

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 Videospieleindustrie, Produkt- und Grafikdesigner sowie kreativ-schaffende Freiberufler aus der internationalen Medien- und Unterhaltungsindustrie.

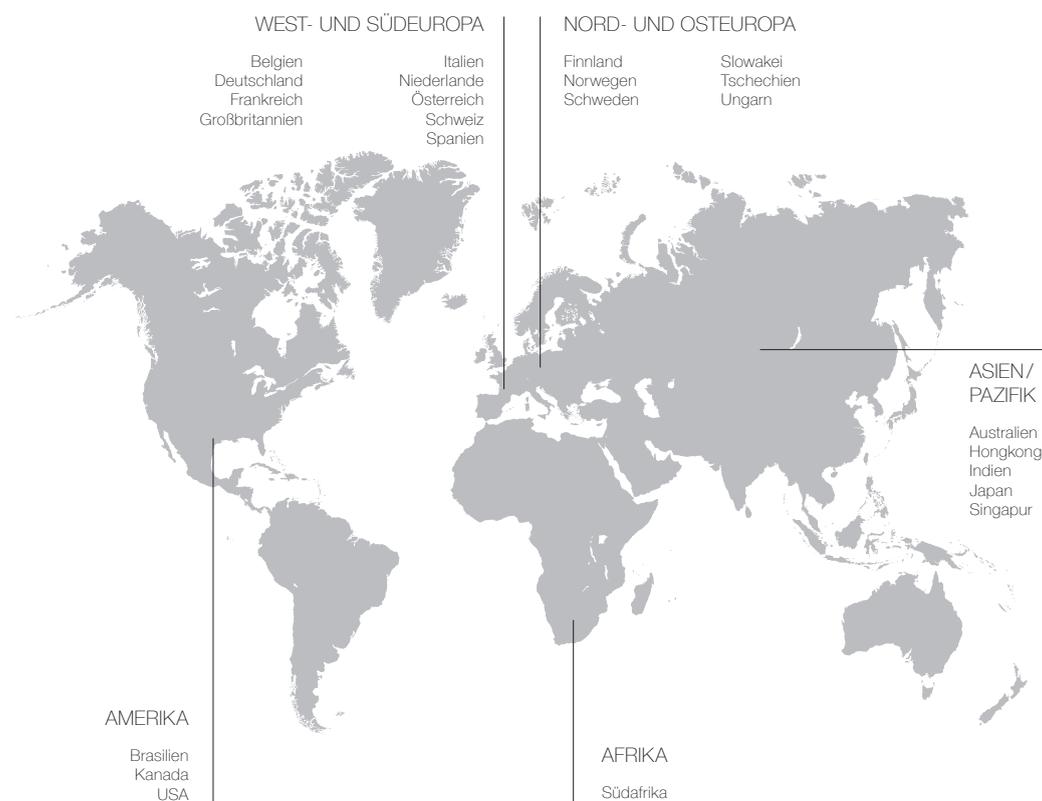
Das Segment Media, das den globalen Markt für 3D-Animationen adressiert, ist ein weiterer Wachstumsbereich für die Nemetschek Group. Die Marktexperten und -analysten von Cambashi schätzen die Marktgröße (TAM) für Software in der Medienindustrie im Jahr 2024 auf 5,3 Mrd. Euro. Bis 2028 dürfte dieser Markt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

- » Neben diesen grundlegenden Wachstumstreibern ebnet auch staatliche Regulierungen, die den Einsatz von BIM-Software für staatlich geförderte Bau- und Infrastrukturprojekte vorschreiben oder anordnen, der Nemetschek Group weiterhin den Weg für ihr weltweites Wachstum. In Europa sind Großbritannien und die skandinavischen Länder Vorreiter bei der Umsetzung von BIM-Vorschriften und der Nutzung von BIM-fähigen Softwarelösungen. Auch in den USA und anderen Ländern wie Singapur, Hongkong oder Japan gibt es bereits BIM-Verordnungen für öffentliche Bau- und Infrastrukturprojekte.
- » Darüber hinaus bleibt auch der strukturelle Arbeitskräftemangel in der Bauwirtschaft ein globales Langzeitproblem und macht die Nutzung von digitalen Lösungen für mehr Effizienz notwendig.
- » Des Weiteren nimmt die Bedeutung von Nachhaltigkeit und Umweltschutz bei der Planung, dem Bau, dem Betrieb und der Renovierung von Gebäuden ständig zu. Die Bauindustrie ist für etwa 40 % der weltweiten CO₂-Emissionen verantwortlich. Die Einführung energie- und ressourceneffizienter Praktiken während des gesamten Bauprozesses, einschließlich der anschließenden Nutzungsphase, ist daher von entscheidender Bedeutung für das Erreichen der von den politischen Entscheidungsträgern festgelegten Klimaziele (z. B. des europäischen Green Deals der EU). Hinzu kommt, dass rund 90 % aller Bauprojekte derzeit ihren voraussichtlichen Zeitplan oder die veranschlagten Kosten überschreiten. Außerdem werden mehr als 20 % der bei einem Bauprojekt verwendeten Materialien verschwendet oder müssen nachgearbeitet werden. Intelligente BIM-Softwarelösungen, die ein nachhaltigeres und ressourcenschonenderes Planen und Bauen sowie einen effizienteren Gebäudebetrieb ermöglichen, bilden eine wichtige Grundlage.

Darüber hinaus ist die **Medien- und Unterhaltungsbranche** durch ein hohes Wachstum und eine ständig steigende Nachfrage nach digitalen Inhalten gekennzeichnet, auch wenn die Industrie unter den Streiks in Hollywood gelitten hat. Aufgrund des dynamischen Umfelds in diesen Branchen ist die Entwicklung neuer innovativer Lösungen, die den sich ändernden Bedürfnissen der Verbraucher entsprechen, von entscheidender Bedeutung. Die steigende Nachfrage nach visuellen Inhalten basiert unter anderem auf den folgenden langfristigen Wachstumstreibern:

- » Anhaltendes Wachstum im 3D-Animationsmarkt: Die Nachfrage nach hochwertigen visuellen Inhalten in verschiedenen Branchen wie Filmproduktion, Werbung, Spieleentwicklung oder virtueller Realität steigt kontinuierlich an. Unternehmen verlassen sich zunehmend auf visuell überzeugende Animationen, um ihre Botschaften wirksam zu vermitteln und das Interesse ihrer Zielgruppen zu wecken.
- » Digitalisierung durch verbesserte Zugänglichkeit: Die fortschreitende Digitalisierung und die verbesserte Verfügbarkeit von leistungsfähiger Hard- und Software tragen wesentlich zum Wachstum des 3D-Animationsmarktes bei. Der leichtere

Zugang zu fortschrittlichen Tools ermöglicht es Unternehmen und Kreativen, komplexe 3D-Animationen zu erstellen und innovative Projekte zu verwirklichen.

