

1.2 Wachstumstreiber, Ziele und Strategie

Wachstumstreiber

Die makroökonomischen Auswirkungen der aktuellen globalen Krisen und geopolitischen Konflikte beeinflussen auch die globale Bauwirtschaft, was den Wachstumspfad der Branche abgeschwächt hat und auch weiterhin – 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 weltweite Urbanisierung, der demographische Wandel und die damit verbundene steigende Nachfrage nach Wohnraum und Infrastrukturen stellen wesentliche Wachstumstreiber für die Bauindustrie dar. Und schließlich ist der chronische Mangel an Arbeitskräften in der Bauindustrie weltweit ein Problem.

Als Softwarehersteller für die Bauwirtschaft profitiert die Nemetschek Group in den drei Segmenten der AEC/O-Industrie darüber hinaus von weiteren langfristigen strukturellen Wachstumstreibern:

- » Die Digitalisierung innerhalb der Baubranche ist nach wie vor auf einem niedrigen Stand im Vergleich zu anderen Industrien. Aufholeffekte und erhöhte Investitionen in industriespezifische Softwarelösungen, die Prozesse effizienter steuern und somit die Qualität erhöhen sowie Kosten und Zeitaufwand reduzieren, gewinnen immer mehr an Bedeutung. Dies haben die Auswirkungen der aktuellen Krisen nochmals aufgezeigt.
- » Staatliche Regularien, die die Nutzung von BIM-Software für staatlich finanzierte Bau- und Infrastrukturprojekte fordern bzw. verbindlich vorschreiben, bereiten nach wie vor weltweit den Weg für weiteres Wachstum der Nemetschek Group. Neben Singapur sind in Europa vor allem Großbritannien und auch die skandinavischen Länder Vorreiter bei der Einführung von BIM-Regularien und dem Einsatz BIM-fähiger Softwarelösungen. Auch in den USA und anderen Ländern wie Japan gibt es bereits BIM-Regularien für öffentliche Bau- und Infrastrukturvorhaben.
- » Des Weiteren gewinnen Nachhaltigkeit und der Umweltschutz bei der Planung, dem Bau sowie dem Betrieb und der Renovierung von Gebäuden stetig an Bedeutung. Aktuell überschreiten noch rund 90 Prozent aller Bauprojekte die geplante Bauzeit oder das geplante Budget. Zudem werden mehr als 20 Prozent der in einem Bauprojekt verwendeten Materialien verschwendet und Nacharbeiten notwendig. In Summe ist die Bauindustrie für rund 40 % der globalen CO₂-Emissionen verantwortlich. 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. der

European Green Deal der EU). Intelligente BIM-Softwarelösungen zu nachhaltigerem und ressourcenschonenderem Planen und Bauen sowie dem effizienteren Betrieb von Gebäuden bilden dafür eine wesentliche Grundlage.

Hinzu kommen die Media- und Entertainment-Industrien, die von hohem Wachstum und der stetig steigenden Nachfrage nach digitalen Inhalten geprägt sind. In diesem dynamischen Umfeld bieten mehrere Wachstumstreiber den in den Industrien aktiven Unternehmen vielfältige Chancen, ihre Position zu stärken. Entscheidend ist es, innovative Lösungen zu entwickeln und den sich entwickelnden Bedürfnissen der Verbraucher gerecht zu werden.

Die steigende Nachfrage nach visuellen Inhalten basiert unter anderem auf den folgenden langfristigen Wachstumstreibern:

