

Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2024

Über diesen Bericht

Der Lagebericht der Nemetschek SE und der Konzernlagebericht für das Jahr 2024 wurden zusammengefasst. Die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG wurde auf der Internetseite der Nemetschek SE unter [ir.nemetschek.com/entsprechenserklaerung](https://www.nemetschek.com/entsprechenserklaerung) veröffentlicht. Darüber hinaus ist die Erklärung zur Unternehmensführung sowie die Entsprechenserklärung auch im Geschäftsbericht 2024 im Kapitel [«An unsere Aktionäre»](#)

zu finden. Der zum 31. Dezember 2024 von Nemetschek erstellte Konzernabschluss erfüllt die International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) zum 31. Dezember 2024 anzuwenden sind, und ergänzend die deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in Verbindung mit dem deutschen Rechnungslegungsstandard.

1 Grundlagen des Konzerns

1.1 Geschäftsmodell des Konzerns

Organisation und Struktur



Die Nemetschek SE bildet zusammen mit ihren Tochtergesellschaften (Marken) die global agierende Nemetschek Group. Geegründet im Jahr 1963 von Prof. Georg Nemetschek, blickt das Unternehmen auf eine über 60-jährige Geschichte zurück. Heute bietet die Nemetschek Group weltweit digitale Softwarelösungen für alle Phasen und Disziplinen im Lebenszyklus von Bauwerken und Infrastrukturprojekten (AEC/O-Industrie – Architecture, Engineering, Construction and Operation) sowie für alle Phasen bei der Erstellung digitaler Inhalte in 2D und 3D im Bereich Media an.

Als strategische Holding hat die Nemetschek SE ihren Hauptsitz in München und betreibt ihr operatives Geschäft über ihre vier Segmente mit insgesamt 12 Marken weltweit (Vorjahr: 13 Marken). Die Struktur vereint einerseits die zentrale Steuerung auf Konzernebene und andererseits die unternehmerische Freiheit auf Markenebene. Damit wird den einzelnen Marken ermöglicht, sich auf die Kundenbedürfnisse und Gewinnung neuer Kunden zu fokussieren und somit einen Mehrwert für die Kunden zu schaffen. Dieser kombinierte Segment- und Markenansatz erleichtert

es, Marktveränderungen schnell zu erkennen und Kundenanforderungen effizient umzusetzen. Um gleichzeitig ein hohes Maß an unternehmerischer Effizienz zu gewährleisten, übernimmt die Nemetschek SE dabei zentrale Funktionen wie Corporate Finance & Tax, Controlling & Risk Management, Investor Relations & Corporate Communication, People/Human Resources, Strategie (inkl. Mergers & Acquisitions, Start-up & Venture Investments sowie AI), IT, Information Security, Global Procurement, Transformation Office, Internal Audit sowie Corporate Legal & Compliance. Diese Abteilungen übernehmen dabei auch wichtige Governance-Aufgaben und erlauben den Marken somit, sich vor allem auf die Erschließung neuer Kundenpotenziale und das operative Geschäft zu konzentrieren.

Geschäftstätigkeit

Markt- und Kundennähe sind für die Nemetschek Group wichtige Erfolgsfaktoren. Das Unternehmen unterstützt mit seinen Softwarelösungen die **Digitalisierung** entlang des gesamten

Baulebenszyklus – von der Planung über die Bau-, Betriebs- und Renovierungsphase bis zum Rückbau von Gebäuden. Dieser umfassende Ansatz bündelt Investitionen und Kompetenzen in den kundenorientierten Segmenten und bietet somit durchgängige Workflows und umfassende Kundenbetreuung innerhalb des kompletten Baulebenszyklus.

Die Nemetschek Group bekennt sich klar zu OPEN BIM, das durch offene Schnittstellen die Interoperabilität, Kollaboration, Effizienz und Kommunikation entlang des gesamten Baulebenszyklus mit seinen unterschiedlichen Disziplinen erhöht. Gleichzeitig fokussiert sich die Nemetschek Group auf Zukunftsthemen, die die Bauindustrie in den kommenden Jahren prägen und verändern werden. Hierzu zählen vor allem künstliche Intelligenz, digitale Zwillinge, maschinelles Lernen, Nachhaltigkeit und die Nutzung von IoT-Geräten und -Sensoren. Diese sind somit auch Schwerpunkte der Innovations- und Entwicklungsaktivitäten der Nemetschek Group.