- » Technologischer Fortschritt bei Virtual Reality (VR) und Augmented Reality (AR): Die Nutzung von VR und AR hat einen wesentlichen Einfluss auf die Expansion des 3D-Animationsmarktes. Die neuesten Produktentwicklungen von weltweit führenden Unternehmen wie Apple mit seiner VR-Brille Apple Vision Pro oder den Metas Smart Glasses zeigen, dass es einen starken Trend zu virtuellen Welten und Anwendungen geben wird. Diese Technologien erschließen neue Dimensionen für interaktive 3D-Erlebnisse. Auch Unternehmen nutzen VR und AR zunehmend, um innovative Anwendungen für den Einsatz im beruflichen Umfeld zu entwickeln, etwa für Schulungen, Produktpräsentationen oder virtuelle Simulationen. Auch die Entwicklung von Lösungen, die auf künstlicher Intelligenz basieren, hat sich noch nicht nennenswert auf die Nachfrage im 3D-Animationsmarkt ausgewirkt. Während der Einsatz von rein KI-basierten Lösungen im Amateurbereich in einigen Fällen zunimmt, ist ihr Einsatz im professionellen Umfeld noch sehr begrenzt. Die Hauptgründe dafür sind noch immer eine Reihe offener Fragen zur Leistung und Qualität der Lösungen sowie zum Schutz des geistigen Eigentums.

Ziele

Die Strategie der Nemetschek Group basiert auf einer umfassenden Analyse von Märkten, Wettbewerbern, technologischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Trends sowie wirtschaftlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen. Der Konzern strebt eine nachhaltige und langfristige Entwicklung an, indem er einen strategischen Ansatz verfolgt, der sich an der Unternehmensvision orientiert. Die Strategie zielt darauf ab, die Wachstumschancen in beiden von der Nemetschek Group adressierten Industrien, AEC/O und Media, optimal zu nutzen. Darüber hinaus ist es das Ziel, die Kunden in die Digitalisierung zu führen und die Industrien nachhaltiger zu gestalten. Mit ihrem Fokus auf Technologie und Innovation sowie dem kontinuierlichen Austausch mit wissenschaftlichen Einrichtungen strebt die Nemetschek Group den Ausbau ihrer Marktposition in einem wettbewerbsintensiven Umfeld an. Risikomindernd wirkt sich die Diversifizierung der Aktivitäten auf vier Segmente für den gesamten Lebenszyklus von Bau- und Infrastrukturprojekten sowie dem Medienbereich aus. Darüber hinaus internationalisiert Nemetschek ihr Geschäft kontinuierlich. Der stetig steigende Anteil an wiederkehrenden Umsätzen sorgt zudem für eine hohe wirtschaftliche Visibilität und Resilienz – auch in schwierigen makroökonomischen Zeiten. Letztlich ist es das Ziel der Nemetschek Group, eine nachhaltige Differenzierung zu erreichen und damit ihren Kunden den größtmöglichen Nutzen und Mehrwert zu bieten, was gleichzeitig zu einer nachhaltigen und langfristigen Wertschaffung für Aktionäre und Stakeholder führt.

Um diese Ziele zu erreichen, hat der Vorstand der Nemetschek Group eine umfassende Strategie definiert, die auf strategischen Fokusthemen basiert. Diese Strategie wird konsequent mit geeigneten Initiativen und Maßnahmen umgesetzt und entsprechend an aktuelle Themen und Entwicklungen angepasst.

Im Geschäftsjahr 2024 wurde neben dem Thema künstliche Intelligenz (KI) auch die Nachhaltigkeit als strategisches Schwerpunktthema aufgenommen. Da insbesondere die Bauindustrie einer der größten Verursacher von CO₂-Emissionen ist, hat die Nemetschek Group sich zum Ziel gesetzt, den Kunden mit ihren Lösungen zu helfen, nachhaltigere Geschäftspraktiken umzusetzen und die Industrie bei der Reduzierung von CO₂-Emissionen und bei der Klimaneutralität zu unterstützen.

Vision und Mission

Im Mittelpunkt der Strategie steht ein klares Bekenntnis zur Vision und Mission der Nemetschek Group. Um die Vision „Shape the world in all dimensions“ zu verwirklichen, will das Unternehmen der bevorzugte und vertrauenswürdigste Softwareanbieter und Partner für die Branchen Architektur, Ingenieurwesen, Bauwesen und Verwaltung von Bauwerken (AEC/O) sowie für die Media-Industrie sein. Die Vision und Mission sind die Leitprinzipien für alle Geschäftsaktivitäten und die Grundlage für strategisches Handeln.

Strategische Eckpfeiler

Künstliche Intelligenz (KI)

Ein übergreifendes Ziel der Nemetschek Group ist es, führend bei den Anwendungen der künstlichen Intelligenz (KI) in den von Nemetschek adressierten Branchen zu sein. Als Unternehmen, das sich klar zur künstlichen Intelligenz bekennt, treibt die Nemetschek Group die interne Transformation durch KI voran und überdenkt die Arbeitsabläufe in der Branche durch KI. Gleichzeitig beinhaltet dies auch ein klares Bekenntnis zu ethischen, vertrauenswürdigen und nachhaltigen KI-Praktiken, um das geistige Eigentum der Kunden zu schützen. Dieser Ansatz folgt den langjährigen Prinzipien und ethischen Standards der Nemetschek Group, die 1963 von Professor Georg Nemetschek gegründet wurde.

Das Unternehmen sieht zwei Hauptanwendungsbereiche der KI. Zum einen bietet der Einsatz von KI die Möglichkeit, die interne Effizienz und Effektivität in nahezu allen Unternehmensfunktionen zu steigern, zum Beispiel in der Forschung und Entwicklung oder im Kundenservice, um eine bessere Kundenbetreuung und höhere Kundenzufriedenheit zu gewährleisten. Zum anderen will die Nemetschek Group ihre Produkte um KI-basierte Funktionen, Plug-ins und Tools erweitern, um den Nutzen für die Kunden weiter zu erhöhen. Um dieses Ziel zu erreichen, werden drei verschiedene Ansätze verfolgt:

» Erstens ist der Bereich KI eines der Schwerpunktthemen der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der Nemetschek Group. Aus diesem Grund hat die Nemetschek Group einen

sogenannten AI & DATA Innovation Hub geschaffen, der einer der zentralen Treiber für die internen Entwicklungsaktivitäten der Gruppe ist. Der Innovation Hub wird dazu beitragen, Synergien bei der Entwicklung von KI-Dienstleistungen über alle Marken des Portfolios der Nemetschek Group hinweg zu realisieren. Mit ihrer umfassenden Branchenexpertise in den Bereichen AEC/O und Media ist die Nemetschek Group zudem gut positioniert, um die Vorteile von KI durch Workflow-Innovationen zu erschließen.

