der geschäftsgetriebene Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 47,8 Mio. EUR bzw. 47,9 % auf 147,4 Mio. EUR aus. Der prozentuale Anstieg des Forderungsbestands liegt dabei über dem des Umsatzwachstums in Höhe von 16,9 % und ist vor allem auf den weiter gestiegenen Anteil von Mietmodellen sowie hohe Rechnungsstellungen im Dezember 2024 zurückzuführen.

Langfristige Vermögenswerte

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen deutlich um 866,5 Mio. EUR bzw. 101,2 % auf 1.722,7 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 856,1 Mio. EUR).

Zum Anstieg trug vor allem der Anstieg der Geschäfts- und Firmenwerte zum 31. Dezember 2024 von 552,0 Mio. EUR um 583,2 Mio. EUR bzw. 105,6 % auf 1.135,2 Mio. EUR bei. Der Anstieg ist akquisitionsbedingt und im Wesentlichen mit der Übernahme der GoCanvas Holdings, Inc., verbunden. Weiterhin ergeben sich Veränderungen des Goodwills durch Fremdwährungseffekte, da wesentliche Teile der Geschäfts- und Firmenwerte nicht in Euro, sondern in Fremdwährungen, insbesondere dem US-Dollar, ge-

halten werden. Zudem trug zur Entwicklung auch die Veränderung der immateriellen Vermögenswerte bei. Diese erhöhten sich deutlich um 248,3 Mio. EUR oder 183,8 % auf 383,4 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 135,1 Mio. EUR). Der Zugang von immateriellen Vermögenswerten, im Wesentlichen durch Unternehmenserwerbe geprägt, übersteigt die Abschreibungen und Abgänge deutlich. Detaillierte Informationen sind im Konzernanhang unter [«< Ziffer 16 Immaterielle Vermögensgegenstände und Geschäfts- oder Firmenwerte >>](#) enthalten. Die aus Leasingverhältnissen resultierenden Nutzungsrechte der langfristigen Vermögenswerte lagen mit 60,7 Mio. EUR auf Vorjahresniveau (Vorjahresstichtag: 60,9 Mio. EUR). Dabei wurden die Zugänge, insbesondere durch Anmietung von Büroflächen, durch die planmäßig anfallenden Abschreibungen sowie Abgänge kompensiert. Darüber hinaus stiegen die sonstigen finanziellen Vermögenswerte von 29,6 Mio. EUR (Vorjahresstichtag) um 17,1 Mio. EUR oder 57,9 % auf 46,7 Mio. EUR zum 31. Dezember 2024. Ausschlaggebend für den starken Anstieg waren vor allem die in dieser Position wirkenden und im Geschäftsjahr 2024 getätigten Investitionen in Unternehmensbeteiligungen an Start-ups.

Das Sachanlagevermögen verringerte sich um 1,7 Mio. EUR oder 7,0 % auf 22,1 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 23,7 Mio. EUR) an. Erneuerungsinvestitionen in Büroflächen konnten durch die im Vergleich zum Vorjahr kaum veränderten Abschreibungen nicht überkompensiert werden.

Kurzfristige Schulden

Auf der Passivseite lagen die kurzfristigen Schulden mit 535,6 Mio. EUR deutlich über dem Niveau des Vorjahres (Vorjahresstichtag: 400,6 Mio. EUR).

Der größte Anteil an der Erhöhung ergab sich aus der weiteren Ausweitung des Geschäftsvolumens, insbesondere bei den wiederkehrenden Umsätzen. Hierdurch erhöhten sich die Umsatzabgrenzungsposten deutlich. Sie stiegen von 265,1 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2023 um 89,5 Mio. EUR bzw. 33,8 % auf 354,6 Mio. EUR zum Geschäftsjahresende 2024. Weiterhin erhöhten sich die kurzfristigen Rückstellungen um 6,3 Mio. EUR bzw. 18,1 % auf 41,1 Mio. EUR, im Wesentlichen getrieben durch einen Anstieg der personalbezogenen Rückstellungen. Darüber hinaus stiegen die abgegrenzten Schulden von 30,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag) um 22,4 Mio. EUR auf 53,2 Mio. EUR zum 31. Dezember 2024.

Langfristige Schulden

Die langfristigen Schulden erhöhten sich von 91,8 Mio. EUR um 564,5 Mio. EUR auf 656,3 Mio. EUR zum 31. Dezember 2024.

Am deutlichsten war der Anstieg bei den langfristigen Darlehen. Diese stiegen von 0,1 Mio. EUR zum Vorjahresbilanzstichtag um 500,2 Mio. EUR auf 500,3 Mio. EUR zum 31. Dezember 2024 und reflektieren im Wesentlichen das im Dezember 2024 erfolgreich platzierte Schuldscheindarlehen in Höhe von 300,0 Mio. EUR und der in Höhe von 201,0 Mio. EUR in Anspruch genom-

menen Konsortialfinanzierung. Darüber hinaus stiegen auch die passiven latenten Steuerschulden unternehmererwerbsbedingt gegenüber dem Vorjahr um 36,3 Mio. EUR oder 216,5 % auf 53,0 Mio. EUR deutlich an (Vorjahresstichtag: 16,7 Mio. EUR). Die Umsatzabgrenzungsposten aus mehrjährigen Kundenverträgen von wiederkehrenden Umsatzmodellen erhöhten sich von 6,2 Mio. EUR um 25,1 Mio. EUR auf 31,2 Mio. EUR zum 31. Dezember 2024.