- » Anhaltender Aufschwung im 3D-Animationsmarkt. Die Nachfrage nach hochwertigen visuellen Inhalten in verschiedenen Branchen wie Filmproduktion, Werbung, Spieleentwicklung und virtueller Realität nimmt kontinuierlich zu. Unternehmen setzen verstärkt auf visuell ansprechende Animationen, um ihre Botschaften wirkungsvoll zu vermitteln und das Interesse der Zielgruppen zu gewinnen.
- » Digitalisierung durch verbesserte Zugänglichkeit. Die fortschreitende Digitalisierung und die verbesserte Verfügbarkeit leistungsstarker Hardware und Software tragen maßgeblich zum Wachstum des 3D-Animationsmarktes bei. Die leichtere Zugänglichkeit zu fortschrittlichen Tools ermöglicht es Unternehmen und Kreativen, komplexe 3D-Animationen zu erstellen und innovative Projekte umzusetzen.
- » Technologische Fortschritte in den Bereichen Virtual Reality (VR) und Augmented Reality (AR). Der Einsatz von VR und AR beeinflusst maßgeblich die Expansion des 3D-Animationsmarktes. So zeigen die neuesten Produktentwicklungen von global führenden Konzernen wie beispielsweise Apple mit der VR-Brille (Apple Vision Pro) oder die Smart Glasses von Meta, dass es in Zukunft einen starken Trend zu immer mehr virtuellen Welten und Anwendungen geben wird. Diese Technologien eröffnen neue Dimensionen für immersive und interaktive 3D-Erfahrungen. Zudem nutzen Unternehmen VR und AR zunehmend, um innovative Anwendungen für den Einsatz im beruflichen Umfeld zu entwickeln, sei es für Schulungen, Produktpräsentationen oder virtuelle Simulationen.

Ziele

Die Strategie der Nemetschek Group basiert auf einer umfassenden Analyse der Märkte, Wettbewerber, technologischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Trends sowie wirtschaftlichen und regulatorischen Bedingungen. Der Konzern strebt eine nachhaltige und langfristig erfolgreiche Entwicklung an, indem es einem strategischen Ansatz folgt, der sich an der Unternehmensvision orientiert. Die Strategie zielt darauf, die guten Wachstumschancen

in den beiden von Nemetschek adressierten Industrien optimal zu nutzen. Zusätzlich ist es das Ziel, die Kunden in die Digitalisierung zu führen und die AEC/O-Industrie nachhaltiger zu gestalten. Mit dem Schwerpunkt auf Technologie und Innovation sowie dem kontinuierlichen Austausch mit wissenschaftlichen Einrichtungen strebt die Nemetschek Group an, ihre starke Marktposition in einem wettbewerbsintensiven Umfeld weiter auszubauen. Darüber hinaus werden Risiken gemindert, indem der Konzern seine Aktivitäten anhand von vier Segmenten über den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten sowie im Bereich Media diversifiziert und das Geschäft zudem kontinuierlich weiter internationalisiert. Der immer höhere Anteil an wiederkehrenden Umsätzen sorgt zudem für eine hohe wirtschaftliche Visibilität und Resilienz. Letztendlich ist es das Ziel der Nemetschek Group, eine nachhaltige Differenzierung zu erreichen und damit ihren Kunden den größtmöglichen Nutzen und Mehrwert zu bieten, was zugleich zu einer nachhaltigen und langfristigen Wertschaffung für ihre Aktionäre und Stakeholder führt.

Um diese Ziele zu erreichen, hat der Vorstand zusammen mit dem Executive Leadership Team der Nemetschek Group eine umfassende Strategie auf der Grundlage von strategischen Fokusthemen definiert, die mit geeigneten Initiativen und Maßnahmen konsequent umgesetzt wird.

Vision und Mission

Im Mittelpunkt der Strategie steht dabei das klare Bekenntnis zur Vision und Mission der Nemetschek Group. Zur Verwirklichung der Vision „Shape the world in all dimensions“ leitet sich die Mission des Unternehmens ab, der bevorzugte und vertrauenswürdigste Softwareanbieter und Partner für die Branchen Architektur, Ingenieurwesen, Bauwesen, Verwaltung von Bauwerken (AEC/O) und Media zu sein. Die Vision und Mission gelten dabei als Leitprinzipien für alle Geschäftsaktivitäten und als Grundlage des strategischen Handelns.

Strategische Eckpfeiler

Künstliche Intelligenz (KI)

Ein gruppenübergreifendes Ziel der Nemetschek Group ist es, führend im Bereich der (generativen) künstlichen Intelligenz (KI) zu sein. Diese Ausrichtung als KI-First-Unternehmen unterstreicht nicht nur den Anspruch an die technologische Vorreiterrolle in den Industrien AEC/O und Media, sondern beinhaltet auch das klare Bekenntnis zu ethischen, vertrauensvollen und nachhaltigen KI-Praktiken. Gleichzeitig ist es die Aufgabe der Nemetschek Group, sich mit KI-Prinzipien und der Notwendigkeit von Vertrauen, Ethik und Unabhängigkeit zu befassen, um so die Integrität und das geistige Eigentum der Kunden bestmöglich zu schützen.