» Zweitens pflegt die Nemetschek Group einen engen Austausch mit dem von der Nemetschek Innovationsstiftung geförderten „TUM Georg Nemetschek Institute Artificial Intelligence for the Built World“. Wie im Vorjahr gab es auch 2024 eine Vielzahl interessanter gemeinsamer und multidisziplinärer KI-Forschungsprojekte für die AEC/O-Industrie. Dies ermöglicht es der Nemetschek Group, nah an den neuesten Entwicklungen in der akademischen Ausbildung und Forschung zu bleiben.

» Drittens investiert Nemetschek in eine Reihe hochinnovativer Start-ups, die unter anderem neue Lösungen in den verschiedenen Anwendungsbereichen der künstlichen Intelligenz entwickeln und vorantreiben. Diese Start-ups entwickeln zum Beispiel Lösungen wie KI-basierte Einblicke in Termin- und Projektkontrollen und -analysen sowie auf maschinelles Lernen gestützte Lösungen, um Risiken in Bauverträgen zu analysieren. Ein Ziel ist es, die KI-Entwicklungen und -Kompetenzen der Start-ups mit denen der Marken der Nemetschek Group zusammenzubringen, um sich gegenseitig zu inspirieren und zu bereichern. Gleichzeitig wird so sichergestellt, dass das Produktportfolio der Nemetschek Group entsprechend erweitert und die notwendige Geschwindigkeit und Vielfältigkeit bei der Entwicklung neuer KI-Lösungen erreicht wird. Investitionen in Start-ups haben zudem das Potenzial, wegweisende und innovative Produkte und Lösungen hervorzubringen, die nicht nur für die Nemetschek Group selbst, sondern auch für die gesamte AEC/O- und Media-Branche disruptiv sind.

Nachhaltigkeit

Um der weltweit steigenden Nachfrage nach nachhaltigen Lösungen und den zunehmenden regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden, hat die Nemetschek Group als globaler Anbieter von Softwarelösungen für die Architektur-, Ingenieur-, Bau- und Betreiberbranche (AEC/O) sowie die Media-Industrie den Aspekt der Nachhaltigkeit als Kernelement in ihre Unternehmensstrategie integriert. Geleitet von der Vision „Shape the world in all dimensions“ strebt das Unternehmen danach, der bevorzugte Partner in seinen Industrien zu sein, was auch das Thema Nachhaltigkeit einschließt.

Im Jahr 2024 hat die Nemetschek Group das Thema Nachhaltigkeit neben Innovationstreibern wie der künstlichen Intelligenz noch stärker zu einem strategischen Schwerpunkt erhoben und so nochmals ihre Rolle bei der Abschwächung des Klimawandels und der Förderung einer nachhaltigen Entwicklung in den AEC/O-

Sektoren betont. Mit Blick auf die Zukunft will die Nemetschek Group die strategische Ausrichtung ihres Portfolios noch stärker zu einer ganzheitlichen Nachhaltigkeitsstrategie weiterentwickeln, die zudem langfristiges Wachstum und Wertschöpfung des Unternehmens fördert.

Geschäftsmodell – Übergang zu Subskriptions- und SaaS-Modellen

Eines der wichtigsten Ziele der Nemetschek Group ist es, die wiederkehrenden Umsätze deutlich zu steigern, insbesondere durch die verstärkte Einführung von Subskriptions- und Software-as-a-Service(SaaS)-Angeboten. Einer der Hauptgründe für diese Umstellung sind die zahlreichen Vorteile, die Subskriptions- und SaaS-Modelle sowohl für die Kunden der Nemetschek Group als auch für den Konzern selbst bieten. Kunden können die Software flexibler nutzen und vermeiden die im Vergleich zu einem Subskriptionsangebot höhere einmalige Lizenzgebühr. Gleichzeitig profitieren sie von einer noch intensiveren Kundenbetreuung sowie schnelleren und kontinuierlichen Innovationszyklen, was zu einer höheren Kundenzufriedenheit führt.

Für die Nemetschek Group hingegen bietet die Umstellung die Chance, neue Kundengruppen anzusprechen und zu gewinnen sowie die Kundenbindung zu erhöhen. Zusammen mit dem größeren Potenzial für Up- und Cross-Selling hat Nemetschek zudem die Möglichkeit, über die gesamte Lebensdauer einer Kundenbeziehung höhere Umsätze zu generieren als mit dem traditionellen Modell aus Lizenz und Servicevertrag. Darüber hinaus erhöhen sich die Sichtbarkeit, Resilienz und Planbarkeit von Umsätzen, Erträgen und Liquidität erheblich, was insbesondere in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheiten ein großer Vorteil ist. Darüber hinaus ist der Übergang zu desktopbasierten Abonnementmodellen häufig eine Voraussetzung für die spätere Einführung neuer Cloud-Funktionen und -Lösungen.

Die Nemetschek Group verfolgt auf ihrem Weg zu einem subskriptions- und SaaS-zentrierten Geschäftsmodell eine auf ihre verschiedenen Segmente zugeschnittene Transformationsstrategie. Einer der Eckpfeiler dieser Strategie ist die schrittweise Umstellung des operativen Geschäfts der Gruppe. Durch die sequenzielle Migration der einzelnen Segmente und jeweiligen Marken innerhalb der Segmente hin zu Subskription und SaaS-Angeboten kann die Nemetschek Group das mit einer solch umfassenden Transformation verbundene Risiko deutlich reduzieren. Die schrittweise Umstellung der Geschäftsmodelle der einzelnen Marken sorgt dafür, dass der kurzfristige rechnungslegungsbedingte Dämpfungseffekt auf die Umsatz- und Margenentwicklung der Nemetschek Group relativ begrenzt bleibt. Ein weiterer Vorteil dieses schrittweisen Vorgehens ist, dass auch die kurzfristigen dämpfenden Effekte auf die Free-Cashflow-Generierung während der Umstellung begrenzt sind. Dies ermöglicht es der Nemetschek Group, im Gegensatz zu vielen anderen Unternehmen während einer Migration, weiterhin stark in Forschung und Entwicklung für die Weiterentwicklung in wichtigen Zukunftsfel-

dern wie KI, Cloud-Angeboten oder Nachhaltigkeit zu investieren, um das zukünftige Wachstum zu sichern.