Die Leasingverbindlichkeiten veränderten sich geringfügig um 0,1 % und betrugen 52,8 Mio. EUR zum 31. Dezember 2024. Die Veränderung wird im Konzernanhang unter [<< Ziffer 17 Leasing-
verhältnisse >>](#) detailliert erläutert.

Eigenkapital

Das Eigenkapital erhöhte sich zum 31. Dezember 2024 von 781,9 Mio. EUR (Bilanzstichtag 2023) um 162,5 Mio. EUR auf 944,4 Mio. EUR. Der deutliche Anstieg ist primär auf die höheren Gewinnrücklagen in Höhe von 763,1 Mio. EUR (Vorjahr: 640,8 Mio. EUR) sowie den Anstieg des sonstigen Ergebnisses (Other Comprehensive Income, OCI) um 37,6 Mio. EUR zurückzuführen, das im Wesentlichen durch positive Währungskurseffekte beeinflusst wurde.

Die Eigenkapitalquote ging zum Ende des Geschäftsjahres 2024 auf 44,2 % (Vorjahresstichtag: 61,4 %) zurück. Die kurzfristige Fremdkapitalquote lag bei 25,1 % der Bilanzsumme (Vorjahresstichtag: 31,4 %) und die langfristige Fremdkapitalquote bei 30,7 % (Vorjahresstichtag: 7,2 %). Diese Entwicklung ist vor allem auf die Finanzierungsstruktur des Erwerbs der GoCanvas Holdings, Inc., zurückzuführen. Wesentliche Teile der Finanzierung wurden durch Fremdkapitalinstrumente umgesetzt.

KENNZAHLEN DER BILANZ

In Mio. EUR	GJ 2024	GJ 2023	Δ nominal in %
Liquide Mittel	205,7	268,0	-23,2 %
Geschäfts- oder Firmenwert	1.135,2	552,0	105,6 %
Eigenkapital	944,4	781,9	20,8 %
Bilanzsumme	2.136,3	1.274,3	67,6 %
Eigenkapitalquote in %	44,2 %	61,4 %	17,2pp

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 6,5 % (Vorjahr: 7,0 %) angesetzt. Es ergeben sich damit Kapitalkostensätze vor Steuern in einer Bandbreite von 12,9 % bis 17,2 % (Vorjahr: 13,1 % bis 18,6 %). Im Jahr 2024 wirkte sich das im Jahresverlauf leicht zurückgehende Zinsniveau als Reaktion auf die zurückgegangene Inflation auf die vom Kapitalmarkt abgeleiteten Parameter aus. Bezogen auf die Marktkapitalisierung zum 31. Dezember 2024 und den Planungserwartungen liegt der interne Zinsfuß nach Steuern bei 4,7 % (Vorjahr: 5,0 %).

Mitarbeiter der Nemetschek Group

Die People/HR-Abteilung der Nemetschek SE ist für die strategische Entwicklung der Personalarbeit global verantwortlich und koordiniert die strategische Ausrichtung mit den jeweiligen Personalabteilungen der Marken.

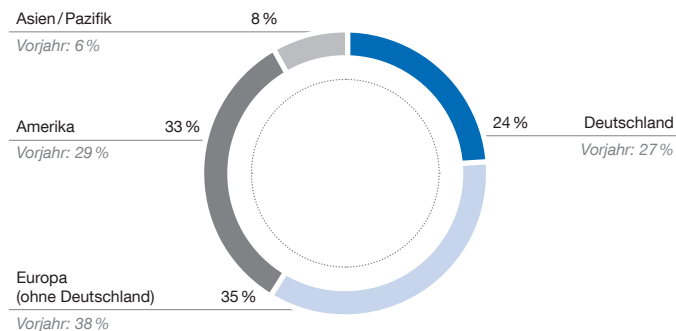
Weitergehende Informationen zur Personalarbeit sind in der nichtfinanziellen Konzernklärung unter [<< 2.3 Sozialinformationen >>](#) enthalten.

Die Nemetschek Group beschäftigte zum 31. Dezember 2024 weltweit 3.894 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 3.429). Dies entspricht einem Anstieg von 465 Mitarbeitenden bzw. 13,6 %. In diesem Anstieg sind auch die Mitarbeiter enthalten, die durch die GoCanvas Akquisition neu hinzugekommen sind. Mitarbeiter in Elternzeit, freie Mitarbeiter und Langzeitkranke sind bei dieser Betrachtung nicht berücksichtigt.

Mitarbeiter nach Regionen

Mit 76 % (Vorjahresstichtag: 73 %) war die Mehrzahl der Mitarbeiter der Nemetschek Group zum Jahresende 2024 außerhalb Deutschlands beschäftigt.