Zusätzlich bietet das Unternehmen digitale Lösungen für 3D-Visualisierung, Modellierung und Animation, die besonders in der Medien- und Unterhaltungsbranche Anwendung finden und den kompletten Workflow in der Content-Erstellung abdecken.

Segmente

Die Nemetschek Group organisiert ihre 12 Marken in den kundenorientierten Segmenten Design, Build, Manage und Media. Jedes dieser vier Segmente wird grundsätzlich von einem Vorstand oder Segmentverantwortlichen geleitet. Die Holding und die Segmente sind eng miteinander verknüpft, um eine hohe Steuerungseffektivität und enge Abstimmung auch zwischen den einzelnen Gesellschaften zu gewährleisten.

Darüber hinaus ergeben sich Vorteile sowohl für die Marken als auch die Gruppe insgesamt aus der verstärkten Harmonisierung und Globalisierung der Allgemein- und Verwaltungsfunktionen, dem Zugang zu zusätzlichen Ressourcen und Tools sowie aus dem intensiveren Wissensaustausch. So können Marken ihre Kapazitäten und Ressourcen noch stärker auf die operative Umsetzung der Unternehmensziele und -strategie fokussieren, insbesondere auf eine noch engere Kundenbindung sowie die Erschließung zusätzlicher Wachstumschancen.

Zur Hebung von Synergien innerhalb der Nemetschek Group fördern Vorstand und Segmentverantwortliche nicht nur die Koordination und Umsetzung strategischer Projekte zwischen den Marken eines jeweiligen Segments, sondern auch die segmentübergreifende Zusammenarbeit einzelner Marken. Dadurch profitieren die Tochtergesellschaften auf Segment- sowie auf Gruppenebene von Synergien und Wissenstransfer in Bezug auf Internationalisierung, Austausch von Best Practices, Vertriebs-, Marketing- sowie Entwicklungsaktivitäten. Auch die bereits begonnene Harmonisierung der internen Strukturen und Prozesse wurde im Geschäftsjahr 2024 weiter vorangetrieben. So wurden bereits zentrale Verwaltungsfunktionen wie People/HR, Controlling & Risk Management, Finance, Information Security und IT

weiter harmonisiert und global aufgestellt, sodass sich die Marken noch stärker auf ihre kundennahen Themen fokussieren können.

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

Veränderungen innerhalb der Segmentstruktur

Der Zusammenschluss einzelner Marken wurde auch im Jahr 2024 fortgesetzt, um Kunden harmonisierte Lösungsangebote zur Verfügung zu stellen. Im Zuge dessen wurden im Design-Segment die Konzernmarken Scia und Frilo in die Marke Allplan integriert.

Zudem hat die Nemetschek Group die GoCanvas Holdings, Inc., mit Hauptsitz in Reston, Virginia, erworben. GoCanvas ist ein führender Anbieter von SaaS-Lösungen für die Zusammenarbeit von Facharbeitern auf der Baustelle. Mit GoCanvas können traditionell papierbasierte Prozesse digitalisiert, Inspektionen vereinfacht, die Sicherheit auf Baustellen verbessert und die Einhaltung von Vorschriften sichergestellt werden. Nach dem Abschluss der Übernahme zum 1. Juli 2024 wurde GoCanvas dem Build-Segment zugeordnet und wird seitdem dort voll konsolidiert.

Des Weiteren wurde im Jahr 2024 wie geplant die Business-Unit Digital Twin mit der Marke dRofus und der Lösung dTwin vom Segment Manage in das Segment Design umgehängt und dort konsolidiert. In den vier Segmenten der Nemetschek Group sind zum 31. Dezember 2024 insgesamt 12 Marken (Vorjahr: 13 Marken).

