

GESCHÄFTSBERICHT 2022

**SHAPE
THE
WORLD**

The text 'SHAPE THE WORLD' is rendered in a large, bold, blue sans-serif font. The letters are filled with a blue gradient and contain cutouts of construction-related imagery. The 'S' shows a crane against a blue sky. The 'H' and 'A' also feature crane elements. The 'P' and 'E' show a crane against a blue sky. The 'T' and 'H' in the second row show a crane against a blue sky. The 'E' in the second row shows a crane against a blue sky. The 'W' in the third row shows a crane against a blue sky. The 'O' in the third row shows a steel structure against a blue sky. The 'R' in the third row shows a steel structure against a blue sky. The 'L' in the third row shows a crane against a blue sky. The 'D' in the third row shows a crane against a blue sky.

SHAPE THE WORLD IN ALL DIMENSIONS

Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2022

Über diesen Bericht

Der Lagebericht der Nemetschek SE und der Konzernlagebericht für das Jahr 2022 wurden zusammengefasst. Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 161 AktG wurde auf der Internetseite der Nemetschek SE unter ir.nemetschek.com/de/corporate-governance veröffentlicht. Darüber hinaus ist die Erklärung zur Unternehmensführung auch im Kapitel [« An unsere Aktionäre »](#) zu finden. Der zum 31. Dezember 2022 von Nemetschek erstellte Konzernabschluss erfüllt die International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) zum 31. Dezember 2022 anzuwenden sind, und ergänzend die deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in Verbindung mit dem deutschen Rechnungslegungsstandard.

1 Grundlagen des Konzerns

1.1 Geschäftsmodell des Konzerns

Organisation

Die Nemetschek SE bildet gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften die weltweit agierende Nemetschek Group. Die Geschichte des Unternehmens reicht dabei 60 Jahre bis zu seiner Gründung im Jahr 1963 durch Prof. Georg Nemetschek zurück. Heute ist die Nemetschek Group ein globaler Anbieter von Softwarelösungen in der AEC/O-Industrie (Architecture, Engineering, Construction and Operation) sowie im Bereich Media.

Die strategische Holdinggesellschaft, die Nemetschek SE, hat ihren Hauptsitz in München. Die Umsetzung des operativen Geschäfts erfolgt über vier Segmente mit insgesamt 13 Marken (Vorjahr: 13 Marken). Marken stellen dabei Tochtergesellschaften oder Gruppen von Tochtergesellschaften dar, die im Rahmen einer übergreifenden Konzernstrategie eigenständig am Markt agieren. Diese Gruppenstruktur spiegelt die Unternehmensphilosophie aus zentraler Steuerung auf Holdingebene sowie einem hohen Maß an unternehmerischer Freiheit auf Ebene der Tochtergesellschaften wider. Die Tochtergesellschaften agieren weitestgehend in ihren jeweiligen Endmärkten als eigenständig geführte Marken. Dies ermöglicht den einzelnen Marken eine Fokussierung auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse, um somit den Nutzen und Mehrwert für den Kunden zu erhöhen. Die Nemetschek SE übernimmt zusätzlich die zentralen Funktionen Corporate Finance & Tax, Controlling, Investor Relations & Communication, Corporate Development & Operations, Mergers & Acquisitions, Start-up & Venture Investments, Human Resources, IT & Business Solutions, Corporate Audit sowie Corporate Legal & Compliance, um es den Marken zu ermöglichen, sich voll auf die Erschließung neuer Kundenpotenziale zu fokussieren.

Die Unternehmensstruktur der Nemetschek Group mit ihrem Lösungsportfolio, das einen durchgängigen Workflow entlang des gesamten Baulebenszyklus sicherstellt sowie Lösungen für die Medienwelt umfasst, spiegelt sich in der Berichtstruktur mit den vier Segmenten Design, Build, Manage und Media wider. Jedem Segment ist ein Vorstand bzw. Segmentverantwortlicher zugeordnet. Durch die enge Verzahnung zwischen Holding und Segmenten ist neben einer hohen Steuerungseffizienz auch eine enge Abstimmung zwischen den Tochtergesellschaften gewährleistet. Zur Hebung von Synergien innerhalb der Nemetschek Group fördern die Vorstandsmitglieder nicht nur die Koordination 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 in Bezug auf Internationalisierung, Austausch von Best Practices, Vertriebs- sowie Entwicklungsaktivitäten.

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

Geschäftstätigkeit

Die Nemetschek Group bietet digitale Lösungen für alle Disziplinen entlang des gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten sowie für alle Phasen bei der Erstellung digitaler Inhalte in 2D und 3D im Bereich Media an.

Im AEC/O-Bereich ist das Ziel des vernetzten Lösungsangebots, die Zusammenarbeit der unterschiedlichen Berufsgruppen in der Baubranche weiter zu verbessern und effizienter zu gestalten. Unser breites Portfolio von grafischen, analytischen und kaufmännischen Lösungen gewährleistet daher einen durchgängigen Workflow im Lebenszyklus von Bau- und Infrastrukturprojekten.

Die Marken sind hierbei die „Experten“ und „Unternehmer“ in ihrem spezifischen Kundensegment und besitzen eine hohe Kompetenz in ihrem jeweiligen Marktsegment. Zu den Kunden gehören unter anderem Architektur- und Designbüros aller Größenordnungen, Tragwerksplaner, Ingenieure aller Fachrichtungen, Planungs- und Dienstleistungsunternehmen, Bau- und Bauzulieferunternehmen, Prozesssteuerer, Generalverwalter, Hausverwaltungen sowie Gebäude- und Facility-Manager.

Die Softwarelösungen der Nemetschek Group erfüllen dabei die Anforderungen der zentralen Arbeitsweise im Planungs-, Bau- und Verwaltungsprozess von Gebäuden, dem sogenannten Building Information Modeling (BIM). Mittels BIM, dem integralen Bestandteil der Digitalisierung in der Bauindustrie, werden gestalterische, qualitative, zeitliche und wirtschaftliche Vorgaben und Daten digital erfasst und vernetzt. Auf diese Weise entsteht ein virtuelles, dreidimensionales, semantisches Gebäudemodell.

Zusätzlich kommen bereits in der Simulationsphase Aspekte der Zeit- und Kostenplanung als vierte und fünfte Dimension hinzu. Mit der Hilfe von BIM können somit bereits in der digitalen Planungsphase und damit vor dem eigentlichen Baubeginn Planungsfehler identifiziert und korrigiert werden, um somit letztendlich ein effizienteres und ressourcenschonenderes Bauen zu ermöglichen.

Die Nemetschek Group verfolgt diesen ganzheitlichen BIM-Denkansatz bereits seit mehr als 30 Jahren. Building Information Modeling ermöglicht eine effiziente, nachhaltige und transparente Zusammenarbeit und verbessert dabei den Workflow aller Projektbeteiligten über den gesamten Prozess des Planens, Bauens sowie der anschließenden Nutzungsphase einer Immobilie oder eines Infrastrukturprojekts. Die während des gesamten Bauprozesses mittels BIM erzeugten Daten bilden dabei auch die Basis für einen sogenannten digitalen Zwilling („Digital Twin“), ein digitales Abbild eines Gebäudes, das planungsbegleitend erstellt und über den gesamten Gebäudelebenszyklus kontinuierlich mit aktualisierten Informationen, z.B. zur Gebäudekonstruktion, dem bauphysikalischen und energetischen Verhalten und der Gebäudenutzung, angereichert wird. Dadurch lassen sich Prognosen für Veränderungen am Bauwerk selbst oder dessen Nutzung erstellen. Im Idealfall ist die digital-physikalische Verbindung bidirektional. Das bedeutet, dass der digitale Zwilling Änderungen im physischen Objekt hervorrufen kann, wobei diese Änderungen in der virtuellen Kopie registriert werden. Die Folge ist, dass Informationen und Implikationen aus jeder Phase des Lebenszyklus eines Gebäudes – sei es in Bezug auf Kosten, Haltbarkeit oder Nutzungserfahrung – für andere Phasen genutzt werden können. Letztlich können diese Erkenntnisse Architekten, Ingenieuren und Gebäudemanagern helfen, effiziente und nachhaltige Gebäude zu entwickeln und zu betreiben. Diese Anhäufung von Daten, auch in Verbindung mit künstlicher Intelligenz (KI), nennt man Building Lifecycle Intelligence (BLI).

Die Nemetschek Group ist darüber hinaus ein Unternehmen, das die Entwicklung und Förderung von OPEN-BIM-Lösungen und -Workflows fördert, um eine nahtlose und freie Zusammenarbeit der verschiedenen Disziplinen der Baubranche zu ermöglichen – auch unabhängig von der Wahl ihrer Software. Der OPEN-BIM-Standard ermöglicht, dass Softwarelösungen der Nemetschek Group auch mit den Softwarelösungen von Wettbewerbern über offene Standards bei Daten- und Kommunikationsschnittstellen (z. B. IFC von buildingSMART) barrierefrei kommunizieren können. Dadurch wird ein nahtloser Übergang aller gebäuderelevanten Informationen, Daten und digitalen Modelle über den gesamten Entstehungs- und Betriebszyklus des Gebäudes hinweg ermöglicht und dokumentiert. So leistet Nemetschek einen wichtigen Beitrag zur weiteren Etablierung der digitalen Arbeitsweise als Standard in der AEC/O-Industrie.

Auch unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten tragen die Softwarelösungen der Nemetschek Group entlang des gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten zu einem

ressourcenschonenderen Planen und Bauen sowie einem anschließenden effizienteren Betrieb bei. Die detaillierte Dokumentation ermöglicht auch einen effizienten Betrieb über den gesamten Lebenszyklus hinweg – ein Bauwerk kann so beispielsweise auch Jahre nach der Fertigstellung effizient umgebaut und renoviert werden.

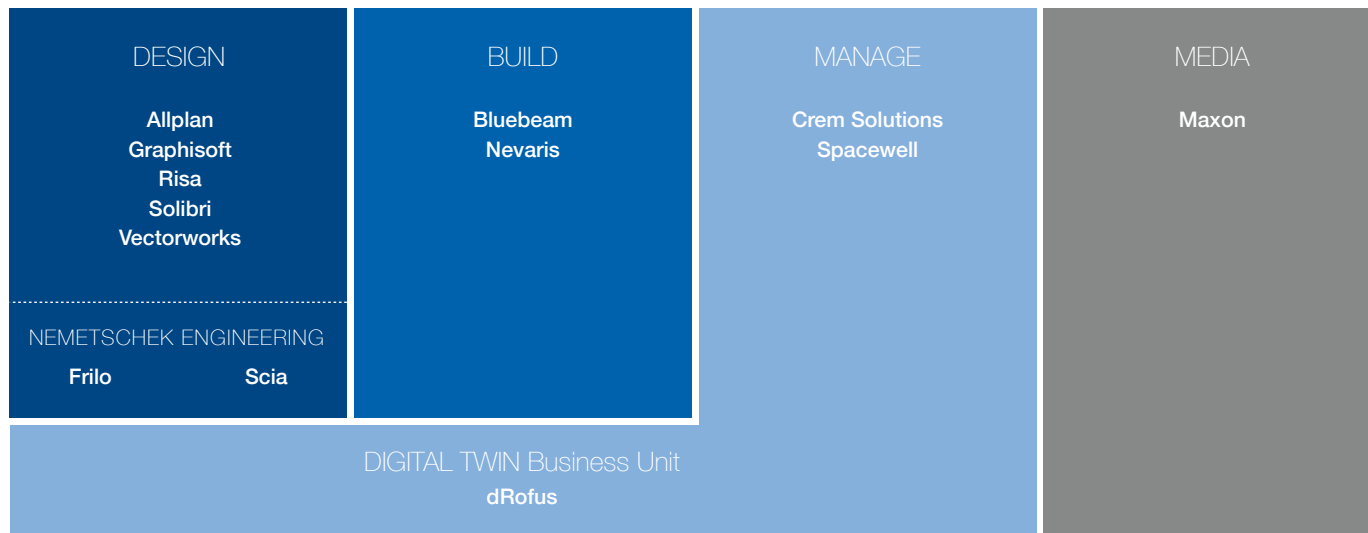
Für eine kreative und exakte Planung und Umsetzung entlang des Baulebenszyklus sind 3D-Visualisierungen sehr bedeutend. Durch visuelle Effekte entsteht eine realitätsnahe Darstellung für den Bauherrn, Bauträger oder Bauunternehmer. Mit den Lösungen der Nemetschek Group können Planer und Architekten schnell, einfach und präzise 3D-Modelle aus Zeichnungen erstellen und anhand der exakten statischen oder dynamischen Visualisierungen fundiertere Entscheidungen treffen. Gleichzeitig ist die Nemetschek Group mit dem Media Segment auch ein Anbieter im Bereich für 3D-Animationslösungen. Die Nemetschek Group unterstützt damit Künstler, ihre kreativen Workflows zu optimieren, z. B. durch 3D-Modeling, -Simulation und -Animation, Tools für Schnitt, Motion Design und Filmproduktion sowie durch Rendering-Lösungen für die High-End-Produktion. Unsere professionellen Lösungen zur Erstellung digitaler Inhalte in 2D und 3D werden zur Erstellung und zum Rendering von visuellen Effekten in Spielfilmen, TV-Shows und Werbespots, aber auch für Anwendungen in der Gaming-Branche sowie für Anwendungen in den Bereichen der medizinischen Illustration, der Architektur und des Industriedesigns eingesetzt. Zum Portfolio der Nemetschek Group gehört seit Ende 2021 auch das US-Unternehmen Pixologic, Inc. mit seiner Lösung ZBrush, einer oscarprämierten Sculpting- und Painting-Software, die von renommierten Filmstudios, Spieleentwicklern, Designern, in der Werbebranche und von Illustratoren weltweit eingesetzt wird.

Segmente

Die insgesamt 13 Marken der Nemetschek Group sind entsprechend ihrer jeweiligen Fokussierung auf bestimmte Endmärkte und Kundengruppen in die vier Segmente Design, Build, Manage sowie Media aufgeteilt. Im Geschäftsjahr 2022 gab es Änderungen in der Segmentstruktur mit dem Ziel, das Portfolio weiter zu harmonisieren. So wurden die Marken Frilo und Scia im Design-Segment in einem Kompetenzzentrum (Nemetschek Engineering) zusammengeführt. Die Produktmarken bleiben dabei weiterhin bestehen. Ziel dieser Allianz ist es, ein umfassendes Gesamtpaket an Softwarelösungen mit statischen Darstellungs- und Berechnungsmöglichkeiten anzubieten und die Interoperabilität weiter zu optimieren sowie Kunden aus einer Hand zu bedienen. Zudem wurde die neue Business-Unit „Digital Twin“ geschaffen, die als horizontale Klammer die Segmente in der AEC/O-Industrie miteinander verknüpft. Die Marke dRofus, die im Berichtsjahr 2022 noch dem Segment Build zugeordnet war, wird ab dem 1. Januar 2023 der Business-Unit Digital Twin zugeordnet und im Segment Manage konsolidiert. Mit den Lösungen von dRofus für Datenmanagement und BIM-Zusammenarbeit zur Workflowunterstützung und Bereitstellung von

Gebäudeinformationen während des gesamten Gebäudelebenszyklus besitzt dRofus die Kompetenz, den kompletten AEC/O-Lebenszyklus abzudecken und somit eine Klammer zwischen den verschiedenen Segmenten zu bilden.

Im Rahmen der durch die Holding vorgegebenen Ziele sowie strategischen Rahmenbedingungen erfolgt in den Segmenten die operative Umsetzung der Geschäftsaktivität der Nemetschek Group.



Segment Design

Die einzelnen Marken innerhalb des Design-Segments adressieren eine große Bandbreite unterschiedlicher Spezialbereiche innerhalb der Architektur-, Design- sowie Ingenieursdisziplinen. Die in Bezug auf den Umsatzbeitrag größten Marken des Design-Segments sind Graphisoft, Allplan und Vectorworks.

Zu den wichtigsten Kundengruppen gehören unter anderem Architekten, Designer, Ingenieure aller Fachbereiche, Tragwerksplaner, Fach- und Landschaftsplaner sowie Bauherren und Generalunternehmer. Mit den angebotenen Lösungen können Kunden von der Planungs- und Entwurfsphase bis hin zur Werk- und Bauplanung ihre Aufgaben umsetzen. Das Portfolio umfasst insbesondere OPEN-BIM-Lösungen für Computer-Aided Design (CAD) und Computer-Aided Engineering (CAE), die in der 2D- und 3D-Planung und der Visualisierung von Gebäuden ihren Einsatz finden. Hinzu kommen BIM-basierte Lösungen zur Qualitätssicherung und -kontrolle und zur Vermeidung von Fehlern und Kollisionen während der Planungs- und Bauphase.

Im Rahmen der fortschreitenden Integration innerhalb der Segmente wurde die im Jahr 2021 angestoßene Integration der Marke SDS/2 in Allplan erfolgreich abgeschlossen. Durch den Zusammenschluss mit SDS/2 – einem Anbieter von Softwarelösungen für die Detailplanung im Stahlbau – wurde die Position von Allplan als Experte für plattformbasierte BIM-Lösungen für den Bauwerkslebenszyklus weiter gestärkt. Zusätzlich wurde die im Vorjahr gestartete Fusion der Marken Graphisoft und Data Design Systems wie geplant im Berichtsjahr abgeschlossen. Durch die Kombination der Technologie und des Know-hows von Graphisoft – einem globalen Anbieter von BIM-Softwarelösungen für Architektur – sowie Data Design System – dem Planungssoftware-Spezialisten für die technische Gebäudeausrüstung – wurde das Angebot und die Kompetenz der beiden Unternehmen für

ihre Kunden weltweit erweitert. Seit Mitte 2022 bündeln zudem die Marken Frilo und Scia ihre Kräfte in dem Kompetenzzentrum Nemetschek Engineering.

Segment Build

Im Segment Build bietet die Nemetschek Group ganzheitliche BIM-5D-Gesamtlösungen für die Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung, Kalkulation und Zeitplanung sowie Kostenrechnung und Kostenermittlung an. Dazu zählen auch 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 US-Tochtergesellschaft Bluebeam – der auch im Jahr 2022 umsatzstärksten Marke der Nemetschek Group.

Zu den Kunden im Build-Segment zählen neben Bauunternehmen, -trägern und -zulieferern auch Generalunternehmer sowie Planungsbüros, Architekten und Bauingenieure.

Segment Manage

Das Manage-Segment komplettiert das Angebot von Lösungen der Nemetschek Group für alle Disziplinen entlang des gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten. Das nach Umsatzbeitrag kleinste Geschäftsfeld der Gruppe bündelt hierbei die Kompetenzen im Bereich des Gebäudemanagement sowie der professionellen Immobilienverwaltung. Hauptkunden 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 inte-

grierte 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.

Segment Media

Das Segment Media mit der Marke Maxon adressiert neben Architekten und Designern vor allem Kunden aus der internationalen Medien- und Unterhaltungsindustrie. Dazu gehören unter anderem Film- und Fernsehstudios, Werbeagenturen, die Videospielindustrie, Produkt- und Grafikdesigner sowie kreativschaffende Freiberufler.

Maxon ist ein Anbieter von professionellen Lösungen entlang aller Phasen eines Kreativprojekts. Das Produktportfolio beinhaltet unter anderem 3D-Modeling-, Painting-, Animations-, Sculpting- und Rendering-Lösungen für die Kreativbranche. Weltweit nutzen Kreative unterschiedlichster Bereiche die Lösungen, um 3D-Motion-Graphics, Architektur- oder Produktvisualisierungen, Grafiken

für Computerspiele, medizinische Illustrationen, Industriedesigns, Visual Effects und vieles mehr zu erstellen.

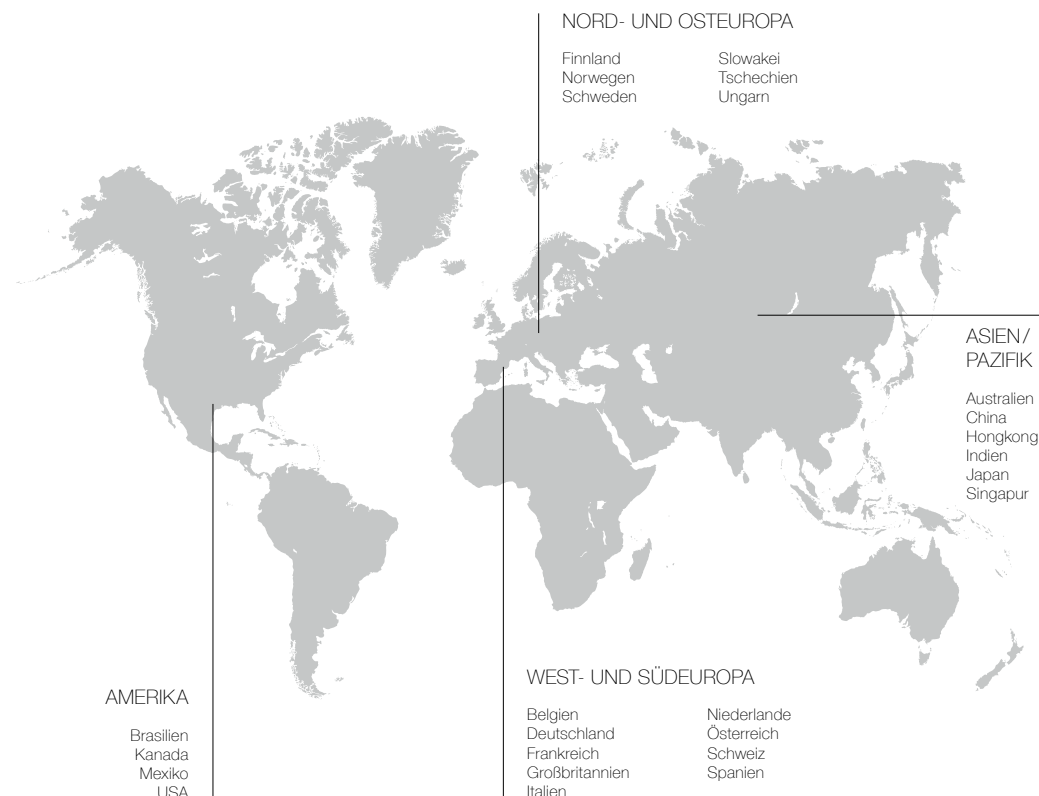
Das Produktportfolio von Maxon soll Künstlern und Kreativen helfen, ihre Arbeitsabläufe bei der Gestaltung von Inhalten zu optimieren. Zur Produktsuite Maxon ONE, die alle Produkte von Maxon vereint, gehören unter anderem die Cinema 4D-Suite für 3D-Modeling, -Simulation und -Animation, die integrierte Red Giant Produktpalette mit Werkzeugen für Schnitt, Motion Design und Filmproduktion, die Sculpting- und Paintinglösung ZBrush sowie die Redshift Renderinglösungen für die High-End-Produktion. Die Sculpting-App Forger zur 3D-Modellierung auf mobilen Endgeräten rundet die Produktpalette von Maxon ab.

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. Die 13 Marken der Nemetschek Group entwickeln und vertreiben ihre Lösungen weltweit von insgesamt 82 (Vorjahr: 81) Standorten aus.

NEMETSCHKEK STANDORTE WELTWEIT



Wachstumstreiber, Markt und Wettbewerb

Wachstumstreiber

Die makroökonomischen Auswirkungen der aktuellen globalen Krisen und geopolitischen Konflikte beeinflussen auch die globale Bauwirtschaft, was den Wachstumspfad der Branche – zumindest kurzfristig – abschwächen kann. Dennoch sind die langfristigen strukturellen Wachstumstreiber der globalen Bauwirtschaft weiterhin intakt, so dass es in Zukunft zu einer neuen, anhaltenden Wachstumsphase kommen kann. Wie bereits im Vorjahr bleibt nachfolgend weiterhin festzuhalten: Die wachsende Weltbevölkerung, die zunehmende Urbanisierung und die damit verbundene steigende Nachfrage nach Wohnraum sind dabei wesentliche Wachstumstreiber für die Industrie. Zudem erwirtschaftet die Bauindustrie rund 13 % des globalen BIPs. Bis 2030 soll der Markt der Bauwirtschaft um 42 % auf rund 13 Billionen EUR wachsen.

Hinzu kommt der anhaltende und an Dynamik gewinnende Wandel zu einer nachhaltigeren Welt, der umfassender Investitionen unter anderem auch in die Infrastruktur sowie der energetischen Sanierung von Gebäuden bedarf. Derzeit entfallen 36 % des jährlichen weltweiten Energieverbrauchs auf den Bau und Betrieb von Gebäuden. Angesichts dessen wachsen die Anforderungen an Effizienz, Qualität und Nachhaltigkeit in der Bauwirtschaft.

Ein weiterer wesentlicher Wachstumstreiber ist weiterhin die digitale Transformation der Bauindustrie, die weit weniger vorangeschritten ist als in fast allen anderen Schlüsselbranchen wie z. B. der Automobilindustrie. Daraus ergibt sich ein hoher Aufholbedarf der Bauwirtschaft im Einsatz digitaler Technologien. Für Nemetschek bedeutet dies ein großes Marktpotenzial. So wird erwartet, dass die IT-Ausgaben in der Baubranche in den nächsten Jahren um rund 13 % pro Jahr steigen werden. Sowohl die Auswirkungen der globalen Covid-19-Pandemie als auch die makroökonomischen Folgen des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine, wie unter anderem der stark zunehmende Anteil an Homeoffice-Arbeit, Lieferkettenunterbrechungen sowie deutliche Energie- und Materialverteuerungen, haben den Bedarf an und den Nutzen von digitalen Technologien aufgezeigt und die Digitalisierung, auch in der Baubranche, beschleunigt. Eine optimierte Zusammenarbeit aller Beteiligten eines Bauprojekts durch konsequente Digitalisierung bietet der Branche perspektivisch ein hohes Potenzial in puncto Effizienz durch Bauzeitverkürzungen, Qualitätsverbesserungen und Kosteneinsparungen.