Als Ergebnis dieser Strategie ist die Umstellung auf Subskription und SaaS-Modelle in jedem der vier Segmente unterschiedlich weit fortgeschritten. So wurde das Segment Media mit der Marke Maxon bereits migriert. Auch die Umstellung der Segmente Manage und Build, mit der zum Jahresende 2024 größtenteils beendeten und planmäßig verlaufenen Migration der Marke Bluebeam, sind bereits weit fortgeschritten. Darüber hinaus hat die Akquisition der GoCanvas Holdings, Inc., die bereits heute ein reines SaaS-Unternehmen ist, den Anteil der wiederkehrenden Umsätze der Nemetschek Group nochmals erhöht. Im Gegensatz dazu wird die Migration im Segment Design im Jahr 2025 weiter vorangetrieben, da die beiden größten Marken des Segments, Graphisoft und Allplan, die Umstellung auf Subskription und SaaS-Modelle 2025 deutlich beschleunigen.

Am Ende des Jahres 2024 lagen die Umsätze aus Subskriptions- und SaaS-Angeboten bei 57,0% des Konzernumsatzes, was einer deutlichen Steigerung gegenüber dem Vorjahr (35,4%) entspricht. Der Anteil aller wiederkehrenden Umsätze (d.h. inklusive der Umsätze aus Software-serviceverträgen) am Gesamtumsatz lag zum Ende des Jahres 2024 bei 86,5% (+9,9 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr).

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 49% (Vorjahr: 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. Zugleich ermöglicht das der Nemetschek Group, noch unabhängiger von zukünftigen konjunkturellen Krisen in einzelnen Ländern oder Regionen zu sein, wie dies zum Beispiel gerade mit Blick auf eine schwächelnde Bauindustrie in Deutschland aktuell der Fall ist. 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 Asien/Pazifik-Region, die bisher mit rund 10% (Vorjahr: rund 9%) des Konzernumsatzes deutlich unterrepräsentiert sind, attraktive Wachstumspotenziale. Besonderes Augenmerk legt die Nemetschek Group dabei verstärkt auf die Länder Japan, Singapur, Hongkong, Australien/Neuseeland und Indien.

Insbesondere der indische Markt bietet aufgrund des sehr geringen Digitalisierungsgrades, der starken Urbanisierung sowie der erwarteten dynamischen wirtschaftlichen und demografischen Entwicklung in den kommenden Jahren enorme Wachstumschancen. Die Nemetschek Group will daher durch eine verstärkte Präsenz vor Ort besser am enormen Wachstumspotenzial der indischen Bauindustrie partizipieren. In einem ersten Schritt hat die Nemetschek Group deshalb in Mumbai ein Vertriebsbüro mit einem lokalen Vertriebsteam eröffnet, das die verschiedenen Lösungen des Unternehmens unter dem Dach der Nemetschek Group und nicht über die einzelnen Marken vertreibt. Nach dem „Shared Services, Development and Research Excellence Center“ in Hyderabad ist dies der zweite Standort des Konzerns in Indien.

Des Weiteren wird sich die Nemetschek Group auch auf den Nahen Osten, insbesondere auf Saudi-Arabien, fokussieren. Hohe Auftragseingänge und sogenannte Gigaprojekte, die staatlich finanziert werden, sichern der dortigen Bauwirtschaft kurz- und mittelfristig starkes Wachstum.

Key-Account-Management und 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 nutzt die Nemetschek Group vermehrt digitale Absatzkanäle wie E-Commerce, 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 dieses Key-Account-Managements ist zum einen, den Kunden ein umfassendes, integriertes und stärker vernetztes Lösungsangebot aus einer Hand anzubieten. Zum anderen führen die globale Funktion und der Ansatz dazu, dass die Nemetschek Group diese Kundengruppe noch intensiver mit Blick auf ihre 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.

Nemetschek Cloud-Plattform und -Infrastruktur

Mit der Nemetschek Cloud-Plattform wird eine wesentliche Grundlage dafür geschaffen, einen bedeutenden Fortschritt im Engagement der Gruppe für die digitale Transformation und nahtlose Zusammenarbeit in der AEC/O-Industrie zu erzielen. Aufbauend auf dem langjährigen Bekenntnis zu offenen Standards

und OPEN BIM, wird diese innovative Plattform entwickelt, um den Datenaustausch zu zentralisieren und eine native Integration in alle Nemetschek Produkte zu ermöglichen. In diesem Zusammenhang ist Interoperabilität eines der Kernprinzipien der Cloud-Plattform und -Infrastruktur der Nemetschek Group. Die Fähigkeit zur möglichst nahtlosen Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Systemen bezieht sich nicht nur auf die verschiedenen Lösungen innerhalb der Nemetschek Group, sondern auch auf die von Drittanbietern.

Durch die Schaffung eines einheitlichen Ökosystems sollen Informationssilos beseitigt und durchgängige Arbeitsabläufe sowie die Echtzeit-Zusammenarbeit zwischen allen am Lebenszyklus von Bauwerken Beteiligten ermöglicht werden.

Im Kern wird die Nemetschek Cloud-Plattform als umfassende Lösung für die Verwaltung und den Austausch immer größerer Datenmengen aus verschiedenen Quellen dienen. Dieser zentralisierte Ansatz steigert die Effizienz und Produktivität des gesamten Lebenszyklus in der Bauindustrie. Die Architektur der Plattform ist auf die komplexen Anforderungen moderner AEC/O-Projekte ausgerichtet und bietet fortschrittliche Funktionen wie Modellmanagement, Anzeigefunktionen und eine nahtlose Integration sowohl von Lösungen aus der Nemetschek Group als auch von Drittanbietern.

Die Nemetschek Cloud-Plattform wird damit ein wesentlicher Eckpfeiler der Unternehmensstrategie zur Förderung von Innovation und Wachstum in der AEC/O-Branche. Durch die Bereitstellung einer skalierbaren und sicheren Umgebung für die datengesteuerte Zusammenarbeit wird der Grundstein für künftige Fortschritte bei KI- und Machine-Learning-Anwendungen im Bausektor gelegt. Diese Plattform wird nicht nur Arbeitsabläufe optimieren und Projektergebnisse verbessern, sondern die Nemetschek Group auch als einen Anbieter von cloudbasierten Lösungen für die Baubranche positionieren und ein Ökosystem fördern, das eine offene, nahtlose Zusammenarbeit mit Partnern und externen Systemen unterstützt.

Produktinnovation Digital Twin

Eine der Initiativen für die Cloud-Infrastruktur der Nemetschek Group ist der Einsatz und Ausbau der Digital-Twin-Technologie. Bereits 2022 wurde dazu die Business-Unit Digital Twin ins Leben gerufen, um eine horizontale, datenzentrierte, offene und cloudbasierte Plattform zu entwickeln, die die Effizienz und Nachhaltigkeit im Lebenszyklus von Gebäuden verbessert.

Ein digitaler Zwilling ist im Wesentlichen eine digitale Repräsentation eines physischen Gebäudes, bei der digitalisierte Informationen mit dem physischen Gegenstück verknüpft werden, um in Echtzeit und auf der Grundlage von Daten Erkenntnisse für die Verwaltung und den effizienten Betrieb von Gebäudestrukturen zu gewinnen.

