

Im Jahresverlauf hat sich die Nemetschek Group auch am britischen Start-up **Stylib** beteiligt. Stylib bietet Architekten und Planer eine auf künstlicher Intelligenz und maschinellen Lernen basierende Plattform zur Materialsuche und -bewertung sowie der entsprechenden Auswahl und Verwaltung von Lieferanten. Die SaaS-Lösung von Stylib erhöht die Effizienz im Planungs- und Verwaltungsbereich von Projekten innerhalb der Baubranche und trägt zur digitalen Transformation des Bauwesens bei.

Die Nemetschek Group hat zudem eine Investition in das US-amerikanische Start-up **Briq** 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.

Darüber hinaus gab es weitere Investitionen in junge Unternehmen. Zum einen werden die Kompetenz und Technologie der Start-ups in welche die Nemetschek Group investiert, mit den Marken der Nemetschek Group vernetzt und gemeinsame Aktivitäten gestärkt. Zum anderen ist Nemetschek dadurch nah an disruptiven Innovationen in der Bauindustrie.

Über die beschriebenen Investitionen hinaus wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr auf Segment- und Markenebene auch Partnerschaften eingegangen, die die Umsetzung der strategischen Ausrichtung der Nemetschek Group unterstützen.

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

Verkäufe

Im Geschäftsjahr 2023 kam es zu keinen Verkäufen im Portfolio.

3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2023 stieg der Konzernumsatz um 6,2% auf 851,6 Mio. EUR (Vorjahr: 801,8 Mio. EUR). Währungsbereinigt, d.

h. auf der Basis von im Vergleich zum Vorjahr konstanten Umrechnungskursen, ergäbe sich ein Umsatzwachstum von 8,0%. Das Geschäftsjahr 2023 war somit von negativen Währungseffekten, insbesondere durch den US-Dollar, beeinflusst. Die im Verlauf des Vorjahres eingeführte Kennzahl ARR (Annual Recurring Revenue/jährlich wiederkehrende Umsätze) [« 1.3 Unternehmenssteuerung und-führung »](#) entwickelte sich sehr positiv. Der ARR stieg im Geschäftsjahr 2023 um 23,5% (währungsbereinigt: 26,7%) auf 718,6 Mio. EUR (Vorjahr: 581,7 Mio. EUR) und zeigte damit eine deutlich höhere Wachstumsdynamik als der Gesamtumsatz, was wiederum auf ein hohes Wachstum in der Zukunft hindeutet. Der Anteil der jährlich wiederkehrenden Umsätze stieg im Geschäftsjahr 2023 deutlich auf 76,6% (Vorjahr: 66,4%).

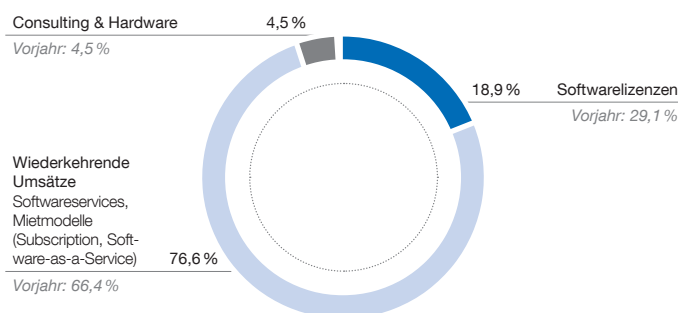
Damit liegt das im Geschäftsjahr 2023 erzielte währungsbereinigte Umsatzwachstum oberhalb der ursprünglich im März 2023 prognostizierten Bandbreite von 4% bis 6% und auch an der oberen Bandbreite des im Oktober 2023 nach oben angepassten Zielkorridors von 6% bis 8%. Auch das ARR-Wachstum mit 26,7% konnte die im März 2023 prognostizierte Größe von > 25% gut erfüllen. Gleiches gilt für den Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz, der mit 76,6% die Prognose von >75% erreichte. Siehe auch [« 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns »](#).

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, bei gleichzeitiger Umstellung des Geschäftsmodells von Lizenzen auf Subskription und SaaS. Nach einer avisierten niedrigeren Wachstumsdynamik im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2023, auch bedingt durch den geplanten und umgesetzten weiteren Fortschritt bei der Umstellung auf Subskriptions- und SaaS-Modelle, nahm das Wachstum in der zweiten Jahreshälfte wieder deutlich zu und konnte operativ in den Bereich der zweistelligen Wachstumsraten zurückkehren. Alle Segmente der Gruppe konnten im Geschäftsjahr 2023 zum Wachstum beitragen – weitergehende Informationen zum Umsatz der Segmente sind unter [« Entwicklung der Segmente »](#) erläutert.

UMSATZENTWICKLUNG UND UMSATZWACHSTUM

In Mio. EUR	GJ 2023	GJ 2022	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Gesamtjahr	851,6	801,8	6,2%	8,0%
Q1	204,6	192,2	6,5%	5,5%
Q2	207,5	203,8	1,8%	3,3%
Q3	219,8	202,8	8,4%	12,6%
Q4	219,6	203,0	8,2%	10,9%

Umsatzentwicklung nach Erlösarten



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

Dabei verteilen sich die reinen „Softwareumsätze“ auf Softwareas-a-Service-Verträge, Mietmodelle, Softwareservices und Softwarelizenzen.

Bei Softwareas-a-Service-Verträgen 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 (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 Softwareas-a-Service-Verträgen 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 Softwareas-a-Service-Verträgen gleichmäßig über die gesamte Vertragslaufzeit verrechnet.

Im Gegensatz zu Softwareas-a-Service-Verträgen 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 soll durch ein verstärktes Angebot von Softwareas-a-Service-Verträgen erreicht werden, 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 2023 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 Mietmodelle jedoch, aufgrund

von rechnungslegungsbedingten Effekten, einen vorübergehenden dämpfenden Einfluss auf das Umsatzwachstum.