Mit dieser Aufstellung werden die langjährigen Prinzipien und der hohe ethische Anspruch der Nemetschek Group, die im Jahr 1963 durch Professor Georg Nemetschek gegründet wurde, weitergeführt. Im Bereich der KI sieht das Unternehmen zwei Hauptanwendungsbereiche. Der Einsatz bietet die Möglichkeit, die

interne Effizienz in nahezu allen Unternehmensfunktionen zu steigern wie zum Beispiel in der Forschung & Entwicklung oder auch im Bereich Service, um dadurch auch eine bessere Kundenbetreuung und höhere Kundenzufriedenheit zu gewährleisten. Zum anderen verfolgt die Nemetschek Group das Ziel, ihre Produkte um KI-basierte Funktionen, Plug-ins und Tools zu erweitern und so den Nutzen für die Kunden noch weiter zu erhöhen. Zur Erreichung dieses Ziels werden drei verschiedene Ansätze verfolgt:

- » Erstens bildet KI einen der Schwerpunkte in den Forschungs- & Entwicklungsaktivitäten des Konzerns. Hierzu führt die Nemetschek Group ein internes „AI Innovation Hub“ ein, das einer der zentralen Treiber der konzerneigenen Entwicklungsaktivitäten sein wird. Dabei ist die Nemetschek Group davon überzeugt, dass insbesondere die Datensätze, mit deren Hilfe die Deep-Learning-Algorithmen trainiert werden, den Schlüssel zur Entwicklung von neuen Funktionen darstellen, die Kunden zukünftig einen echten Mehrwert bieten werden. Da die Nemetschek Group in der AEC/O-Industrie den gesamten Lebenszyklus von Bauwerken und in der Medienindustrie den kompletten Prozess der Erstellung von kreativen Designelementen abdeckt, verfügt sie über einen großen und breiten Datensatz. Dieser kann dazu genutzt werden, das eigene Lösungsangebot, um entsprechende innovative und disruptive Lösungen zu erweitern, um Kunden dabei zu unterstützen, ihre Produktivität und Effizienz durch KI-Entwicklungen zu verbessern.
- » Zweitens steht die Nemetschek Group im engen Austausch mit dem durch die Nemetschek Innovationsstiftung geförderten „TUM Georg Nemetschek Institute Artificial Intelligence for the Built World“. Im Jahr 2023 gab es eine zweistellige Anzahl gemeinsamer, interessanter, multidisziplinärer KI-Forschungsprojekte für die AEC/O-Industrie – eine deutliche Erhöhung gegenüber dem Vorjahr. Dies ermöglicht es der Nemetschek Group, nah an aktuellen Entwicklungen bei der akademischen Bildung und Forschung zu sein.
- » Drittens investiert Nemetschek in eine Reihe von hochinnovativen Start-ups, die auch neue Lösungen aus den verschiedenen Anwendungsgebieten der künstlichen Intelligenz entwickeln und vorantreiben. So entwickeln diese Start-ups Lösungen wie zum Beispiel die KI-basierte Erstellung von 3D-Punktmodellwolken oder die Identifizierung und das Mapping von BIM-Objekten. Ein Ziel besteht darin, die KI-Entwicklungen und -Kompetenzen der Start-ups mit denen der Marken der Nemetschek Group zusammenzubringen, um sich gegenseitig zu inspirieren und zu bereichern. Dadurch wird gleichzeitig sichergestellt, dass das Produktportfolio der Nemetschek Group entsprechend erweitert und die notwendige Geschwindigkeit bei der Entwicklung von neuen KI-Lösungen erreicht wird. Investitionen in Start-ups haben auch das Potenzial, wegweisende und innovative Produkte und Lösungen zu entwickeln, die nicht nur disruptiv für die Nemetschek Group selbst sein können, sondern auch für die gesamten Branchen der AEC/O- und Media-Industrien.