Die Digital-Twin-Plattform dTwin wurde Ende 2023 im Markt eingeführt und wird als Plattform für vernetzte Intelligenz und visuelle Analysen für Gebäude, insbesondere bei Großprojekten und -anlagen, genutzt.

dTwin harmonisiert und visualisiert alle Gebäudedaten in einem digitalen Zwilling, der es dem Kunden ermöglicht, das Gebäude zu sehen, zu verstehen und datengesteuerte Entscheidungen zu treffen, um dessen Wert zu steigern. Mit dTwin erhält der Kunde einen Gesamtüberblick über ein Projekt, eine Anlage oder ein Gebäude, kann die bereits vorhandenen Daten nutzen und die Anlage letztlich effizienter verwalten. dTwin bietet dem Kunden drei wesentliche Funktionen:

- » Daten visualisieren: dTwin zeigt alle relevanten Daten und Assets auf einer Plattform
- » Assets verstehen: dTwin verbindet und verarbeitet Daten unabhängig von Format, Lösungsanbieter und Gerät – in Echtzeit
- » Datengestützte Entscheidungen: dTwin liefert Einblicke und Tools zum Überwachen, Planen, Simulieren und Optimieren

Die dTwin Lösung von Nemetschek schließt damit die Lücke zwischen Planung, Bau und Betrieb und ermöglicht einen offenen, datengesteuerten Building-Lifecycle-Intelligence™-Ansatz. Der Fokus liegt derzeit vor allem auf der Betriebsphase und dem Management großer, komplexer Gebäudebestände.

Merger & Acquisitions / Ventures & Innovation

Um noch stärker von den technologischen Entwicklungen in den wachsenden Märkten der AEC/O- und Media-Industrien zu profitieren, verfolgt die Nemetschek Group eine Venture-Investment- und Start-up-Strategie. Im Gegensatz zum bewährten M&A-Ansatz konzentriert sich diese Strategie nicht auf etablierte Unternehmen, sondern auf kleinere, jüngere und hochinnovative Start-ups.

Dieser Ansatz ermöglicht der Nemetschek Group einen frühen Zugang zu aufstrebenden und potenziell disruptiven Technologien mit erheblichem Wachstumspotenzial. Die Nemetschek Group begleitet und unterstützt die Start-ups in den frühen Phasen ihrer Entwicklung und fördert den Austausch mit ihren etablierten Marken. Bei Venture-Investitionen erwirbt die Nemetschek Group in der Regel Minderheitsbeteiligungen, die bei Erfolg des Start-ups im Laufe der Zeit potenziell ausgebaut werden können.

Im Rahmen dieser strategischen Initiative investierte die Nemetschek Group auch im Geschäftsjahr 2024 in eine Reihe hochinnovativer Start-ups, wie SmartPM Technologies, Inc., das KI nutzt, um Einblicke in Termin- und Projektkontrollen und -analysen zu gewähren, Document Crunch, Inc., das Machine-Learning nutzt, um die Risiken in Bauverträgen zu analysieren, sowie Briq Technologies Inc., eine datengetriebene, kollaborative Plattform für die Automatisierung von Finanzprozessen in der Baubranche. Insgesamt hat die Nemetschek Group bereits in rund 15 Start-ups investiert.

Ein weiterer Aspekt der Venture-Strategie der Nemetschek Group ist die kontinuierliche Unterstützung des „Built Environment Venture Lab“ an der Technischen Universität München. Damit unterstreicht der Konzern sein Bekenntnis zu Innovationen und zur aktiven Gestaltung der Zukunft der Bauindustrie noch weiter.

Neben Venture-Investitionen sieht die Nemetschek Group weiterhin in der Akquisition ausgewählter Zielunternehmen mit etablierter Marktpräsenz eine wichtige strategische Option, um die eigene Technologiekompetenz, Marktpräsenz und das Lösungsportfolio kontinuierlich auszubauen.

Im Rahmen seiner Wachstumsstrategie führt das Unternehmen kontinuierlich „Make-or-Buy“-Bewertungen durch, insbesondere in Bezug auf Produktentwicklungen und Internationalisierung. Dieser strategische Ansatz ermöglicht es der Nemetschek Group, flexibel auf technologische Entwicklungen zu reagieren und ihre Position als wichtiger Player in der AEC/O-Industrie sowie der Media-Industrie zu festigen. Die Suche nach und die Due Diligence geeigneter Unternehmen erfolgen sowohl auf Konzernebene als auch in den jeweiligen Segmenten und Markengesellschaften. Externe Partner und spezialisierte Berater unterstützen den M&A-Prozess. Entscheidende Kriterien für die Auswahl potenzieller Übernahmeziele sind neben Innovationskraft, Management und Geschäftsaussichten auch der Ausbau oder die Abrundung der eigenen technologischen Kompetenz. Regional konzentriert sich die Nemetschek Group derzeit auf Europa, Nordamerika und Asien/Pazifik. Idealerweise arbeiten die Zielunternehmen bereits auf der Basis von Subskriptions- und/oder SaaS-Modellen.

Als eine der wichtigsten strategischen Prioritäten verfolgt die Nemetschek Group weiterhin aktiv potenzielle M&A-Aktivitäten in all ihren Segmenten. Ein Beispiel, das alle oben genannten Kriterien erfüllt, war die Übernahme von GoCanvas, die am 1. Juli 2024 offiziell abgeschlossen wurde und die bisher größte Akquisition in der mehr als 60-jährigen Geschichte der Nemetschek Group darstellt. GoCanvas, das im Segment Build konsolidiert wird, ist einer der führenden Anbieter von SaaS-Lösungen für die papierlose Datenerfassung, das Reporting und die Zusammenarbeit von Facharbeitern auf der Baustelle. Die Übernahme von GoCanvas und seiner komplementären Technologie, Kundenbasis sowie geografischen Präsenz wird daher mittel- bis langfristige Synergien schaffen.

Eine Übersicht über die im Geschäftsjahr 2024 getätigten Akquisitionen und Investitionen, die für den Geschäftsverlauf von wesentlicher Bedeutung sind, wird in [<< 3.2 Geschäftsverlauf 2024 und wesentliche, den Geschäftsverlauf beeinflussende Ereignisse >>](#) detailliert beschrieben.