Im Geschäftsjahr 2023 konnte die Nemetschek Group die **wiederkehrenden Umsätze aus Serviceverträgen und Mietmodellen** um 22,5 % (währungsbereinigt: 24,7 %) auf 652,7 Mio. EUR (Vorjahr: 532,6 Mio. EUR) steigern. Damit konnte die hohe Wachstumsdynamik der wiederkehrenden Umsätze (27,8 % bzw. währungsbereinigt: 21,7 %) aus dem Vorjahr beibehalten werden. Die Wachstumsrate der wiederkehrenden Umsätze lag damit erneut über dem Gesamtumsatzwachstum der Nemetschek Group (6,2 % bzw. währungsbereinigt: 8,0 %), wodurch der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz auf 76,6 % (Vorjahr: 66,4 %) gesteigert wurde. Die im Vorjahr neu eingeführte Kennzahl **ARR** (Annual Recurring Revenue/jährlich wiederkehrende Umsätze) stieg im Geschäftsjahr 2023 um 23,5 % (währungsbereinigt: 26,7 %) auf 718,6 Mio. EUR (Vorjahr: 581,7 Mio. EUR) und spiegelt die nachhaltige Umsetzung des strategischen Wandels des Geschäftsmodells wider, verstärkt Mietmodelle anzubieten.

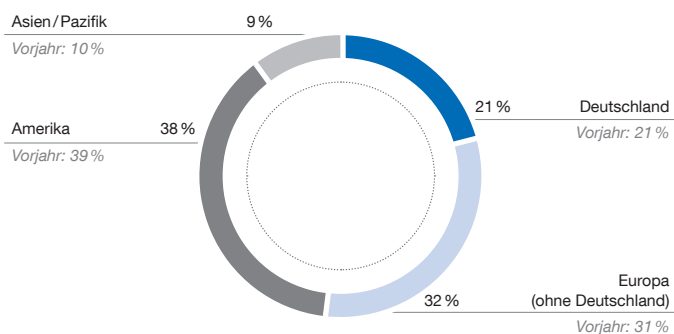
Der Umsatz aus **Subskription und SaaS (Mietmodellen)**, der den wiederkehrenden Umsätzen zugerechnet wird, erhöhte sich auch im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich überproportional zum Konzernwachstum um 47,8 % (währungsbereinigt: 51,1 %) auf 301,8 Mio. EUR (Vorjahr: 204,2 Mio. EUR). Auch im Geschäftsjahr 2023 trugen alle Segmente zu diesem deutlichen Wachstum bei. Stärkster Treiber dieser Entwicklung war das Segment Build, indem die Marke Bluebeam seit September 2022 geplant und gezielt die Umstellung auf eine Subskriptionsmodell vornahm. Auch das Segment Design, in dem einige Marken im Geschäftsjahr verstärkt Richtung Subskription und SaaS gingen, trugen zu dieser positiven Entwicklung bei. Im Geschäftsjahr 2023 wurde auch die Transformation von dem Segment Media auf ein Subskriptionsmodell erfolgreich abgeschlossen.

Der Anteil von Subskription und SaaS am Gesamtumsatz stieg erneut deutlich von 25,5 % auf 35,4 % im Geschäftsjahr 2023. Der Umsatz aus Serviceverträgen konnte um 6,8 % (währungsbereinigt: 8,4 %) von 328,4 Mio. EUR auf 350,9 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2023 gesteigert werden. Der Anteil der Umsätze aus Serviceverträgen lag im Geschäftsjahr bei 41,2 % und somit auf dem Niveau des Vorjahres von 41,0 %.

Die Erlöse mit **Softwarelizenzen** gingen gegenüber dem Vorjahreswert von 233,1 Mio. EUR mit –30,9 % (währungsbereinigt: 29,8 %) deutlich, strategiekonform, auf 161,1 Mio. EUR zurück. Der Anteil der Softwarelizenzen am Gesamtumsatz sank dementsprechend von 29,1 % im Vorjahr auf 18,9 % im Geschäftsjahr 2023. Auch diese Entwicklung spiegelt die bereits weit fortgeschrittene Transformation des Geschäftsmodells wider.

Der Anteil der Umsätze von **Consulting & Hardware** bleibt mit 4,5 % auf 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 Märkten mit hohen Wachstumspotenzialen.

Die in **Deutschland** erzielten Umsätze nahmen 2023 um 6,1 % zu, während die Auslandsumsätze um 6,2 % zunahmen und die Wachstumsdynamik auf einem ähnlichen Niveau lag. Somit blieb der Anteil der im Ausland erzielten Umsätze mit 79 % auf einem mit dem Vorjahr vergleichbaren Niveau (Vorjahr: 79 %). Das Wachstum im Ausland wurde durch negative Währungseffekte, insbesondere durch den US-Dollar sowie durch die Umstellung des Geschäftsmodells auf Subskription und SaaS, getrieben durch die Marke Bluebeam, erwartungsgemäß gedämpft.

Europa (ohne Deutschland) war in den vergangenen Jahren von den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie stark betroffen und auch die makroökonomischen Folgen der aktuellen geopoliti-

tischen Herausforderungen beeinflussten die europäische Wirtschaft und vor allem auch die Bauwirtschaft. Auch die Nemetschek Geschäfte in Europa waren in den vergangenen Jahren von einem deutlichen Rückgang der Wachstumsdynamik betroffen. Im Geschäftsjahr 2023 konnte trotz weiterhin anspruchsvoller Rahmenbedingungen eine Stabilisierung der Wachstumsdynamik erzielt werden. Die Umsätze in Europa (ohne Deutschland) konnten im Jahr 2023 um 10 % erhöht werden. Durch dieses überproportionale Wachstum im Vergleich zur Konzernentwicklung konnte der Anteil am Gesamtumsatz auf 32 % (Vorjahr: 31 %) erhöht werden. Der Umsatz in Deutschland stieg im Jahresverlauf um 6,1 %, was zu keiner wesentlichen Veränderung des Umsatzanteils führte.

In der Region **Amerika** ging die Wachstumsdynamik im Geschäftsjahr 2023 wie erwartet zurück. Das Umsatzwachstum von rund 5 % in den USA wurde vor allem durch die Umstellung des Geschäftsmodells der umsatzstärksten Marke Bluebeam auf Subskription und SaaS und deren rechnungslegungsbedingten Effekte erwartungsgemäß belastet. Zudem führten in diesem Jahr die Streiks der Film- und TV-Industrie in den USA zu einer vorübergehenden Nachfragezurückhaltung im Segment Media. Durch den leicht unterproportionalen Umsatzanstieg ging im Geschäftsjahr 2023 der Umsatzanteil leicht auf 38 % (Vorjahr: 39 %) zurück. Damit ist die Region Amerika jedoch nach wie vor die umsatzstärkste Einzelregion des Konzerns.