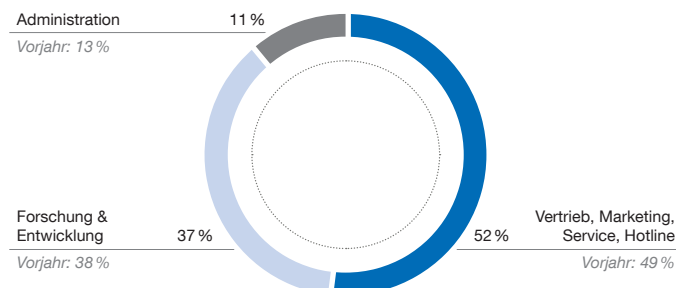
Die nachfolgende Tabelle zeigt die Aufteilung der Mitarbeiter auf die für die Nemetschek Group wesentlichen Regionen und Deutschland als Land des Unternehmenssitzes.



Mitarbeiter nach Funktionen

Die Beschäftigtenzahl im Bereich Forschung und Entwicklung lag zum Jahresende bei 1.423 (Vorjahr: 1.323), was 37 % der Gesamtbelegschaft entspricht (Vorjahr: 38 %).

In den Bereichen Vertrieb, Marketing und Customer-Support arbeiteten zum Jahresende 2.046 Mitarbeiter (Vorjahr: 1.672). Hinzu kamen 426 Mitarbeiter (Vorjahr: 434) in der Administration.



Personalaufwand

Der Personalaufwand stieg im Jahr 2024 um 12,5 % auf 406,1 Mio. EUR (Vorjahr: 360,9 Mio. EUR), was zu einer Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz) von 40,8 % führte (Vorjahr: 42,4 %). Der Anstieg des Personalaufwands ist ebenfalls durch die GoCanvas Akquisition, Gehaltserhöhungen sowie Transformationseffekte, wie z. B. dem Aufbau von Zentralfunktionen in der Nemetschek SE beeinflusst.

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.

Umsatzentwicklung und Ertragslage

Der Umsatz der Nemetschek SE in Höhe von 12,8 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2024 (Vorjahr: 9,5 Mio. EUR) resultierte im Wesentlichen aus Einnahmen aus der Lizenzierung der Dachmarke „A Nemetschek Company“.

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen auf 32,8 Mio. EUR (Vorjahr: 15,5 Mio. EUR). Im Geschäftsjahr wurden TEUR 8.280 aus einem FX-Forward realisiert. Des Weiteren beinhalteten sie im abgelaufenen Geschäftsjahr unter anderem Erträge aus der Währungsumrechnung in Höhe von 7,1 Mio. EUR (Vorjahr: 4,1 Mio. EUR) sowie Erträge aus Weiterberechnungen an Tochtergesellschaften in Höhe von 16,9 Mio. EUR (Vorjahr: 9,2 Mio. EUR). Der Personalaufwand für Löhne und Gehälter hat sich von 12,5 Mio. EUR im Vorjahr auf 18,1 Mio. EUR erhöht. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen von 30,4 Mio. EUR im Vorjahr auf 50,3 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2024 und damit analog zu den sonstigen betrieblichen Erträgen. Ursächlich sind hauptsächlich gestiegene Aufwendungen für Beratungsleistungen (13,5 Mio. EUR zu 5,8 Mio. EUR im Vorjahr), EDV-Softwarekosten (10,5 Mio. EUR zu 6,2 Mio. EUR im Vorjahr) und Marketingkosten (3,6 Mio. EUR zu 2,8 Mio. EUR im Vorjahr). Die Aufwendungen aus Währungsdifferenzen (6,9 Mio. EUR zu 4,2 Mio. EUR im Vorjahr) stiegen aufgrund von Kursentwicklungen, im Wesentlichen getrieben durch den US-Dollar.

Die Erträge aus Beteiligungen in Höhe von 193,1 Mio. EUR (Vorjahr: 124,1 Mio. EUR) betrafen mit 192,9 Mio. EUR Ausschüttungen der Tochtergesellschaften (Vorjahr: 124,0 Mio. EUR). Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen in Höhe von 26,6 Mio. EUR (Vorjahr: 27,7 Mio. EUR) resultieren aus den Gewinnabführungen der Allplan GmbH. Dem gegenüber steht ein Aufwand aus Verlustübernahme in Höhe von 1,5 Mio. EUR (Vorjahr: 2,1 Mio. EUR) von der Nevaris Bausoftware GmbH.

Aus der Erfassung der Hinzurechnungsbesteuerung im Jahr 2023 wurden 2024 TEUR 2.220 als periodenfremder Ertrag erfasst. Im Geschäftsjahr 2024 wurden aufgrund einer Feststellung für den Betriebsprüfungszeitraum 2016–2019 TEUR 1.300 und für den Folgezeitraum 2020–2023 TEUR 1.100 als periodenfremder Aufwand erfasst. Aus dem erstmaligen Ansatz aktiver latenter Steuern auf Zinsvorträge wurde ein Ertrag in Höhe von TEUR 4.230 erfasst. Der Jahresüberschuss erhöhte sich auf 175,1 Mio. EUR (Vorjahr: 123,5 Mio. EUR).