Die Nemetschek Group profitiert in ihren drei Kernsegmenten der AEC/O-Industrie von gleich mehreren langfristigen strukturellen Wachstumstreibern:

» Die Digitalisierung in der Baubranche ist nach wie vor auf einem niedrigen Stand im Vergleich zu anderen Industrien. Aufholerfekte und erhöhte Investitionen in industriespezifische Softwarelösungen, die Prozesse effizienter steuern und somit die Qualität erhöhen sowie Kosten und Zeitaufwand reduzieren, werden immer wichtiger. Dies haben die Folgen der aktuellen Krisen nochmals aufgezeigt.

- » Staatliche Regulierungen, die die Nutzung von BIM-Software für staatlich finanzierte Bauprojekte fordern bzw. verbindlich vorschreiben, bereiten nach wie vor weltweit den Weg für weiteres Wachstum der Nemetschek Group. Neben den USA sind in Europa vor allem Großbritannien und auch die skandinavischen Länder Vorreiter bei der Einführung von BIM-Regularien und dem Einsatz BIM-fähiger Softwarelösungen.
- » Der zunehmende Einsatz von Software über den gesamten Lebenszyklus von Bauwerken hinweg wird durch die BIM-Regularien gefordert, um einen modellbasierten und durchgängigen Workflow zu ermöglichen. Die Nemetschek Group bringt ihre Lösungen in allen Phasen des Baulebenszyklus ein und wird den Anforderungen eines durchgängigen Workflows gerecht – angefangen von der Umstellung von 2D-Softwarelösungen auf modellbasierte BIM-3D-Lösungen, unter anderem auch auf digitale Zwillinge (Digital Twins), über den verstärkten Einsatz von Lösungen zur Kosten- und Zeitkalkulation sowie Kollaboration bis hin zu Produkten für die effiziente Nutzung und Verwaltung von Gebäuden.
- » Des Weiteren gewinnen die Nachhaltigkeit und der Umweltschutz bei der Planung, dem Bau sowie dem Betrieb von Gebäuden stetig an Bedeutung. Dies gilt insbesondere für das Bauwesen, da Gebäude und die Bauindustrie für 40 % der globalen CO₂-Emissionen verantwortlich sind. Eine energie- und ressourcenschonendere Arbeitsweise im gesamten Bauprozess inklusive der anschließenden Nutzungsphase ist daher ein wesentlicher Faktor zur Erreichung der von der Politik gesetzten Klimaziele (z. B. European Green Deal). Intelligente BIM-Softwarelösungen zu nachhaltigerem und ressourcenschonenderem Bauen sowie dem effizienteren Betrieb von Gebäuden bilden dafür eine wesentliche Grundlage.

Insgesamt wird die digitale Transformation im AEC/O-Markt, trotz oder auch gerade wegen der aktuellen makroökonomischen Situation, weiterhin zu einer starken Nachfrage nach Lösungen führen, die einen digitalen Workflow in den verschiedenen Disziplinen der Segmente Design, Build und Manage ermöglichen. Diese Marktgegebenheiten bieten der Nemetschek Group einen geeigneten Rahmen für ihre langfristigen Wachstumsambitionen. Zu berücksichtigen ist, dass sich der Stand der Digitalisierung und die Treiber unterschiedlich auf die jeweiligen Segmente auswirken. Im Segment Design sind die Märkte bereits stärker von Softwarelösungen penetriert. Hier sieht die Nemetschek Group insbesondere die Umstellung von 2D- auf 3D-Lösungen als wesentlichen Treiber für die nächsten Jahre. In den Segmenten Build und Manage ist die Digitalisierung im Vergleich zum Segment Design weit weniger vorangeschritten, sodass Investitionen in Softwarelösungen den Markt stärker treiben dürften.

Quellen: 2022 Global Status Report For Buildings And Construction; McKinsey (Oktober 2020) – Rise of the platform era; Oxford Economics (September 2021) – Future of Construction.

Auch die Media- und Entertainment-Industrien sind von hohem Wachstum und der stetig steigenden Nachfrage nach digitalen Inhalten geprägt. Zusätzlich hat sich die Änderung des Nutzungs-

verhaltens mit einer zunehmenden Verlagerung ins Digitale, unter anderem durch die globale Covid-19-Pandemie, nochmals deutlich beschleunigt.

Dies spiegelt sich in der anhaltenden positiven Entwicklung der digitalen Anwendungsbereiche, zum Beispiel im Bereich Internet-video, Streaming-Modelle, Videospiele, E-Sport sowie AR und VR, wider. Dieser Trend zeigt sich zudem auch in der Entwicklung der Umsatzzahlen der deutschen Medienwirtschaft im Jahr 2020. Zwar erwirtschafteten nichtdigitale Segmente mit 36,7 Mrd. EUR weiterhin den Großteil des gesamten Umsatzes der Branche, jedoch wuchs der digitale Bereich zum wiederholten Male deutlich stärker auf nun 18,7 Mrd. EUR.

Aktuell zeigen sich weltweit zudem folgende Trends und Entwicklungen: Die Produktion von Filmen, Serien und TV-Sendungen wird zunehmend digitaler – und basiert immer stärker auf ausgefeilteren digitalen Lösungen, um Spezialeffekte, Animationen und vieles mehr zu erzeugen. Auch die Werbeindustrie ist im Wandel hin zu mehr personalisierter und digitaler Werbung. Dies unterstreicht die Notwendigkeit digitaler Lösungen für die effizientere und zielgerichtete Produktion von Werbespots – sowohl für die bessere Erreichung der entsprechenden Zielgruppen als auch für die Anpassung an neue, mobile Formate. Einer der stärksten Wachstumstreiber, die Videospiegelindustrie, wird sich bis zum Jahr 2026 zu einem der größten Märkte entwickeln – unter anderem auch getrieben durch die junge Generation, die mit digitalen Tools aufgewachsen ist und mit dem Konsum von digitalen Inhalten wie beispielsweise Videospiele bereits seit der Kindheit vertraut ist.

Der nächste große technologische Paradigmenwechsel – das Metaverse – erfährt eine zunehmend konkretere Ausgestaltung. Im Metaverse können Nutzer über ein VR-Headset oder ein anderes Verbindungsgerät auf immersive virtuelle Erfahrungen zugreifen. Erste Anwendungen für das Metaverse sind bereits heute verfügbar. Zukünftig könnte das Metaverse eine verblüffend realistische Welt sein. Für Unternehmen – insbesondere für Unterhaltungs- und Medienunternehmen – sind die Auswirkungen dieser offenen und virtuellen digitalen Welt enorm.

Quellen: <https://www.pwc.de/de/technologie-medien-und-telekommunikation/gemo/2021/german-entertainment-media-outlook-2021-2025-summary.pdf>;
<https://www.pwc.com/gx/en/industries/tmt/media/outlook/outlook-perspectives.html>;
<https://www.tagesschau.de/wirtschaft/unternehmen/facebook-umbenennung-meta-103.html>.

Markt und Wettbewerb

Die Nemetschek Group ist ein global agierendes Unternehmen im AEC/O-Softwaremarkt. Der weltweite AEC/O-Softwaremarkt belief sich im Jahr 2022 auf knapp 19 Mrd. EUR. Auf Basis von externen Marktdaten sowie internen Analysen geht die Nemetschek Group davon aus, dass der Markt jährlich um durchschnittlich knapp 11 % auf ein Marktvolumen von rund 28 Mrd. EUR im Jahr 2026 wachsen wird.

Das Marktsegment Design weist, im Vergleich zu den Marktsegmenten Build und Manage, einen historisch bedingten höheren Reifegrad auf, da die Digitalisierung in diesem Bereich schon frü-

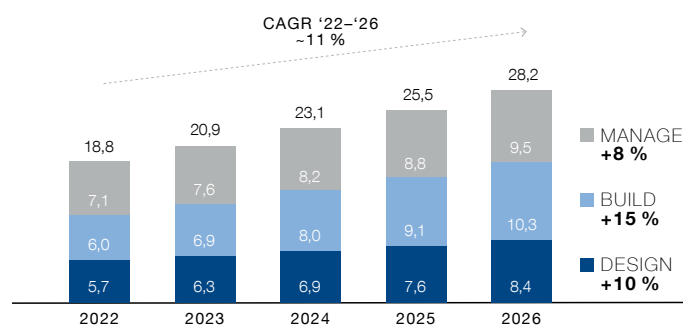
her als in den beiden anderen Marktsegmenten vorangetrieben wurde. Der Markt des Segments Design soll von rund 5,7 Mrd. EUR im Jahr 2022 auf rund 8,4 Mrd. EUR im Jahr 2026 wachsen. Dies entspricht einer durchschnittlichen erwarteten Marktwachstumsrate von rund 10 % für den Zeitraum 2022 – 2026, wobei die Regionen Asien/Pazifik und Amerika die größten Wachstumspotenziale in den kommenden Jahren bieten.

Der zugrunde liegende Markt des Segments Build soll von rund 6 Mrd. EUR im Jahr 2022 auf voraussichtlich 10 Mrd. EUR im Jahr 2026 anwachsen, was einer durchschnittlichen erwarteten Wachstumsrate von jährlich rund 15 % entspricht. Auch in diesem Segment werden für die Regionen Asien/Pazifik und Amerika überdurchschnittliche Wachstumspotenziale gesehen.

Das Marktvolumen im Segment Manage belief sich 2022 auf rund 7 Mrd. EUR. Bis 2026 soll das Marktsegment mit rund 8 % jährlich auf knapp 10 Mrd. EUR anwachsen. Die Region Amerika ist der größte regionale Markt, jedoch wird hier für die Region Asien/Pazifik ein leicht überdurchschnittliches Marktwachstum erwartet.

GLOBALER AEC/O-SOFTWAREMARKT

Endnutzerausgaben in Mrd. EUR



* Compound Annual Growth Rate (durchschnittliche jährliche Wachstumsrate).
Quellen: Cambashi Q3 2022; Verdantix; Nemetschek Research

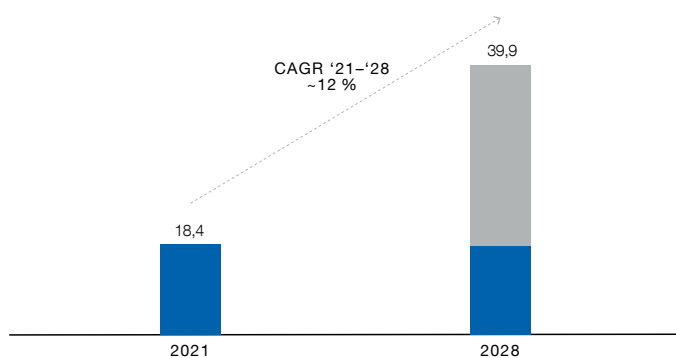
Die AEC/O-Softwarebranche weist ein stark fragmentiertes Wettbewerbsumfeld auf. Je nach Segment und Region steht die Nemetschek Group daher mit unterschiedlichen Unternehmen im Wettbewerb. Trotz der seit Jahren andauernden Marktkonsolidierung ist der Markt weiterhin von einer Vielzahl von kleinen, lokal agierenden Unternehmen geprägt. Demgegenüber steht die Nemetschek Group als eines der wenigen global agierenden Unternehmen, das den Prozess der Konsolidierung durch Akquisitionen aktiv gestaltet. Die Hauptwettbewerber im AEC/O-Bereich sind vor allem US-Unternehmen wie Autodesk, Trimble, Bentley, Procore und Oracle.

Im Segment Media adressiert die Nemetschek Group den globalen 3D-Animationsmarkt. Der globale 3D-Animationsmarkt ist von strukturell hohen Wachstumsraten und -potenzialen geprägt. Für

das Jahr 2021 wird das Marktvolumen auf rund 18 Mrd. USD geschätzt, wobei für die kommenden Jahre von einer noch höheren Wachstumsdynamik als in der AEC/O-Softwarebranche ausgegangen wird. Es wird erwartet, dass das Marktvolumen bis 2028 auf rund 40 Mrd. USD wächst. Dies entspricht einem durchschnittlichen Wachstum von rund 12 % pro Jahr und liegt somit über dem erwartenden Marktwachstum der AEC/O-Softwarebranche. Die aktuell hohe und zukünftig erwartete weiter steigende Nachfrage nach hochwertigen Inhalten und Animationen durch Kreative sowie die zunehmende Verwendung von visuellen Effekten (VFX) in Filmen, Videos sowie der Gaming-Industrie sind einige der wichtigsten Wachstumsfaktoren. Des Weiteren wird erwartet, dass die zunehmende Integration von künstlicher Intelligenz (KI) in der 3D-Animation das Marktwachstum zusätzlich vorantreibt. Weiterhin treiben die starke Verbreitung von VFX in der Unterhaltungsbranche und der Trend, VFX in der Werbung und in Infomercials einzusetzen, um Produkte mit 3D-Elementen darzustellen, das Wachstum des Marktes für 3D-Animation. Das Hauptwettbewerbserfeld im Marktsegment Media umfasst unter anderem Autodesk, The Foundry, Side FX, Adobe, MAGIX und LumaFusion.

GLOBALER 3D-ANIMATIONSMARKT

in Mrd. EUR



Quelle: <https://www.researchandmarkets.com/reports/4452097>.

1.2 Ziele und Strategie

Die strategische Positionierung der Nemetschek Group erfolgt anhand dreier wesentlicher Merkmale. Diese drei Merkmale gelten mittelfristig und sind die Grundlage der strategischen Ausrichtung:

#1: Die Nemetschek Group unterstützt mit ihren Softwarelösungen die **Digitalisierung** entlang des gesamten Baulebenszyklus – von der Planungs- über die Bau- und Betriebs- bzw. Renovierungsphase bis hin zum Rückbau von Gebäuden. Der strategisch ganzheitliche Ansatz ermöglicht es, Investitionen und Kompetenzen in den kundenorientierten

Segmenten zu bündeln und zu fokussieren und so eine durchgängige Betreuung der Kunden im Baulebenszyklus zu bieten. Gleichzeitig ermöglichen die Lösungen der Nemetschek Group durch ihren durchgängigen Ansatz, den Workflow im Baulebenszyklus zu verbessern und auch höhere Effizienz insbesondere beim Einsatz von Baumaterialien sowie bei der Bewirtschaftung von Baustellen zu erzielen. Hinzu kommen digitale Lösungen für die Visualisierung, 3D-Modellierung und Animation, die neben der Bauindustrie insbesondere in der Medien- und Entertainment-Industrie ihren Absatz finden. Auch hier deckt die Nemetschek Group mit ihren Lösungen den kompletten Workflow der Contenterstellung ab und adressiert mit ihren Lösungen somit den gesamten Entstehungsprozess von kreativen Inhalten.

#2: Die **Konzernstruktur** mit vier Segmenten unter dem Dach einer strategischen Holding ermöglicht der Nemetschek Group, die Kompetenzen der 13 Markengesellschaften bestmöglich in den kundenorientierten Segmenten der AEC/O-Industrie sowie im Bereich Media zu bündeln. So sollen Nutzen und Mehrwert für den Kunden erhöht werden. Hier steht die weitere Integration und stärkere Zusammenarbeit mehrerer Marken unter dem Dach der Nemetschek Group im Vordergrund, um ein integriertes und stärker vernetztes Lösungsangebot anzubieten. Im Segment Media wurde dies bereits umgesetzt. Hier bietet die Marke Maxon, die alle bisher getätigten Akquisitionen integriert hat, ein umfassendes Lösungsangebot für den kompletten Workflow von Kreativen an. Im Bereich AEC/O ist die Zielsetzung, die Zusammenarbeit der unterschiedlichen Berufsgruppen in der Baubranche weiter zu verbessern und effizienter zu gestalten. Darüber hinaus soll durch die gebündelten Angebote insbesondere die Kundengruppe der (multinationalen) Großkunden noch gezielter angesprochen und gewonnen werden. Die Marken sind „Experten“ für ihr spezifisches Kundensegment und verfügen über eine hohe Kompetenz und sehr enge Kundenbeziehungen in ihrem jeweiligen Marktsegment. Dieser Segment- und Markenansatz sorgt dafür, dass Marktveränderungen schnell erkannt, analysiert und bewertet werden können und auf Kundenwünsche zeitnah reagiert werden kann. Gleichzeitig profitiert die Nemetschek Group auf Segment- und Konzernebene von Synergien in Bezug auf Internationalisierung und Vertriebsstrategien, Austausch und Teilen von Best Practices sowie Entwicklungsaktivitäten.

Das **Design**-Segment verfolgt die Strategie, dem jeweiligen Kundensegment ein breites und integriertes Leistungsangebot zur Verfügung zu stellen. Ein strategischer Baustein ist dabei das Zusammenführen von Marken mit einem gemeinsamen Kundenstamm. Das bietet die Möglichkeit, Synergien zwischen den Marken zu nutzen und durch die Bündelung von Kompetenzen, Know-how und Technologien zusätzliche Mehrwerte für die Kunden zu schaffen.

In Bereichen, wo wir Integrations- oder Bündelungseffekte als sehr vorteilhaft ansehen, haben wir in den vergangenen Jahren auch Konzernmarken zusammengeführt. So verfolgt die im Vorjahr durchgeführte Zusammenlegung der Marken Graphisoft und Data Design Systems das Ziel, das Angebot im Bereich der integrierten, multidisziplinären Planungslösungen weiter auszubauen. Die stufenweise Umsetzung der Zusammenführung der Marke Allplan mit der Precast Software Engineering (bereits im Jahr 2021 umgesetzt) sowie mit der Marke SDS/2 (im Jahr 2022 umgesetzt) kombiniert das Wissen, die Expertise und die Technologie, um einen nahtlosen und integrierten BIM-Workflow von der Planung bis zur Fertigung und Bauausführung abbilden zu können. Die plattformbasierte BIM-Lösung berücksichtigt dabei von Anfang an auch die sogenannte „Baubarkeit“ („Buildability“), um so beim Übergang von der Planungsphase zur Bauphase durchgängige BIM-Workflows sicherzustellen. Die reibungslose Datenübergabe mit allen für die bauausführenden Unternehmen relevanten Informationen ist essenziell, um Bauprojekte im Kosten- und Budgetrahmen fertigzustellen. Seit Mitte 2022 bündeln zudem die Marken Frilo und Scia ihre Kräfte in dem Kompetenzzentrum Nemetschek Engineering, um so ein umfassendes Gesamtpaket an Softwarelösungen mit statischen Darstellungs- und Berechnungsmöglichkeiten aus einer Hand anzubieten.

Durch diese strategischen Maßnahmen profitieren die jeweiligen Marken von den sich ergänzenden Kompetenzen, um das Wachstum weiter voranzutreiben. So profitieren nicht nur die „kleineren“ Marken von der Präsenz und der Vertriebsstärke der international ausgerichteten Marken Graphisoft und Allplan. Vor allem das ganzheitliche Angebotsportfolio erlaubt es nun, die Bedürfnisse von größeren, oft integrierten und multidisziplinären Kundengruppen noch zielgerichteter zu adressieren. Dafür setzen die Marken neben dem indirekten Vertriebsmodell vermehrt auch auf einen Direktvertrieb. Im Rahmen dieser Strategie hat beispielsweise Graphisoft mit Abvent ihren Reseller für die französischsprachigen Märkte Ende 2022 übernommen. Zur Sicherstellung des größtmöglichen Kundennutzens hatte sich in der Vergangenheit ein Mix aus Lizenz- und Mietmodellen bewährt. Jedoch zeigt sich in den letzten Jahren immer deutlicher, insbesondere im Zuge der Covid-19-Pandemie, dass sich aufgrund der vielfältigen Vorteile für die Kunden und den Softwareanbieter eine graduelle Verschiebung des Kaufverhaltens hin zu mehr Subskription und SaaS-Modellen abzeichnet. Aus diesem Grund ist es die Zielsetzung des Unternehmens, den Anteil wiederkehrender Umsätze insbesondere durch Subskription und SaaS deutlich zu erhöhen. Zusätzlich wurde das Vertriebskonzept um digitale Absatzkanäle wie das E-Commerce-Selling erweitert bzw. stark ausgebaut.

Die Strategie des **Build**-Segments verfolgt das Ziel, die Digitalisierung der bauausführenden Unternehmen voranzutreiben und damit einen wesentlichen Beitrag zur Effizienzsteigerung

im Bauprozess zu leisten. Wachstumschancen ergeben sich insbesondere im noch wenig penetrierten Markt der kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs), deren Digitalisierungsstrategie oft noch in den Anfängen steckt. Das Ziel ist es, durch ein intuitives und auf den Kundennutzen maximiertes Produktangebot die Kosten-, Termin- und Qualitätsanforderungen an ein Bauprojekt zuverlässig zu erfüllen. Bedingt durch einen im Vergleich zu den USA noch geringen Digitalisierungsgrad in Europa und Asien ergeben sich Wachstumschancen durch die weitere Internationalisierung der in den USA bereits weit verbreiteten Kollaborationslösungen von Bluebeam. Um die Anforderungen der Kunden noch zielgerichteter bedienen zu können und die Attraktivität für Neukunden weiter zu erhöhen, bietet Bluebeam seit September 2022 im Rahmen der Umstellung ihres Produkt- und Vertriebsansatzes auf Subskription und SaaS erstmals neu entwickelte Cloud-Features an. Das Subskriptions-/SaaS-Modell ermöglicht es, Produktinnovationen jederzeit in ein bestehendes Produkt zu integrieren und dadurch Entwicklungszyklen zu beschleunigen. Somit hat ein Kunde automatisch Zugriff auf die aktuelle Version mit den neuesten Features.

Das Ziel des **Manage**-Segments ist es, durch ein innovatives Softwareportfolio die Bewirtschaftung von Bauwerken zu digitalisieren. Wir sehen hier ein enormes Potenzial in Bezug auf Effizienzsteigerungen bei der Immobiliennutzung, vielmehr kann auch zielgerichteter auf die Nutzerbedürfnisse eingegangen werden und darüber hinaus ein nachhaltiger und umweltfreundlicher Gebäudebetrieb ermöglicht werden – bei einer gleichzeitigen Optimierung des Energieverbrauchs. Dafür nutzt das Manage-Segment konsequent neueste Technologien wie Cloud, Internet of Things (IoT) oder künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen. Verfolgt wird hierbei die Strategie einer modularen und integrierten Softwareplattform, die die relevanten Arbeitsprozesse im Immobilien-, Facility- und Arbeitsplatzmanagement (IWMS, Integrated Workplace Management System) abbildet. Darüber hinaus stellt Nemetschek eine intelligente Smart-Building-Lösung zur Verfügung, die IoT-Sensoren und Big-Data-Analysen nutzt, um die Produktivität und Effizienz für Gebäudeverwalter zu verbessern. Hinzu kommen Lösungen zur Steigerung der Energieeffizienz, zum Beispiel Spacewell Energy, die gerade bei der aktuellen Entwicklung der Energiekosten eine zunehmende Rolle spielen.

Aufgrund der derzeit noch geringen Softwaredurchdringung insbesondere im Bereich des Workplace-Management-Systems liegt der geografische Fokus derzeit auf der Bearbeitung bestehender Märkte in Europa sowie der Internationalisierung in ausgewählten Ländern, in denen die Nemetschek Group die größten Marktpotenziale sieht. Um die lokalen Kundenbedürfnisse optimal befriedigen zu können und zur Beschleunigung der Markterschließung arbeitet das Manage-Segment mit einem Netzwerk aus lokalen Vertriebspartnern.

Das Segment **Media** wurde in den vergangenen Jahren auch durch Akquisitionen deutlich gestärkt. Nach Redshift (Rendringlösung) und Red Giant (Lösungen für Motion-Design und visuelle Effekte) hat Maxon mit dem Ende 2021 erfolgten Erwerb des Pixologic Geschäftsbetriebs (Anbieter der Sculpting- und Painting-Software ZBrush) sein Produktportfolio weiter ausgebaut. Der Fokus im Geschäftsjahr 2022 lag daher insbesondere auf der vollständigen Integration der akquirierten Unternehmen.

In der Maxon ONE Produktsuite, die als Subskriptionsmodell angeboten wird, sind alle Maxon Produkte in einem Komplettpaket vereint. Mit einem durchgängigen Softwareportfolio entlang der gesamten Wertschöpfungskette der digitalen Contenterstellung hat sich Maxon im großen und dynamisch wachsenden 3D-Animations- und aufstrebenden Metaverse-Markt bereits positioniert. Enge Kooperationen mit Hardwareherstellern wie Intel, AMD und Apple garantieren zudem optimierte Softwarelösungen, die aktuelle Technologien unterstützen. Maxon ist bereits global aktiv und verfolgt das Ziel, weiter international zu expandieren und die Chancen, die sich aus den marktüblichen diversifizierten Kundennachfragen ergeben, zu nutzen. Dabei steht das Subskription-Angebot im Fokus – einerseits, um damit neue Kunden zu adressieren, andererseits, um Innovationen noch schneller an den Kunden zu bringen.