Business Enablement

Business Enablement ist eine globale strategische Initiative, um die Komplexität, die sich aus der großen Markenvielfalt in der Nemetschek Group 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- & Supportsystemlandschaft 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 findet 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, Information Security 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 Managementteam 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

Innovation und der Anspruch der technologischen 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 ist, ist die Innovationskraft des Unternehmens von entscheidender Bedeutung, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Innovationsstrategie der Nemetschek Group ist darauf ausgerichtet, neben der kontinuierlichen Verbesserung des bestehenden Produktportfolios (z. B. neue Releases wie Archicad 28 oder Allplan 2025) auch wegweisende neue Technologien und Lösungen zu entwickeln (z. B. AI Visualizer, AI Assistant). Durch gezielte Investitionen in Forschung und Entwicklung strebt die Nemetschek Group an, die digitale Transformation in ihren Industrien – AEC/O und Media – voranzutreiben und damit maßgeblich zu prägen. Schwerpunkte bei Forschung und Entwick-

lung sind daher Themen wie künstliche Intelligenz, Digital Twin, Nachhaltigkeit oder cloudbasierte Features und Lösungen sowie die gruppenübergreifende Cloud-Plattform und -Infrastruktur (siehe auch [<< 1.2 Wachstumstreiber, Ziele und Strategie >>](#)).

Exzellenz in jeder Phase des AEC/O-Lebenszyklus und bei der Content-Erstellung

Die AEC/O- und Media-Branche befindet sich in einem rasanten Wandel, in dessen Mittelpunkt Technologie und Nachhaltigkeit stehen. Das Ziel der Nemetschek Group ist es, Fachleuten der Branche moderne Werkzeuge an die Hand zu geben, mit denen sie effizienter, kreativer und nachhaltiger planen, bauen, verwalten und digitale Inhalte kreieren können.

Insbesondere die AEC/O-Branche ist von Natur aus komplex und umfasst mehrere Disziplinen und komplexe Arbeitsabläufe. Der Fokus liegt daher auf der Entwicklung intuitiver, integrierter Lösungen, die die Produktivität, Präzision und Innovation in jeder Phase eines Projekts verbessern – vom ersten Konzept bis zur Bau- und anschließenden Betriebsphase.

In jedem Segment erstellen die Segmentleiter in Zusammenarbeit mit ihren jeweiligen Marken eine umfassende Produkt-Roadmap als Teil des jährlichen Planungsprozesses. Diese Roadmap skizziert strategische Produktentwicklungen, die auf die individuellen Bedürfnisse der jeweiligen Marken zugeschnitten sind und die Ausrichtung an der langfristigen Strategie der Nemetschek Group sicherstellen. In regelmäßigen Review-Gesprächen zwischen den Marken, den Segmentleitern und dem Vorstand werden die Fortschritte bei der Umsetzung der Roadmap überprüft, Meilensteine validiert und bei Bedarf Anpassungen oder neue Maßnahmen eingeleitet.

Jede Marke der Gruppe unterhält eine eigene Entwicklungsabteilung, die Innovation vorantreibt und Bedürfnisse sowie Feedback der jeweiligen Endmärkte und Anwender in ihre Innovationen einfließen lässt. Diese Teams konzentrieren sich auf die Weiterentwicklung individueller Lösungen, wie z. B. Maxons Sculpting-Software ZBrush fürs iPad, die BIM-Tools von Graphisoft, die Software für digitale Zusammenarbeit von Bluebeam oder die Infrastrukturmodellierungsfunktionen von Allplan.

Strategische Initiativen auf Segmentebene treiben wichtige Fortschritte voran, die das Angebot der Marken verbessern und die Lösungen von Nemetschek in wichtigen Bereichen wie OPEN-BIM-Standards, KI-gesteuerten Workflows und Digital-Twin-Technologien erweitern. Dieser fokussierte Ansatz stellt sicher, dass jede Marke weiterhin innovative Lösungen anbietet und gleichzeitig zur allgemeinen Transformation der AEC/O- und Media-Industrie beiträgt.

Die Zukunft gestalten: Kollaboration, Integration und Nachhaltigkeit

Da die AEC/O-Branche immer stärker vernetzt ist, wird die marken- und fachübergreifende Zusammenarbeit immer wichtiger. Während Nemetschek bereits bedeutende Fortschritte bei der Schaffung standardisierter Arbeitsabläufe gemacht hat, sieht das Unternehmen in der Zukunft noch größeres Potenzial in der Nutzung von Synergien innerhalb des Konzernportfolios. Letztlich ist es die Vision der Nemetschek Group, ein vernetztes Ökosystem zu schaffen, in dem markenübergreifende Innovationen den Mehrwert für Kunden und die Branche steigern. Da der AEC/O-Sektor eine entscheidende Rolle bei der Bekämpfung des Klimawandels spielt, ist die Nemetschek Group bestrebt, den Wandel hin zu nachhaltigen Praktiken zu unterstützen und voranzutreiben. Nachhaltigkeit ist daher immer ein wichtiger Aspekt bei der Entwicklung neuer Lösungen und Innovationen, die sich auf die Reduzierung von Abfällen, die Verbesserung der Energieeffizienz und die Unterstützung grüner Baustandards konzentrieren.

Innovationsschwerpunkte

Alle Marken der Nemetschek Group entwickeln ihre bestehenden Lösungen kontinuierlich weiter. In den jeweiligen Segmenten arbeiten die Marken beispielsweise stets 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 stand auch im Geschäftsjahr 2024 die Weiterentwicklung der Subskriptions- und SaaS-Angebote im besonderen Fokus der Entwicklungsaktivitäten.

Ein wichtiger Schwerpunkt der Entwicklungsaktivitäten der Gruppe ist die Innovation durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI), wobei gruppenweit an verschiedenen Initiativen gearbeitet wird. Einer der Leitgedanken hinter diesen Entwicklungen ist das Ziel, den Kunden in der AEC/O- und 3D-Animationsbranche eine vertrauenswürdige und ethische künstliche Intelligenz zur Verfügung zu stellen. Als Ergebnis hat die Nemetschek Group bereits verschiedene Produkterweiterungen und strategische Partnerschaften eingeführt, die Technologien der künstlichen Intelligenz nutzen, um Prozesse im Lebenszyklus von Gebäuden und in der Media-Industrie zu verbessern und damit die Produktivität zu steigern und die Kreativität zu fördern. So hat die Nemetschek Marke Graphisoft für ihre BIM-Softwarelösung Archicad einen KI-basierten Visualisierer eingeführt, der in der Folge auch in den Authoring-Lösungen von Allplan und Vectorworks implementiert wurde. Mithilfe einer KI-gestützten Maschine, die qualitativ hochwertige Bilder erzeugt, können die Nutzer der Software den frühen Entwurfsprozess verkürzen, indem sie mehrere Entwurfsvisualisierungen erstellen, ohne sie in 3D modellieren zu müssen. Um ihre KI-Aktivitäten weiter zu beschleunigen und zu straffen,

hat die Nemetschek Group außerdem einen AI & DATA Innovation Hub eingerichtet, der eine der zentralen Triebfedern für die internen KI-Entwicklungsaktivitäten darstellt. Der Hub wird eine wichtige Rolle bei Entwicklungssynergien von KI-Dienstleistungen über alle Marken des Portfolios der Nemetschek Group hinweg spielen. Mit ihrer umfassenden Branchenexpertise in den Bereichen AEC/O und Media ist die Nemetschek Group gut positioniert, um die Vorteile von KI zu nutzen.