Geschäftsmodell – Umstellung auf Subskription und SaaS-Modelle

Ein wichtiges Ziel der Nemetschek Group besteht darin, die wiederkehrenden Umsätze deutlich zu steigern, insbesondere durch die verstärkte Einführung von Subskriptions- und Software-as-a-Service (SaaS)-Lösungen. Einige Konzernmarken haben die Transformation hin zu Subskriptions- und SaaS-Modelle bereits erfolgreich abgeschlossen, während andere Marken diesen Prozess entweder begonnen haben oder sich in der Umsetzung befinden. Durch die schrittweise Umstellung der Geschäftsmodelle der einzelnen Marken wird sichergestellt, dass der kurzfristige, durch die Rechnungslegung bedingte, dämpfende Effekt auf Umsatz und Marge auf Gruppenebene nur sehr bedingt sichtbar wird. Durch Subskriptions- und SaaS-Modelle ergeben sich eine Vielzahl von Vorteilen für die Kunden der Nemetschek Group sowie für die Gruppe selbst. So können Kunden die Software zeitlich flexibler nutzen und die im Vergleich zum Subskriptionsangebot höhere einmalige Lizenzgebühr vermeiden, während sie gleichzeitig von einer noch intensiveren Kundenbetreuung sowie schnelleren und kontinuierlichen Innovationszyklen profitieren, was wiederum zu einer höheren Kundenzufriedenheit und Loyalität führt. Im Gegenzug ermöglicht die Umstellung für die Nemetschek Group unter anderem, neue Kundengruppen zu adressieren und zu gewinnen sowie die Kundenbindung zu erhöhen. Zusammen mit den höheren Potenzialen für Up- und Cross-Selling ergibt sich für Nemetschek so die Chance, deutliche höhere Umsätze über den gesamten Zeitraum der Kundenbeziehung im Vergleich zum klassischen Modell aus Lizenz inkl. Servicevertrag zu generieren.

Des Weiteren werden die Visibilität, die Resilienz und die Planbarkeit von Umsatz, Ertrag und Liquidität deutlich erhöht, was vor allem in wirtschaftlich unsicheren Zeiten von noch größerem Vorteil ist. Zusätzlich ist die Umstellung auf Desktop-basierte Subskriptions-Modelle oftmals auch die Voraussetzung für die spätere Einführung von neuen Cloud-Features und Angeboten. In den vier Segmenten der Nemetschek Group sind das Angebot und die Umsetzung von Mietmodellen unterschiedlich weit fortgeschritten, wobei jedes Segment den Anteil der wiederkehrenden Umsätze durch Subskription und SaaS kontinuierlich steigert bzw. bereits deutlich gesteigert hat. Auf Konzernebene liegt für das Geschäftsjahr 2023 der Anteil der Umsätze aus Subskription und SaaS am Gesamtumsatz bei 35,4 % (Vorjahr: 25,5 %). Dies bedeutet ein deutliches währungsbereinigtes Wachstum von 51,1 % zum Vorjahr.

Unternehmensweite Nemetschek Plattform

Nemetschek Cloud-Plattform und Infrastruktur

Die fortschreitende digitale Transformation in der Bauindustrie und der Übergang von Informations- und Datensilos hin zu durchgängigen Workflows in der AEC/O-Industrie erfordern einen reibungslosen Daten- und Informationsaustausch aller am Baulebenszyklus beteiligten Parteien und Lösungen. Mit dem Bekenntnis der Nemetschek Group zu offenen Standards und OPEN BIM liegt der Fokus bereits seit ihrer Gründung darauf, Informationsverluste und Datenbrüche beim Austausch von Daten, Modellen und Informationen zu minimieren, um so die Effizienz, Produktivität und Nachhaltigkeit während des gesamten Baulebenszyklus zu steigern. Dieser Austausch umfasst heutzutage die Verwaltung und Bereitstellung von immer größeren Datenmengen (Big Data) aus verschiedenen Quellen wie zum Beispiel dem Internet of Things (IoT), die für Planung, Umsetzung und das Verwalten von Bauwerken benötigt werden.

Die gruppenweite Cloud Plattform, die Nemetschek momentan entwickelt, wird einen transformierenden Ansatz zur Datenvernetzung und Zusammenarbeit innerhalb des Nemetschek-Ökosystems darstellen. Um die einzelnen Lösungen der Nemetschek Group zu verbinden, soll die Cloud-Plattform den nahtlosen Datenaustausch erleichtern und somit den Kunden eine effektive Zusammenarbeit über die verschiedenen Disziplinen hinweg ermöglichen. Sie soll Nutzer, Prozesse und Technologien über den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten verbinden und auf diese Weise intelligente Workflows ermöglichen.