#3: OPEN BIM. Das klare Bekenntnis zu OPEN BIM und damit zu offenen Schnittstellen erhöht die Interoperabilität, Kollaboration und Kommunikation entlang des gesamten Baulebenszyklus mit seinen unterschiedlichen Disziplinen. Zudem ist auch eine Einbindung von Softwareprogrammen der Wettbewerber möglich, was den Anwenderkreis substantiell erweitert. Gleichzeitig setzt Nemetschek auf Zukunftsthemen, die die Bauindustrie in den nächsten Jahren prägen und verändern werden. Hierzu zählen unter anderem Themen wie digitaler Zwilling, maschinelles Lernen, künstliche Intelligenz oder die Nutzung von IoT-Geräten und -Sensoren. Diese Themen sind daher auch Teil der Entwicklungsaktivitäten der Nemetschek Group.

Zur Umsetzung der mittelfristigen strategischen Ausrichtung wurden Schwerpunktthemen festgelegt, die programmatisch umgesetzt wurden. Diese Themen wurden im Verlauf des Berichtsjahres 2022, auch durch den neuen CEO, definiert, konkretisiert und punktuell angepasst und stellen sich wie folgt dar:

Subskription/Software-as-a-Service (SaaS)

Übergeordnetes Ziel der Nemetschek Group ist es, ihre wiederkehrenden Umsätze, insbesondere durch das Angebot von Subskriptions- sowie SaaS-Lösungen, weiter zu erhöhen. Einige Marken haben ihr Angebot bereits weitestgehend auf Subskription und SaaS umgestellt, weitere Marken sind gerade in der Umstellung oder bereiten diese vor.

Mit den Angeboten an Subskription und SaaS kann sich Nemetschek neue Kundengruppen erschließen, da der Kunde die Software zeitlich flexibel und ohne einmalige, teils hohe und vorabfällige Lizenzgebühr nutzen kann. Zudem hat Nemetschek die Möglichkeit, durch Up- und Cross-Selling höhere Umsätze zu generieren. Gleichzeitig steigen aber auch die Visibilität und Planbarkeit der Umsätze. Hinzu kommt, dass die Nemetschek Group die Kunden noch enger begleiten und an sich binden kann und ihnen gewünschte Features noch schneller zur Verfügung stellen kann. Durch die höheren Zahlungen über die gesamte Kundenlebensdauer bei Mietmodellen im Vergleich zur klassischen Lizenz inkl. eines Servicevertrags wird Nemetschek langfristig einen höheren Wert generieren. Die Umstellung von Lizenzmodell auf Subskription oder Software-as-a-Service stellt eine Transformation auf ein neues Geschäftsmodell dar. In den vier Segmenten sind das Angebot und die Umsetzung von Mietmodellen unterschiedlich weit fortgeschritten. Die Ziele und Strategien der Segmente sind im Kapitel [<< 7 Prognosebericht 2023 >>](#) dargestellt. Dabei geht die Nemetschek Group auf die unterschiedlichen Bedürfnisse von Kundengruppen, je nach Disziplin und Region, ein.

Innovative Lösungen (Cloud-Infrastruktur, Digital Twin)

Rund 23 % (Vorjahr: rund 22 %) des Konzernumsatzes flossen im Geschäftsjahr 2022 in Forschung und Entwicklung, und damit in Neu- und Weiterentwicklungen des Lösungsportfolios. In jedem Segment erstellen die Segmentverantwortlichen zusammen mit ihren Marken im Rahmen des jährlichen Budgetprozesses eine Roadmap für die kommenden drei Jahre, in der die strategischen Produktentwicklungen auf Markenebene und markenübergreifend festgehalten werden. In regelmäßigen Review-Gesprächen zwischen den Marken und dem jeweiligen Segmentverantwortlichen wird der Umsetzungsgrad der Roadmap vorgestellt und verifiziert.

Die Marken verfügen über eigene Entwicklungsabteilungen. Zudem gibt es markenübergreifende Entwicklungszentren, z. B. in Bulgarien, auf die die Marken zugreifen können. Auch in anderen Ländern wie der Slowakei und Indien hat die Nemetschek Group Entwicklungskompetenzen aufgebaut.

Neben der Weiterentwicklung der einzelnen Lösungen der Marken liegt der strategische Fokus auf markenübergreifenden Entwicklungsprojekten in den Segmenten und strategischen Initiativen, die sich über die Segmente hinweg erstrecken. Dazu zählt beispielsweise die SaaS-basierende Lösung Solibri Inside, die in den Designmarken Allplan, Graphisoft Archicad und Vectorworks integriert ist, um direkt in der Entwurfsphase Qualitätsüberprüfungen durchzuführen. Die digitale Transformation in der Bauindustrie und der Weg hin zu einem vernetzten Baulebenszyklus gehen mit einem durchgängigen Daten- und Informationsaustausch einher, der Verwaltung und Bereitstellung immer größerer Datenmengen (Big Data) für die Planung, Realisierung und das anschließende Betreiben und Verwalten von Bauwerken und

Infrastrukturprojekten mit durchgängigen Workflows. Im Fokus der von Nemetschek entwickelten Lösungen steht daher, Informationsverluste und Datenbrüche zu reduzieren. Neue Felder der Entwicklungsaktivitäten erstrecken sich auf Themen wie digitale Zwillinge, Cloud-Features, künstliche Intelligenz (KI) oder Internet of Things (IoT).

Die unterschiedlichen Disziplinen entlang des Baulebenszyklus arbeiten nach wie vor sehr oft in Informationssilos, was eine Kollaboration und einen integrierten Workflow erschwert. Hier setzen die Entwicklungsaktivitäten der Nemetschek Group an. Das Ziel ist die Bereitstellung von Workflowlösungen für eine höhere Qualität und Effizienz im Planungs-, Bau- und Verwaltungsprozess, die Vermeidung von Kollisionen durch Beseitigung von Redundanzen sowie die Reduzierung von Kosten und Zeit für Koordination und Qualitätsprüfung.

Die Nemetschek Group hat den Anspruch, die digitale Transformation der Bauindustrie aktiv mitzugestalten und voranzutreiben und dabei nachhaltig und profitabel zu wachsen. Dabei ist der Einsatz von innovativen Technologien, wie dem digitalen Zwilling, und einer effizienten Entwicklung von branchen- bzw. kundenspezifischen Lösungen entscheidend. Dazu zählt auch die Cloud-Technologie. Um die Vorteile der Cloud zu nutzen und viele Herausforderungen der Kunden, wie z.B. mobile Zugriffsmöglichkeiten, zu lösen, sind Cloud-Technologien besser geeignet als die klassischen On-Premise-Ansätze. Auch dieses Thema ist für Nemetschek strategisch von großer Bedeutung. Bereits heute werden neue Entwicklungen als Cloud-native Features entwickelt und angeboten. So beispielsweise auch die neu eingeführte Bluebeam Cloud, die im September 2022 gelauncht wurde. Aber nicht nur auf Markenebene steht die Cloud-Technologie im Fokus. Die Nemetschek Group sieht die Notwendigkeit, eine AEC/O-übergreifende Cloud-Infrastruktur zu schaffen, um Synergien im Portfolio zu heben und eine Basis für alle Marken zu schaffen. Die Initiative zielt darauf ab, eine gemeinsame Cloud-Infrastruktur bereitzustellen, auf die alle Marken zugreifen und dort Lösungen für bestimmte Kunden und Anwendungsfälle aufbauen können.

Eine der Initiativen zum Thema gemeinsame Cloud-Infrastruktur der Nemetschek Group ist der Einsatz und der Ausbau der markenübergreifenden Digital-Twin-Technologie. Dazu wurde 2022 die Business-Unit Digital Twin ins Leben gerufen, um die Entwicklung einer horizontalen, datenzentrierten, offenen und cloud-basierten Plattform zu entwickeln, die zur mehr Effizienz und Nachhaltigkeit im Baulebenszyklus führt. Ein digitaler Zwilling ist im Grunde ein digitales Abbild des physischen Gebäudes, in dem digitalisierte Informationen mit seinem physischen Gegenstück verknüpft sind. Mit einem sogenannten digitalen Zwilling können in unterschiedlichen Planungs- oder Lebenszyklen eines Bauwerkes oder Infrastrukturprozesses Simulationen durchgeführt werden, deren Erkenntnisse dann in das reale Projekt einfließen und so bereits im Vorfeld das Risiko von Fehlern, Kollisionen und Redundanzen deutlich reduzieren und Prozesse deutlich effizienter gestalten. Durch Digital Twin als gemeinsame Lösungsplatt-

form der Segmente Design, Build und Manage können neue Kundengruppen und Marktsegmente erschlossen werden.

Go-to-Market-Ansatz und Internationalisierung

Der Vertrieb in den Marken erfolgt sowohl direkt über die eigene Vertriebsorganisation als auch indirekt über Reseller und Distributionspartner. Beide Vertriebskanäle haben sich bewährt und werden je nach Marktgegebenheiten flexibel eingesetzt. Zusätzlich ist es das Ziel, zukünftig verstärkt auch digitale Absatzkanäle, wie zum Beispiel das E-Commerce-Selling, zu nutzen.

Ergänzend zum etablierten markenspezifischen Vertriebsansatz soll die bestehende Konzernstruktur genutzt werden, die Kompetenzen der 13 Markengesellschaften zukünftig noch stärker zu bündeln und so den Kunden ein integriertes und stärker vernetztes Lösungsangebot anbieten zu können.

Durch markenübergreifende Lösungsangebote und den Aufbau eines Key-Account-Managements soll der Kundennutzen erhöht und sollen darüber hinaus auch weitere Kundengruppen angesprochen und gewonnen werden. Zielsetzung des Key-Account-Managements ist es, die Lösungen aus der Nemetschek Group aus einer Hand zu verkaufen und somit auch größere Unternehmen zu adressieren, die integrierte oder ein Bündel an Lösungen für unterschiedliche Disziplinen brauchen.

Auch die weitere Internationalisierung stellt einen Schlüssel zur erfolgreichen Umsetzung unserer Wachstumsstrategie dar. Der Fokus liegt auf den drei großen Wirtschaftsregionen Europa, Amerika und Asien/Pazifik. Dabei ist Amerika der größte regionale Markt, gefolgt von Europa und Asien/Pazifik. In allen drei Regionen wird in den kommenden Jahren ein nachhaltiges Marktwachstum erwartet, wobei die größten Marktwachstumspotenziale außerhalb Europas gesehen werden. Konsequenterweise fokussiert sich die Nemetschek Group insbesondere auf die Regionen Amerika und Asien/Pazifik. In den letzten Jahren konnte die Nemetschek Group ihre Marktposition im Ausland, d. h. außerhalb Deutschlands, kontinuierlich ausbauen und ihre Stellung in den internationalen Zielabsatzmärkten deutlich stärken. Im Geschäftsjahr 2022 haben sich entsprechend der Internationalisierungsstrategie die Umsätze außerhalb Deutschlands weiter erhöht. Mittlerweile werden rund 79 % des Konzernumsatzes außerhalb Deutschlands erwirtschaftet (Vorjahr: 76 %). Der Umsatzanteil Europas (ohne Deutschland) liegt bei rund 30 % (Vorjahr: 32 %). Amerika ist der weltweit größte Einzelmarkt für AEC/O-Software und somit für die Nemetschek Group von großer Bedeutung. Nemetschek hat sich in den letzten Jahren in diesem wettbewerbsintensiven Wachstumsmarkt gut entwickelt und erwirtschaftet in der Region Amerika, mit den USA als größten regionalen Einzelmarkt, mittlerweile 39 % des Umsatzes (Vorjahr: 34 %). Der Anteil in Asien/Pazifik lag bei rund 10 % (Vorjahr: 10 %). Die Marken des Konzerns unterstützen sich bei ihrer Expansion in den USA und Europa gegenseitig: Die gute Marktpositionierung der US-Unternehmen erleichtert den Markteintritt und die Expansion europäischer Nemetschek Marken in Übersee und umgekehrt.

Bei der strategischen Fokussierung auf die genannten Regionen und jeweiligen Länder hat auch der Status der BIM-Regulativen eine große Bedeutung. So ist in einigen Ländern die Nutzung von BIM-Softwarelösungen bereits für staatlich finanzierte Projekte vorgeschrieben, beispielsweise in den USA, in Singapur, Großbritannien, den skandinavischen Ländern oder in Japan. Diese Länder bieten der Nemetschek Group somit sehr gute Rahmenbedingungen für zukünftiges Wachstum.

Akquisitionen und Investitionen in Start-ups und Ventures

Die Nemetschek Group hat sich das Ziel gesetzt, neben dem organischen Wachstum auch über Akquisitionen anorganisch zu wachsen. Die Identifizierung passender Zielunternehmen in den jeweiligen Segmenten erfolgt zum einen intern auf Holding- und Segmentebene sowie durch die Markengesellschaften selbst und zum anderen auch über spezialisierte externe Partner und Berater.

Die Zielunternehmen sollen die Technologiekompetenz im Workflow von Bauprozessen erweitern bzw. abrunden sowie die Kompetenzen im Segment Media stärken. Ein weiteres Ziel ist der Gewinn von Marktanteilen in internationalen Märkten. Bei der Bewertung potenzieller Akquisitionsziele sind ein starkes Management, innovative und komplementäre Softwarelösungen sowie ein etabliertes und zukunftsträchtiges Geschäftsmodell von zentraler Bedeutung. Aus regionaler Sicht liegt der Fokus aktuell auf dem europäischen und nordamerikanischen Markt. Zusätzlich präferiert die Nemetschek Group Unternehmen, die bereits ihr Geschäft auf der Basis von Subskriptions- und/oder SaaS-Modellen betreiben. Nachdem in den letzten Jahren vor allem im Segment Media Unternehmenszukaufe realisiert wurden und die Integration erfolgt ist, liegt der Fokus aktuell auf allen Segmenten, mit einem besonderen Schwerpunkt auf dem Segment Build, da hier die Wachstumspotenziale hoch und der Stand der Digitalisierung noch relativ niedrig ist.

Grundsätzlich begleitet die Holding nach einer Akquisition die Marken bei der Eingliederung in die Segmente und den Konzern und integriert die neuen Marken in die unternehmensweit etablierten Prozesse und das Berichterstattungssystem. Die akquirierten Unternehmen sind wichtiger Bestandteil eines international agierenden Konzerns geworden und profitieren so von etablierten Strukturen und möglichen Synergien. Neben Akquisitionen auf Segmentebene sind Akquisitionen auch auf Markenebene möglich und gewünscht. Dabei müssen jedoch die für den Konzern wesentlichen Kriterien, wie technologische Erweiterung, regionaler Ausbau, Vertriebsstruktur und finanzielle Solidität, erfüllt sein. Im Geschäftsjahr 2022 erwarb beispielsweise die Graphisoft SE im Design Segment mit Sitz in Budapest (Ungarn) Abvent einen zur AV-Tech Group gehörenden Vertriebspartner. Durch die Übernahme stärkt das Segment Design seine Präsenz in den wichtigen Märkten Frankreichs und der französischsprachigen Schweiz und kann dadurch die Markt- und Vertriebskompetenz weiter ausbauen. Die ebenfalls dem Segment Design zugeordnete Marke Frilo Software GmbH wurde durch die Akquisition der

DC-Software Doster & Christmann GmbH gestärkt. Mit der Übernahme erweitert Frilo sein Produktportfolio im Bereich Grundbau & Fundamente und baut seine Position als von baustatischen Berechnungsprogrammen aus.

Um noch stärker an den technologischen Entwicklungen in der wachsenden AEC/O-Industrie profitieren zu können, hat die Nemetschek Group neben dem bewährten M&A-Ansatz auch eine Venture-&-Start-up-Strategie definiert. Der Fokus bei Zukäufen oder Beteiligungen liegt daher neben den bereits am Markt etablierten Unternehmen auch auf kleineren, noch jungen und hoch innovativen Unternehmen. Dadurch öffnet sich Nemetschek den frühen Zugang zu neuen und innovativen Technologien mit hohen Wachstumspotenzialen und kann solche Unternehmen bereits von einer frühen Phase an begleiten und mit bestehenden Konzernmarken im Portfolio zusammenbringen. Investitionen in und Beteiligungen an Start-up-Unternehmen werden auf Holdingebene durch die Funktion Start-up and Venture Investments koordiniert und begleitet.

Die Nemetschek Group hat sich im Geschäftsjahr 2022 beispielsweise im Rahmen einer Finanzierungsrunde am britischen Start-up-Unternehmen SymTerra mit Sitz in London, Großbritannien, beteiligt. SymTerra ist eine digitale Plattform, für Baustellenkommunikation durch deren Nutzung die Effizienz im Baustellenmanagement deutlich gesteigert werden soll. Die Investition in SymTerra ist die erste der Nemetschek Group in ein britisches Start-up-Unternehmen und die Fortsetzung der Strategie, junge Unternehmen zu unterstützen und so den zukünftigen AEC/O-Markt zu gestalten und Innovationen voranzutreiben.

Auch die fortdauernde Förderung des Venture Labs Built Environment der Technischen Universität München ist ein Teil der Venture-Strategie der Nemetschek Group, mit der sie Innovationen vorantreibt und so die Baubranche der Zukunft aktiv mitgestaltet.

Die Nemetschek Group wird die Investitionen in Start-ups zukünftig verstärkt fortsetzen, denn Produktexzellenz und Innovationskraft sind der Schlüssel dafür, Kunden auch künftig technologische Mehrwerte bieten zu können.

Auch wenn Akquisitionen eine wichtige Wachstumsoption darstellen, hat die Nemetschek Group durch ihre sehr breite Kompetenz entlang des gesamten Baulebenszyklus und im Medienumfeld immer Möglichkeiten, neue Geschäftsfelder alternativ auch organisch zu erschließen bzw. bestehende zu erweitern. Eine „Make or buy“-Abwägung findet im Rahmen der Umsetzung der Wachstumsstrategie permanent statt.

Geschäftsstrukturen und -prozesse (Business Enablement)

Über alle Segmente hinweg steht nach wie vor die Reduzierung von Komplexität, die sich aufgrund der Markenvielfalt ergibt, im Fokus. Interne Prozesse und IT-Strukturen werden dabei weiter gestrafft und optimiert. Dazu zählt beispielsweise die Harmonisierung der internen Back-End-Systeme im Bereich Human Resources, ERP (Enterprise-Resource-Planning) und CRM (Customer-

Relationship-Management). In diesem Zusammenhang ist auch ein weiterer Ausbau markenübergreifender Entwicklungszentren geplant, um so Ressourcen zu bündeln und Kompetenzen für mehrere Marken zu nutzen. Dafür eignen sich insbesondere Länder wie Indien oder ausgewählte osteuropäische Länder, in denen qualifizierte Softwareentwickler vorhanden sind.

Durch diese und weiter folgende Optimierungen der Geschäftsstrukturen werden Synergien erschlossen mit dem Ziel, letztendlich die Operational Excellence zu erhöhen, also die Fähigkeit des Unternehmens zu verbessern, die Wertschöpfungskette kontinuierlich hinsichtlich Effizienz und Effektivität zu optimieren. Gleichzeitig sollen durch die weitere Harmonisierung sowie die teilweise Zentralisierung, insbesondere bei den Support- und Back-End-Funktionen, die Marken in die Lage versetzt werden, weiteres Wachstum zu generieren und sich zukünftig noch stärker auf die Entwicklung und das Go-to-Market von Lösungen sowie die weitere Vertiefung der Kundenbeziehungen zu fokussieren.

Unsere strategischen Stoßrichtungen und Schwerpunktthemen sowie Ziele und Meilensteine sind in einem Strategieplan festgehalten und werden regelmäßig innerhalb des Vorstands und mit dem Aufsichtsrat diskutiert. Bei identifizierten Abweichungen von den im Strategieplan festgelegten Zielen werden Gegenmaßnahmen erarbeitet und umgesetzt. Falls erforderlich, findet auch eine Zielanpassung statt. Im Geschäftsjahr 2022 kam es zu keinen Anpassungen der strategischen Zielsetzungen.

1.3 Unternehmenssteuerung und -führung

Grundlegende Informationen

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Struktur der Nemetschek Group als strategische Holding mit kunden- und marktorientierten operativen Segmenten und Markengesellschaften liegt in der Kombination einer flachen Konzernstruktur mit entsprechenden Prozessen und Synergien auf der einen Seite und der Flexibilität und unternehmerischen Eigenständigkeit der Marken auf der anderen Seite.

Die strategische Ausrichtung der Nemetschek Group und die operative Unternehmensführung erfolgt durch den Vorstand bzw. die Segmentverantwortlichen der Nemetschek SE. Sie umfassen die strategische Positionierung der Nemetschek Group auf den relevanten globalen Absatzmärkten sowie die kurz- und mittelfristigen Umsatz- und Ertragsplanungen. Dabei findet auch eine Orientierung am Wettbewerbs- und Marktumfeld statt.

Die Unternehmenssteuerung erfolgt auf der Ebene der vier operativen Segmente. Aus den strategischen Zielen leiten sich dabei die Vorgaben und Jahresziele der Segmente und der dazugehörigen Markengesellschaften ab. Die Vorgaben und Jahresziele werden im jährlichen Planungsprozess mit den Markengesellschaften abgestimmt, von diesen konkretisiert und mit quantitativen und qualitativen Teilzielen für Marketing, Vertrieb und Entwicklung hinterlegt. Die Abstimmung der Jahresplanung, der

Teilziele sowie der mittelfristigen Planung erfolgt zwischen den Geschäftsführern der einzelnen Marken mit dem jeweiligen Segmentvorstand sowie in einem anschließenden Schritt innerhalb des Vorstands der Nemetschek Group. In den genannten Prozessen überwacht und berät der Aufsichtsrat den Vorstand.

Unterjährig erfolgt ein monatliches Monitoring und eine Evaluierung der Konzernziele auf der Basis eines konzernweiten Managementinformationssystems mit einem detaillierten Reporting der wesentlichen Leistungsindikatoren Umsatz, Wachstum und Ertrag. Diese Indikatoren werden mit Vorjahres- und Planwerten verglichen. Planabweichungen werden auf Monatsbasis zwischen den jeweiligen Segmentverantwortlichen und dem Vorstand diskutiert und dabei eventuelle Maßnahmen abgeleitet.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Die wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren (Kernsteuerungsgrößen) der Nemetschek Group wurden im Vergleich zum Vorjahr erweitert und stellen sich sowohl auf Holding- als auch auf Segmentebene wie folgt dar:

	GJ 2022	GJ 2021
Umsatzerlöse (absolut)	X	X
Umsatzwachstum (währungsbereinigt)	X	X
ARR (Annual Recurring Revenue; jährlich wiederkehrende Umsätze)	X	
EBITDA	X	X
EBITDA-Marge	X	X

Zur Planung und Steuerung der profitablen Wachstumsstrategie werden für den Bereich Wachstum auf Konzern- und Segmentebene die absoluten Umsatzerlöse und das Umsatzwachstum in absoluter sowie währungsbereinigter Form im Vergleich zum Vorjahr herangezogen. 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 im Verlauf des Geschäftsjahres 2022 die Kennzahl ARR (Annual Recurring Revenue/jährlich wiederkehrende Umsätze) eingeführt. Dabei handelt es sich um den Durchschnitt aller wiederkehrenden Umsätze (Subskription, SaaS und Wartungsverträge) der letzten drei Monate multipliziert mit vier. Diese neue Kennzahl ist ein wichtiger Indikator des zukünftigen Umsatz- und auch Cashflow-Wachstumspotenzials des Konzerns. Zur Steuerung der Profitabilität wird das operative Ergebnis (EBITDA) herangezogen. Das EBITDA gibt Auskunft über die Profitabilität und enthält alle Bestandteile der Gewinn- und Verlustrechnung, die sich auf die operative Leistung beziehen. Aufgrund ihrer Bedeutung für den finanziellen Geschäftserfolg sind die Kernsteuerungsgrößen Umsatz, EBITDA und seit dem Geschäftsjahr 2022 die ARR 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/de/corporate-governance zur Verfügung steht.

Die detaillierte Entwicklung der Nemetschek Group und ihrer Segmente im Geschäftsjahr 2022 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 2022 unter [4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns](#).

Zusätzlich zu den vorab beschriebenen Leistungsindikatoren wird die Nemetschek SE auch in Bezug auf die in der Gesellschaft 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 (Kernsteuerungsgrößen) der Nemetschek SE stellen sich wie folgt dar:

	GJ 2022	GJ 2021
Jahresüberschuss	X	X
Bruttoliquidität	X	X

Die Bruttoliquidität umfasst den Bankbestand an liquiden Mitteln.

1.4 Forschung und Entwicklung

Forschung und Entwicklung haben bei Nemetschek einen sehr hohen Stellenwert. Im Geschäftsjahr 2022 wurden 182,6 Mio. EUR (Vorjahr: 148,9 Mio. EUR) in Forschung und Entwicklung investiert.

Rund 23 % des Konzernumsatzes flossen somit im Geschäftsjahr 2022 in Forschung und Entwicklung (Vorjahr: rund 22 %) und damit in Neu- und Weiterentwicklungen des Lösungsportfolios. Darüber hinaus sind rund 40 % (Vorjahr: 39 %) der Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung tätig, was erneut den hohen Stellenwert dieses Bereichs für die Nemetschek Group unterstreicht.

Mit den Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten verfolgt die Nemetschek Group das Ziel, die Innovationskraft der Nemetschek Group in den Märkten AEC/O und Media weiter auszubauen und technologische Trends frühzeitig zu erkennen, zu marktreifen Lösungen auszubauen und am Markt zu etablieren. Die Nähe

zu und die Zusammenarbeit mit Kunden ist dabei ein wichtiger Bestandteil. Ideen und Verbesserungspotenziale werden im engen Austausch mit den Kunden identifiziert und von den Marken der jeweiligen Segmente evaluiert.