Weitere Entwicklungsschwerpunkte bilden die Cloud-Plattform und -Infrastruktur sowie die Weiterentwicklung der Digital-Twin-Plattform dTwin. Die offene und horizontale SaaS-Cloud-Lösung dTwin soll in Zukunft kontinuierlich um neue Features erweitert werden.

Ein weiterer wichtiger Schwerpunkt der internen Entwicklungsaktivitäten ist die kontinuierliche Einführung neuer Cloud-Funktionen für die Lösungen aller einzelnen Marken. Ein Beispiel hierfür ist Bluebeam, das durch die Einführung mehrerer neuer Features den Bauprozess weiter digitalisiert. Dazu gehört die erweiterte cloudbasierte Kollaborationslösung Bluebeam Anywhere, die es den Teams der Nemetschek Kunden ermöglicht, nahtlos auf Projektdokumente, Markups und viele weitere Informationen von jedem Standort aus zuzugreifen. Gleichzeitig verbessert sie die Kommunikation und Kollaboration zwischen verschiedenen Teams in Echtzeit und von jedem Endgerät aus (Web, Mobile, iPad und Desktop). Durch die Kombination der bestehenden Kompetenzen der Nemetschek Group im Bereich Build mit dem breiten Produktportfolio der SaaS-Lösungen der neu akquirierten GoCanvas Holdings, Inc., für die papierlose Erfassung, das Reporting und die Integration von Daten an der Baustelle entsteht ein durchgängiges Lösungsportfolio im Bauwesen.

Im Geschäftsjahr 2024 wurden 213,9 Mio. EUR (Vorjahr: 201,6 Mio. EUR) in Forschung und Entwicklung investiert. Rund 22 % des Konzernumsatzes flossen somit im Geschäftsjahr 2024 in Forschung und Entwicklung (Vorjahr: rund 24 %) und damit in Neu- und Weiterentwicklungen des Lösungsportfolios. Darüber hinaus sind rund 37 % (Vorjahr: 39 %) 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: 88 %) der Aufwendungen sind internen F&E-Mitarbeitern (inklusive Wareneinsatz und Abschreibungen) zuzurechnen und nur 12 % (Vorjahr: 12 %) externen Dienstleistern.

Ergänzend zur eigenen Innovationskraft setzt die Nemetschek Group auch verstärkt auf externe Innovationskraft und investiert in kleinere, junge und hochinnovative Unternehmen; im Jahr 2024 waren das beispielsweise SmartPM, Document Crunch oder Briq. Lesen Sie mehr dazu in [<< 1.2 Wachstumstreiber, Ziele und Strategie >>](#). Der Schwerpunkt dieser Investitionen liegt darauf, in wichtigen Bereichen wie künstlicher Intelligenz und Nachhaltigkeit im Bausektor nah am Puls der Zeit zu sein.

Darüber hinaus sind die Zusammenarbeit und die Partnerschaft mit anderen innovativen Unternehmen, Hochschulen und Universitäten Teil der DNA der Nemetschek Group und unterstützen die Weiterentwicklung des Unternehmens. Der Kontakt zu Wissenschaft und Lehre ist seit der Gründung der Nemetschek Group im Jahr 1963 ein zentrales Anliegen. Die Ursprünge von Nemetschek liegen im Hochschulbereich, wo die Softwarelösungen der Nemetschek Group seit Jahrzehnten präsent sind. Die Marken stellen Studenten und Professoren im Rahmen ihrer „Campus-Programme“ kostenlose Softwarelizenzen und Online-Schulungsmaterial zur Verfügung. Dies gilt für die Kernmärkte in Europa und heute auch für viele andere Märkte, insbesondere die USA oder seit 2024 auch Indien.

Darüber hinaus beteiligt sich Nemetschek regelmäßig an Hochschulprogrammen, indem es sich an der Ausschreibung von Studentenwettbewerben zur Förderung junger Talente in Architektur und Ingenieurwesen beteiligt. So unterstützt Nemetschek beispielsweise als Partner das Leonhard-Obermeyer-Zentrum an der Technischen Universität München. Die enge Zusammenarbeit mit Universitäten und Hochschulen sichert gleichzeitig die Innovationsfähigkeit der Nemetschek Group, die durch die enge Anbindung an die Hochschulen nah an neuen Themen, Trends und innovativen Entwicklungen ist.

1.4 Unternehmenssteuerung und -führung

Grundlegende Informationen

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Nemetschek Group liegt in der Verbindung einer schlanken Konzernstruktur mit effizienten Prozessen und Synergien sowie der Flexibilität und Eigenverantwortung der Segmente und einzelnen Marken. Diese Struktur ermöglicht es, eine Balance zwischen globaler Steuerung und unternehmerischer Freiheit zu bewahren, wodurch Innovationskraft und Agilität gefördert werden.

Die strategische Führung sowie die operative Steuerung der Nemetschek Group werden vom Vorstand der Nemetschek SE in enger Abstimmung mit den Verantwortlichen der einzelnen Segmente und Funktionen wahrgenommen. Zu den Kernaufgaben gehören die strategische Positionierung der Unternehmensgruppe auf globalen Märkten sowie die kurz- und mittelfristige Planung in Bezug auf Umsatz, Ertrag, Liquidität und Investitionen. Diese Prozesse orientieren sich nicht nur an internen Zielen, sondern berücksichtigen auch Markt- und Wettbewerbsanalysen, um langfristig erfolgreich zu sein.

Die Steuerung erfolgt auf Segmentebene sowie durch die jeweilige funktionale Verantwortung. Aus den strategischen Zielen werden konkrete Vorgaben und Jahresziele für die Segmente und die dazugehörigen Markengesellschaften abgeleitet. Diese Ziele werden im Rahmen eines jährlichen Planungsprozesses mit den Markengesellschaften abgestimmt und in operative Teilziele für Bereiche wie Marketing, Vertrieb sowie Forschung & Entwicklung übersetzt. Dabei erfolgt eine enge Abstimmung zwischen den Verantwortlichen der Markengesellschaften, den Segmentverantwortlichen und den verantwortlichen Global Process Owners (GPOs) und dem Vorstand der Nemetschek Group. Der Aufsichtsrat begleitet diese Prozesse beratend und überwacht die Einhaltung der definierten Ziele.