In der Region **Asien/Pazifik** ging die der Umsatz im Geschäftsjahr gegenüber dem Vorjahr leicht, um – 1,3 %, zurück. Durch den Rückgang verringerte sich auch der Umsatzanteil leicht von rund 10 % im Vorjahr auf nun rund 9 % zurück.

Ergebnisentwicklung

KONZERN-KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

In Mio. EUR	GJ 2023	GJ 2022	Δ nominal in %
Umsatz	851,6	801,8	6,2 %
EBITDA	257,7	257,0	0,3 %
EBITDA-Marge	30,3 %	32,0 %	–1,7pp
EBIT	199,5	198,1	0,7 %
EBIT-Marge	23,4 %	24,7 %	–1,3pp
Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens)	161,3	161,9	–0,4 %
Ergebnis je Aktie in EUR	1,40	1,40	–0,4 %
Jahresüberschuss vor Abschreibungen aus PPA	183,8	186,9¹⁾	–1,7 %
Ergebnis je Aktie vor Abschreibungen aus PPA in EUR	1,59	1,62 ¹⁾	–1,7 %

¹⁾ Der Jahresüberschuss vor Abschreibungen aus PPA und das entsprechende Ergebnis je Aktie wurden gegenüber den im Vorjahr berichteten Werten angepasst. Grund für die Anpassungen waren minderheitenbezogene Korrekturen der relevanten Abschreibungswerte.

Das **EBITDA** (operatives Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) lag mit 257,7 Mio. EUR leicht über dem Vorjahr (257,0 Mio. EUR). Auf nominaler Ebene lag das Wachstum bei 0,3%, währungsbereinigt stieg das EBITDA jedoch um 4,2%.

Die **EBITDA-Marge** ging wie geplant auf Grund der Umstellung auf Subskriptionsgeschäft, rechnungslegungsbedingt gegenüber dem Vorjahr zurück und lag mit 30,3% um 1,7 Prozentpunkte unter dem Wert des Vorjahres von 32,0%. Damit lag sie leicht über der im März 2023 veröffentlichten und im Oktober 2023 präzisierten Prognosebandbreite von 28,0% bis 30,0% siehe [« 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns »](#).

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2023 hat gezeigt, dass die Nemetschek Group auch in herausfordernden Zeiten den angestrebten profitablen Wachstumskurs fortsetzen kann.

Der Margenrückgang ist insbesondere auf die strategische Umstellung des Geschäftsmodells von Lizenzmodellen hin zu Subskription und SaaS zurückzuführen, die kurzfristig und rechnungslegungsbedingt margenerwässernd wirkt. Zum anderen war auch im Geschäftsjahr 2023, vor allem im ersten Halbjahr, der konjunkturbedingte Gegenwind in einigen der adressierten Märkte, so zum Beispiel in Europa, spürbar. Darüber hinaus wurde im Geschäftsjahr 2023 die Profitabilität auch durch geplante einmalige Personalaufwendungen und durch vergleichsweise hohe Aufwendungen im Bereich Messen belastet, die im Zusammenhang mit der Umsetzung des Go-to-Market-Ansatzes stehen.

Die betrieblichen Aufwendungen nahmen insgesamt um 7,3% auf 661,0 Mio. EUR (Vorjahr: 616,2 Mio. EUR) zu. Damit lag der Anstieg der betrieblichen Aufwendungen leicht über dem Umsatzwachstum in Höhe von 6,2%. Innerhalb der betrieblichen Aufwendungen stellt der Personalaufwand den größten Posten dar. Er stieg im Geschäftsjahr 2023 mit 7,0% ebenfalls leicht überproportional zum Umsatz auf 360,9 Mio. EUR (Vorjahr: 337,2 Mio. EUR). Hier spiegeln sich insbesondere die gestiegenen Löhne und Gehälter aufgrund der Inflation wider. Hinzu kamen transformationsbedingte Effekte ([« Mitarbeiter der Nemetschek Group »](#)). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen, auch inflationsbedingt, mit 10,4% auf 208,0 Mio. EUR (Vorjahr: 188,4 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 58,2 Mio. EUR leicht unter dem Niveau des Vorjahres (58,8 Mio. EUR). Die in den Abschreibungen enthaltenen Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation gingen von 31,8 Mio. EUR auf 29,4 Mio. EUR leicht zurück. Die Abschreibungen auf Leasingvermögen gemäß IFRS 16 erhöhten sich leicht um 0,4 Mio. EUR auf 16,7 Mio. EUR. Ohne Berücksichtigung der Abschreibungen nahmen die betrieblichen Aufwendungen um 8,1% auf 602,8 Mio. EUR (Vorjahr: 557,4 Mio. EUR) zu.

Insgesamt belief sich das Finanzergebnis im Geschäftsjahr 2023 auf 4,8 Mio. EUR (Vorjahr: 1,3 Mio. EUR). Die das Finanzergebnis beeinflussenden Zinsaufwendungen für Akquisitionsdarlehen und Leasingverbindlichkeiten nach IFRS 16 sind im Geschäftsjahr 2023 in Summe von 2,6 Mio. EUR im Vorjahr auf 3,3 Mio. EUR gestiegen. Den Zinsaufwendungen standen im Geschäftsjahr 2023 jedoch deutlich höhere Zinserträge in Höhe von 3,4 Mio. EUR (Vorjahr: 0,5 Mio. EUR) entgegen. Die sonstigen finanzielle Erträge in Höhe von 4,7 Mio. EUR lagen auch über dem Vorjahreswert (Vorjahr: 3,4 Mio. EUR). Die Erträge im Geschäftsjahr 2023 resultierten vor allem aus der Aufwertung von Investitionen in Venture-Gesellschaften sowie Fremdwährungsgewinnen. Im Vorjahr war die Position im Wesentlichen durch Fremdwährungsgewinne geprägt.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erhöhte sich leicht um 0,7% auf 199,5 Mio. EUR und lag damit auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 198,1 Mio. EUR).

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag erhöhten sich von 34,4 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2022 auf 40,6 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2023. Die Konzernsteuerquote lag mit 19,8% über dem Niveau des Vorjahres von 17,3%. Effekte aus erstmalig angesetzten Verlustvorträgen im Geschäftsjahr 2022 haben auch den Steueraufwand in 2023 geprägt. Gegenläufig wirken Aufwendungen aus der Erfassung von deutschen Mindeststeuereffekten aus grenzüberschreitenden Transaktionen. Diese Regelungen werden mit Einführung der neuen OECD-Regelungen zur Mindestbesteuerung (sog. Pillar 2) 2023 letztmalig Anwendung finden.