Segment Design

Zu den wichtigsten Kundengruppen im Segment Design gehören vor allem Architekten, Designer, Ingenieure aller Fachbereiche, Tragwerksplaner, Fach- und Landschaftsplaner sowie Bauherren und Generalunternehmer. Die einzelnen Marken innerhalb des Design-Segments adressieren eine große Bandbreite unterschiedlicher Spezialbereiche innerhalb der Architektur-, Design- sowie Ingenieursdisziplinen. Kunden können mit den angebotenen Lösungen ihre Aufgaben von der Planungs- und Entwurfsphase bis hin zur Werk- und Bauplanung komplett umsetzen. Das Produktportfolio des Segments Design umfasst vor allem OPEN-BIM-Lösungen für CAD (Computer-Aided Design) und CAE (Computer-Aided Engineering), die in der 3D-Planung und Visualisierung von Gebäuden und Infrastrukturprojekten eingesetzt werden. Hinzu kommen BIM-basierte Lösungen zur Qualitätssicherung und -kontrolle sowie zur Vermeidung von Fehlern und Kollisionen während der Planungs- und Bauphase.

Die vergangenen Geschäftsjahre waren für das Segment durch Integrations- und Harmonisierungsaktivitäten geprägt. Durch den Zusammenschluss einzelner Marken und den Ausbau der markenübergreifenden Zusammenarbeit konnten vor allem erweiterte und harmonisierte Kundenangebote erarbeitet und somit der Kundennutzen noch weiter erhöht werden. Im Jahr 2024 wurden diese Harmonisierungsaktivitäten fortgesetzt und die Tochtergesellschaften Scia und Frilo in die Marke Allplan integriert.

Der Markt für das Segment Design weist im Vergleich zu den Märkten für das Segment Build aufgrund der früheren Nutzung und Einführung von digitalen Lösungen traditionell einen höheren Reifegrad auf. Laut den Branchenanalysten von Cambashi, die sich auf Planungs-, Visualisierungs- und Bausoftware fokussieren, wird der Markt (TAM – Total Addressable Market) für Design- und Planungssoftware voraussichtlich von geschätzten 8,8 Mrd. Euro im Jahr 2024 auf etwa 12,5 Mrd. Euro im Jahr 2028 wachsen, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von rund 9% entspricht.

Segment Build

Kunden im Segment Build sind neben Bauunternehmen, -trägern und -zulieferern unter anderem auch Generalunternehmer, Planungsbüros, Architekten und Bauingenieure. Hier bietet die Nemetschek Group BIM-5D-Gesamtlösungen für die Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung, Kalkulation und Zeitplanung sowie Kostenrechnung und Kostenermittlung an. Dazu zählen unter anderem kaufmännische ERP-Lösungen (Enterprise-Resource-Planning) für das baubetriebliche Rechnungswesen der Marke Nevaris. Hinzu kommen PDF- sowie teils cloudbasierte Workflowlösungen für digitale Arbeitsprozesse, Kollaboration und Dokumentation der Marke Bluebeam.

Seit dem 1. Juli 2024 ist zudem die neu akquirierte GoCanvas Holdings, Inc., dem Segment Build zugeordnet.

GoCanvas bietet flexible Cloud- und mobile Lösungen, die Kunden auf der Baustelle dabei unterstützen, effizient Echtzeitdaten zu sammeln, über Baustellen hinweg zusammenzuarbeiten, digitale Checklisten zu erstellen, datengesteuerte Geschäftsentscheidungen zu treffen und papierbasierte Abläufe durch digitale Workflows zu ersetzen, was letztlich die Effizienz und Sicherheit auf der Baustelle erhöht. Das 2008 gegründete Unternehmen beschäftigte im Jahr 2023 weltweit rund 300 Mitarbeiter mit Standorten in den USA, Kanada, Australien und Südafrika und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2023 einen jährlichen wiederkehrenden Umsatz (ARR) in Höhe von rund 67 Mio. US-Dollar.

Die Übernahme von GoCanvas mit seiner komplementären Technologie, Kundenbasis und geografischen Präsenz stellt eine Ergänzung zu Nemetscheks Expertise in der Abdeckung des gesamten Lebenszyklus in der AEC/O-Industrie dar. Die Akquisition von GoCanvas eröffnet signifikante Wachstumschancen und technologische Synergien, indem sie den Markt- und Kundenzugang beider Unternehmen weiter verbessert. Durch die starke Präsenz in den USA wird die Positionierung der Nemetschek Group in den USA gestärkt, während der Konzern wiederum GoCanvas eine Basis für die Expansion in Europa und im asiatisch-pazifischen Raum bietet. Als Anbieter von reinen SaaS-Lösungen wird GoCanvas auch die Umstellung zu einem subscriptions- und SaaS-zentrierten Geschäftsmodell der Nemetschek Group weiter beschleunigen.