Produktinnovation Digital Twin

Eine der Initiativen für die Cloud-Infrastruktur der Nemetschek Group ist der Einsatz und der Ausbau der Digital-Twin-Technologie. Bereits 2022 wurde dazu die Business-Unit Digital Twin ins Leben gerufen, um die Entwicklung einer horizontalen, datenzentrierten, offenen und Cloud-basierten Plattform zu entwickeln, die zu mehr Effizienz und Nachhaltigkeit im Baulebenszyklus führt.

Ein digitaler Zwilling stellt im Grunde ein digitales Abbild eines physischen Gebäudes dar, in dem digitalisierte Informationen mit seinem physischen Gegenstück verknüpft sind. Im Mittelpunkt der Entwicklungen steht die Digital-Twin-Plattform dTwin, die Ende 2023 gelauncht wurde. Seitdem laufen Pilotprojekte mit potenziellen Kunden. Die offene und horizontale SaaS-Cloud-Lösung liefert datengestützte Einblicke und hilft Kunden, Bauwerke von der Planung bis zum Betrieb effizient zu verwalten und zu betreiben. Alle relevanten (historischen) Daten und Informationen entlang des Gebäudelebenszyklus sowie Echtzeitdaten aus dem Gebäudebetrieb, die zum Beispiel mittels Sensoren erfasst und über offene Schnittstellen angebunden werden, werden gebündelt und miteinander verknüpft. Der digitale Zwilling ermöglicht nicht nur eine moderne, ganzheitliche Visualisierung, sondern liefert darüber hinaus wertvolle Erkenntnisse durch Analysen, Simulationen und Optimierungsvorschlägen.

Damit schließt die Nemetschek Lösung dTwin die Lücke zwischen Planung, Bau und Betrieb und ermöglicht einen offenen, datengesteuerten Building Lifecycle Intelligence™-Ansatz. Der aktuelle Fokus liegt dabei vor allem auf der Betriebsphase und dem Management von großen, komplexen Gebäudebeständen.

Produkt-Markt-Strategie

Neben der technologischen Entwicklung der Nemetschek Cloud Plattform sowie neuer innovativer Produkte wie dTwin wird auch die Produkt-Markt-Strategie weiterentwickelt. Dabei wird das Ziel verfolgt, die Wachstumschancen der Nemetschek Group noch deutlich auszubauen, indem neben den bereits erfolgreich bestehenden Einzellösungen der Nemetschek Marken auch integrierte Lösungen angeboten werden. Diese werden zunächst insbesondere das Marktsegment der größeren, multidisziplinären und internationalen Kunden adressieren, aber nicht ausschließlich.

Go-to-Market-Ansatz

Internationalisierung

Die Nemetschek Group konzentriert sich auf die drei großen Regionen Europa, Amerika und Asien/Pazifik, wobei Europa (inkl. Deutschland) mit rund 53 % noch den größten Anteil am Konzernumsatz ausmacht (siehe auch [<< 3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns – Umsatz nach Regionen >>](#)). Um weitere Wachstumsmöglichkeiten zu erschließen und die Abhängigkeit von einzelnen Ländern und Regionen weiter zu reduzieren, spielt die fortschreitende Internationalisierung eine entscheidende Rolle bei der erfolgreichen Umsetzung der Wachstumsstrategie. Um verstärkt am erwarteten höheren Wachstum in den Regionen Nordamerika und Asien/Pazifik zu partizipieren, richtet die Nemetschek Group ihren Fokus konsequent auf diese beiden Wachstumsregionen, ohne dabei den europäischen Markt zu vernachlässigen. In diesem Zusammenhang stellen auch Akquisitionen eine Möglichkeit dar, neue Märkte zu erschließen. Neben den USA als dem größten regionalen Markt bieten insbesondere die Länder der Region Asien/Pazifik, die bisher mit rund 9 % des Konzernumsatzes deutlich unterrepräsentiert sind, attraktive Wachstumspotenziale. Besonderes Augenmerk legt die Nemetschek Group dabei verstärkt auf die Länder Japan, Singapur, Hongkong, Malaysia und Indien. Insbesondere der indische Markt bietet aufgrund seiner in den kommenden Jahren erwarteten dynamischen wirtschaftlichen und demographischen Entwicklung enorme Wachstumschancen, die die Nemetschek Group durch eine Stärkung ihrer Präsenz nutzen möchte.