Das Periodenergebnis (Konzernergebnis nach Steuern) ging leicht von 165,1 Mio. EUR um 0,7% auf 164,0 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2023 zurück. Der Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) ging ebenfalls leicht von 161,9 Mio. EUR auf 161,3 Mio. EUR zurück, ein Rückgang um 0,4%.

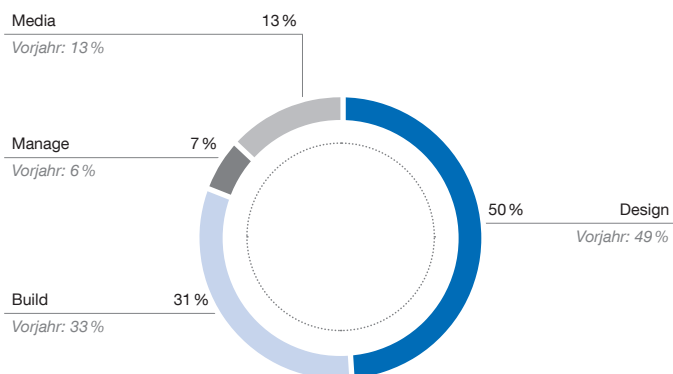
Das Ergebnis je Aktie betrug 1,40 EUR (Vorjahr 1,40 EUR). Das um Abschreibungen aus Kaufpreisallokation bereinigte EPS ging um 1,7% von 1,62 EUR im Geschäftsjahr 2022 auf 1,59 EUR im Geschäftsjahr 2023 zurück.

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 sowie das EBITDA und die EBITDA-Marge als operative Ergebnisgrößen herangezogen [« 1.3 Unternehmenssteuerung und -führung »](#).

Die Umsatzverteilung nach Segmenten ist im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert und stellt sich im Geschäftsjahr 2023 wie folgt dar:

Umsatz nach Segment



Im Geschäftsjahr 2023 kam es aufgrund einer strategischen Neugestaltung zu einer Veränderung in der Segmentstruktur. Die Marke dRofus, die im Geschäftsjahr 2022 noch dem Segment Build zugeordnet war, ist ab dem 1. Januar 2023 der Business-Unit Digital Twin zugeordnet und wird im Segment Manage konsolidiert. Ab 1. Januar 2024 wird die Business Unit Digital Twin im Segment Design 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 somit vergleichbar dargestellt. Zudem wird seit dem 1.1.2023 die Konsolidierungsspalte direkt auf die Segmente umgelegt (inkl. Vorjahresanpassung).

Nachfolgend Erläuterungen zur Entwicklung der einzelnen Segmente.

Segment Design

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2023	GJ 2022	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Umsatz	423,3	389,9	8,6 %	9,7 %
EBITDA	120,2	115,7	3,9 %	7,6 %
EBITDA-Marge	28,4 %	29,7 %	-1,3pp	-

Im **Segment Design**, mit seinem regionalen Schwerpunkt in Europa, konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2023 ein Umsatz in Höhe von 423,3 Mio. EUR (Vorjahr: 389,9 Mio. EUR) erzielt werden. Damit konnte das Segment mit 8,6% (währungsbereinigt: 9,7%) wachsen. Das Marktumfeld des Segments Design war im Geschäftsjahr 2023 vor allem durch das nach wie vor hohe Zinsniveau und die geopolitischen Krisen und deren wirtschaftlichen Folgen geprägt. Auf der einen Seite führte dies zu längeren Vertriebszyklen bei den Kunden aus der Bauwirtschaft und bremste so die Entfaltung des Wachstumspotenzials. Auf der anderen Seite förderte die Marktsituation aber auch die Transformation des Geschäftsmodells hin zu wiederkehrenden Umsatzmodellen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr trugen alle Marken im Design Segment zur erfreulichen Entwicklung der wiederkehrenden Umsätze bei, die mit 16,3% (währungsbereinigt: 17,5%) deutlich überproportional zum Gesamtumsatz des Segments wuchse.

Das Segment-EBITDA nahm von 115,7 Mio. EUR im Vorjahr auf 120,2 Mio. EUR zu, was einem Ergebnisanstieg von 3,9% entspricht. Bereinigt um Währungseffekte und somit vergleichbar zum Vorjahr hätte der Anstieg 7,6% betragen. Das im Vergleich zum Umsatzwachstum unterproportionale Wachstum des EBITDA führte zu einem leichten Rückgang der EBITDA-Marge von 29,7% im Geschäftsjahr 2022 auf 28,4% im Geschäftsjahr 2023. Die im Vergleich zum Umsatz leicht unterproportionale Entwicklung des EBITDAs war vor allem durch rechnungslegungsbedingte Effekte durch die Umstellung auf wiederkehrende Umsatzmodelle, wie Subskription und SaaS, geprägt. Auch belasteten geplante einmalige Personalaufwendungen sowie ebenfalls 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 2023	GJ 2022 ¹⁾	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Umsatz	265,4	259,9	2,1 %	4,8 %
EBITDA	93,1	95,2	-2,3 %	2,3 %
EBITDA-Marge	35,1 %	36,6 %	-1,6pp	-

1) Aufgrund der strategischen Reorganisation einer Marke (dRofus) zwischen den Segmenten Build und Manage wurden die Vorjahresangaben angepasst und zur aktuellen Segmentstruktur vergleichbar gemacht.

Im **Segment Build**, das vor allem Bauunternehmen in den USA adressiert, ging im Geschäftsjahr 2023 die Wachstumsdynamik wie geplant aufgrund der Umstellung des Geschäftsmodells auf Subskription und SaaS zurück, die rechnungslegungsbedingt kurzfristig einen dämpfenden Umsatzeffekt mit sich bringt. Trotz Umstellung stieg der Umsatz im Geschäftsjahr 2023 leicht auf 265,4 Mio. EUR (Vorjahr: 259,9 Mio. EUR). Das Wachstum lag bei 2,1 %, bereinigt um im Geschäftsjahr entstandene Währungseffekte hätte das Wachstum 4,8 % betragen. Der spürbare Währungseinfluss ist vor allem auf die starke Präsenz des Segments in den USA und die Entwicklung des US-Dollars im abgelaufenen Geschäftsjahr zurückzuführen.