Das Build-Segment bietet ein großes Wachstumspotenzial, was auf den geringen Digitalisierungsgrad in der Bauindustrie, also den Grad an Nutzung moderner, digitaler Lösungen, zurückzuführen ist. Die Marktexperten und -analysten von Cambashi schätzen in ihrer Studie, dass die Marktgröße (TAM) für Software in der Bauindustrie von 5,7 Mrd. Euro im Jahr 2024 auf 9,1 Mrd. Euro bis 2028 ansteigen und eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 12% erreichen wird.

Segment Manage

Das Segment Manage rundet das Angebot von Lösungen der Nemetschek Group für alle Disziplinen entlang des gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten ab und konzentriert sich auf das Gebäudemanagement sowie die professionelle Immobilienverwaltung. Hauptkunden des Segments sind unter anderem Hausverwalter, Facility-Manager, global agierende Immobilienunternehmen sowie Banken und Versicherungen.

Die beiden Marken des Segments – Spacewell und Crem Solutions – bieten Softwarelösungen entlang aller kaufmännischen Prozesse der Immobilienverwaltung sowie modulare und integrierte Lösungen für das Immobilien-, Facility- und Arbeitsplatzmanagement (Integrated-Workplace-Management-System, IWMS) an. Zum Portfolio gehört auch eine Smart-Building-Plattform, die mittels intelligenter Sensoren sowie Big-Data-Analysen dabei hilft, die Produktivität und Effizienz im Betrieb und in der Verwaltung von Gebäuden zu erhöhen. Hinzu kommen auf künstliche Intelligenz gestützte Energiemanagementlösungen, um die Energienutzung in Gebäuden zu optimieren und den CO₂-Ausstoß zu reduzieren.

Für Softwarelösungen im Bereich der Gebäudeverwaltung prognostiziert Verdantix, ein auf Immobilien und die bebaute Welt spezialisierter Marktanalyst, ein Marktwachstum (TAM) von 8,6 Mrd. Euro im Jahr 2024 auf 12 Mrd. Euro bis zum Jahr 2028, was einer jährlichen Wachstumsrate von rund 8% entspricht. Innerhalb dieses Marktes sind die am schnellsten wachsenden Teilsegmente das Energiemanagement (+11%) und das Flächenmanagement, die beide eng mit den Kernangeboten von Spacewell übereinstimmen.

Segment Media

Die Nemetschek Group bietet über ihre Marke Maxon im Segment Media professionelle Lösungen entlang aller Phasen eines digitalen Kreativprojekts an. Zum Produktportfolio gehören unter anderem 3D-Modeling-, Painting-, Animations-, Sculpting- und Rendering-Lösungen. Diese Lösungen werden global genutzt, um unter anderem 3D-Motion-Graphics, Architektur- oder Produktvisualisierungen, Grafiken für Computerspiele, medizinische Illustrationen, Industriedesigns und Visual Effects zu erstellen.

Kunden im Segment Media sind neben Architekten und Designern auch Film- und Fernsehstudios, Werbeagenturen, die Videospiegelindustrie, Produkt- und Grafikdesigner sowie kreativ-schaffende Freiberufler aus der internationalen Medien- und Unterhaltungsindustrie.