Hinzu kommen markenübergreifende Entwicklungsprojekte in den jeweiligen Segmenten, um Synergien zu heben, neue Kundensegmente zu adressieren und das Portfolio zu erweitern. Wesentliche strategische und markenübergreifende Themen werden von dem jeweiligen Segmentverantwortlichen gesteuert und in Zusammenarbeit mit den Marken weiterentwickelt. Im Ausland spielt zudem die Anpassung der Lösungen an nationale Normen und Regularien eine wesentliche Rolle.

Alle Marken, die sich auf die AEC/O-Märkte fokussieren, steuern mit ihren Lösungen zum OPEN-BIM-Ansatz bei und unterstützen offene Schnittstellen, um den Austausch von Informationen und Daten entlang der Wertschöpfungskette im Bauprozess zu fördern. Gemeinsam mit Partnern der globalen buildingSMART-Initiative, die die Weiterentwicklung und Standardisierung von offenen Austauschstandards auch mit Softwarelösungen von Fremdfirmen bei BIM-Projekten vorantreibt, engagiert sich Nemetschek bei der Weiterentwicklung und Implementierung entsprechender Standards, insbesondere der Industry-Foundation-Classes (IFC). IFC ist ein herstellerunabhängiges, frei verfügbares und besonders leistungsfähiges Format für den Austausch von 3D-bauteilorientierten Planungsdaten im Bauwesen. Die Markengesellschaften arbeiten kontinuierlich daran, ihre Schnittstellen für den nahtlosen Austausch mit anderen OPEN-BIM-Lösungen zu verbessern und zu zertifizieren. Darüber hinaus arbeiten die Markenunternehmen an der Entwicklung kollaborativer Zusatzfunktionen, beispielsweise um nachzuvollziehen, welcher Projektbeteiligte wann welche Detailinformation bekommen, gelesen, möglicherweise geändert oder bereits freigegeben hat.

Innovationsschwerpunkte

Alle Marken entwickeln ihre bestehenden Lösungen kontinuierlich weiter. In den jeweiligen Segmenten arbeiteten die Marken beispielsweise an der Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit ihrer Lösungen, an Prozessoptimierungen sowie an integrierten Schnittstellen und Anbindungen für einen reibungslosen OPEN-BIM-Workflow. Des Weiteren standen im Berichtsjahr Verbesserungen zur Minimierung des Zeitaufwands, Steigerungen der Effizienz und Produktivität im Planungs- und Bauprozess sowie die Optimierung von Arbeitsabläufen im Mittelpunkt. Gleichzeitig arbeiten alle Marken daran, ihr bestehendes Lösungsportfolio stetig zu erweitern und auszubauen, um technologische Trends und veränderte Kundenwünsche zu reflektieren und somit ihre Innovationsführerschaft in ihren Märkten zu sichern. Segmentübergreifend standen des Weiteren die Subskriptions- und SaaS-Angebote im besonderen Fokus der Entwicklungsaktivitäten.

Die Produktportfolios aller vier Segmente waren 2022 von zahlreichen Neuerungen geprägt.

Im Segment **Design** fokussierten sich die jährlichen Updates der Lösungen der einzelnen Marken vor allem auf Neuerungen für die verbesserte Koordination von BIM-Workflows zur Steigerung der Effizienz sowie zum schonenderen Umgang mit Ressourcen. Diese Funktionen gewinnen aufgrund der anhaltend hohen Rohstoffpreise sowie der immer weiter steigenden Ansprüche an Nachhaltigkeit und Energieeffizienz von Gebäuden stetig an Bedeutung. Insbesondere die beiden Design-Marken Allplan und Solibri haben im Berichtsjahr 2022 ihre Zusammenarbeit mit der Entwicklung eines Workflows in Echtzeit für das Issue-Management vertieft. Des Weiteren konnte Allplan sich mit ihrer Lösung für den Brückenbau im Jahr 2022 für das Finale des Deutschen Innovationspreises qualifizieren. Auch die Marke Frilo konnte ihr Portfolio durch die Übernahme von DC-Software im Bereich des Grundbaus nochmals deutlich verstärken.

Die Nemetschek Marke Solibri hat 2022 die Einführung eines neuen cloudbasierten Serviceangebots bekannt gegeben: Solibri Inside. Die auf SaaS (Software-as-a-Service) basierende Lösung bietet Anwendern von Allplan, Graphisoft Archicad und Vectorworks die Möglichkeit, Modelle direkt im Entwurf zu prüfen und so die Qualität des digitalen Bauens und die Kollaboration deutlich zu verbessern.

Im Segment **Build** wurde vor allem die Cloud-Technologie vorangebracht: Die Marke Bluebeam veröffentlichte im Berichtsjahr 2022 ihre Bluebeam Cloud, eine Software-Suite aus mobilen und browserbasierten Lösungen für orts- und geräteunabhängiges Arbeiten, das erstmalig nur als SaaS-Angebot zur Verfügung steht. Mit der Bluebeam Cloud haben Projektteams auf der Baustelle Zugang zu dem Flagship-Produkt Bluebeam Revu und können somit auf alle Daten zugreifen und -ortsunabhängig arbeiten, auch mittels ihrer Mobilgeräte. Damit werden Arbeitsabläufe noch effizienter und eine nahtlose Konnektivität sowie eine bessere Zusammenarbeit und eine optimierte Datenverfügbarkeit ermöglicht.

Im Segment **Manage** reagierte die Marke Spacewell auf die Energiekrise mit der Weiterentwicklung von Spacewell Energy. Dabei handelt es sich um eine Software-as-a-Service(SaaS)-Lösung, die durch die Kombination aus IoT-Sensoren, Echtzeitdaten und künstlicher Intelligenz zur Feststellung, Überwachung und Senkung des Energieverbrauchs von Gebäuden beiträgt. Damit können Gebäude nachhaltiger, ressourceneffizienter und intelligenter betrieben und verwaltet werden. Des Weiteren wurde durch die Verschmelzung von Axserion und Cobundu zu Spacewell Workplace Synergien geschaffen, um Kunden bei der Gebäudeverwaltung und dem Umsetzen hybrider Arbeitsplatzmodelle noch passgenauer zu unterstützen.

Im Segment **Media** wurde die Integration von ZBrush, die Lösung des akquirierten US-Unternehmens Pixologic Inc, in die Suite Maxon ONE, die alle Angebote der Marke bündelt, abgeschlossen. Dadurch erhalten alle Maxon ONE Nutzer Zugriff auf die Sculpting-Software ZBrush. Maxon war zudem im Berichtsjahr Gründungsmitglied des "Metaverse Standards Forum", einem

Gremium, das sich zum Ziel gesetzt hat, durch Etablierung von Interoperabilitätsstandards ein offenes Metaverse – also die Verschmelzung von virtueller Realität und tatsächlicher Realität – zu fördern. Zusammen mit Adobe, Epic Games, Meta, Microsoft und NVIDIA sowie weiteren Gründungsmitgliedern will Maxon somit dazu beitragen, ein offenes, inklusives Metaverse zu entwickeln und aufzubauen – und auch im virtuellen Raum die offenen Standards voranzutreiben, die die Nemetschek Group bereits seit 60 Jahren in ihrer DNA trägt.

Auch der Kontakt zur Forschung und Lehre ist seit der Gründung der Nemetschek Group im Jahr 1963 ein wichtiges Anliegen. Nemetschek hat seine Wurzeln im Hochschulumfeld und ist dort seit Jahrzehnten mit seinen Softwarelösungen präsent. Die Markenunternehmen stellen im Rahmen ihrer sogenannten Campus-Programme Studenten und Professoren kostenfreie Softwarelizenzen und Online-Schulungsmaterial zur Verfügung. Neben den Kernmärkten in Europa gilt dies inzwischen auch für viele weitere Märkte, allen voran den USA.

Darüber hinaus unterstützt Nemetschek regelmäßig Universitätsprogramme durch das Engagement bei Ausschreibungen von Studentenwettbewerben zur Nachwuchsförderung im Architektur- und Ingenieurwesen. Beispielsweise unterstützt Nemetschek als Partner das Leonhard-Obermeyer-Center der Technischen Universität München. Die enge Zusammenarbeit mit Universitäten und Hochschulen sichert gleichzeitig auch die Innovationsfähigkeit der Nemetschek Group, da diese durch die enge Bindung zum Hochschulumfeld nah an neuen Innovationen, Themen und Trends ist.

Segmentübergreifend war für die Nemetschek Group das Thema Digital Twin im Jahr 2022 von hoher Bedeutung. Dafür wurde Mitte des Jahres mit César Flores Rodríguez als Chief Division Officer für das Segment Manage eine neue Führungskraft eingestellt, unter dessen Leitung auch die neu geschaffene Business-Unit Digital Twin steht. Ziel dieser Business-Unit ist es, als Klammer für das gesamte AEC/O-Portfolio zu dienen. Im Mittelpunkt der Entwicklungen steht dabei eine Digital-Twin-Plattform als offene und horizontale Cloud-Lösung, mit der eine gemeinsame Cloud-Infrastruktur bereitgestellt wird. Dadurch sollen die Synergien zwischen den einzelnen Marken der Nemetschek Group besser genutzt werden, um somit eine gemeinsame Plattform zu kreieren, mit deren Hilfe Workflows im Gebäudelebenszyklus noch besser miteinander vernetzt werden können. Der Schwerpunkt liegt hierbei zunächst auf Kunden aus dem Gebäudebetrieb und -management, um ihnen zu helfen, ihre Gebäude besser zu verwalten und zu warten. Gleichzeitig haben die Kunden über eine offene Cloud-Plattform Zugriff auf alle relevanten Daten eines Gebäudes, über die Entwurfs- und Bauphase bis hin zu allen Vorgängen in den Gebäuden durch Echtzeitdaten mittels installierter Sensoren. Diese Plattform stellt somit ein wichtiges und kritisches Verbindungsglied aller Marken dar und ist der OPEN-BIM-Philosophie des Unternehmens folgend auch offen für Daten basierend auf Softwarelösungen von Drittanbietern.

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

Neben der eigenen Innovationskraft möchte die Nemetschek Group zukünftig zusätzlich verstärkt auf externe Innovationskraft bauen und daher in kleinere, noch junge und hoch innovative Unternehmen, sogenannte Start-up-Unternehmen, investieren. Mehr dazu unter [« 1.2 Ziele und Strategie »](#). Im Geschäftsjahr 2022 wurden daher weitere Beteiligungen an jungen und innovativen Unternehmen durchgeführt. Die Innovationsschwerpunkte der Beteiligungen liegen im Bereich der künstlichen Intelligenz, der Reality Capture sowie der Kommunikation und Digitalisierung. Darüber hinaus sind Kooperationen und Partnerschaften mit Hochschulen und Universitäten ein Teil der DNA des Unternehmens und werden sukzessive weiterentwickelt, siehe auch [« 3.2 Geschäftsverlauf 2022 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse »](#).

2 Nichtfinanzielle Erklärung

Grundlegende Information

Die Nemetschek Group hat ihre nichtfinanzielle Konzernklärung in den Konzernlagebericht integriert. Nach §§ 317 (2) HGB unterliegt die nichtfinanzielle Konzernklärung nicht der gesetzlichen Abschlussprüfung. Die PricewaterhouseCoopers GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC), München, hat die nichtfinanzielle Konzernklärung der Nemetschek Group einer Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit unterzogen. Auch der Aufsichtsrat hat diese Erklärung geprüft und ist zu dem Ergebnis gekommen, dass es keinen Anlass für Einwendungen gibt.

Das vorliegende Kapitel des Konzernlageberichts enthält die nichtfinanzielle Konzernklärung der Nemetschek Group auf der Grundlage des am 1. Januar 2017 in Kraft getretenen CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes – kurz CSR-RUG. Zu den inhaltlichen Anforderungen nach §§ 315c i. V. m. 289c bis 289e HGB gehört, dass ein Unternehmen seine wesentlichen nichtfinanziellen Aktivitäten in den fünf vorgegebenen Aspekten „Achtung der Menschenrechte“, „Bekämpfung von Korruption und Bestechung“, „Arbeitnehmerbelange“, „Umweltbelange“ und „Sozialbelange“ innerhalb der Nemetschek Group detailliert und transparent beschreibt. Gemäß Artikel 8 Verordnung (EU) 2020/852 des europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Juni 2020 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2020 legt die Nemetschek Group in dieser nichtfinanziellen Konzernklärung dar, ob und in welchem Umfang die Aktivitäten des Konzerns mit Wirtschaftsaktivitäten verbunden sind, die nach dieser Taxonomieverordnung als ökologisch nachhaltig einzustufen sind. Informationen hierzu sind im Kapitel [« 2.3 EU-Taxonomie »](#) dieser nichtfinanziellen Erklärung enthalten.

Die Nemetschek Group hat, auch aufgrund der aktuell großen Veränderungen im regulativen Umfeld, für die Erstellung der nichtfinanziellen Konzernklärung für das Geschäftsjahr 2022 kein externes Rahmenwerk verwendet. Es wurden stattdessen, wie schon in den Vorjahren, bestehende Strukturen des Berichtswesens genutzt. Grundsätzlich findet derzeit im Bereich der Nachhaltigkeitsberichterstattung jedoch eine Orientierung an den Standards der Global Reporting Initiative (GRI-Standards) statt. Beispielsweise lehnt sich die durchgeführte Wesentlichkeitsanalyse und auch die Umsetzung der Managementansätze an die GRI-Standards an. Zukünftig wird die Nemetschek Group die European Sustainability Reporting Standards (ESRS) anwenden, um so den Vorgaben der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) zu entsprechen. Entsprechende Implementierungsaktivitäten wurden vom Unternehmen initiiert und sollen bis zum Berichtsjahr 2024 umgesetzt sein.

Zur besseren Lesbarkeit wird in dieser nichtfinanziellen Konzern-erklärung mehrheitlich die männliche Sprachform bei personenbezogenen Substantiven verwendet. Dies bedeutet keine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts, sondern soll im Sinne der sprachlichen Vereinfachung als geschlechtsneutral zu verstehen sein.

Das Geschäftsmodell der Nemetschek Group wird im Kapitel [«Geschäftsmodell des Konzerns»](#) dieses Konzernlageberichts beschrieben.

2.1 Nachhaltigkeit bei der Nemetschek Group

Nachhaltigkeitsansatz

Gute Unternehmensführung sowie die Übernahme von Verantwortung für soziale und ökologische Aspekte sind für die Nemetschek Group von zentraler Bedeutung. Der Konzern stellt an sich selbst den Anspruch, die Effizienz und Produktivität entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Baugewerbes durch die eigenen Softwarelösungen zu erhöhen. Diese Lösungen bilden den kompletten Workflow im Lebenszyklus eines Bau- oder Infrastrukturprojekts ab – von der ersten Skizze über die Errichtung bis hin zum Betrieb der Immobilie. Architekten, Ingenieure vieler Fachrichtungen, Bauunternehmer, Bauträger, Immobilienverwalter und Gebäudemanager können mit den Softwarelösungen der Nemetschek Group digital und damit effizient planen, bauen und die Immobilie über den gesamten Lebenszyklus verwalten.

Nachhaltiges Handeln steht nicht nur bei der Entwicklung der Softwarelösungen im Fokus, sondern auch in Bezug auf unseren Umgang mit Mitarbeitern und unsere Rolle in der Gesellschaft. Daher hat die Nemetschek Group in ihrem Verhaltenskodex, dem „Code of Conduct“ (CoC), Standards für das Verhalten im täglichen Umgang festgelegt. Der CoC wird regelmäßig auf Aktualität überprüft und entsprechend angepasst. Die letzte Aktualisierung wurde Ende 2021 durchgeführt. Konkret führt er aus:

„Das Erscheinungsbild der Nemetschek Group in der Öffentlichkeit wird wesentlich geprägt durch das Auftreten, Handeln und Verhalten jedes Einzelnen von uns. Jeder von uns ist mitverantwortlich dafür, dass wir als Nemetschek Group weltweit unserer rechtlichen und gesellschaftlichen Verantwortung gerecht werden.“

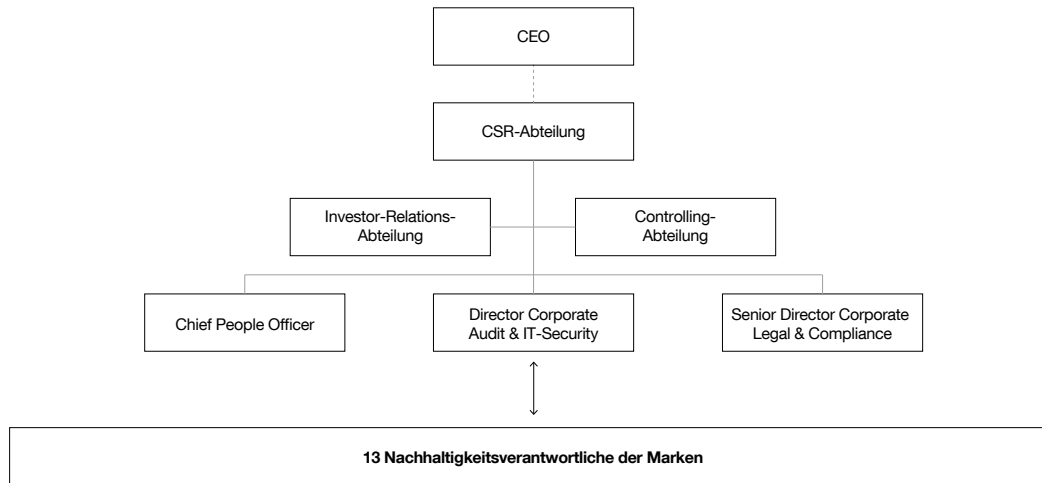
Im CoC ist festgehalten, dass die Nemetschek Group keinerlei Diskriminierung oder Belästigung duldet und keine Form von Korruption toleriert. Darüber hinaus ist jeder Mitarbeiter dazu angehalten, im Arbeitsalltag mit allen Ressourcen möglichst sparsam und umweltschonend umzugehen. Zudem spielt die Verantwortung für die Mitarbeiter eine wichtige Rolle.

Über die eigene Organisation hinaus verpflichtet die Nemetschek Group beispielsweise ihre Lieferanten zur Einhaltung eines Verhaltenskodex für Lieferanten und Geschäftspartner, den „Supplier Code of Conduct“ (SCoC). Dieser Verhaltenskodex legt Leitlinien

fest, die auch die Grundprinzipien der Internationalen Arbeitsorganisation (International Labour Organization, ILO) umfassen. Mehr zu diesen beiden Themen findet sich im Kapitel [«Integrität und Compliance»](#).

Nachhaltigkeitsstrukturen im Unternehmen

Die Basis der Nachhaltigkeitsaktivitäten sind Standards, die konzernweit gelten. Damit ist der Aspekt der Nachhaltigkeit in allen Geschäftspraktiken der Nemetschek Group verankert. Die Nachhaltigkeitsabteilung und das abteilungsübergreifende Nachhaltigkeitskernteam identifizieren nachhaltigkeitsrelevante Themen und steuern die Umsetzung der entsprechenden Maßnahmen. Dabei steht die Nachhaltigkeitsabteilung im engen Austausch mit dem Vorstand. Innerhalb des Vorstands ist seit dem 1. März 2022 der Chief Executive Officer (CEO) verantwortlich für Nachhaltigkeit, davor lag die Verantwortung beim Chief Financial & Operations Officer (CFOO). Der CEO tauscht sich in der Regel einmal im Quartal intensiv mit der Nachhaltigkeitsabteilung über den Fortschritt der relevanten Aktivitäten im Unternehmen aus und stimmt das weitere Vorgehen ab. Darüber hinaus wird sowohl der Vorstand als auch der Aufsichtsrat halbjährlich mit einem schriftlichen Bericht über die wesentlichen Entwicklungen der Nachhaltigkeitsabteilung informiert. Im Fokus der regelmäßigen Berichterstattung an und dem Austausch mit Vorstand und Aufsichtsrat stehen insbesondere die im Rahmen der nachfolgend beschriebenen Wesentlichkeitsanalyse ermittelten wesentlichen Themen und deren Entwicklung.



Da die Nemetschek Group aus 13 Marken besteht, wird auch eine Vielzahl der nichtfinanziellen Themen nach wie vor von den Marken eigenverantwortlich gesteuert. Um jedoch die Aktivitäten zu koordinieren und konzernweit abzustimmen, findet seit 2021 halbjährlich ein Austausch mit den Nachhaltigkeitsansprechpartnern aller Marken statt – zum Beispiel zu Best Practices, der weiteren Entwicklung einer zukünftigen Nachhaltigkeitsstrategie oder zum Thema nichtfinanzielle Risiken. Die definierten Ansprechpartner haben die Aufgabe, die relevanten Themen innerhalb der eigenen Marke voranzutreiben und den Informationsaustausch mit der Nemetschek SE und den Kolleginnen und Kollegen innerhalb der eigenen Marke und darüber hinaus zu übernehmen.

Wesentliche Risiken

Die Nemetschek Group betrachtet neben den wesentlichen Risiken für die Geschäftstätigkeit auch Risiken, die wesentliche negative Auswirkungen auf die im Rahmen der nichtfinanziellen Berichterstattung definierten Belange haben könnten (§§ 315c i. V. m. 289c Abs. 3 Nr. 3 und 4 HGB). Die Risikobetrachtung beinhaltet so weit wie möglich die Erfassung der Bruttoisikowerte für Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit sowie die nach risikomindernden Maßnahmen verbleibenden Nettorisikopositionen.

Für die im Rahmen der nichtfinanziellen Berichterstattung definierten Themengebiete ergaben sich für 2022, analog zum Vorjahr, keine wesentlichen Risiken mit sehr wahrscheinlich schwerwiegenden negativen Auswirkungen. Somit zeigten sich auch für 2022 keine Risiken, die auf Nettobasis die Wesentlichkeitskriterien gemäß §289c Abs. 3 Nr. 3 und 4 HGB erfüllen. Diese Risikobewertung wurde mit den Nachhaltigkeitsansprechpartnern der Marken im Berichtsjahr abgestimmt.

Wesentlichkeitsanalyse

Um die Anstrengungen im Bereich der Nachhaltigkeit an den Interessen der Stakeholder auszurichten, wurde letztmalig im Geschäftsjahr 2021 eine umfangreiche Wesentlichkeitsanalyse durchgeführt. Wesentlichkeitsanalysen führt die Nemetschek Group seit 2017 in einem zweijährigen Rhythmus durch. In den Zwischenjahren, so auch im Geschäftsjahr 2022, erfolgte eine Einschätzung zu den wesentlichen Themen und deren Gültigkeit. Die aktuelle Einschätzung führte zu keinen Anpassungen der für den Konzern wesentlichen Themen. Für das Geschäftsjahr 2023 ist eine Erneuerung der Analyse geplant.

Im Zuge der Wesentlichkeitsanalyse wurde anhand verschiedener externer Rahmenwerke, wie beispielsweise den GRI-Standards und verschiedener ESG- bzw. Nachhaltigkeitsratings, zunächst die Aktualität und Relevanz ausgesuchter Themen überprüft. Anschließend wurden unter Einbeziehung von rund 850 internen und externen Stakeholdern wesentliche Themen identifiziert und deren Geschäftsrelevanz und Auswirkungen auf Umwelt, Mitarbeiter und Gesellschaft bewertet. Ein repräsentatives Gesamtergebnis wurde durch die Gewichtung der Einzelergebnisse sichergestellt. In einem abschließenden Workshop wurde das Ranking der Themen durch das CSR-Kernteam abschließend diskutiert und validiert. Diese Ergebnisse wurden dem Vorstand vorgestellt und im Anschluss an den Aufsichtsrat berichtet.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die als wesentlich ermittelten Themen und eine Zuordnung zu unseren übergeordneten Handlungsfeldern und den Belangen des CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes.

HANDLUNGSFELDER UND WESENTLICHE THEMEN

Handlungsfeld (Belang gem. CSR-RUG)	Wesentliche Themen der Nemetschek Group
Mitarbeiter & Gesellschaft (Soziales und Arbeitnehmer)	<ul style="list-style-type: none"> » Gewinnung & Bindung von Mitarbeitern » Aus- & Weiterbildung » Mitarbeitergesundheit » Diversität & Inklusion » Kundenbeziehungen » Partnerschaften mit Hochschulen und Universitäten
Umwelt & Klima (Umwelt)	<ul style="list-style-type: none"> » Ökologische & soziale Auswirkungen der Produkte
Integrität & Compliance (Achtung der Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption)	<ul style="list-style-type: none"> » Faire Geschäftspraktiken & Antikorruption » Antidiskriminierung » Datenschutz & Informationssicherheit

2.2 Wesentliche nichtfinanzielle Themen**Mitarbeiter und Gesellschaft**

Die Mitarbeiter stehen bei der Nemetschek Group im Fokus. Zufriedene, erfolgreiche und gesunde Mitarbeiter sieht die Nemetschek Group als Basis einer nachhaltigen Geschäftsentwicklung. Das Management des Konzerns pflegt mit allen Mitarbeitern über alle Ebenen hinweg einen offenen Dialog und hat Schwerpunkte und Stoßrichtungen für die Personalarbeit im Unternehmen festgelegt. Weiterhin sind die wichtigsten Ziele, das bestmögliche Umfeld zu schaffen, die besten Talente für das Unternehmen zu gewinnen und zu halten, gleiche Chancen zu bieten und jeden mit größtem Respekt und Wertschätzung zu behandeln. Die soziale Verantwortung beschränkt sich dabei aber nicht nur auf die Mitarbeiter des Konzerns – Kunden, Partner und die Gesellschaft als Ganzes zählen ebenfalls dazu. Der „Code of Conduct“ (CoC) der Nemetschek Group legt verantwortungsbewusstes Handeln gegenüber allen unseren Stakeholdern fest.