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 der Region Amerika. Bei der Marke Bluebeam, die umsatzstärkste Marke innerhalb

der Nemetschek Group, verlief die Umstellung auf Subskriptions- und SaaS-Modelle auch im Geschäftsjahr 2023 erfolgreich und nach Plan. Folglich konnte der Umsatz dieser Kategorie deutlich im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt werden. Im Verlauf des dritten Quartals 2023 und damit ein Jahr nach Beginn der Umstellung konnte das Wachstum wieder deutlich gesteigert werden. Dieser Trend setzte sich auch im vierten Quartal fort, in dem die Wachstumsdynamik nochmals gesteigert werden konnte.

Das im Geschäftsjahr 2023 erzielte EBITDA in Höhe von 93,1 Mio. EUR lag im Wesentlichen bedingt durch die Umstellung auf Subskriptions- und SaaS-Modelle und den dadurch bedingten kurzfristig dämpfenden Ergebniseffekt um -2,3 % (währungsbereinigt: 2,3 %) unter dem Vorjahreswert (Vorjahr: 95,2 Mio. EUR). Die entsprechende EBITDA-Marge lag bei weiterhin hohen 35,1 % (Vorjahr: 36,6 %).

Segment Manage

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2023	GJ 2022 ¹⁾	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Umsatz	59,1	54,7	8,0 %	9,8 %
EBITDA	1,4	4,3	-67,9 %	-72,3 %
EBITDA-Marge	2,3 %	7,8 %	-5,5pp	-

1) Aufgrund der strategischen Reorganisation einer Marke (dRofus) zwischen den Segmenten Build und Manage wurden die Vorjahresangaben angepasst und zur aktuellen Segmentstruktur vergleichbar gemacht.

Das **Segment Manage**, das die Aktivitäten rund um das Gebäude- und Workplacemanagement umfasst, erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 59,1 Mio. EUR (Vorjahr: 54,7 Mio. EUR). Das Wachstum betrug somit 8,0 % bzw. währungsbereinigt 9,8 %.

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 spürbar. Jedoch hat sich die im zweiten Halbjahr des Vorjahres angedeutete Stabilisierung der Kundennachfrage aus dem Bereich der Gebäudeverwalter und hier vor allem des europäischen Gewerbebaus im Verlauf des Geschäftsjahrs 2023 fortgesetzt. Das Investitionsvolumen der Gebäudeverwalter liegt jedoch nach wie vor unter dem Vorkrisenniveau. Da in diesem Segment der Digitalisierungsgrad besonders niedrig ist und zusätzlich auch

die Bedeutung von Energieeffizienz und -einsparungen in bestehenden und betriebenen Gebäuden stetig zunimmt, sieht die Nemetschek Group in diesem Segment nach wie vor Wachstumspotenziale. Seit dem 1. Januar 2023 ist die Marke dRofus dem Segment zugeordnet und ist dort Bestandteil der neu geschaffenen Business-Unit Digital Twin, die ab 2024 im Segment Design konsolidiert wird.

Das Segment-EBITDA war von 4,3 Mio. EUR im Vorjahr auf 1,4 Mio. EUR rückläufig. Dies führte zu einem Rückgang der EBITDA-Marge von 7,8 % im Vorjahr auf 2,3 % im Geschäftsjahr 2023. Zur Entwicklung beigetragen haben vor allem auch die Investitionen in die neue Business Unit Digital Twin, die dem Segment zugeordnet ist.

Segment Media

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2023	GJ 2022	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Umsatz	111,4	104,7	6,4 %	8,6 %
EBITDA	43,1	41,8	3,0 %	7,3 %
EBITDA-Marge	38,7 %	39,9 %	-1,2pp	-

Der Umsatz des Segments Media stieg im Geschäftsjahr 2023 um 6,4 % (währungsbereinigt: 8,6 %) von 104,7 Mio. EUR auf 111,4 Mio. EUR an. In diesem Geschäftsjahr kam es zu keinen akquisitionsbedingten Wachstumseffekten und auch zu keinen wesentlichen positiven Einmaleffekten, von denen das Segment in den Vorjahren bei ihrer Wachstumsdynamik auch positiv beeinflusst wurde. Vielmehr führten im Jahr 2023 die Streiks der Film- und TV-Industrie in den USA zu einer vorübergehenden Nachfragezurückhaltung.

Das EBITDA des Segments stieg auf 43,1 Mio. EUR (Vorjahr: 41,8 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge ging leicht von 39,9 % im Vorjahr auf 38,7 % zurück, liegt aber weiterhin auf einem hohen Niveau.

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 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 2023 lag die Eigenkapitalquote bei 61,4 % (Vorjahresstichtag: 57,5 %). Der erneute Anstieg gegenüber dem Vorjahr ist auf das gute Konzernergebnis des Geschäftsjahres 2023 und der nahezu vollständigen Rückführung von Finanzschulden zurückzuführen. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind gegenüber dem Vorjahr erneut deutlich zurückgegangen. Sie wurden durch unterjährige Tilgungen zum 31. Dezember 2023 von 71,9 Mio. EUR in Vorjahr auf 6,9 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 2023	31. Dezember 2022
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristig fällige Anteile langfristiger Finanzschulden	6,8	65,1
+ langfristige Finanzschulden	0,1	6,9
Summe Finanzschulden	6,9	71,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	268,0	196,8
Summe Liquidität	268,0	196,8
Nettoliiquidität/ Nettofinanzschulden (-)	261,2	124,9

Zum 31. Dezember 2023 verfügte der Konzern über liquide Mittel in Höhe von 268,0 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 196,8 Mio. EUR). Der Anstieg um 71,2 Mio. EUR oder 36,2 % gegenüber dem Vorjahr basiert auf der weiter gestiegenen 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 6,9 Mio. EUR deutlich unter dem Niveau des Vorjahres (Vorjahresstichtag: 71,9 Mio. EUR). Diese Finanzschulden dienen fast ausschließlich zur Finanzierung von in der Vergangenheit durchgeführten Unternehmenserwerben und wurden im Verlauf des Geschäftsjahres 2023 nahezu vollständig zurückgeführt. Die Verzinsung der Darlehen liegt zwischen 0,49 % p. a. und 2,87 % p. a..