Key Account Management & Cross-Selling

Der Vertrieb der Marken der Nemetschek Group erfolgt sowohl direkt über eigene Vertriebsorganisationen als auch indirekt über Reseller und Distributionspartner. Beide Vertriebskanäle haben sich bei den markenspezifischen Vertriebsansätzen als effektiv erwiesen und werden flexibel je nach den Gegebenheiten des jeweiligen Marktes sowie der Kundengruppen eingesetzt. Zudem setzt die Nemetschek Group vermehrt digitale Absatzkanäle wie

E-Commerce ein, insbesondere im Zusammenhang mit den neu eingeführten Subskriptions- und SaaS-Modellen.

Um verstärkt das Marktsegment der größeren, multinationalen und multidisziplinären Kunden anzusprechen, wurde ein globales Key-Account-Management für die Nemetschek Group implementiert. Das Ziel des Key-Account-Managements besteht zum einen darin, den Kunden ein umfassendes, integriertes und stärker vernetztes Lösungsangebot aus einer Hand anzubieten. Zum anderen führt die globale Funktion und der Ansatz dazu, dass die Nemetschek Group diese Kundengruppe noch intensiver anhand ihrer besonderen Kundenbedürfnisse betreuen kann.

Ein zentrales Element der Unternehmensstrategie besteht zudem darin, Cross-Selling Potenziale über die gesamte Nemetschek Group zu intensivieren. Der Fokus liegt hier vor allem auf großen, international tätigen Kunden, die verschiedene Fachdisziplinen unter einem Dach vereinen. Diese Strategie ermöglicht es, Ressourcen effizienter zu nutzen, indem bestehende Kundenbeziehungen weiter gestärkt und ausgebaut werden.

Innovation

Strategie und Schwerpunktthemen im Bereich Forschung und Entwicklung

Innovation und technologische Führerschaft sind seit der Gründung der Nemetschek Group integraler Bestandteil der Identität und DNA. Angesichts eines sich ständig wandelnden Geschäftsumfelds, das unter anderem durch Disruptionen wie z.B. KI geprägt wird, ist die Innovationskraft eines Unternehmens von entscheidender Bedeutung, um wettbewerbsfähig und technologisch führend zu bleiben. Die Innovationsstrategie der Nemetschek Group ist darauf ausgerichtet, neben der kontinuierlichen Verbesserung des bestehenden Produktportfolios (z.B. neue Release wie Archicad 27 oder Allplan 2024) auch wegweisende neue Technologien und Lösungen zu entwickeln (z.B. Archicad AI Visualizer). Durch gezielte Investitionen in Forschung und Entwicklung strebt die Nemetschek Group daher an, die digitale Transformation in ihren Industrien – AEC/O und Media – voranzutreiben und damit maßgeblich zu prägen. Schwerpunkte bei Forschung und Entwicklung bilden daher Themen wie künstliche Intelligenz, Digital Twin oder Cloud-basierte Features und Lösungen sowie die gruppenübergreifende Cloudplattform und Infrastruktur.

Venture Investments / Mergers & Acquisitions

Um noch gezielter von den technologischen Entwicklungen in der stark wachsenden AEC/O-Industrie zu profitieren, verfolgt die Nemetschek Group eine Investitionsstrategie im Bereich Venture Investments und Start-ups. Im Gegensatz zum bewährten M&A-Ansatz liegt der Fokus hier nicht auf etablierten Unternehmen, sondern insbesondere auf kleineren, jungen und hoch innovativen Firmen, sogenannte Startups. Durch diese Ausrichtung eröffnet sich der Nemetschek Group einen frühzeitigen Zugang zu aufstrebenden und potenziell disruptiven Technologien mit Wachstumspotenzial. Die Nemetschek Group begleitet und

unterstützt die Unternehmen somit bereits in den frühen Phasen ihrer Entwicklung. Durch die Vernetzung mit den etablierten eigenen Konzernmarken werden Synergien geschaffen, um das volle Potenzial der Start-ups zu entfalten. Im Bereich Ventures beteiligt sich die Nemetschek Group mit Minderheitsanteilen, die sie dann im Laufe der Zeit und bei erfolgreicher Entwicklung ausbauen kann.