Managementansatz – Mitarbeiterverantwortung

Zusätzlich zum CoC der Nemetschek Group definiert der „People Letter of Commitment“ grundlegende Standards und Mindestanforderungen zu wichtigen Arbeitnehmerthemen. Dazu zählen zentrale Instrumente im Bereich der Mitarbeitergewinnung und Mitarbeiterentwicklung. Die regelmäßig stattfindenden Mitarbeiterentwicklungsgespräche zwischen Mitarbeiter und Führungskraft, aber auch Angebote der Gesundheitsförderung sind zwei Beispiele aus diesen Bereichen. Der im Geschäftsjahr 2021 überarbeitete „People Letter of Commitment“ verstärkt dabei den Fokus auf Diversität und Mitarbeiterwohlbefinden.

Um schnell und agil in den Märkten und Regionen agieren zu können, steuern die einzelnen Marken ihre Personalthemen

eigenverantwortlich. Entsprechend werden wichtige Bereiche wie „Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern“, „Aus- und Weiterbildung“, „Mitarbeitergesundheit“, und „Diversität und Inklusion“ dezentral von den Marken verantwortet. Aufgrund der vor allem regionalen Unterschiede der Arbeitsmärkte in denen unsere Marken aktiv sind, haben die Marken die Möglichkeit, markenspezifische Standards festzulegen und eigene Human-Resources-Richtlinien weiterzuentwickeln, die über die im „People Letter of Commitment“ festgelegten Mindestanforderungen hinausgehen oder zusätzliche Themen regeln.

Der Bereich Human Resources der Nemetschek SE unterstützt und berät dazu die Personalabteilungen der Marken. Die Chief People Officer (CPO) verantwortet den Bereich Personal innerhalb der Nemetschek SE und berichtet an den CEO. Darüber hinaus besteht zwischen der CPO und den Personalverantwortlichen der einzelnen Marken eine Berichtslinie. So ist ein regelmäßiger und enger Austausch, u.a. zu neuen Projekten und konzernweit wichtigen HR-Themen, sichergestellt. Auch werden bedarfsabhängig verschiedene Experten- und Projektgremien einberufen, die einzelne Themen bearbeiten. Ergänzend sind innerhalb der Nemetschek Group die Personalabteilungen markenübergreifend im engen Austausch über aktuelle und zukünftig wichtige Themen.

Die Werte der Nemetschek Group sind von einer offenen und transparenten Kommunikation geprägt. So wurden beispielsweise im Geschäftsjahr 2021 die konzernweiten und virtuell stattfindenden „NEMunplugged“-Mitarbeitererevents ins Leben gerufen. Im Rahmen dieser quartalsweise – inzwischen hybrid stattfindenden Veranstaltungen wurden im Geschäftsjahr 2022 beispielsweise neue Mitglieder des Managements der Belegschaft vorgestellt sowie Übersicht über die aktuellen konzernweiten Geschäftsaktivitäten und die strategische Ausrichtung des Konzerns gegeben. Darüber hinaus stellt der Vorstand regelmäßig die aktuelle Geschäftsentwicklung und weitere Daten und Fakten des Konzerns und der Segmente vor.

Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern

Hochqualifizierte, hochmotivierte Mitarbeiter zu gewinnen und dauerhaft zu binden, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die gesamte Softwarebranche. Der Fachkräftemangel im IT-Bereich wurde durch die Covid-19-Pandemie nochmals verstärkt und trifft auch Unternehmen wie die Nemetschek Group. Der AEC/O-Markt sowie die Media & -Entertainment-Branche sind von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit geprägt. In Bezug auf Fachkräfte und die besten Talente steht die Nemetschek Group neben Unternehmen in vergleichbaren Strukturen und Größenverhältnissen auch mit internationalen Großkonzernen wie beispielsweise Microsoft, Apple oder Google im Wettbewerb.

Attraktive Arbeitsbedingungen und ein positives Arbeitsumfeld tragen dazu bei, die besten Talente für die Nemetschek Group zu gewinnen und an den Konzern zu binden. Ein wichtiges Ziel unserer Personalarbeit ist es, unsere Belegschaftsgröße so zu entwickeln, dass das angestrebte Wachstumspotenzial des Kon-

zerns umgesetzt werden kann und nicht durch Frachtkräftenmangel beschränkt ist. Den Erfolg ihrer Maßnahmen misst die Nemetschek Group an der Entwicklung der Mitarbeiterzahl sowie der Mitarbeiterfluktuation. Im Zusammenhang mit der Weiterentwicklung der Nachhaltigkeitsaktivitäten sollen mittelfristig auch Ziele im Bereich der „Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern“ definiert werden. Zur aktiven Mitarbeitergewinnung nutzen die Marken der Nemetschek Group insbesondere auch Social-Media-Plattformen wie Xing oder LinkedIn und Empfehlungen der eigenen Mitarbeiter.

Um Fach- und Führungskräfte langfristig an das Unternehmen zu binden, arbeitet die Nemetschek Group an der Stärkung ihrer Attraktivität als Arbeitgeber. Einen Beitrag dazu leisten flexible Arbeitszeitmodelle, die auch als ein Standard im „People Letter of Commitment“ festgelegt sind. Die Marken haben in diesem Bereich teilweise darüberhinausgehende Regeln entwickelt. Übergreifend gilt, dass alle Marken beispielsweise die mobile Arbeit fördern und ihre Mitarbeiter entsprechend ausstatten. Die Struktur der einzelnen Arbeitszeitmodelle hängt dabei vom Geschäftsmodell der einzelnen Marken ab.

Im Jahr 2022 stieg die Mitarbeiterzahl der Nemetschek Group um 268 Personen oder 8,4 % gegenüber dem Vorjahr. Zum 31. Dezember 2022 arbeiteten 3.448 Mitarbeiter bei der Nemetschek Group (Vorjahr: 3.180). Die Mitarbeiterfluktuation - definiert durch nicht betrieblich initiierte Personalabgänge im Verhältnis zur Gesamtzahl der Mitarbeiter lag 2022 bei 9,09 % (2021: 9,42%; 2020: 7,46 %; 2019: 7,79 %).

Aus- und Weiterbildung

Die Nemetschek Group setzt auf eine kontinuierliche Aus- und Weiterbildung. Als Unternehmen, das die Digitalisierung nutzt und vorantreibt, bietet die Nemetschek Group besonders auch jungen Menschen eine langfristig gute Perspektive. Junge Talente können sich im Unternehmen entwickeln und in Führungsaufgaben hineinwachsen. Übergeordnetes Ziel unserer Aus- und Weiterbildungsaktivitäten ist es, unsere Mitarbeiter bei fachlichen und persönlichkeitsbildenden Themen zu unterstützen und so die Möglichkeit zu schaffen, dass wir aus den Reihen unserer Nachwuchskräfte Experten und Führungskräfte entwickeln. Auf Konzernebene wurde im Geschäftsjahr 2021 LinkedIn Learning eingeführt, an dem sich alle Marken beteiligen können. Im Berichtsjahr nutzten wie im Vorjahr knapp 2.000 Mitarbeiter das Angebot und wählten ihre Trainings individuell aus. Über fachliche Schulungsmaßnahmen hinaus werden jeden Monat auch themenbezogene Learning Challenges mit unterschiedlichen Videoinhalten über das Intranet zur Verfügung gestellt. Zum Beispiel wurden im Geschäftsjahr 2022 unter anderem Learning Challenges zu den Themen „Diversity, Equity, Inclusion & Belonging“, „Umgang mit den eigenen Energiereserven im Berufsalltag“ und zu „Umweltschutz“ angeboten und von den Mitarbeitern genutzt. Darüber hinaus werden in den einzelnen Markengesellschaften der Nemetschek Group auch Leadership- und Expertentrainings

angeboten. Hiermit soll die Möglichkeit geschaffen werden, dass Mitarbeiter sich auf der einen Seite zu Führungskräften entwickeln können, auf der anderen Seite sollen aber auch Expertenkarrerien unterstützt und gefördert werden.

Der Schulungsbedarf und entsprechende Maßnahmen werden in den jeweiligen Marken analysiert und gesteuert. Der oben genannte „People Letter of Commitment“ beschreibt dabei die Mindestanforderungen für die Aus- und Weiterbildung. Die individuellen Aus- und Weiterbildungsanforderungen werden in den jährlichen Entwicklungsgesprächen zwischen Mitarbeiter und Führungskraft definiert und dann im Laufe des darauffolgenden Jahres durch gezielte Maßnahmen umgesetzt. Dazu werden die individuellen Entwicklungswünsche und -möglichkeiten sowie konkrete Maßnahmen und Ziele besprochen. 2022 fanden diese Entwicklungsgespräche bei allen Marken statt, bei einzelnen Tochterunternehmen sogar mehrfach im Jahr.

Mitarbeitergesundheit

Für die Nemetschek Group ist es von höchster Wichtigkeit, ihren Mitarbeitern eine gesunde und sichere Arbeitsumgebung zu bieten. Dazu gehört es auch, das Risiko von Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten zu minimieren. Die gesundheitsrelevanten Maßnahmen und Initiativen werden vom Unternehmen kontinuierlich an die sich verändernden Anforderungen in der Arbeitswelt angepasst. Insbesondere in den für alle Unternehmen herausfordernden, von der Covid-19-Pandemie geprägten Zeiten war und ist eine schnelle und unmittelbare Reaktion auf sich verändernde Bedingungen von großer Bedeutung.

Eine transparente und klare Kommunikation sowie die schnelle Reaktion auf aktuelle Veränderungen waren auch 2022 wichtig für den Schutz unserer Mitarbeiter im Zusammenhang mit der Pandemie. Das galt auch, wenn Mitarbeiter in besonders betroffenen Regionen durch Schutzmaßnahmen zu schützen waren.

Im „People Letter of Commitment“ hat die Nemetschek Group für alle Marken Mindestanforderungen für das konzernweite Gesundheitsmanagement definiert. Die Umsetzung von Maßnahmen wird weiterhin dezentral gesteuert. Ein Ziel unseres Gesundheitsmanagements ist, unseren Mitarbeitern die Möglichkeit zu geben, an vom Unternehmen gesundheitsbezogenen Maßnahmen teilzunehmen und diese zu fördern. Im Berichtsjahr boten 12 der 13 Marken (Vorjahr: 9) ihren Mitarbeitern gesundheitsbezogene Maßnahmen, wie beispielsweise Vorsorgeuntersuchungen und Zuschüsse für Fitnessstudios, insbesondere zur Prävention, an.

Diversität und Inklusion

Vielfalt ist ein Teil der gelebten Unternehmenskultur in der Nemetschek Group. Die verschiedenen Kulturen und die ausgeprägte Individualität sind wichtige Treiber für die Innovationskraft des Konzerns und sollen entsprechend gezielt gefördert werden. Die Arbeitsgruppe „Diversity, Equity, Inclusion and Belonging“ (DEIB) hat im Geschäftsjahr 2021 einen Konzernleitsatz erarbeitet und mit dem CFOO abgestimmt. Dieses Statement findet sich auf der

Webseite der Nemetschek Group und wurde zudem über die internen Kanäle kommuniziert:

„Wir, die Nemetschek Group, sind ein weltweiter Konzern mit Mitarbeitern aus 60 Nationen. Diversität, Gleichberechtigung, Inklusion und Zugehörigkeit sind für uns der Schlüssel, um unser volles Potenzial zu entfalten und echte Innovationen voranzutreiben.“

Durch eine vielfältige Kultur können wir unsere Kunden am besten dabei unterstützen, die Welt zu gestalten. Unser Ziel ist es, ALLEN mit Respekt und Wertschätzung zu begegnen, ungeachtet der Unterschiede. Die Wertschätzung unterschiedlicher Meinungen und die Schaffung von Chancengleichheit für alle sind für uns von größter Bedeutung – als Unternehmen und für jeden Einzelnen.“

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2021 neue Zielgrößen für den Frauenanteil im Aufsichtsrat und im Vorstand beschlossen. Für den Aufsichtsrat wurde dabei ein Frauenanteil von 25% festgelegt, der bis zum 31. Dezember 2025 erreicht werden soll. Zum 31. Dezember 2022 lag der Frauenanteil des Aufsichtsrats bei 33,3% (31. Dezember 2021: 0%).

Für den Vorstand hatte der Aufsichtsrat einen Frauenanteil von 0% beschlossen, der bis zum 31. Dezember 2022 erreicht werden soll. Mit der Festsetzung einer Zielgröße für einen Zeitraum von nur einem Jahr wollte der Aufsichtsrat ermöglichen, dass der im Jahr 2022 neu gewählte Aufsichtsrat frei über einen neuen Frauenanteil entscheiden kann. Zum 31. Dezember 2022 lag der Frauenanteil im Vorstand bei 0% (31. Dezember 2021: 0%). Zum 1. Januar 2023 bestellte der Aufsichtsrat eine weibliche CFO in den vierköpfigen Vorstand. Im Geschäftsjahr 2023 hat der Aufsichtsrat eine neue Zielgröße von 25% für den Frauenanteil im Vorstand festgelegt, die bis zum 31. Dezember 2025 erreicht sein soll.

Für die erste Ebene unter dem Vorstand beschloss der Vorstand im Geschäftsjahr 2021 eine Zielgröße von 28,6% für den Frauenanteil. Diese soll bis zum 31. Dezember 2025 erreicht werden. Zum 31. Dezember 2022 lag der Frauenanteil bei 28,6% (31. Dezember 2021: 28,6%).

Managementansatz – Kunde und Gesellschaft

Jedes Unternehmen trägt über den Zweck des operativen Geschäfts hinaus gesellschaftliche Verantwortung. Die reine Orientierung an wirtschaftlichen Kennzahlen kann langfristig

Risiken erhöhen. Aus dem Umgang mit der Covid-19-Pandemie haben wir viel gelernt, unter anderem wie wichtig der persönliche Austausch und der Kontakt zu unseren Kunden ist. Bereits im Vorjahr wurden während der Pandemie die Möglichkeiten des digitalen Austauschs eingeführt beziehungsweise ausgebaut. Diese Kommunikationswege sind bis heute wertvoll für die tägliche Zusammenarbeit.

Um die Betriebsfähigkeit der Kunden, während der Covid-19-Pandemie, sicherzustellen, haben die Marken bereits in den Jahren 2020 und 2021 ihre Angebote erweitert: Dazu gehörten zum Beispiel kostenlose Online-Trainings, freie Lizenzen und andere kostenlose Services.

Über alle tagesaktuellen Herausforderungen hinaus legt die Nemetschek Group als Geschäftspartner besonderen Wert auf langfristige Kundenbeziehungen und tief reichende Kooperationen im Hochschulbereich. Auf der Ebene der Nemetschek SE werden zu diesem Zweck gemeinsame Ziele und thematische Schwerpunkte koordiniert. Die Umsetzung erfolgt unmittelbar bei den Marken, da sie gezielter und flexibler vor Ort handeln können.

Kundenbeziehungen

Zufriedenheit ist ein wichtiger Faktor für langfristige Kundenbeziehungen, daher analysieren 12 der 13 Marken Informationen, die Aufschluss über die Kundenzufriedenheit geben. Ein übergeordnetes Ziel ist es, markenübergreifend eine hohe Transparenz über Kundenwünsche und -zufriedenheit zu haben und die Erkenntnisse kontinuierlich in unseren „go-to-Market-Ansatz einfließen zu lassen. Bei 9 (Vorjahr: 6) der Marken erfolgt bereits eine systematische Zielsetzung in diesem Bereich. Um auf spezifische Kundenbedürfnisse gezielt eingehen zu können, wird das Thema derzeit dezentral gesteuert. Die meisten Marken nutzen definierte Kennzahlen, um die Zufriedenheit ihrer Kunden zu messen. Dazu zählen beispielsweise die Kenngröße „Abwanderungsquote“, der „Net Promoter Score“ und der „Customer Satisfaction Score“. Zu diesem Zweck werden von den Marken regelmäßig Kundenbefragungen durchgeführt, deren Ergebnisse wir in unseren Go-to-Market-Ansatz einfließen lassen

Um bereits von Beginn an eine hohe Kundenzufriedenheit zu erreichen, beziehen 12 von 13 Marken (Vorjahr: 11) der Nemetschek Group ihre Kunden frühzeitig in die Produktentwicklung ein. Zu den Maßnahmen, die zur Produktqualität und damit auch zur Kundenzufriedenheit beitragen sollen, gehörten im Berichtsjahr gemeinsame Entwicklungsprojekte, Kundengremien, Anwendergruppen und Communities sowie Produktvorschauen, Tests in der Betaphase und Workshops.

Aufgrund des starken Umsatzwachstums der vergangenen Jahre und unseren Bestrebungen, den Kundennutzen durch das Zusammenspiel der einzelnen Marken weiter zu erhöhen, wird in Erwägung gezogen, zukünftig auch Kundenbefragungen auf Konzernebene durchzuführen. So sollen Erkenntnisse gewonnen werden, die die Zusammenarbeit mit den Kunden weiter verbessern.

Partnerschaften mit Hochschulen und Universitäten

Die Wurzeln der Nemetschek Group liegen im universitären Umfeld. Darüber hinaus sieht sich die Nemetschek Group auch als einen der Vorreiter der Digitalisierung in der Baubranche. Vor diesem Hintergrund ist die Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen ein besonderes Anliegen. Ziel ist es, alle relevanten Institutionen der Kernmärkte, wie Europa – mit Fokus auf die deutsch-

sprachigen Märkte – und den USA, die Architektur- und Bauausbildung anbieten, mit Softwarelösungen zu unterstützen. Dabei werden Talente frühzeitig und gezielt gefördert, um Gebäude und Infrastrukturprojekte nachhaltig planen, bauen und verwalten zu können. Fast alle Marken engagieren sich über Netzwerkaktivitäten für Studenten und Kunden, zum Beispiel über eigens bereitgestellte Jobplattformen, verschiedene Schulungsformate, Gastvorlesungen, Jobmessen an Universitäten oder über Kooperationen mit Studentenvereinigungen sowie akademischen Fakultäten.

Umwelt und Klima

Nachhaltiges Wirtschaften und gesunde Ökosysteme sind die Grundlage für ein gesundes Leben. Die Baubranche gehört zu den ressourcenintensivsten Bereichen der Wirtschaft. Auch nimmt die Nachfrage nach Wohnraum kontinuierlich zu. Entsprechend ist die Baubranche gefordert, effizienter mit Rohstoffen und Energie umzugehen, um so Bauwerke nachhaltiger planen, bauen und betreiben zu können.

Als Partner und Lösungsanbieter der AEC/O-Branche hat die Nemetschek Group eine große ökologische Verantwortung. Unser wichtigstes Engagement für die Umwelt ist unser Angebot an Softwarelösungen, die die Ressourceneffizienz in der Baubranche verbessern, dabei unterstützen, Materialien sparsamer einzusetzen und auch dazu beitragen, den Energiebedarf von Gebäuden zu reduzieren.

Darüber hinaus spielen für die Nemetschek Group der geringe Einsatz von Energie und das Einsparen von Emissionen im Rahmen der eigenen Wertschöpfung eine wichtige Rolle. Derzeit arbeiten wir intensiv daran, uns einen genauen Überblick über die eigenen betrieblichen Emissionen zu verschaffen, um uns darauf basierend eigene Reduktionsziele setzen zu können und die Nemetschek Group so noch umweltfreundlicher zu machen. 2022 hat die Nemetschek Group erstmals konzernweit Scope-1- und Scope 2-Emissionen für das Berichtsjahr sowie das Jahr 2021 erfasst. Diese Daten dienen als Basis für die Festlegung einer Zielsetzung, die im Geschäftsjahr 2023 erfolgen soll. Im Rahmen des Nachhaltigkeitsberichts für das Geschäftsjahr 2022 wird dazu umfassend im [«<< Nachhaltigkeitsbericht 2022 >>»](#) berichtet. In der vorliegenden nichtfinanziellen Konzernklärung fokussiert sich die Nemetschek Group auf die Berichterstattung der wesentlichen und nach CSR-RUG berichterstattungspflichtigen Themen.

Managementansatz

Der Schutz der Umwelt ist im CoC der Nemetschek Group verankert. Alle Mitarbeiter werden mit diesem zentralen Dokument dazu angehalten, im Rahmen ihrer Tätigkeiten Ressourcen zu schonen und bei der Auswahl von Lieferanten, Werbematerialien oder anderen externen Dienstleistungen neben ökonomischen Aspekten auch ökologische Aspekte zu berücksichtigen.

Ein wichtiges Ziel der Nemetschek Group ist es, die Baubranche in die Lage zu versetzen, effizienter zu planen, zu bauen, zu managen und damit insgesamt ressourcenschonender und somit nachhaltiger zu wirtschaften. Die Steuerung der in diesem Zusammenhang relevanten Aspekte, wie Forschung und Entwicklung, verantworten die einzelnen Marken. Im Berichtsjahr wurden im Rahmen einer umfassenden Bestandsaufnahme der Markt, die Anforderungen der Kunden und das Angebot des Wettbewerbs analysiert.

Im Geschäftsjahr 2021 hat die Nemetschek Group eine neue Umweltleitlinie, die „Group Environmental Guideline“, veröffentlicht. Darin sind zentrale Verpflichtungen festgeschrieben, wie unter anderem die Pflicht, alle relevanten Gesetze und internen Richtlinien einzuhalten, umweltrelevante Prozesse in das Tagesgeschäft zu integrieren oder alle Mitarbeiter zu ermutigen, Verantwortung für den Umweltschutz zu übernehmen und ihn an ihrem Arbeitsplatz aktiv zu praktizieren. Transparenz und eine offene Kommunikation mit allen Stakeholdern zu umweltrelevanten Themen gehören zum Beispiel ebenso dazu, wie Verantwortungsbewusstsein bei der Auswahl von Lieferanten und dem Einkauf von Produkten, Materialien und Dienstleistungen. Die Richtlinie wurde von der Nachhaltigkeitsabteilung in Abstimmung mit den Marken und relevanten Abteilungen im Unternehmen erarbeitet und mit dem gesamten Vorstand abgestimmt und freigegeben. Im Berichtsjahr wurde diese „Group Environmental Guideline“ erneut überprüft.

Ökologische und soziale Auswirkungen der Produkte

Laut Global Status Report 2022 der Global Alliance for Building and Construction waren im Jahr 2021 Bauwerke für 37% der energiebedingten CO₂-Emissionen verantwortlich. Um bis 2050 eine Net-Zero-Emission zu erreichen, müssten die Emissionen gegenüber dem Stand von 2020 um über 98 % sinken, so der Report.

Die ökologischen und sozialen Auswirkungen der Lösungen der Nemetschek Group beziehen sich im Wesentlichen auf zwei Aspekte: den genannten Nutzen im Lebenszyklus eines Bauwerks und die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten bei der Softwareentwicklung. Bei Letzterer bilden die digitale Arbeitsmethode BIM – kurz für Building Information Modeling – und die offenen Standards, die auch als OPEN BIM bezeichnet werden, die Basis. Mit BIM kann exakter und effizienter geplant und gebaut werden, Fehler und Rückbauten können dadurch reduziert werden.

Der Nutzen im Lebenszyklus eines Bauwerks kann anhand der in den drei Segmenten Design, Build und Manage angebotenen Produkte und Lösungen erzielt werden.

Segment Design

Mit der von der Nemetschek Group entwickelten Software können die Nutzer vorausschauender und präziser planen, Rückbauten werden vermieden. Zudem werden Gebäude bereits in

der Planungsphase optimiert. So können mit den Lösungen der Marke Vectorworks beispielsweise Sonnenstand und Einfallswinkel der Sonne mit digitalen Lösungen simuliert und so Fenster optimal geplant werden. Zudem können durch die bessere Planung mittels Software der Marke Allplan Stahlverbindungen optimiert und 25% an Verbindungsmaterialien eingespart werden. Der Embodied Carbon Calculator von Vectorworks ist eine Softwarelösung, die einen integrierten Modellierungs- und Kohlenstoffbewertungs-Workflow bietet, mit dem Planer und Architekten schnell die Auswirkungen ihrer Material- und Produktauswahl auf den CO₂-Fußabdruck ihres Projekts messen können. Mit Energios von Vectorworks können Architekten zudem bereits in der Entwurfsphase den Energieverbrauch ihres Projekts kontrollieren, d.h. sie können eine erste Energieanalyse schon während der Entwurfsphase ohne großen Mehraufwand erstellen. Mit dem EcoDesigner STAR von Graphisoft können Architektenenergieeffiziente Gebäude entwerfen, indem die 3D-Modelle mit Klimadaten und Betriebsprofilen kombiniert werden. So kann die Energieleistung von Gebäuden unter den unterschiedlichsten Bedingungen bewertet werden.

Segment Build

Für Einsparungen während der Bauphase sorgen Lösungen aus dem Segment Build. Beispielsweise kann durch das Planungstool „Planbar“ von Allplan bei der Vorfertigung von Betonkonstruktionen der Materialeinsatz in der Produktion minimiert und der Ausschuss reduziert werden. Auf der Baustelle selbst kann der Papierverbrauch durch den Einsatz von Bluebeam Revu um bis zu 90% reduziert werden. Die Berechnung des CO₂-Fußabdruckes kann in der Bauphase ebenfalls effizient erfolgen. Dafür bietet Allplan Precast ein Plug-in sowie Lösungen in Zusammenarbeit mit Built-Heat an.