Ein monatliches Monitoring unterstützt die Zielverfolgung während des Geschäftsjahres. Mithilfe eines Managementinformationssystems werden wesentliche Kennzahlen wie Umsatz, Wachstum, Kosten und Ertrag erfasst und ausgewertet. Diese Kennzahlen werden mit den Vorjahreswerten und den geplanten Zielen verglichen, um Abweichungen frühzeitig zu erkennen. Bei Bedarf werden in Zusammenarbeit mit den Segmentverantwortlichen, Verantwortlichen der Markengesellschaften, den GPOs und dem Vorstand geeignete Maßnahmen zur Gegensteuerung entwickelt.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Die wesentlichen finanziellen Leistungsindikatoren (Kernsteuerungsgrößen) der Nemetschek Group bleiben weiterhin Umsatzwachstum (währungsbereinigt) und damit die Umsatzerlöse, EBITDA und die EBITDA-Marge. Diese Indikatoren dienen als zentrale Maßstäbe zur Überwachung der Unternehmensleistung und werden kontinuierlich überwacht und analysiert.

Um die Transparenz bei der Umstellung des Geschäftsmodells auf Subskriptions- und SaaS-Modelle zu erhöhen, hat die Nemetschek Group zusätzliche Kennzahlen eingeführt. Dazu zählen die jährlich wiederkehrenden Umsätze (Annual Recurring Revenues – ARR), das Wachstum der ARR (währungsbereinigt) sowie der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz. Diese ergänzenden Kennzahlen dienen jedoch nicht unmittelbar der Steuerung, sondern vor allem der Kommunikation des Fortschritts bei der Transformation. Des Weiteren wurden im Jahr 2024 nach der Akquisition der GoCanvas die Kennzahlen Umsatzwachstum (währungsbereinigt), ARR-Wachstum (währungsbereinigt) sowie die EBITDA-Marge auch bereinigt um die Effekte aus dem Zukauf der GoCanvas Holdings, Inc. ausgewiesen, um eine Vergleichbarkeit der Unternehmensentwicklung zum Vorjahr zu ermöglichen.

	GJ 2024	GJ 2023
Umsatzwachstum (währungsbereinigt) und damit Umsatzerlöse (absolut)	X	X
Umsatzwachstum (organisch, d. h. ohne GoCanvas & währungsbereinigt)	X	-
ARR (Annual Recurring Revenue; jährlich wiederkehrende Umsätze)	X	X
– Wachstum der ARR (währungsbereinigt)	X	X
Wachstum der ARR (organisch, d. h. ohne GoCanvas & währungsbereinigt)	X	-
– Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz	X	X
EBITDA	X	X
EBITDA-Marge	X	X
EBITDA-Marge (organisch, d. h. ohne GoCanvas)	X	-

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren werden aktuell nicht bei der Unternehmenssteuerung berücksichtigt. Gleichwohl werden nicht finanzielle, qualitative Ziele für die Einführung von Strukturen für die Nachhaltigkeitsberichterstattung bei der Vorstandsvergütung im Rahmen der kurzfristigen variablen Komponente berücksichtigt.

Wachstumsbezogene Leistungsindikatoren

Zur Planung und Steuerung der profitablen Wachstumsstrategie nutzt die Nemetschek Group auf Konzern- und Segmentebene sowohl die absoluten Umsatzerlöse als auch das nominale und währungsbereinigte Umsatzwachstum im Vergleich zum Vorjahr als zentrale Steuerungsgrößen.

Das währungsbereinigte Umsatzwachstum ermittelt sich dabei aus dem nominalen Umsatzwachstum abzüglich bzw. zuzüglich der im Jahresverlauf wirkenden Umrechnungseffekte aus den in Fremdwährungen erzielten Umsätzen. Diese Kennzahl ist besonders wichtig, da Umsatzerlöse und deren Wachstum eine zentrale Rolle bei der Bewertung des Geschäftserfolgs spielen – sowohl intern als auch extern.

Um die zukünftige Wachstumsdynamik und den Erfolg bei der laufenden Umstellung der Geschäfte auf Subskriptions- und SaaS-Modelle und damit auch die gesamten wiederkehrenden Umsätze transparenter darzustellen, hat die Nemetschek Group bereits im Verlauf des Geschäftsjahres 2022 die Kennzahl ARR (Annual Recurring Revenue/jährlich wiederkehrende Umsätze) eingeführt. Diese Kennzahl berechnet sich als der Durchschnitt aller wiederkehrenden Umsätze, also der Umsätze aus Subskription, SaaS und Wartungsverträgen, der vergangenen drei Monate, multipliziert mit vier. Der ARR ist somit ein wichtiger Indikator für die zukünftige Umsatz- und Cashflow-Entwicklung des Unternehmens.

Um die Entwicklung der wiederkehrenden Umsätze analysieren und ihre Entwicklung auch gezielt steuern zu können, wurden hierzu ergänzende sogenannte Treibergrößen (Enabler-Größen) definiert. Zum einen wird das währungsbereinigte Wachstum des wiederkehrenden Umsatzes herangezogen, wobei die Ermittlung der Währungsbereinigung analog zur entsprechenden Ermittlung des Gesamtumsatzes erfolgt. Darüber hinaus wird auch der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz herangezogen. Dabei wird die Summe aller wiederkehrenden Umsätze (Subskription, SaaS und Wartungsverträge) zum Konzernumsatz ins Verhältnis gesetzt.

Profitabilitätsbezogene Leistungsindikatoren

Zur Steuerung der Profitabilität und als Indikator für den Free Cashflow wird primär das operative Ergebnis (EBITDA) herangezogen, das im Konzernabschluss (IFRS) unter [«< Konzernabschluss \(IFRS\), Konzernkapitalflussrechnung >>](#) ausgewiesen wird. Das EBITDA gibt Auskunft über die Profitabilität und enthält alle Bestandteile der Gewinn-und-Verlust-Rechnung, die sich auf die operative Leistung beziehen. Ergänzend wird die EBITDA-Marge betrachtet, die das Verhältnis vom EBITDA zum Umsatz darstellt und die relative Profitabilität des Unternehmens misst und sich daher auch für einen Vergleich mit Wettbewerbern und anderen Unternehmen anbietet. Aufgrund ihrer Bedeutung für den finanziellen Geschäftserfolg sind die Kernsteuerungsgrößen Umsatz und EBITDA auch wesentliche Bestandteile des Performance-Managementsystems.

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

Die detaillierte Entwicklung der Nemetschek Group und ihrer Segmente im Geschäftsjahr 2024 und im Vergleich zum Vorjahr ist unter [«< 3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns >>](#) beschrieben. Zudem findet sich ein Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf im Geschäftsjahr 2024 unter [«< 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns >>](#).

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

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

	GJ 2024	GJ 2023
Jahresüberschuss	X	X
Bruttoliquidität	X	X

Die Bruttoliquidität umfasst den Bankbestand an liquiden Mitteln.