Ein weiterer Aspekt der Venture-Strategie der Nemetschek Group ist die kontinuierliche Förderung des Venture Labs Built Environment an der Technischen Universität München. Dies unterstreicht das Engagement des Konzerns für Innovationen und für die aktive Mitgestaltung der Zukunft der Baubranche. Neben Venture Investments betrachtet die Nemetschek Group die Übernahme von ausgesuchten und am Markt bereits etablierten Zielunternehmen weiterhin als wichtige strategische Option, um die eigene Technologiekompetenz und Marktpräsenz und das Produktportfolio auch künftig stetig zu erweitern. Im Rahmen der Wachstumsstrategie führt das Unternehmen kontinuierlich eine "Make or Buy"-Abwägung durch, insbesondere mit Bezug auf die Aspekte Produktentwicklung und Internationalisierung. Diese strategische Herangehensweise ermöglicht der Nemetschek Group, flexibel auf technologische Entwicklungen zu reagieren und ihre Position als ein wichtiger Player in den Bereichen Architektur, Ingenieurwesen, Bauwesen und Verwaltung sowie 3D-Animation zu stärken.

Entscheidende Kriterien bei der Auswahl potenzieller Übernahmekandidaten sind neben Innovationskraft, Management und Geschäftsaussichten insbesondere die Erweiterung oder Abrundung der eigenen Technologiekompetenz. Die Identifizierung und sorgfältige Überprüfung passender Zielunternehmen erfolgen sowohl auf Konzernebene als auch in den jeweiligen Segmenten und Markengesellschaften. Externe Partner und spezialisierte Berater unterstützen den M&A-Prozess, um sicherzustellen, dass potenzielle Übernahmen im Einklang mit den strategischen Zielen der Nemetschek Group stehen.

Aus regionaler Sicht liegt der aktuelle Fokus der Nemetschek Group auf dem europäischen und nordamerikanischen Markt. Präferiert werden Unternehmen, die bereits auf der Basis von Subskriptions- und/oder SaaS-Modellen operieren. In den letzten Jahren wurden insbesondere im Segment Media Unternehmenszinkäufe erfolgreich realisiert und integriert. Aktuell umfassen die M&A Aktivitäten und Ziele alle Segmente.

Die im Geschäftsjahr 2023 durchgeführten Akquisitionen und Investitionen, die von wesentlicher Bedeutung für den Geschäftsverlauf sind, werden unter [<< 3.2 Geschäftsverlauf 2023 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse >>](#) ausführlich beschrieben.

Business Enablement

Business Enablement ist eine globale strategische Initiative, um die Komplexität, welche sich aus der großen Markenvielfalt in der

Nemetschek Group in dem Wachstumsprozess ergibt, zu reduzieren. Ziel ist es, die operative Exzellenz durch eine höhere organisatorische Effizienz und Effektivität, harmonisierte Prozesse, den Austausch von Best-Practices sowie sowohl eine optimierte Tool-&-Support-System-Landschaft als auch notwendige Kompetenzen zu steigern. Dies umfasst beispielsweise die Harmonisierung der Backend-Systeme bei Personalwesen, ERP (Enterprise Resource Planning) und CRM (Customer Relationship Management) oder die Ausweitung von Entwicklungszentren, die markenübergreifend genutzt werden. Darüber hinaus finden neben der Harmonisierung der Enablement-Prozesse und IT-Infrastruktur auch eine organisatorische Harmonisierung der verschiedenen betrieblichen Funktionen wie zum Beispiel People/HR, Finance, Controlling & Risk Management oder IT statt. Die sich daraus ergebenden Synergien, effizienteren Skalierungsmöglichkeiten sowie Kosteneffizienz und -effektivität leisten einen wichtigen Beitrag zur Umsetzung der Wachstumsstrategie und den weiteren Investitionen in die zukünftige Wertschöpfung der Nemetschek Group.

Die erläuterte strategische Ausrichtung sowie die Schwerpunktthemen und Unternehmensziele der Nemetschek Group sind sorgfältig im Strategieplan verankert und bilden das Leitbild der Unternehmensentwicklung. Der Strategieplan wird in regelmäßigen Abständen vom Vorstand und den Segmentverantwortlichen zusammen mit dem globalen Nemetschek Management Team und in Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat ausführlich erörtert und überprüft. Identifizierte Abweichungen von den im Strategieplan festgelegten Zielen wird mit gezielten Gegenmaßnahmen begegnet. Bei Bedarf erfolgt eine Anpassung der Ziele, um sicherzustellen, dass die Strategie der Nemetschek Group stets den aktuellen Markt-, Wettbewerbs-, und Kundenanforderungen gerecht wird.