Der Rückgang der langfristigen Finanzschulden im Verlauf des Geschäftsjahres 2023 um 6,8 Mio. EUR ist auf Umgliederungen in die kurzfristigen Finanzschulden zurückzuführen. Im Bereich der kurzfristigen Finanzschulden wurden im Geschäftsjahr 2023 Akquisitionsdarlehen und weitere kurzfristig fällige Anteile der Finanzschulden in Höhe von insgesamt 83,6 Mio. EUR zurückgezahlt sowie Bankdarlehen in Höhe von 18,5 Mio. EUR neu aufgenommen.

Von den bestehenden Kreditlinien in Höhe von insgesamt 357,0 Mio. EUR (Vorjahr: 284,5 Mio. EUR) wurden zum 31. Dezember 2023 keine in Anspruch genommen. Diese können zusätzlich zur Innenfinanzierung zur Fortsetzung der profitablen Wachstumsstrategie eingesetzt werden.

Auf der Basis der vorgenannten Veränderungen in den relevanten Bilanzpositionen stieg die Nettoliquidität des Konzerns zum Stichtag 31. Dezember 2023 auf 261,2 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: Nettoliquidität von 124,9 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 2023 lag die Dividendenzahlung bei 52,0 Mio. EUR (Vorjahr: 45,0 Mio. EUR).

ENTWICKLUNG DES CASHFLOWS

EBITDA



Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit



Cashflow aus Investitionstätigkeit



Cashflow aus Finanzierungstätigkeit



Nettoliquidität



■ Geschäftsjahr 2023 ■ Geschäftsjahr 2022

Der Perioden-Cashflow des Konzerns lag 2023 mit 258,9 Mio. EUR auf dem Niveau des Vorjahres (Vorjahr: 258,5 Mio. EUR).

Der **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** im Geschäftsjahr 2023 erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 39,1 Mio. EUR oder 18,3% auf 252,9 Mio. EUR (Vorjahr: 213,8 Mio. EUR).

Der Anstieg wurde vor allem durch die positive Entwicklung des Trade Working Capital positiv beeinflusst. Aus dem Management des Trade Working Capital resultierte ein Cashflow-Effekt von 49,4 Mio. EUR (Vorjahr: 26,7 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 aufgrund der weiterhin sehr guten Entwicklung dieses Geschäftsmodells der positive Cashflow-Effekt nochmals deutlich erhöht werden. Gegenläufig wirkte die Entwicklung des sonstigen Working Capital, das durch im Vergleich zum Vorjahr höhere Auszahlungen in Zusammenhang mit Personal- sowie Steuerthemen, geprägt war.

Im Jahr 2023 reduzierten sich die Ertragssteuerzahlungen (netto) von 59,6 Mio. EUR im Jahr 2022 um 2,0 Mio. EUR oder 3,5 % auf 57,6 Mio. EUR. Neben der Steigerung aus der Ausweitung des Geschäftsbetriebes wirken insbesondere die Versteuerung von Entwicklungsaufwendungen in den USA gegenläufig. Diese Regelung wurde 2022 erstmalig eingeführt, welche zu dem höchsten Zahlungsmittelabfluss führte. Im Jahr 2023 flachten die hieraus resultierenden Auszahlungen ab.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** betrug im Geschäftsjahr 2023 –37,8 Mio. EUR (Vorjahr: –52,4 Mio. EUR).

Im Vorjahr wirkten sich Auszahlungen in Höhe von 21,0 Mio. EUR für Unternehmenserwerbe aus. Im Geschäftsjahr 2023 wurden 1,5 Mio. EUR für Verpflichtungen von Unternehmenserwerben aus Vorjahren ausgezahlt.

Deutlich angestiegen sind im Jahr 2023 die Auszahlungen für erworbene Beteiligungen. Sie lagen bei 24,1 Mio. EUR (Vorjahr: 4,8 Mio. EUR) und spiegeln die im Laufe des Geschäftsjahres vorgenommenen Beteiligungen an Start-up-Unternehmen wider [<< 3.2 Geschäftsverlauf 2023 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse, Akquisitionen / Verkäufe >>](#).

Darüber hinaus sind im Cashflow aus Investitionstätigkeit Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in das Anlagevermögen in Höhe von 12,7 Mio. EUR (Vorjahr: 19,0 Mio. EUR) enthalten. Der hohe Vorjahreswert war vor allem auf expansionsbedingte Investitionen in IT-Server-Ausstattung sowie Erneuerungsinvestitionen in Büroflächen zurückzuführen.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** lag im Geschäftsjahr 2023 bei –139,4 Mio. EUR (Vorjahr: –124,0 Mio. EUR). Der Anstieg der Auszahlungen ist im Wesentlichen im Vergleich zur Kreditrückzahlung auf deutlich geringere Kreditaufnahmen zurückzuführen. Im Jahr 2023 wurden liquide Mittel von 18,5 Mio. EUR aufgenommen (Vorjahr: 40,8 Mio. EUR).

Gegenläufig wirkte sich die Tilgung der in Vorjahren in Anspruch genommenen Bankdarlehen in Höhe von 83,6 Mio. EUR (davon 27,7 Mio. EUR für langfristige Akquisitionsdarlehen) aus. Im Vorjahr erfolgten Tilgungen in Höhe von 98,7 Mio. EUR (davon 35,7 Mio. EUR für langfristige Akquisitionsdarlehen).

Des Weiteren wirkten sich auf den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2023 in Höhe von 52,0 Mio. EUR (Vorjahr: 45,0 Mio. EUR) sowie Zins- und Tilgungsleistungen für Leasingverbindlichkeiten aus, wobei 16,5 Mio. EUR (Vorjahr: 16,0 Mio. EUR) im Geschäftsjahr 2023 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 2023 noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von insgesamt 357,0 Mio. EUR (Vorjahr: 284,5 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 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, auch eigene Mittel verwendet werden. Die im Geschäftsjahr 2023 durchgeführten Unternehmensbeteiligungen wurden durch konzerneigene Mittel finanziert.

Insgesamt investierte die Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2023 24,1 Mio. EUR (Vorjahr: 81,1 Mio. EUR), davon 6,3 Mio. EUR in Sachanlagen (Vorjahr 14,3 Mio. EUR), die im Wesentlichen Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen darstellten, und 6,4 Mio. EUR in immaterielle Vermögenswerte (Vorjahr: 39,4 Mio. EUR). Die wesentlichen Investitionen betrafen im Vorjahr Unternehmenserwerbe.