Segment Manage

Rund 80% der Kosten eines Gebäudes fallen während der Nutzungsphase an. Ein großer Teil dieser Ausgaben entsteht durch den Energieverbrauch. Spacewell Energy des Tochterunternehmens Dexma bietet datengestützte „Energie-Intelligenz“ über eine Software-as-a-Service (SaaS)-Lösung. Die Lösung berichtet den Energieverbrauch, analysiert Nutzungsmuster sowie Ineffizienzen und erkennt Anomalien in Echtzeit. Mit Spacewell Energy können Unternehmen das Energiedatenmanagement automatisieren, um den Energieverbrauch in ihren Einrichtungen zu minimieren. Integrierte Arbeitsplatz-Managementsysteme von Spacewell ermöglichen zudem die optimale Steuerung von Heizungen, Lüftungen und Beleuchtungen. Sie können auch dazu verwendet werden, den vorhandenen Büroraum effizient zu planen und zu nutzen, indem sie aufzeigen, wie viel Fläche tatsächlich benötigt wird. So können ebenfalls Ressourcen eingespart werden.

Darüber hinaus ermöglicht die lückenlose virtuelle Dokumentation einfache und gezielte Veränderungen an Bauwerken – auch Jahre nach ihrer Errichtung. Derzeit ist meist nicht bekannt, welche Materialien verbaut wurden, wenn Gebäude nach Jahrzehnten

um- oder zurückgebaut werden. Die daraus entstehende Unsicherheit kostet Zeit, Geld und Ressourcen. Durch exakte Erfassung, Dokumentation und Archivierung mit Softwareprodukten der Nemetschek Group sind Modernisierungsvorhaben wesentlich besser kalkulier- und planbar. Wenn die verwendeten Baumaterialien bereits vor Beginn von Rückbaumaßnahmen bekannt sind, können Rückbaumaßnahmen gezielt zur Rohstoffgewinnung durch Recycling genutzt werden.

Im Nachhaltigkeitsbericht der Nemetschek Group werden weitere konkrete Produktlösungen sowie konkrete Umsetzungen in Kundenprojekten vorgestellt, siehe [«< Nachhaltigkeitsbericht 2022 >»](#).

Integrität und Compliance

Unserer Überzeugung nach haben Korruption und Bestechung durch Marktteilnehmer negative Auswirkungen auf die relevanten Märkte und in letzter Konsequenz können sie auch zu negativen Entwicklungen in der Gesellschaft führen. Die Nemetschek Group bekennt sich klar zu einem fairen Wettbewerb und lehnt Korruption und Bestechung strikt ab. Dahinter steht die Überzeugung, dass langfristiger Geschäftserfolg nur durch rechtskonformes und verantwortungsvolles Handeln zu erreichen ist und dass sich diese Bemühungen auch positiv auf die Zufriedenheit unserer Stakeholder auswirken. Die offene Konzernkultur sowie ein etabliertes Compliance Managementsystem (CMS) sind im Kampf gegen Korruption und Bestechung von großer Bedeutung.

Tatsächliche oder mutmaßliche Verstöße gegen geltende gesetzliche Bestimmungen, interne Vorschriften oder ethische Standards könnten negative finanzielle Folgen haben. Ebenso könnten sie sich nachteilig auf das Ansehen der Nemetschek Group auswirken. Entsprechend ist es das vordringliche Ziel des Konzerns, Compliance-Vorfälle umfassend und systematisch zu vermeiden. Dazu verfolgt die Nemetschek Group einen präventiven, risikobasierten sowie passgenauen Compliance-Ansatz und lebt eine Konzernkultur, in der alle Mitarbeiter für das Thema sensibilisiert sind und entsprechend weitergebildet werden.

Managementansatz

Die Compliance-Aktivitäten, basierend auf einer im Jahr 2022 abgeschlossenen konzernweiten Risikoanalyse, sind eng mit dem Risikomanagement und dem internen Kontrollsystem verzahnt. Der Bereich Corporate Legal & Compliance steuert konzernweit die Compliance-Aktivitäten. Hierbei steht die Schaffung von geeigneten Strukturen und Prozessen sowie die Unterstützung zur effizienten Umsetzung von passgenauen, risikobasierten Compliance-Maßnahmen (u.a. Implementierung von Konzernrichtlinien und Prozessen, Sensibilisierungs- und Kommunikationsmaßnahmen sowie Trainings) im Mittelpunkt. Überdies steht der Bereich Corporate Legal & Compliance als Ansprechpartner bei Einzelfragen aus der Organisation zur Verfügung. Es besteht eine direkte Berichtslinie zum CFO beziehungsweise seit 1. Januar 2023 zum CFO der Nemetschek Group.

Die Einhaltung von internen Richtlinien und rechtlichen Vorgaben ist regelmäßig Gegenstand von internen Prüfungen durch den Bereich Corporate Audit.

Die Nemetschek Group trägt als international agierender Konzern unternehmerische Verantwortung gegenüber Gesellschaft und Umwelt. Verpflichtung und auch das oberste Ziel der Nemetschek Group im Bereich Compliance ist es, sich jederzeit und überall an geltende Gesetze zu halten, ethische Grundwerte zu respektieren und nachhaltig zu handeln. Das gilt für Mitarbeiter, aber auch für Lieferanten und Geschäftspartner.

Von unseren Mitarbeitern wird ein fairer und respektvoller Umgang untereinander und gegenüber Dritten erwartet. Hierfür wurde der bestehende konzernweit gültige CoC im Geschäftsjahr 2021 überarbeitet, thematisch nachgeschärft und erweitert. Beispiele sind die Bereiche „Menschenrechte“ sowie „Umwelt & Klima“. Der CoC ist jederzeit, sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache, im Intranet und auf der Konzernwebseite einsehbar. Er wurde konzernweit bekannt gemacht und ist für alle Mitarbeiter – ungeachtet ihrer Position im Unternehmen – bindend. Auch über die eigenen Unternehmensgrenzen hinaus engagiert sich die Nemetschek Group und setzt sich für die Bekämpfung von moderner Sklaverei und Menschenhandel in ihren Lieferketten ein. Maßnahmen hierzu werden unter anderem in unserem Statement zum UK Modern Slavery Act, aktuell für das Geschäftsjahr 2022, auf unserer Konzernwebseite offengelegt.

Das Erscheinungsbild der Nemetschek Group in der Öffentlichkeit wird auch durch die Lieferanten und Geschäftspartner geprägt. Um vertrauensvolle und langfristige Geschäftsbeziehungen zu fördern, setzt die Nemetschek Group auf die transparente und rechtmäßige Abwicklung aller Geschäfte. Dieses Vorgehen erwartet die Nemetschek Group auch von ihren Lieferanten und Geschäftspartnern. Der zu diesem Zweck im Jahr 2021 konzernweit implementierte Lieferantenkodex, der SCoC, ist ebenfalls auf der Konzernwebseite einsehbar und für unsere Lieferanten und Geschäftspartner verpflichtend anzuwenden. Die Nemetschek Group verfolgt hier einen risikobasierten Ansatz, der je nach potenzieller Risikoexposition eine Einbindung des SCoC fallbasiert durch spezielle vertragsrechtliche und kommunikative Maßnahmen (z.B. Aufklärung und Information durch Verweis auf die Webseite sowie durch die Verwendung passgenauer und risikobasierter Compliance-Klauseln etc.) vorsieht. Dieser Kodex verpflichtet Lieferanten und Geschäftspartner zu unternehmerischer Verantwortung, wenn es beispielsweise um Menschenrechte, Anti-Diskriminierung oder Themen aus dem Bereich „Umwelt & Klima“ geht. Andere Themen wie die Einhaltung transparenter Geschäftsbeziehungen, das faire Marktverhalten sowie der Daten- und Informationsschutz zählen ebenfalls dazu. Darüber hinaus wird die Einhaltung der Prinzipien des UN Global Compact und der Grundprinzipien der Internationalen Arbeitsorganisation (International Labour Organization, ILO) erwartet.

Die Grundlage des präventiven Compliance-Ansatzes ist das Compliance Managementsystem (CMS). Die praktische Umset-

zung dieses Systems in den Tochtergesellschaften erfolgt durch die lokalen geschäftsführenden Organe sowie die Compliance-Verantwortlichen der einzelnen Marken der Nemetschek Group und durch das konzernweite Compliance-Netzwerk. Hierzu fanden auch im Jahr 2022 im März, Juli und Oktober Videokonferenzen statt, in denen wichtige Compliance-Themen – zum Teil auch mit Bezug zu aktuellen Sachverhalten – besprochen und trainiert werden konnten. Zudem werden viermal im Jahr Berichte über mögliche Compliance-Vorfälle erstellt. Die Ergebnisse wurden 2022 durch den Bereich Corporate Legal & Compliance für den Konzern konsolidiert, überprüft und direkt an den CFOO der Nemetschek Group berichtet. Ergänzend werden im Rahmen eines angewandten Due-Diligence-Prozesses anlassbezogen Ad-hoc-Compliance-Berichte erstellt. Vorstand, Prüfungsausschuss und Aufsichtsrat werden mindestens viermal je Kalenderjahr über Compliance-relevante Themen informiert.

Zur Basis des präventiven Compliance-Ansatzes gehören auch konzernweite Regelungen in Form von Richtlinien zu unterschiedlichen Themen. Beispielsweise wurde im Berichtsjahr zum Thema Kartellrecht und Anti-Korruption eine Konzernrichtlinie erarbeitet, vom Vorstand freigegeben und konzernweit veröffentlicht. Darüber hinaus bestehen Konzernrichtlinien bereits zu den Themengebieten Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung, Datenschutz, Risikomanagement und interne Kontrolle.

Zu weiteren spezifischen Themen werden vom Bereich Corporate Legal & Compliance regelmäßig dedizierte Compliance-Leitfäden erarbeitet und konzernweit kommuniziert. Ein wichtiges Ziel ist es, unseren Mitarbeitern zu den für das Unternehmen relevanten Sachverhalten aktuelle und verständliche Regelungen und Informationen zur Verfügung zu stellen und auch entsprechende Schulungen anzubieten. Hierzu zählten im vergangenen Berichtsjahr beispielsweise Leitfäden zu den Themen Umgang mit möglichen Interessenkonflikten, Export & Sanktionskontrolle (Sanktionslistenprüfungen), Geschäftspartner-Compliance, lokale Richtlinien-Implementierung sowie Umgang mit Hinweisgebersystemen. Ergänzt werden diese Richtlinien und Leitfäden im Alltag durch die zusätzliche Kommunikation aktueller sogenannter Compliance Communication Papers über das Compliance-Netzwerk. Hierin wird zu verschiedenen Sachverhalten, wie Anti-Korruption, Kartellrecht, Anti-Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung, Interessenkonflikte, Export & Sanktionskontrolle, Whistleblowing, Hausdurchsuchungen oder Datenschutz, informiert.

Um die jeweils aktuellen Compliance-Regeln im Bewusstsein der Mitarbeiter zu halten, bedarf es einer regelmäßigen Mitarbeiterinformation. Schulungen sowie regelmäßige, individuelle Auffrischungen zu Compliance-Themen sorgen dafür, dass die entsprechenden Regeln ein fester Bestandteil des Arbeitsalltags sind. Darüber hinaus wird jeder neu eingestellte Mitarbeiter im Rahmen seiner Einarbeitungsphase mit einem Compliance- und Datenschutz-E-Learning zu Compliance-relevanten Sachverhalten geschult und über die Haltung der Nemetschek Group zu Themen wie Kartellrecht, Datenschutz und Antikorruption aufgeklärt und sensibilisiert.

Die Nemetschek Group ist sich ihrer Gesamtverantwortung im Zusammenwirken mit den Marken bewusst. Aufgrund der heterogenen Ausprägung der einzelnen Marken nehmen diese die individuelle Umsetzung und Implementierung von Konzernrichtlinien sowie die markeninterne Durchführung von Schulungen zu Compliance-Themen eigenverantwortlich vor. Dieser individuelle und risikobasierte Compliance-Ansatz ermöglicht die Anpassung der Konzernvorgaben an die lokalen Bedürfnisse. So gibt es einheitliche und verbindliche Konzernvorgaben, die mit individuellen Ergänzungen vor Ort funktionierende Strukturen und Prozesse in den jeweiligen Organisationen schaffen.

Die Nemetschek Group fordert und fördert eine offene „Speak-up-Kultur“. Sie ermutigt ihre Mitarbeiter, Verhaltensweisen zu melden, die möglicherweise gegen den CoC verstoßen. Dazu können sie sich direkt an Vorgesetzte, zuständige Personalleiter oder den Compliance-Bereich wenden.

Darüber hinaus steht ein konzernweites, digitales und – falls gewünscht – anonymes Hinweisgebersystem zur Verfügung. Das neue digitale System wurde Ende 2021 konzernweit in Betrieb genommen und fokussiert sich vor allem auf die wichtigen Themen Hinweisgeberschutz, Anonymität sowie Informationssicherheit. Durch die Implementierung dieses neuen Systems wurde auch im Bereich „Whistleblowing“ eine signifikante Weiterentwicklung und Professionalisierung erreicht. Whistleblowing-Meldungen sind dabei digital über das Whistleblowing-Tool und ergänzend auch telefonisch in deutscher oder englischer Sprache an den deutschen Anbieter „LegalTegrity“ möglich.

Im Berichtszeitraum und im Vorjahreszeitraum wurden keine substantziellen Compliance-Verstöße gemeldet.

Faire Geschäftspraktiken und Antikorruption

Aspekte zu den Themen „Faire Geschäftspraktiken“ und „Anti-Korruption“ werden im konzernweit geltenden CoC umfassend berücksichtigt. So ist im CoC unmissverständlich formuliert, dass in der Nemetschek Group Korruption, Bestechung, Bestechlichkeit oder andere Formen der rechtswidrigen Annahme und Gewährung von Vorteilen – auch in Bezug auf Amts- und Mandatsträger – nicht toleriert werden. Zudem bekennt sich die Nemetschek Group in ihrem CoC ohne Einschränkungen zum Wettbewerb mit fairen Mitteln und zur strikten Einhaltung des Kartell- und Exportkontrollrechts. Alle im Konzern Beschäftigten haben in Übereinstimmung mit dem jeweils geltenden Wettbewerbsrecht zu handeln. Weiter werden die Regeln zur Trennung von Privat- und Konzerninteressen und zum Umgang mit Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen definiert.

Antidiskriminierung

Zum Thema Diskriminierung ist im CoC klar formuliert:

„Die Nemetschek Group duldet im Konzern keinerlei Diskriminierung oder Belästigung, sei es aufgrund von Herkunft, Geschlecht, Behinderung, Religion, Alter, sexueller Orientierung, politischer Einstellung oder gewerkschaftlicher Betätigung.“

Mitarbeiter, die sich irgendeiner Form von Diskriminierung oder unangemessenem Verhalten ausgesetzt sehen oder solches beobachten, sind aufgefordert, dies über die beschriebenen Berichtskanäle zu melden. Alle gemeldeten oder sonst bekannt gewordenen Fälle möglicher Diskriminierung wurden im Berichtszeitraum entsprechend überprüft. Im Geschäftsjahr 2022, ebenso wie im Vorjahr, gab es keine Vorfälle, die Schritte – disziplinarischer oder rechtlicher Natur – erforderlich gemacht hätten.

Menschenrechte

Der Abschnitt 54 des britischen Modern Slavery Act 2015 („UK Modern Slavery Act“) verpflichtet bestimmte weltweit tätige Unternehmen, ihre Bemühungen zur Bekämpfung von moderner Sklaverei und Menschenhandel in ihren Lieferketten offenzulegen. Die Nemetschek Group hat auch für das Jahr 2022 eine Erklärung veröffentlicht, die für Transparenz ihrer Lieferkette sorgen soll. Gleiches gilt für die jeweiligen Geschäftspartner. Diese Erklärung wird in Bezug auf die Lieferketten der im United Kingdom tätigen Marken Allplan GmbH, Bluebeam Inc., Graphisoft SE, Maxon Computer GmbH und Vectorworks Inc. abgegeben.

Die Erklärung legt die Schritte dar, die im Jahr 2022 unternommen wurden, um moderne Sklaverei und Menschenhandel in den Geschäfts- und Lieferketten zu verhindern. Auch im CoC sind klare Vorgaben zur Einhaltung sämtlicher Menschenrechte sowie zur Geschäftspartner-Compliance definiert, um bereits bei Geschäftsanbahnung bewusst Verantwortung bei der Auswahl der Lieferanten und Geschäftspartner zu übernehmen.

Datenschutz und Informationssicherheit

Die Nemetschek Group ist ein Vorreiter bei der digitalen Transformation in der AEC/O-Branche und deckt den kompletten Lebenszyklus von Bau- und Infrastrukturprojekten ab. Die angebotenen Softwareprodukte werden überwiegend auf der IT-Umgebung der Kunden installiert – auch deshalb sind Risiken im Rahmen des Datenschutzes und der Informationssicherheit als begrenzt einzuschätzen. Gleichwohl übernimmt die Nemetschek Group Verantwortung und verpflichtet sich konzernweit zum sorgfältigen Umgang mit den Daten der Mitarbeiter, Kunden und Partner. Sie können sich darauf verlassen, dass ihre Daten in der Nemetschek Group sicher sind und unter Einhaltung der relevanten Gesetze verarbeitet werden.

Hierbei verfolgt der Konzern – entsprechend der Organisationsstruktur – einen weitgehend dezentralen Ansatz, der zwar zentrale Vorgaben sowie Überwachungsprozesse und Hilfestellungen vorsieht, jedoch in erster Linie die Markengesellschaften in die Verantwortung nimmt. Datenschutz und Informationssicherheit sind dabei eine Gemeinschaftsaufgabe aller Mitarbeiter der Nemetschek Group. Dazu haben sich alle Marken im Rahmen des CoC bekannt.

Datenschutz

Die Basis für einen wirkungsvollen Datenschutz bietet ein umfangreiches und konzernweites Regelwerk. Dieses Regelwerk beinhaltet die Verabschiedung einer umfassenden Konzerndatenschutzrichtlinie im Jahr 2018 – der „Group Data Protection Guideline“ – sowie weitere umfangreiche Arbeitsmittel, die im konzernweiten Intranet in deutscher und englischer Sprache verfügbar sind und bedarfs- und anlassgerecht aktualisiert werden. Dieses Regelwerk muss von allen Marken im Konzern beachtet und implementiert werden. Regionale Pflichten und Bestimmungen wie beispielsweise die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) der Europäischen Union sind einzuhalten.

Die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Vorgaben und Prozesse wird regelmäßig unter anderem durch den Bereich Corporate Audit im Rahmen von Audits in Zusammenarbeit mit den Bereichen Corporate Legal & Compliance sowie Corporate IT durchgeführt. Soweit gesetzlich vorgeschrieben, sind in den Gesellschaften betriebliche Datenschutzbeauftragte – interne wie externe – bestellt. Alle Mitarbeiter sind angehalten, etwaige Verstöße gegen datenschutzrechtliche Vorschriften oder unternehmensinterne Richtlinien zu melden. Jeder Hinweis auf mögliche Verstöße gegen datenschutzrechtliche Vorschriften wird ernst genommen und schnellstmöglich aufgeklärt.

Überdies werden Mitarbeiter geschult und Kommunikationsmaßnahmen durchgeführt. Neue Mitarbeiter werden auf die Vertraulichkeit im Umgang mit sensiblen oder personenbezogenen Daten hingewiesen und arbeitsvertraglich zur Verschwiegenheit verpflichtet. Ferner sind alle Mitarbeiter – nicht nur die Mitarbeiter in Europa – verpflichtet, in zeitlich regelmäßigen Abständen – mindestens alle zwei bis drei Jahre – an Datenschutzschulungen teilzunehmen und dies dokumentiert nachzuweisen. Eine eigens zum Thema Datenschutz aufgesetzte E-Learning-Schulung wird konzernweit sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache angeboten.

Informationssicherheit

Die Informationssicherheit wird bei der Nemetschek Group durch angemessene organisatorische und technische Maßnahmen auf Konzernebene und auf Ebene der Marken sichergestellt. Die übergeordneten Sicherheitsstandards und Maßnahmen werden durch die Corporate Information Security vorgegeben und auch überwacht. Die Basis ist ein Information Security-Managementsystem nach den international anerkannten Informationssicherheitsstandards der ISO-Norm 27001.

Beschrieben sind diese Vorgaben in der konzernweit geltenden Informationssicherheitsrichtlinie, die im Geschäftsjahr 2022 neu eingeführt wurde. Sie umfasst Leitlinien zur Organisation der Informationssicherheit, zur Einbindung des Managements und auch zu notwendigen technischen und organisatorischen Maßnahmen, die der Umsetzung und Überwachung der Informationssicherheit dienen. Der Anwendungsbereich dieser für alle Konzerneinheiten verbindlichen Informationssicherheitsrichtlinie umfasst sowohl den Schutz aller IT-Systeme, der darin gespeicherten

daten und die Sicherheit unserer Produkte. Die diesbezüglichen Maßnahmen wurden dabei in einem „Plan-Do-Check-Act“-Zyklus im Geschäftsjahr 2022 nach ISO 27001 an die aktuellen Rahmenbedingungen und Bedürfnisse angepasst.

Die erläuterten Maßnahmen haben zum Ziel, Sicherheitsvorfälle zu verhindern, frühzeitig zu erkennen und im Fall des Eintretens für eine passende Reaktion zu sorgen. Dabei werden die Maßnahmen in regelmäßigen Intervallen durch unabhängige Instanzen sowie Corporate Audit und Information Security überprüft.

Die dezentral in den Marken durchgeführten Maßnahmen werden zudem durch die von Corporate Information Security regelmäßig zentral gesteuerten Informationssicherheitsmaßnahmen ergänzt. Dazu gehören zum Beispiel Awareness-Kampagnen mit E-Mail-Phishing-Simulationen sowie weitere technische und organisatorische Sicherheitsprojekte. Im Berichtsjahr wurden vier Kampagnen durchgeführt. Darüber hinaus verfügt die Nemetschek Group zur weiteren Absicherung gegen Cyber-Risiken über eine konzernweite Cyber-Security-Versicherung, die alle Konzerngesellschaften umfasst.

2.3 EU-Taxonomie

Seit dem Geschäftsjahr 2021 müssen Unternehmen, die gemäß § 315b HGB zur nichtfinanziellen Konzernberichterstattung verpflichtet sind, den Anforderungen der EU-Taxonomie, genauer der Verordnung (EU) 2020/852 des europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Juni 2020 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2088, nachkommen. Die EU-Taxonomie stellt ein einheitliches Klassifizierungssystem für die ökologische Nachhaltigkeit von Wirtschaftsaktivitäten dar. Damit sollen zum einen die Nachhaltigkeitsaktivitäten von Unternehmen vergleichbarer gemacht werden und zum anderen die Umsetzung des European Green Deal, d.h. Klimaneutralität bis 2050 erreicht werden.

UMWELTZIELE DER EU

1. Klimaschutz	4. Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft
2. Anpassung an den Klimawandel	5. Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung
3. Nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen	6. Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme

Gemäß Artikel 8 der EU-Taxonomieverordnung ist für das Berichtsjahr 2022 der Anteil der Umsatzerlöse, der Investitionsausgaben und der Betriebsausgaben zu veröffentlichen, der mit taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeiten in Bezug auf die ersten beiden Umweltziele Klimaschutz und Anpassungen an den Klimawandel in Zusammenhang steht.

Prozess zur Erhebung der taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Aktivitäten der Nemetschek Group

Zur Erhebung der taxonomiefähigen* und taxonomiekonformen Aktivitäten wurde im Vorjahr eine Arbeitsgruppe bestehend aus Fach- und Führungskräften aus den Bereichen Finance, Controlling, Investor Relations und der Nachhaltigkeitsabteilung zusammengestellt. Zudem wurde ein Benchmarking mit verschiedenen Marktbegleitern durchgeführt.

Zur Ermittlung der Taxonomiefähigkeit des Umsatzes wurden zunächst die einzelnen Umsatzströme nach Segmenten, Marken und Produkten ermittelt. Anschließend wurden die relevanten Wirtschaftsaktivitäten anhand des Annex I und II des delegierten Rechtsakts zu den beiden Klimazielen identifiziert. Diese wurden zunächst auf der Ebene der Nemetschek SE und anschließend mit dem Controlling der operativen Einheiten validiert. Anschließend wurde die Taxonomiefähigkeit der Investitions- und Betriebsausgaben analysiert. Die im Vorjahr durchgeführte Analyse wurde im Geschäftsjahr 2022 auf ihre Gültigkeit überprüft und lieferte keine neuen Erkenntnisse. Um bei der Analyse Doppelzählungen zu vermeiden, erfolgte die Zuordnung stets nur zu einer relevanten Wirtschaftsaktivität.

Die Ermittlung der nachfolgenden Kennzahlen erfolgte auf Basis des beschriebenen Prozesses und in Bezug auf die Basisgrößen in Verbindung mit den für den Konzernabschluss anzuwendenden International Financial Reporting Standards (IFRS).

Eingehende Untersuchung des Umsatzes

Das Geschäftsmodell der Nemetschek Group ist es, Software für die Bau- und Medienbranchen zu entwickeln und zu vertreiben. Als taxonomiefähig in Bezug auf das Umweltziel Klimaschutz wurden die Aktivitäten 8.2 (Datenbasierte Lösungen zur Verringerung der Treibhausgasemissionen) sowie 9.3 (Freiberufliche Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden) identifiziert. Die eingehende Untersuchung ergab, dass diese Aktivitäten aufgrund des geringen Umsatzvolumens als unwesentlich (< 1%) einzustufen sind. Es liegen keine Umsatzerlöse vor, die potenziell einen wesentlichen Beitrag zur Anpassung an den Klimawandel haben.

Die Umsatzerlöse gemäß EU-Taxonomie umfassen die in der Konzern Gesamtergebnisrechnung ausgewiesenen Umsatzerlöse. Im Geschäftsjahr 2022 betragen diese 801,8 Mio. EUR und können mit unserem Konzernabschluss abgestimmt werden, siehe [<< Konzern-Abschluss \(IFRS\) – Gesamtergebnisrechnung >>](#). Zur Ermittlung des taxonomiefähigen bzw. taxonomiekonformen Anteils der Umsatzerlöse werden die als taxonomiefähig bewerteten Umsatzerlöse ins Verhältnis zu den Umsatzerlösen des Nemetschek Konzerns gesetzt.