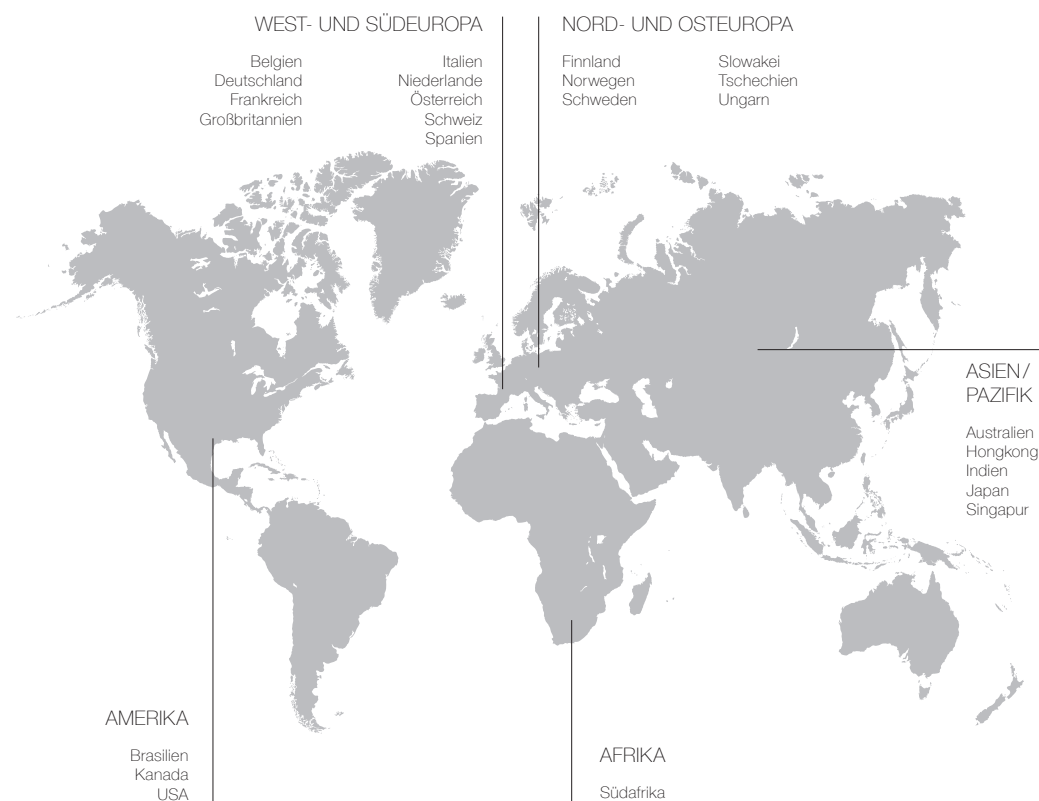
Das Segment Media, das den globalen Markt für 3D-Animationen adressiert, ist ein weiterer Wachstumsbereich für die Nemetschek Group. Die Marktexperten und -analysten von Cambashi schätzen die Marktgröße (TAM) für Software in der Medienindustrie im Jahr 2024 auf 5,3 Mrd. Euro. Bis 2028 dürfte dieser Markt auf 7,8 Mrd. Euro anwachsen, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von knapp 10% entspricht.

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

Standorte

Die Nemetschek SE hat ihren Hauptsitz in München, Deutschland. Die 12 Marken der Nemetschek Group entwickeln und vertreiben ihre Lösungen weltweit von insgesamt 80 (Vorjahr: 81) Standorten aus.

NEMETSCHKEK STANDORTE WELTWEIT



1.2 Wachstumstreiber, Ziele und Strategie

Wachstumstreiber

Die makroökonomischen Folgen der hohen Zinssätze sowie die anhaltenden globalen Krisen und geopolitischen Konflikte wirkten sich im Geschäftsjahr 2024 weiterhin negativ auf die kurzfristigen Wachstumsaussichten der weltweiten Bauwirtschaft aus. Dennoch bleiben die langfristigen strukturellen Wachstumstreiber des globalen Bausektors intakt und bieten das Potenzial für eine weitere nachhaltige Wachstumsphase in der Zukunft. Zu diesen strukturellen Wachstumstreibern gehören die wachsende Weltbevölkerung, die zunehmende globale Urbanisierung, Regulierungen und der demografische Wandel. Diese Themen führen zu einer anhaltend hohen Nachfrage nach neuen Wohnungs- und

Infrastrukturprojekten sowie nach der Renovierung bestehender Gebäude und Infrastrukturen wie Brücken und Tunnel. Als Anbieter von Softwarelösungen für die Bauindustrie profitiert die Nemetschek Group mit ihren drei Segmenten, die die **AEC/O-Industrie** adressieren, zudem von verschiedenen weiteren langfristigen und strukturellen Wachstumstreibern wie dem sehr geringen Digitalisierungsgrad in der Bauindustrie im Vergleich zu anderen Industrien. Darüber hinaus besteht ein zunehmender Nachhol- und Investitionsbedarf bezüglich branchenspezifischer Softwarelösungen, die Prozesse effizienter und nachhaltiger steuern und damit die Qualität steigern sowie Kosten und Zeitaufwand reduzieren. Die Auswirkungen der jüngsten Krisen und Herausforderungen auf die Bauwirtschaft haben diesen Bedarf einmal mehr verdeutlicht.