Außerbilanzielle Verpflichtungen

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

Vermögenslage

In Mio. EUR	31.12.2023	31.12.2022	Δ nominal in %
AKTIVA			
Kurzfristige Vermögenswerte	418,2	327,1	27,8 %
Langfristige Vermögenswerte	856,1	871,0	-1,7 %
Summe Aktiva	1.274,3	1.198,1	6,4 %
PASSIVA			
Kurzfristige Schulden	400,6	403,8	-0,8 %
Langfristige Schulden	91,8	105,1	-12,6 %
Eigenkapital, gesamt	781,9	689,2	13,4 %
Summe Passiva	1.274,3	1.198,1	6,4 %

Die Konzern-Bilanzsumme zum 31. Dezember 2023 stieg um 76,2 Mio. EUR bzw. 6,4 % auf 1.274,3 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 1.198,1 Mio. EUR).

Kurzfristige Vermögenswerte

Auf der Aktivseite der Konzernbilanz erhöhten sich die kurzfristigen Vermögenswerte von 327,1 Mio. EUR im Vorjahr um 91,1 Mio. EUR bzw. 27,8 % auf 418,2 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2023. Der Anstieg basiert vor allem auf den um 71,2 Mio. EUR bzw. 36,2 % höheren Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie dem geschäftsentwicklungsgetriebenen, um 15,1 Mio. EUR bzw. 17,9 % höheren Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Der prozentuale Anstieg des Forderungsbestands liegt dabei über dem des Umsatzwachstums in Höhe von 6,2 % und ist vor allem auf den weiter gestiegenen Anteil von Mietmodellen sowie hohen Rechnungsstellungen im Dezember 2023 zurückzuführen. Zudem erhöhten sich die Steuerforderungen zum Stichtag 31. Dezember 2023 im Vergleich zum Vorjahr deutlich von 11,3 Mio. EUR auf 19,0 Mio. EUR.

Langfristige Vermögenswerte

Die langfristigen Vermögenswerte gingen um 14,9 Mio. EUR bzw. 1,7 % auf 856,1 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 871,0 Mio. EUR) zurück.

Zum Rückgang trug vor allem die Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte bei. Diese gingen deutlich um 36,6 Mio. EUR oder 21,3 % auf 135,1 Mio. EUR zurück (Vorjahresstichtag: 171,7 Mio. EUR). Der Zugang von immateriellen Vermögenswerten wur-

de von Abschreibungen und Abgängen überkompensiert. Darüber hinaus verringerten sich die Geschäfts- und Firmenwerte zum 31. Dezember 2023 von 557,0 Mio. EUR um 5,0 Mio. EUR bzw. 0,9 % auf 552,0 Mio. EUR. Der Rückgang ist überwiegend auf Fremdwährungseffekte zurückzuführen, da wesentliche Teile der Geschäfts- und Firmenwerte nicht in EUR, sondern in Fremdwährungen, insbesondere US-Dollar, gehalten werden. Zudem trugen auch die aus Leasingverhältnissen resultierenden Nutzungsrechte zum Rückgang der langfristigen Vermögenswerte bei. Diese gingen zum 31. Dezember 2023 um 8,9 Mio. EUR oder 12,7 % auf 60,9 Mio. EUR zurück (Vorjahresstichtag: 69,8 Mio. EUR). Dabei wurden die Zugänge, insbesondere durch Grundstücke und Gebäude, durch die planmäßig anfallenden Abschreibungen sowie Abgänge überkompensiert. Den Rückgängen wirkten aber auch Anstiege entgegen. Vor allem die sonstigen finanziellen Vermögenswerte stiegen deutlich von 18,4 Mio. EUR (Vorjahresstichtag) um 11,2 Mio. EUR oder 61,0 % auf 29,6 Mio. EUR zum 31. Dezember 2023. Ausschlaggebend für den starken Anstieg waren vor allem die in dieser Position wirkenden und im Geschäftsjahr 2023 getätigten Investitionen in Unternehmensbeteiligungen (Ventures).

Das Sachanlagevermögen ging um 2,9 Mio. EUR oder 10,7 % auf 23,7 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 26,6 Mio. EUR) zurück. Erneuerungsinvestitionen in Büroflächen wurden durch Abschreibungen überkompensiert. Die im Vergleich zu den Vorjahren höheren planmäßigen Abschreibungen resultieren vor allem aus den im Vorjahr vorgenommenen expansionsbedingten Investitionen in IT-Server-Ausstattung sowie Erneuerungsinvestitionen in Büroflächen.

Kurzfristige Schulden

Auf der Passivseite lagen die kurzfristigen Schulden mit 400,6 Mio. EUR leicht unter dem Niveau des Vorjahres (Vorjahresstichtag: 403,8 Mio. EUR). Den größten Anstieg verzeichneten, primär bedingt durch die weitere Ausweitung des Geschäftsvolumens, insbesondere bei den wiederkehrenden Umsätzen, die Umsatzabgrenzungsposten, die sich von 206,9 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2022 um 58,2 Mio. EUR auf 265,1 Mio. EUR zum Geschäftsjahre 2023 erhöhten. Gegenläufig 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 58,3 Mio. EUR auf 6,8 Mio. EUR zurück (Vorjahresstichtag: 65,1 Mio. EUR), siehe [« Liquiditätsanalyse »](#). Weiterhin reduzierten sich die kurzfristigen Rückstellungen um 5,5 Mio. EUR, im Wesentlichen getrieben durch einen Rückgang der personalbezogenen Rückstellungen.

Langfristige Schulden

Die langfristigen Schulden verringerten sich von 105,1 Mio. EUR um 13,2 Mio. EUR auf 91,8 Mio. EUR zum 31. Dezember 2023. Am deutlichsten war der Rückgang der Leasingverbindlichkeiten. Sie gingen von 62,4 Mio. EUR um 9,6 Mio. EUR auf 52,8 Mio.

EUR zum 31. Dezember 2023 zurück. Die Veränderung wird im Konzernanhang unter [« Ziffer 17 Leasingverhältnisse »](#) detailliert erläutert. Auch die passiven latenten Steuern gingen gegenüber dem Vorjahr um 3,1 Mio. EUR oder 15,4 % auf 16,7 Mio. EUR zurück (Vorjahresstichtag: 19,8 Mio. EUR). Darüber hinaus verringerten sich die langfristigen Darlehen ohne kurzfristigen Anteil ebenfalls deutlich. Sie gingen von 6,9 Mio. EUR um 6,8 Mio. EUR auf nunmehr 0,1 Mio. EUR zum 31. Dezember 2023 zurück. Der Rückgang basiert auf Umgliederungen von langfristigen in kurzfristige Darlehen.