Da die Nemetschek Gruppe keine taxonomiefähigen Umsatzerlöse aufweist, fokussiert sich die Berichterstattung im Folgenden

auf den Anteil der im Sinne der EU-Taxonomie nachhaltigen Investitionen (CapEx) und Betriebsausgaben (OpEx), die dem ersten Umweltziel zugeordnet werden können. Es liegen keine Investitions- bzw. Betriebsausgaben vor, die potenziell einen wesentlichen Beitrag zur Anpassung an den Klimawandel haben. Die in Frage kommenden Investitionen und Betriebsausgaben betreffen ausschließlich bezogene Waren und Dienstleistungen.

Eingehende Untersuchung der Investitionsausgaben (CapEx)

Die Gesamtinvestitionen ermitteln sich im Geschäftsjahr 2022 aus den Zugängen an Sachanlagen in Höhe von 14,0 Mio. EUR ([<< Ziffer 15 Sachanlagen >>](#) im Konzernanhang), immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 33,1 Mio. EUR ([<< Ziffer 16 Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- und Firmenwerte >>](#) im Konzernanhang), und den Zugängen zu den Nutzungsrechten in Höhe von 27,4 Mio. EUR ([<< Ziffer 17 Leasing >>](#) im Konzernanhang). In Summe beliefen sich die vorgenannten Investitionen im Geschäftsjahr 2022 auf 74,5 Mio. EUR. Zur Ermittlung des taxonomiefähigen bzw. taxonomiekonformen Anteils werden die als taxonomiefähig bzw. taxonomiekonform bewerteten Investitionen ins Verhältnis zu den ermittelten Gesamtinvestitionen gesetzt.

Die Investitionsausgaben der Nemetschek Gruppe sind aufgrund des Geschäftsmodells insgesamt von untergeordneter Bedeutung. Auf Basis der durchgeführten Analyse wurden keine wesentlichen taxonomiefähigen Investitionen identifiziert. Somit lagen die taxonomiefähigen Investitionsausgaben im Geschäftsjahr 2022 bei 0 Mio. EUR

Eingehende Untersuchung Betriebsausgaben (OpEx)

Der Gesamt-OpEx besteht aus direkten, nicht aktivierten Kosten, die sich auf Forschung und Entwicklung, Gebäuderenovierungsmaßnahmen, kurzfristige Mietverträge, Wartung und Instandhaltung beziehen. Dazu gehören:

- » Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, die in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im Berichtszeitraum als Aufwand erfasst werden. In Übereinstimmung mit dem Konzernabschluss (IAS 38.126) gehören dazu alle nicht aktivierten Aufwendungen, die direkt der Forschungs- oder Entwicklungstätigkeit zuzuordnen sind.
- » Instandhaltungs- und Reparaturkosten wurden auf der Grundlage der internen Kostenstellen zugewiesenen Instandhaltungs- und Reparaturkosten ermittelt. Die entsprechenden Kostenpositionen finden sich in den Bereichskosten der Gewinn- und Verlustrechnung

Auf Basis der durchgeführten Analyse wurden keine wesentlichen taxonomiefähigen Betriebsausgaben identifiziert.

* Taxonomiefähig bedeutet, dass die Wirtschaftsaktivitäten in den Anwendungsbereich der EU-Taxonomie fallen. Dies bedeutet noch nicht, dass diese Wirtschaftsaktivitäten auch einen substantziellen Beitrag zur Erreichung eines Umweltziels leisten (taxonomiekonform).

Zusammenfassende Darstellung der taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten

ZUSAMMENFASSENDE DARSTELLUNG DER TAXONOMIEFÄHIGEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN

	Umsatzerlöse		Investitionsausgaben		Betriebsausgaben	
	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %
Nemetschek Group	801,8	100%	74,5	100%	183,6	100%
davon taxonomiefähige Wirtschaftsaktivitäten	0,0	0%	0,0	0%	0,0	0%

Der momentane Fokus der EU-Taxonomie liegt auf CO₂-intensiven Branchen. Die Nemetschek Group ist daher mit ihrem Kerngeschäft derzeit nicht von der EU-Taxonomieverordnung betroffen.

Durch die anstehende Erweiterung um die vier weiteren Umweltziele, sowie mögliche Erweiterung der vorhandenen Umweltziele um weitere Aktivitäten ist es nicht ausgeschlossen, dass die Geschäftsaktivitäten der Nemetschek Group zukünftig von der EU-Taxonomieverordnung betroffen sein werden.

ANTEIL DES UMSATZES AUS WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN, DER MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN IST - OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2022

Wirtschaftstätigkeiten	Code(s)	Absoluter Umsatz (Mio. €)	Umsatzanteil (%)	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag					
				Klimaschutz (%)	Anpassung an den Klimawandel (%)	Wasser- und Meeresressourcen (%)	Kreislaufwirtschaft (%)	Umweltverschmutzung (%)	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (%)
A. TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
A.1. Taxonomiekonforme Tätigkeiten (taxonomiekonform)		-	-	-	-	-	-	-	-
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)		-	-						
Umsatz taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		-	-						
Total (A.1 + A.2)		-	-						
B. NICHT TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
Umsatz nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		801,8	100%						
Gesamt (A + B)		801,8	100%						

DNSH-Kriterien („Keine erhebliche Beeinträchtigung“)						Mindestschutz (J/N)	Taxonomie- konformer Umsatzanteil, Jahr 2022 (%)	Taxonomie- konformer Umsatzanteil, Jahr 2021 (%)	Kategorie (ermöglichte Tätigkeit) (E)	Kategorie (Übergangstä- tigkeit) (T)
Klimaschutz (J/N)	Anpassung an den Klima- wandel (J/N)	Wasser- und Meeresres- ourcen (J/N)	Kreislauf- wirtschaft (J/N)	Umweltver- schmutzung (J/N)	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (J/N)					
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
							-	-	-	-

**MELDEBOGEN: CAPEX-ANTEIL AUS WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN,
DER MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN IST - OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2022**

Wirtschaftsaktivitäten	Code(s)	Absoluter CapEx (Mio. €)	Anteil CapEx (%)	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag					
				Klimaschutz (%)	Anpassung an den Klimawandel (%)	Wasser- und Meeresressourcen (%)	Kreislaufwirtschaft (%)	Umweltverschmutzung (%)	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (%)
A. TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)									
		-	-	-	-	-	-	-	-
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)									
		-	-						
CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)									
		-	-						
Total (A.1 + A.2)									
		-	-						
B. NICHT TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
CapEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)									
		74,5	100%						
Gesamt (A + B)									
		74,5	100%						

DNSH-Kriterien („Keine erhebliche Beeinträchtigung“)										
Klimaschutz (J/N)	Anpassung an den Klima- wandel (J/N)	Wasser- und Meeresres- sourcen (J/N)	Kreislauf- wirtschaft (J/N)	Umweltver- schmutzung (J/N)	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (J/N)	Mindestschutz (J/N)	Taxonomie- konformer CapEx-Anteil, Jahr 2022 (%)	Taxonomie- konformer CapEx-Anteil, Jahr 2021 (%)	Kategorie (ermöglichende Tätigkeit) (E)	Kategorie (Übergangstä- tigkeit) (T)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
							-	-	-	-

**MELDEBOGEN: OPEX-ANTEIL VON WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN,
DIE MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN SIND – OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2022**

Wirtschaftsaktivitäten	Code(s)	Absoluter OpEx (Mio. €)	Anteil OpEx (%)	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag					
				Klimaschutz (%)	Anpassung an den Klima- wandel (%)	Wasser- und Meeresres- sourcen (%)	Kreislauf- wirtschaft (%)	Umweltver- schmutzung (%)	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (%)
A. TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)		-	-	-	-	-	-	-	-
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomie- konforme Tätigkeiten)		-	-						
OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomie- konforme Tätigkeiten) (A.2)		-	-						
Total (A.1 + A.2)		-	-						
B. NICHT TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		183,6	100%						
Gesamt (A + B)		183,6	100%						

DNSH-Kriterien („Keine erhebliche Beeinträchtigung“)										
Klimaschutz (J/N)	Anpassung an den Klimawandel (J/N)	Wasser- und Meeresressourcen (J/N)	Kreislaufwirtschaft (J/N)	Umweltverschmutzung (J/N)	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (J/N)	Mindestschutz (J/N)	Taxonomiekonformer OpEx-Anteil, Jahr 2022 (%)	Taxonomiekonformer OpEx-Anteil, Jahr 2021 (%)	Kategorie (ermöglichte Tätigkeit) (E)	Kategorie (Übergangstätigkeit) (T)
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
							-	-	-	-

3 Wirtschaftsbericht

3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Weltwirtschaft

Seit Beginn des Jahres 2022 hat sich die Weltwirtschaft deutlich abgekühlt und die Wachstumsdynamik gegenüber dem Jahr 2021 hat sich deutlich verlangsamt. Im Wesentlichen ist diese Entwicklung neben dem inflationsbedingten starken Anstieg der weltweiten Zentralbankzinssätze auf zwei Krisen zurückzuführen, zu einem geringeren Umfang auf die weiter anhaltende Covid-19-Pandemie und zum anderen insbesondere auf den russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine.

Die Covid-19-Pandemie und besonders auch der unterschiedliche, teilweise sehr restriktive Umgang, einzelner Regierungen mit der Pandemie führten vor allem im Frühjahr 2022 zu regionalen Produktionsausfällen, die die internationalen Lieferketten belasteten und insgesamt zu einer Dämpfung der Konjunktur führten. Darüber hinaus wirkt sich der russische Angriffskrieg auf die globale wirtschaftliche Entwicklung aus und hat zu großen wirtschaftlichen Unsicherheiten, vor allem in Europa und Deutschland, geführt. Die ausgesprochenen Sanktionen gegen Russland auf der einen und die Drosselung bzw. der Lieferstopp von zugesagten Energie- und Rohstoffmengen auf der anderen Seite führten zu einer deutlichen Verteuerung der Energie- und Rohstoffpreise und zu einem insgesamt starken Anstieg der Inflation. Die hohe Inflation hatte zur Folge, dass viele Zentralbanken die Leitzinsen erhöhten. Diese Mechanismen führen insgesamt zur Kauf- und Investitionszurückhaltung der privaten Haushalte und der Unternehmen und dämpfen somit die Nachfrage. Auch dadurch bedingt zeichnet sich insgesamt eine leichte Entspannung der angebotsseitigen Engpässe in einigen betroffenen Industrien ab.

Auf der Basis des am 9. November 2022 veröffentlichten Jahresgutachtens 22/23 des Sachverständigenrats dürfte das weltweite Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2022 voraussichtlich um 2,8% steigen und sich damit deutlich weniger dynamisch entwickeln als im Jahresgutachten 21/22 prognostiziert. Im November 2021 hatte der Sachverständigenrat noch einen Anstieg von 4,4% für das Jahr 2022 in Aussicht gestellt. Der Internationale Währungsfonds (IWF) geht in seinem am 31. Januar 2023 veröffentlichten World Economic Outlook Update von einem Wachstum von 3,4% für das Jahr 2022 aus. Im Januar 2022 war der IWF in seinem World Economic Outlook Update ebenfalls noch von einem Anstieg um 4,4% im Jahr 2022 ausgegangen.

Der Sachverständigenrat (Jahresgutachten 22/23) und auch der IWF (World Economic Outlook) gehen davon aus, dass im Jahr 2022 in nahezu allen wesentlichen Wirtschaftsräumen die Wachstumsdynamik rückläufig sein wird. Diese Entwicklung dürfte sowohl für die Schwellenländer als auch für die fortgeschrittenen Volkswirtschaften zutreffen.

Euro-Raum

Die konjunkturellen Aussichten des Euro-Raums haben sich im Laufe des Jahres deutlich verschlechtert. Im ersten Halbjahr 2022 war das Wirtschaftswachstum in vielen Mitgliedstaaten noch aufwärtsgerichtet, im Sommer haben sich dann die konjunkturellen Aussichten erheblich eingetrübt. Die bereits beschriebenen Auswirkungen des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine, der Kaufkraftverlust infolge der stark gestiegenen Inflationsraten sowie die als Gegenmaßnahme deutlich erhöhten Leitzinsen belasteten die Länder im Euro-Raum stark. Hier spielen die gestiegenen Energiepreise, hervorgerufen durch die massive Drosselung der zugesagten Liefermengen Russlands, eine bedeutende Rolle. Darüber hinaus wirkten sich auch die Folgen der weiterhin bestehenden Covid-19-Pandemie auf die Wirtschaft im Euro-Raum aus. Nach Aufhebung der Kontaktbeschränkungen in vielen europäischen Ländern kam es in einigen Branchen – beispielsweise Tourismus – zu Aufholeffekten im privaten Konsum, während insbesondere die Industrie aber weiterhin mit Lieferengpässen und gestörten Lieferketten zu kämpfen hatte. In der zweiten Jahreshälfte zeichnete sich aber eine Entspannung in diesen Bereichen ab.

Als robust erweist sich weiterhin der Arbeitsmarkt im Euro-Raum. Im Januar 2023 lag die saisonbereinigte Erwerbslosenquote im Euro-Raum mit 6,1% leicht unter dem Wert des Vorjahrsmonats mit 6,3%. Sie liegt damit auch deutlich unter dem Covid-19-Vorkrisenniveau von 7,4% im Februar 2020. Die Zahlen in den einzelnen Mitgliedstaaten sind dabei sehr unterschiedlich und reichten von 3,0% in Malta bis 13,0% in Spanien. Der in einigen Branchen, so auch in der Softwarebranche, stark zunehmende und langfristige Fachkräftemangel gewinnt immer mehr an Bedeutung und kann sich in einigen Wirtschaftsbereichen beschränkend auf das Wachstum auswirken.

Insgesamt geht der Sachverständigenrat in seinem am 9. November 2022 veröffentlichten Jahresgutachten 22/23 für das Jahr 2022 von einem Wirtschaftswachstum von 3,3% aus. Der IWF geht in seinem am 31. Januar 2023 veröffentlichten World Economic Outlook Update von einem Wachstum von 3,5% für das Jahr 2022 aus. Für Deutschland hat der Sachverständigenrat für das Jahr 2022 ein Wachstum von 1,8% in Aussicht gestellt, und der IWF prognostizierte im Januar 2023 ein Wachstum von 1,9%.

USA

Nach der Konjunkturerholung im Jahr 2021 kam es bereits im ersten Halbjahr 2022 zu einer erneuten Abkühlung der US-Wirtschaft. Negativ auf die Wirtschaftsleistung wirkten sich dabei insbesondere der hohe Abbau von Lagerbeständen in den Unternehmen sowie geringe Anlageinvestitionen der Unternehmen aus. Stützend auf das Wirtschaftswachstum wirkten sich hingegen, insbesondere im 2. Quartal 2022, Exporte und Dienstleistungen aus. Auch die US-Wirtschaft war im Jahr 2022 durch eine hohe Inflation und entsprechende geldmarktpolitische Reaktionen geprägt.

Insgesamt rechnet der Sachverständigenrat in seinem Jahresgutachten 22/23 mit einem Wirtschaftswachstum von 1,9% für das Jahr 2022. Der IWF geht in seinem am 31. Januar 2023 veröffentlichten World Economic Outlook Update von einem Wachstum von 2,0% im gleichen Zeitraum aus.

Asien

Innerhalb Asiens stellt Japan den derzeit umsatzstärksten regionalen Einzelmarkt der Nemetschek Group dar. Dort waren 2022 die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie nach wie vor deutlicher zu spüren als in vielen anderen fortgeschrittenen Volkswirtschaften. Im Jahr 2022 wirkten sich die Eindämmungsmaßnahmen von zwei Wellen steigender Coronavirus-Neuinfektionen negativ auf die Wirtschaftsleistung aus. Darüber hinaus ist auch Japan von einer verhältnismäßig starken Verbraucherpreisinflation betroffen. Im August 2022 erreichte sie laut Sachverständigenrat mit einer Steigerung von 3,0% gegenüber dem Vorjahresmonat den höchsten Stand seit 30 Jahren. Die schwache Weltkonjunktur belastet darüber hinaus die exportorientierte Wirtschaft Japans und dürfte die Erholung verlangsamen.

Insgesamt geht der Sachverständigenrat davon aus, dass das Bruttoinlandsprodukt des asiatischen Raums im Jahr 2022 um 3,4% und das japanische Bruttoinlandsprodukt um 1,5% wachsen dürfte. Der IWF geht für das Jahr 2022 von einem Wachstum in Höhe von 1,4% für Japan aus.

Schwel­len­länder

Der Sachverständigenrat geht in seinem Jahresgutachten 22/23 für das Jahr 2022 von einem Wirtschaftswachstum von 3,3% für die Gruppe der Schwellenländer aus. Der IWF stellt in seinem World Economic Outlook Update für 2022 ein Wachstum von 3,9% in Aussicht.

Die Entwicklung der Gruppe der Entwicklungsländer zeigt dabei regionale Unterschiede auf. So dürfte laut IWF die Gruppe der asiatischen Schwellenländer im Jahr 2022 um 4,3% wachsen. Im Jahr 2021 lag das Wachstum noch bei 7,4%. Der Rückgang ist unter anderem auch auf die weiter anhaltende Covid-19-Pandemie, der in China vorherrschenden Immobilienkrise sowie auf die Verlangsamung des Exportwachstums aufgrund der globalen Konjunktorentwicklung zurückzuführen. Die Gruppe der europäischen Schwellenländer dürfte laut IWF im Jahr 2022 nur um 0,7% wachsen. Diese Entwicklung ist stark vom Rückgang der russischen Wirtschaftsleistung beeinflusst, die laut IWF im Jahr 2022 um 2,2% schrumpfen dürfte. Die lateinamerikanischen Schwellenländer dürften laut IWF im Jahr 2022 um 3,9% wachsen. Aktuell hohe Rohstoffpreise wirken hier stabilisierend. Aufgrund der hohen Exportpreise, für die regionalen Öl-Exporteure, dürfte die Wirtschaftsleistung im Mittleren Osten und Zentralasien um 5,3% ansteigen. In den afrikanischen Entwicklungsländern erwartet der IWF für 2022 ein Wirtschaftswachstum von 3,8%.

Quellen: Jahresgutachten 22/23 des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung vom 9. November 2022 und World Economic Outlook Update des Internationalen Währungsfonds vom 31. Januar 2023.

Entwicklung der Bauwirtschaft

Europa

Die europäische Bauindustrie bildet mit rund 50% des Umsatzes weiterhin den wichtigsten Absatzmarkt der Nemetschek Group. Nachdem die Bauwirtschaft im Jahr 2021, getrieben von Nachholeffekten aufgrund der globalen Covid-19-Pandemie sowie durch das historisch niedrige Zinsniveau, ein Rekordwachstum bei den Investitionen verzeichnen konnte (+6% inflationsbereinigt), halbierte sich das inflationsbereinigte Wachstum im Jahr 2022, nach aktuellen Schätzungen (Stand November 2022), auf 3%. Die Ursachen dieser Entwicklung waren insbesondere das stark gestiegene Zinsniveau aufgrund der hohen Inflation sowie die Auswirkungen des Angriffskriegs Russlands gegen die Ukraine.

Betrachtet man die Ursachen der inflationsbereinigten Wachstumsentwicklung wird deutlich, dass sich die Abschwächung durch alle Marktsegmente, also den Wohnungsbau (+4,6% vs. 7,6% im Jahr 2021), den Gewerbebau (+1,9% vs. +3,4% im Jahr 2021), sowie den Tiefbau (+0,6% vs. +5,1% im Jahr 2021) zieht. Im Hinblick auf den gesamten Gebäudebau zeigte sich der Renovierungsmarkt (+4,5%) nach aktuellem Stand resilienter als der Neubaumarkt (+2,6%).

Die Entwicklung der einzelnen europäischen Märkte war im Jahr 2022 teils sehr unterschiedlich. Italien (+12,1%), Irland (+9,0%) und Polen (+4,5%) konnten 2022 das stärkste Wachstum verzeichnen. Im Gegensatz dazu verzeichneten Portugal (-2,5%), die Schweiz (-1,8%) sowie der für die Nemetschek Group wichtige deutsche Markt (-0,5%) die schwächste Entwicklung.

Für das Jahr 2023 wird aufgrund der anhalten Problematik des Ukraine-Kriegs, des steigenden Zinsniveaus sowie des eingetrübten konjunkturellen Umfelds nur mit einer stabilen Entwicklung gerechnet (+0,2%).

Nordamerika

Der US-Markt bildet einen der wichtigsten Absatzmärkte für die Nemetschek Group. Die Bauwirtschaft in den **USA** zeigte sich bedeutend resilienter als der europäische Bauproduktmarkt und konnte seine Wachstumsdynamik im Jahr 2022 (Stand Oktober 2022) fortsetzen mit einem Plus von 8%, verglichen mit ebenfalls 8% im Jahr 2021. Wesentlicher Treiber war der Wohnungssektor (+13%), insbesondere Mehrfamilienhäuser (+25%) und Renovierungen (+14%). Im Vergleich zum Vorjahr (-6%) beschleunigte sich das Wachstum mit +3% zusätzlich im Nichtwohngebäude-sektor. Die unterschiedlichen Bereiche dieses Marktsegments entwickelten sich jedoch stark unterschiedlich. Während der Bau von Produktionsanlagen (+18%) sowie der gewerbliche Bau (+11%) stark zunahm, war der Bereich Beherbergung mit -7% rückläufig. Es wird weiterhin erwartet, dass das im November 2021 verabschiedete Infrastrukturpaket im Umfang von 550 Mrd. USD den Infrastrukturbau in den USA in den kommenden Jahren ankurbeln wird.

Während die Bauwirtschaft in **Kanada** im Jahr 2021 noch ein sehr starkes Wachstum in Höhe von 16 % verzeichnete, schwächte sich die Entwicklung nach vorläufigen Schätzungen auf +4 % ab. Wesentlich für die Abschwächung des Wachstums war vor allem der Wohnungsbau mit nur noch +2 % gegenüber 28 % im Vorjahr. Innerhalb des Wohnungsbaus verzeichneten sowohl der Bereich Einfamilienhäuser (-2 %) als auch der Bereich Mehrfamilienhäuser (-4 %) rückläufige Entwicklungen, während Renovierungen immer noch mit +7 % stiegen.

Asien/Pazifik

Die Entwicklung der unterschiedlichen Bauwirtschaften in der Region Asien/Pazifik verlief teils sehr unterschiedlich. Während die Märkte in Singapur (+13 %) und China (+8 %) nach letzten Schätzungen starke Zunahmen verzeichnen konnten, wuchsen die Bausektoren in Japan (+0,3 %) und Australien (+0,2 %) nur geringfügig.

Quellen: 94th EUROCONSTRUCT Summary Report, Winter 2022 (November 2022); 2022 North American Engineering and Construction Outlook, Fourth Quarter Edition (September 2022), Building, Real Estate, Construction and Housing, Department of Statistics Singapore, Construction Work Done, Australia (Preliminary), Australian Bureau of Statistics.

Entwicklung der Media- und Entertainment-Industrie

Im Gegensatz zur Bauwirtschaft zeigten die Endmärkte des Segments Media im Jahr 2022 eine höhere und resilientere Wachstumsdynamik, was sich auch in dem deutlich über dem Gruppendurchschnitt liegenden Wachstum des Segments widerspiegelte.

Ein Grund für die höhere Resilienz des Geschäftsbereichs ist die breite Basis unterschiedlicher Teilmärkte und Kundengruppen, die die Konzernmarke Maxon mit seinem innovativen Lösungsportfolio adressiert. So werden die professionellen Lösungen von Maxon für die Produktion von digitalen 2D- und 3D-Inhalten zum Beispiel für die Erstellung und das Rendering von visuellen Effekten in Spielfilmen, TV-Shows und Werbespots sowie für Anwendungen in der Spieleindustrie und für Anwendungen in den Bereichen medizinische Illustration, Virtual Reality (VR), Augmented Reality (AR), Architektur und Industriedesign eingesetzt.

Die meisten dieser Märkte profitieren dabei von starken strukturellen Wachstumstreibern. Dies erlaubt es ihnen, auch im Fall einer Abschwächung der globalen Konjunktur, wie zum Beispiel im zweiten Halbjahr 2022, weiterhin teils stark zu wachsen. So stiegen beispielsweise die Umsätze des Marktes für Virtual-Reality-Angebote im Jahr 2022 mit 36,6 % auf rund 2,6 Mrd. USD. Auch für die kommenden Jahre bis 2026 wird hier mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 24,1 % gerechnet. Für den breiter gefassten, gesamten 3D-Animationsmarkt, der im Jahr 2021 noch 18,4 Mrd. USD betrug, wird daher auch weiterhin erwartet, dass er sich bis zum Jahr 2028 auf 40,0 Mrd. USD erhöht, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von knapp 12 % entspricht.

Quellen: Research & Markets: Global 3D Animation Market (June 2021), PwC Global AR and VR market (2022).

3.2 Geschäftsverlauf 2022 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns

Das Jahr 2022 war von geopolitischen Krisen, hoher Inflation, steigenden Zinsen sowie den daraus resultierenden makroökonomischen Herausforderungen geprägt. Die Folgen des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine und die weiterhin andauernde Covid-19-Pandemie beeinflussten das Weltgeschehen und wirkten sich auch auf die globale wirtschaftliche Entwicklung, insbesondere im zweiten Halbjahr 2022, aus. Dennoch konnte sich die Nemetschek Group in diesem sehr anspruchsvollen Umfeld gut weiterentwickeln.