1.3 Forschung und Entwicklung

Forschung und Entwicklung haben bei Nemetschek einen sehr hohen Stellenwert. Im Geschäftsjahr 2023 wurden 201,6 Mio. EUR (Vorjahr: 182,6 Mio. EUR) in Forschung und Entwicklung investiert.

Rund 24 % des Konzernumsatzes flossen somit im Geschäftsjahr 2023 in Forschung und Entwicklung (Vorjahr: rund 23 %) und damit in Neu- und Weiterentwicklungen des Lösungsportfolios. Darüber hinaus sind rund 39 % (Vorjahr: 40 %) der Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung tätig, was erneut den hohen Stellenwert dieses Bereichs für die Nemetschek Group unterstreicht.

Bei der Neuentwicklung innovativer und bei der Weiterentwicklung bewährter Lösungen wurde größtenteils auf interne Ressourcen zurückgegriffen und nur in geringem Maße die Leistungen Dritter in Anspruch genommen. 88 % (Vorjahr: 90 %) der Aufwendungen sind internen F&E-Mitarbeitern (inklusive Wareneinsatz und Abschreibungen) zuzurechnen und nur 12 % (Vorjahr: 10 %) externen Dienstleistern.

Mit den Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten verfolgt die Nemetschek Group das Ziel, die Innovationskraft des Unternehmens 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.

In jedem Segment erstellen die Segmentverantwortlichen zusammen mit den Marken des Segments im Rahmen des jährlichen Planungsprozesses eine Roadmap, in der die strategischen Produktentwicklungen auf Markenebene und markenübergreifend festgehalten werden. In regelmäßigen Review-Gesprächen zwischen den Marken und dem Segmentverantwortlichen sowie dem Vorstand wird der Umsetzungsgrad der Roadmap vorgestellt, verifiziert und falls erforderlich neue Maßnahmen beschlossen.

Die Marken verfügen über eigene Entwicklungsabteilungen. Zudem gibt es markenübergreifende Entwicklungszentren, auf die die Marken zugreifen. Neben der Weiterentwicklung der einzelnen Lösungen der Marken liegt der strategische Fokus auf markenübergreifenden Entwicklungsprojekten in den Segmenten und strategischen Initiativen, die sich auch über die Segmente hinweg erstrecken.

Innovationsschwerpunkte

Alle Marken entwickeln ihre bestehenden Lösungen kontinuierlich weiter. In den jeweiligen Segmenten arbeiten die Marken beispielsweise an der Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit ihrer Lösungen, an Prozessoptimierungen sowie an integrierten Schnittstellen und Anbindungen für einen reibungslosen OPEN-BIM-Workflow. Gleichzeitig arbeiten alle Marken daran, ihr bestehendes Lösungsportfolio stetig zu erweitern, um technologische Trends und veränderte Kundenbedürfnisse zu reflektieren und somit ihre Innovationsführerschaft in ihren Märkten zu sichern. Segmentübergreifend standen auch im Geschäftsjahr 2023 die Weiterentwicklung der Subskriptions- und SaaS-Angebote im besonderen Fokus der Entwicklungsaktivitäten.

Neben Themen wie Nachhaltigkeit und Interoperabilität standen vor allem die Weiterentwicklung der Digital Twin Plattform sowie Entwicklungen rund um künstliche Intelligenz im Vordergrund.

Die im Geschäftsjahr 2022 ins Leben gerufene Business Unit Digital Twin dient als Klammer für den gesamten AEC/O-Lebenszyklus. Im Mittelpunkt der Entwicklungen steht dabei die Digital-Twin-Plattform dTwin, die im Herbst 2023 gelauncht wurde. Die offene und horizontale SaaS-Cloud-Lösung liefert datengestützte Einblicke und hilft Kunden, Bauwerke von der Planung bis zum Betrieb effizient zu verwalten. Durch die Bündelung aller relevanten Daten und Informationen entlang des Gebäudelebenszyklus und den Echtzeitdaten aus dem Gebäudebetrieb mittels Sensoren sowie anderen Quellen, die über offene