Gegenläufig wirkte der Anstieg der Umsatzabgrenzungsposten. Diese erhöhten sich von 2,6 Mio. EUR um 3,6 Mio. EUR auf 6,2 Mio. EUR zum 31. Dezember 2023 und stehen in Verbindung mit dem Ausbau des Geschäftsmodell auf wiederkehrende Umsatzmodelle. Einen Anstieg verzeichneten auch die Schulden aus Ertragssteuern, die von 6,0 Mio. EUR im Vorjahr auf 9,2 Mio. EUR anstiegen.

Eigenkapital

Das Eigenkapital erhöhte sich zum 31. Dezember 2023 von 689,2 Mio. EUR (Bilanzstichtag 2022) um 92,7 Mio. EUR auf 781,9 Mio. EUR. Der deutliche Anstieg ist primär durch die höheren Gewinnrücklagen in Höhe von 640,8 Mio. EUR (Vorjahr: 533,9 Mio. EUR) begründet. Gegenläufig wirkte das Sonstige Ergebnis (Other Comprehensive Income, OCI) von -22,8 Mio. EUR, das im Wesentlichen durch negative Währungskurseffekte beeinflusst wurde.

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich zum Ende des Geschäftsjahres 2023 auf 61,4 % (Vorjahresstichtag: 57,5 %). Die kurzfristige Fremdkapitalquote lag bei 31,4 % der Bilanzsumme (Vorjahresstichtag: 33,7 %) und die langfristige Fremdkapitalquote bei 7,2 % (Vorjahresstichtag: 8,8 %).

KENNZAHLEN DER BILANZ

In Mio. EUR	GJ 2023	GJ 2022	Δ nominal in %
Liquide Mittel	268,0	196,8	36,2 %
Geschäfts- oder Firmenwert	552,0	557,0	-0,9 %
Eigenkapital	781,9	689,2	+13,4 %
Bilanzsumme	1.274,3	1.198,1	+6,4 %
Eigenkapitalquote in %	61,4 %	57,5 %	+3,9pp

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 7,0 % (Vorjahr: 7,25 %) angesetzt. Es ergeben sich damit Kapitalkostensätze vor Steuern in einer Bandbreite von 13,1 % bis 18,6 % (Vorjahr: 12,0 % bis 19,5 %). Im Jahr 2023 wirkte sich das weiter angestiegene Zinsniveau als Reaktion auf die weiterhin hohe, jedoch im Jahresver-

lauf gesunkene, Inflation auf die vom Kapitalmarkt abgeleiteten Parameter aus. Bezogen auf die Marktkapitalisierung zum 31. Dezember 2023 und den Planungserwartungen liegt der interne Zinsfuß nach Steuern bei 5,0 % (Vorjahr: 7,5 %).

Mitarbeiter der Nemetschek Group

Um in den jeweiligen Märkten und Regionen adäquat und unmittelbar agieren zu können, werden Personalthemen lokal gesteuert. 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.

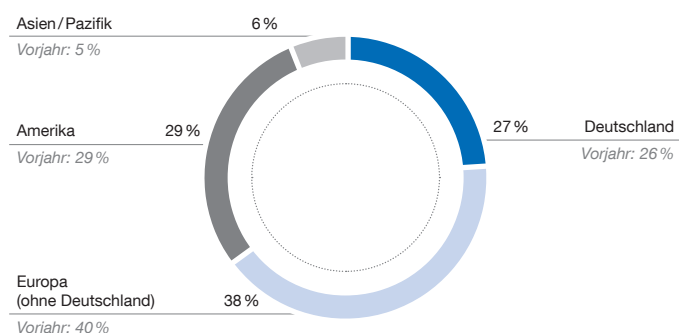
Weitergehende Informationen zur Personalarbeit sind in der nichtfinanziellen Erklärung unter [2.2 Wesentliche nichtfinanzielle Themen – Mitarbeiter und Gesellschaft](#) enthalten.

Die Nemetschek Group beschäftigte zum 31. Dezember 2023 weltweit 3.429 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 3.448). Dies entspricht einem leichten Rückgang von 19 Mitarbeitenden bzw. 0,6 %. Mitarbeiter in Elternzeit, freie Mitarbeiter und Langzeitkranke sind bei dieser Betrachtung nicht berücksichtigt.

Mitarbeiter nach Regionen

Mit 73 % (Vorjahresstichtag: 74 %) war die Mehrzahl der Mitarbeiter der Nemetschek Group zum Jahresende 2023 außerhalb Deutschlands beschäftigt.

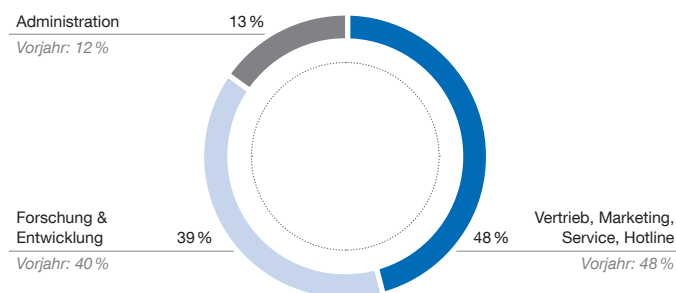
Die nachfolgende Tabelle zeigt die Aufteilung der Mitarbeiter auf die für die Nemetschek Group wesentlichen Regionen und Deutschland als Land des Unternehmenssitzes.



Mitarbeiter nach Funktionen

Im Jahresdurchschnitt 2023 beschäftigte die Nemetschek Group weltweit 3.415 Personen, ein Anstieg von knapp 4 % zum Vorjahr (3.291). Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Bereich Forschung und Entwicklung lag bei 1.329 (Vorjahr: 1.316), was 38,9 % der Gesamtbelegschaft entspricht (Vorjahr: 40,0 %).

In den Bereichen Vertrieb, Marketing und Customer-Support arbeiteten im Durchschnitt 1.656 Mitarbeiter (Vorjahr: 1.571). Hinzu kamen 430 Mitarbeiter (Vorjahr: 404) in der Administration.



Personalaufwand

Der Personalaufwand stieg im Jahr 2023 um 7,0 % auf 360,9 Mio. EUR (Vorjahr: 337,2 Mio. EUR), was zu einer Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz) von 42,4 % führte (Vorjahr: 42,1 %).