Der im Geschäftsjahr 2022 erzielte Umsatz stieg um 17,7 % (währungsbereinigt: 12,1 %) auf 801,8 Mio. EUR (Vorjahr: 681,5 Mio. EUR). Im Vorjahr lag das Umsatzwachstum bei 14,2 % (währungsbereinigt: 15,6 %). Das EBITDA stieg auf 257,0 Mio. EUR (Vorjahr: 222,0 Mio. EUR), so dass die EBITDA-Marge weiterhin hoch bei 32,0 % (Vorjahr: 32,6 %) lag.

Um die zukünftige Wachstumsdynamik und den Erfolg bei der laufenden Umstellung der Geschäfte auf Subskriptions- und SaaS-Modelle und damit auch der gesamten wiederkehrenden Umsätze transparenter darzustellen, hat die Nemetschek Group 2022 die Kennzahl ARR (Annual Recurring Revenue/jährlich wiederkehrende Umsätze) ein. Die ARR stieg auf 581,7 Mio. EUR (Vorjahr: 456,5 Mio. EUR). Das ARR-Wachstum lag mit 27,4 % (währungsbereinigt: 22,0 %) deutlich über dem Umsatzwachstum des Gesamtkonzerns (währungsbereinigt: 12,1 %), was eine starke Indikation für das weiterhin hohe Wachstumspotenzial der kommenden 12 Monate darstellt.

Das Umsatzwachstum basierte im Geschäftsjahr 2022 nahezu ausschließlich auf organischem Wachstum. Der akquisitionsbedingte Umsatzzufluss durch die Übernahme des Geschäftsbetriebs der Pixologic Inc. und deren Konsolidierung zum 1. Januar 2022 war im Geschäftsjahr 2022 nicht wesentlich.

Die im Geschäftsjahr 2022 umgesetzten M&A-Aktivitäten, siehe [<< Akquisitionen/Verkäufe >>](#), hatten nur einen sehr geringen Einfluss auf die Wachstumsdynamik des Konzerns.

Die im März 2022 kommunizierten Ziele des Konzerns für das währungsbereinigte Umsatzwachstum und die EBITDA-Marge, die u. a. weiterhin die Covid-19-bedingten Unsicherheiten sowie den Start der Umstellung auf Subskriptions- und SaaS-Modelle der Tochtergesellschaft Bluebeam berücksichtigten, konnten trotz der Eintrübung der makroökonomischen Rahmenbedingungen in der zweiten Jahreshälfte, vollständig erreicht werden. Damit setzte die Nemetschek Group ihren seit Jahren anhaltenden profitablen Wachstumskurs auch in einem herausfordernden Umfeld fort, siehe [<< 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns >>](#).

Der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine hat das Management und die Mitarbeiter der Nemetschek Group schockiert und betroffen gemacht. Es wurden unmittelbar nach Kriegsausbruch Maßnahmen zum Schutz und zur Versorgung der betroffenen Mitarbeiter ergriffen und auch Hilfsaktionen für die ukrainische Bevölkerung unterstützt. Darüber hinaus sieht die Nemetschek Group die Wirtschaftssanktionen gegen Russland als wichtiges Instrument zur Wiederherstellung des Friedens und hat daher beschlossen, das Neugeschäft in Russland sowie alle Geschäfte mit sanktionierten Personen, Organisationen oder Regionen bis auf Weiteres auszusetzen. Der Umsatzanteil in Russland ist marginal. Im Vorjahr belief sich der Anteil des Geschäfts in Russland auf rund 0,5% des Konzernumsatzes und wurde 2022 deutlich reduziert, nachdem unverzüglich nach Kriegsbeginn im März das Neugeschäft in Russland eingestellt wurde. Der Krieg in der Ukraine beeinflusst aber auch die Entwicklungsarbeit von Konzerngesellschaften, die dort Forschungs- und Entwicklungskapazitäten nutzen und deren Arbeit entsprechend beeinträchtigt ist. Insgesamt waren diese unmittelbaren Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf der Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2022 jedoch nicht wesentlich.

Neben den beschriebenen unmittelbaren Auswirkungen für die Nemetschek Group hat der russische Angriffskrieg auch die globale Wirtschaft beeinflusst, weiteres unter [3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen](#).

Die Covid-19-Pandemie hatte im Geschäftsjahr 2022 nur noch einen geringen Einfluss auf den Geschäftsbetrieb und -verlauf. Der allgemeine Geschäftsbetrieb hat sich im Laufe des Jahres weitestgehend normalisiert, so fanden auch wieder physische Messen, statt auf denen die Nemetschek Group präsent war.

Insgesamt zeigte sich das Geschäftsmodell, das sich durch ein breites Lösungsportfolio, eine starke regionale Diversifizierung in unterschiedlichen Kundensegmenten sowie einen steigenden Anteil wiederkehrender Umsätze auszeichnet, während der bestehenden Krisen als sehr resistent. Neben dem aktiven Umgang mit den beiden vorherrschenden globalen Krisen hat die Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2022 die angestoßenen strategischen Initiativen weiter vorangetrieben und wichtige Meilensteine erreicht. Dabei bildeten die weitere Internationalisierung, der Ausbau von Subskription und SaaS sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung der Lösungen und die Gewinnung von neuen Kunden die Schwerpunkte der Arbeit. Auch die im Vorjahr auf Holdingebene neu eingeführte strategische Initiative „Start-ups and Venture Investments“ stärkt den Wachstumsfokus der Nemetschek Group auf neue Technologien und Investitionen in junge Unternehmen, siehe [1.2 Ziele und Strategie](#).

Akquisitionen/Verkäufe

Holdinglebene

Die strategische Zielsetzung, sich vermehrt an Start-up-Unternehmen zu beteiligen und dadurch die eigene Innovationskraft zu beschleunigen, wurde auch im Geschäftsjahr 2022 erfolgreich

weiterverfolgt. Die Nemetschek Group beteiligte sich im Verlauf des abgelaufenen Geschäftsjahres erstmalig an einem Unternehmen aus der britischen Start-up-Szene. Die Investition in SymTerra, eine digitale Plattform für Baustellenkommunikation, unterstützt die strategische Stoßrichtung, die Digitalisierung und Effizienz in der Bauindustrie weiter voranzutreiben.

Segmentebene

Mit Kaufvertrag vom 20. Dezember 2022 erwarb die Graphisoft SE, ein Konzernunternehmen der Nemetschek Group mit Sitz in Budapest (Ungarn), Abvent einen zur AV-Tech Group gehörenden Vertriebspartner. Abvent ist bereits seit Jahren ein wichtiger Vertriebspartner von Graphisoft in Frankreich und der französischsprachigen Schweiz. Durch die Übernahme stärkt das Segment Design seine Präsenz in zwei der wichtigsten Märkte der AEC/O-Branche in Europa und kann dadurch die Markt- und Vertriebskompetenz weiter ausbauen. Das Konzernunternehmen Frilo Software GmbH, ebenfalls dem Segment Design zugehörig, wurde im Geschäftsjahr 2022 durch die Akquisition der DC-Software Doster & Christmann GmbH gestärkt. Mit der Übernahme, die zum 1. April 2022 erfolgreich abgeschlossen wurde, erweitert Frilo sein Produktportfolio im Bereich Grundbau & Fundamente und baut seine Position als Anbieter von baustatischen Berechnungsprogrammen weiter aus.

Beide dieser Akquisitionen im Design Segment hatten keinen wesentlichen Einfluss auf die Umsatz- und Ertragsentwicklung im Jahr 2022.

Einzelheiten zu diesen kleineren Transaktionen sind im Konzernanhang unter [Erwerb von Tochterunternehmen](#) erläutert.

Verkäufe

Im Geschäftsjahr 2022 kam es zu keinen Verkäufen im Portfolio.

Kooperationen und Partnerschaften

Um ihre Marktposition auszubauen und den vielfältigen Kundenanforderungen gerecht zu werden, setzt die Nemetschek Group auch auf Kooperationen und die Zusammenarbeit mit Partnern aus der AEC/O-Branche oder mit wissenschaftlichen Einrichtungen. Diese Kooperationen und Partnerschaften bestehen sowohl innerhalb der Gruppe unter den Markengesellschaften als auch zwischen Markengesellschaften und externen Parteien. Im Geschäftsjahr 2022 wurde die im Vorjahr abgeschlossene Partnerschaft mit der Technischen Universität München (TUM) im Zusammenhang mit der Förderung der TUM Venture Labs Built Environment weiter vertieft und die ebenfalls im Vorjahr gestarteten Aktivitäten im Kennedy-Netzwerk von Madastar wurden nochmals verstärkt.

3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2022 stieg der Konzernumsatz deutlich um 17,7 % (Vorjahr: 14,2 %) auf 801,8 Mio. EUR (Vorjahr: 681,5 Mio. EUR). Währungsbereinigt, d. h. auf der Basis von im Vergleich zum Vorjahr konstanten Umrechnungskursen, ergäbe sich ein Umsatzwachstum von 12,1 % (Vorjahr: 15,6 %). Das Geschäftsjahr 2022 war somit von positiven Währungseffekten, insbesondere durch den US-Dollar, beeinflusst. Auch die im Verlauf des Geschäftsjahres 2022 neu eingeführte Kennzahl ARR (Annual Recurring Revenue/jährlich wiederkehrende Umsätze) [« 1.3 Unternehmenssteuerung und-führung »](#) entwickelte sich sehr positiv. Der ARR stieg im Geschäftsjahr 2022 um 27,4 % (währungsbereinigt: 22,0 %) auf 581,7 Mio. EUR (Vorjahr: 456,5 Mio. EUR) und zeigte damit eine deutlich höhere Wachstumsdynamik als der Gesamtumsatz.

Damit lag das erzielte währungsbereinigte Umsatzwachstum leicht über dem im März 2022 kommunizierten Prognosekorridor, siehe auch [« 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns »](#).

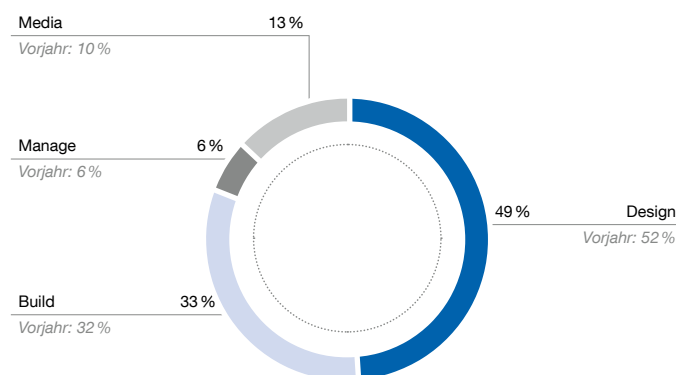
In einem wirtschaftlich unsicheren Umfeld konnte die Nemetschek Group über alle vier Quartale hinweg gegenüber dem Vorjahr wachsen und somit ihren nachhaltigen Wachstumspfad fortsetzen. Insbesondere in der ersten Jahreshälfte entwickelte sich der Umsatz mit einem nominalen Wachstum von über 20 % überdurchschnittlich, was, neben den positiven Währungseffekten, teilweise auch von Nachholeffekten in Zusammenhang mit den zurückgehenden Auswirkungen der Covid-19-Pandemie unterstützt wurde. In der zweiten Jahreshälfte verlangsamte sich das Wachstum auf Gruppenebene, insbesondere durch die bei der US-Tochter Bluebeam begonnene Umstellung auf Subskriptions- und SaaS-Modelle sowie eine gesamtwirtschaftliche Eintrübung, vor allem in den für die Nemetschek Group bedeutenden Märkten Deutschland und Europa.

UMSATZENTWICKLUNG UND UMSATZWACHSTUM

In Mio. EUR	GJ 2022	GJ 2021	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Gesamtjahr	801,8	681,5	17,7%	12,1%
Q1	192,2	158,4	21,3%	17,5%
Q2	203,8	165,9	22,9%	16,4%
Q3	202,8	169,3	19,8%	11,8%
Q4	203,0	187,9	8,0%	3,9%

Das Wachstum der Nemetschek Group wurde vor allem durch die Segmente Media und Build, die überproportional zum Konzernumsatz wuchsen, getragen. Aus regionaler Sicht trug die Region Amerika mit einem deutlich überproportionalen Wachstum bei, wohingegen die Wachstumsdynamik in Deutschland und Teilen Europas vor allem durch die makroökonomischen Auswirkungen des russischen Angriffskriegs in der Ukraine gebremst wurde. Die gute Entwicklung der wiederkehrenden Umsätze war im Geschäftsjahr 2022 sehr erfreulich. Die Transformation des Geschäftsmodells weg vom klassischen Lizenzgeschäft und hin zu einem Modell mit hohen wiederkehrenden Umsätzen, insbesondere durch die Einführung von Mietmodellen, wurde im Jahr 2022 erfolgreich weiterverfolgt. Diese Transformation ermöglicht es zukünftig, signifikant höhere Umsätze über die Kundenlebensdauer zu generieren. Gleichzeitig sind diese Umsatzzuflüsse zudem resilienter und besser planbar. Kurzfristig hat die Umstellung auf Mietmodelle jedoch, aufgrund von rechnungslegungsbedingten Effekten, einen vorübergehenden dämpfenden Einfluss auf das Umsatzwachstum.

Umsatz nach Segmenten



Die Umsatzverteilung nach Segmenten hat sich im Geschäftsjahr 2022 gegenüber dem Vorjahr nur leicht verändert.

Das umsatzstärkste Segment ist weiterhin das Segment Design mit dem geschäftlichen Schwerpunkt in Europa. Der Anteil am Gesamtumsatz ging jedoch im Geschäftsjahr 2022 auf 49 % (Vorjahr: 52 %) zurück.

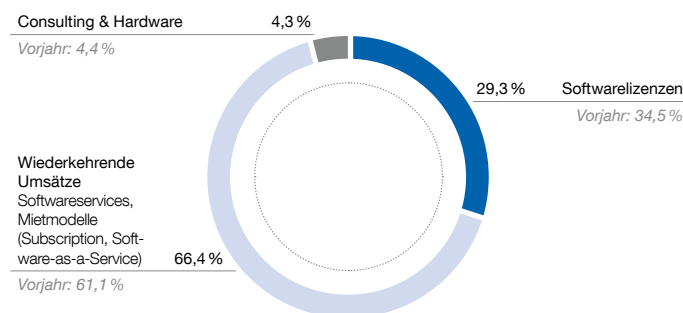
Das Segment Build erreichte im Geschäftsjahr 2022 einen Umsatzanteil von 33 %, der damit leicht über dem Anteil des Vorjahres in Höhe von 32 % liegt.

Mit knapp 6 % vom Gesamtumsatz lag der Umsatzanteil des Segments Manage auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 6 %).

Das Segment Media erzielte auch im Geschäftsjahr 2022 die konzernweit höchsten Wachstumsraten und konnte so seinen Umsatzanteil auf 13 % (Vorjahr: 10 %) ausweiten.

Im Kapitel [«<< Entwicklung der Segmente >>»](#) wird die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Segmente detailliert erläutert.

Umsatzentwicklung nach Erlösarten



Die Nemetschek Group teilt ihre Umsätze in drei Erlösarten auf: wiederkehrende Umsätze aus Softwarevertragverträgen und Mietmodellen wie Subskription und SaaS, Softwarelizenzen sowie Consulting & Hardware.

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

Bei Softwaremietmodellen 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 im Normalfall der jeweils aktuelle Stand der Software auf den Servern der Nemetschek Marken, auf die die Kunden zugreifen können.

Die Verrechnung der Umsätze bei Softwaremietmodellen 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

Softwarevertragverträgen gleichmäßig über die gesamte Vertragslaufzeit verrechnet.

Im Gegensatz zu Softwaremietmodellen wird bei Softwarelizenzen der gesamte Umsatz zum Zeitpunkt des Verkaufs (d. h. beim Eigentumsübergang an den Kunden) verbucht. Das strategische Ziel ist es, den Anteil wiederkehrender Umsätze sukzessive zu erhöhen. Dieses Ziel soll durch ein verstärktes Angebot von Softwaremietmodellen erreicht werden, was zu einem resilienteren und stabileren Geschäftsmodell der Nemetschek Group führt.

Im Geschäftsjahr 2022 konnte die Nemetschek Group die **wiederkehrenden Umsätze aus Serviceverträgen und Mietmodellen** um 27,8 % (währungsbereinigt: 21,7 %) auf 532,6 Mio. EUR (Vorjahr: 416,7 Mio. EUR) steigern. Damit konnte die Wachstumsdynamik der wiederkehrenden Umsätze gegenüber dem Vorjahr (16,1 % bzw. währungsbereinigt: 17,5 %) nochmals deutlich gesteigert werden.

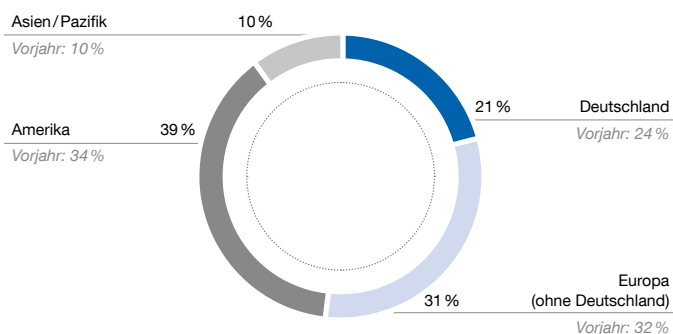
Die Wachstumsrate der wiederkehrenden Umsätze lag auch deutlich über dem Wachstum der Nemetschek Group mit 17,7 % (währungsbereinigt: 12,1 %), wodurch der Anteil am Gesamtumsatz auf 66,4 % (Vorjahr: 61,1 %) gesteigert werden konnte. Somit basierten im Geschäftsjahr 2022 rund zwei Drittel des Konzernumsatzes auf Geschäften mit wiederkehrenden Umsätzen. Die im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2022 neu eingeführte Kennzahl ARR (Annual Recurring Revenue/jährlich wiederkehrende Umsätze) stieg im Geschäftsjahr 2022 um 27,4 % (währungsbereinigt: 22,0 %) auf 581,7 Mio. EUR (Vorjahr: 456,5 Mio. EUR) und spiegelt die nachhaltige Umsetzung des strategischen Wandels des Geschäftsmodells wider, verstärkt Mietmodelle anzubieten. Mit einem höheren Anteil planbarer und wiederkehrender Umsätze erhöht die Nemetschek Group ihre Resilienz auch in Krisenzeiten.

Der Umsatz aus **Mietmodellen (Subskription und SaaS)**, der den wiederkehrenden Umsätzen zugeordnet wird, erhöhte sich auch im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich überproportional zum Konzernwachstum um 54,7 % (währungsbereinigt: 46,8 %) auf 204,2 Mio. EUR (Vorjahr: 132,0 Mio. EUR). Erfreulich ist, dass alle Segmente zu diesem Wachstum beitragen konnten. Am deutlichsten trugen die Segmente Media und Build zur erfreulichen Entwicklung bei.

Der Anteil von Mietmodellen am Gesamtumsatz stieg erneut deutlich von 19,4 % auf 25,5 % im Geschäftsjahr 2022. Diese Entwicklung ist erfreulich, da dadurch die Widerstandskraft des Unternehmens und die Planbarkeit der Umsätze weiter zugenommen haben. Der Umsatz aus Serviceverträgen konnte um 15,3 % (währungsbereinigt: 10,1 %) von 284,8 Mio. EUR auf 328,4 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2022 gesteigert werden.

Die Erlöse mit **Softwarelizenzen** blieben mit 235,0 Mio. EUR auf dem Niveau des Vorjahres (234,8 Mio. EUR). Das Wachstum lag somit bei 0,1% (währungsbereinigt: -5,3%). Der Anteil der Softwarelizenzen am Gesamtumsatz sank dementsprechend und strategiekonform von 34,5% im Vorjahr auf 29,3% im Geschäftsjahr 2022. Diese Entwicklung spiegelt die Erwartungen des Managements wider, da die langfristige Strategie, den Anteil der wiederkehrenden Umsätze zu erhöhen, konsequent umgesetzt wird. Im Vorjahr waren die Umsätze mit Softwarelizenzen noch um 11,8% (währungsbereinigt: 13,4%) gestiegen.

Umsatz nach Regionen



Ein strategisches Ziel der Nemetschek Group ist die weitere Internationalisierung des Geschäfts und die Erschließung von Märkten mit hohen Wachstumspotenzialen. Auch im Geschäftsjahr 2022 ist die Internationalisierung weiter vorangeschritten.

Insgesamt stiegen im Geschäftsjahr 2022 die **Auslandsumsätze** deutlich stärker als die Umsätze in Deutschland. Die in Deutschland erzielten Umsätze nahmen 2022 um rund 4,0% zu, während die Auslandsumsätze um knapp 21,9% zunahmen. Somit stieg der Anteil der im Ausland erzielten Umsätze auf 79% (Vorjahr: 76%).

Im Geschäftsjahr 2022 trugen vor allem die Fokusregionen Nordamerika und Asien/Pazifik, aber auch Europa (ohne Deutschland) mit zweistelligen Wachstumsraten zum Umsatzwachstum der Nemetschek Group bei. In Europa und insbesondere in Deutschland führten die derzeitigen geopolitischen Herausforderungen und deren Auswirkungen auf die makroökonomischen Rahmenbedingungen zu einer Verlangsamung der Wachstumsdynamik, dies beeinflusste insbesondere die Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte.

Europa war in den vergangenen Jahren von den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie stark betroffen und wurde auch im Geschäftsjahr 2022 am stärksten von den makroökonomischen Folgen der aktuellen geopolitischen Herausforderungen beeinflusst. Nachdem die Region im Vorjahr um rund 15% wachsen konnte, verlangsamte sich die Wachstumsdynamik im Geschäftsjahr 2022, und das Wachstum lag bei rund 12%. Durch das leicht unterproportionale Wachstum verringerte sich der Anteil von Europa (ohne Deutschland) am Gesamtumsatz auf rund 31% (Vorjahr: 32%).

Die Region **Amerika** konnte im Gegensatz dazu ihre Wachstumsdynamik im Geschäftsjahr 2022 nochmals deutlich steigern und wuchs mit rund 32% gegenüber dem Vorjahr, in dem das Umsatzwachstum bei rund 16% lag. Dieser überproportionale Umsatzanstieg führte im Geschäftsjahr 2022 zu einem weiteren Anstieg des Umsatzanteils auf knapp 39% (Vorjahr: 34%). Damit ist die Region Amerika nach wie vor die umsatzstärkste Einzelregion des Konzerns.

Die Region **Asien/Pazifik** konnte ebenfalls ihren Wachstumstrend fortsetzen und erzielte im Geschäftsjahr 2022 einen Umsatzanstieg von knapp 17% (Vorjahr: 15%). Der Umsatzanteil blieb gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert bei rund 10%.

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 und das EBITDA als operative Ergebnisgröße herangezogen. Zum Geschäftsjahr 2022 kam es aufgrund der strategischen Reorganisation zu Verschiebungen der Marken zwischen den Segmenten Design und Build beschrieben im Kapitel [<< 1.1 Geschäftsmodell des Konzerns >>](#). Um die Entwicklung der Segmente transparent darzustellen, wurden die Vorjahreszahlen der beiden betroffenen Segmente angepasst und somit vergleichbar gemacht.

Segment Design

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2022	GJ 2021 ¹⁾	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Umsatz	391,6	357,4	9,6%	6,0%
EBITDA	126,9	120,5	5,3%	1,9%
EBITDA-Marge	32,4%	33,7%	-1,3pp	-1,3pp

1) Aufgrund der strategischen Reorganisation der Marken zwischen den Segmenten Design und Build wurden die Vorjahresangaben angepasst und zur aktuellen Segmentstruktur vergleichbar gemacht. Vorjahreswerte vor Anpassung: Umsatz: 351,8 Mio. EUR, EBITDA: 118,9 Mio. EUR, EBITDA-Marge: 33,8 %.

Im **Segment Design**, mit seinem regionalen Schwerpunkt in Europa, konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2022 ein Umsatz in Höhe von 391,6 Mio. EUR. (Vorjahr: 357,4 Mio. EUR) erzielt werden. Damit konnte das Segment mit 9,6% (währungsbereinigt: 6,0%) wachsen. Die Wachstumsdynamik nahm im Vergleich zum Vorjahr, in dem die Wachstumsrate bei 11,7% (währungsbereinigt: 12,7%) lag, jedoch ab. Während die Umsatzentwicklung im Vorjahr auch von Nachholeffekten aus der durch die Covid-19-Pandemie bedingten Investitionszurückhaltung geprägt war, verlangsamte sich das Wachstum im Geschäftsjahr 2022. Dies ist auch auf die makroökonomischen Auswirkungen des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine zurückzuführen, die vor allem in der Region Europa spürbar sind. Zusätzlich hatte das stark angestiegene Zinsniveau in der Eurozone einen dämpfenden Effekt auf die Neubautätigkeit im privaten sowie gewerblichen Bausektor. In der Region Amerika konnte das Segment Design, im Vergleich

zur Region Europa, ein deutlich überproportionales Wachstum verzeichnen. Die Region Asien/Pazifik lag mit ihrem Wachstum auf dem Niveau des Segments.

Das Segment-EBITDA stieg von 120,5 Mio. EUR im Vorjahr auf 126,9 Mio. EUR, was einem nominalen Ergebnisanstieg von 5,3% entspricht. Bereinigt um Währungseffekte und somit vergleichbar zum Vorjahr hätte der Anstieg 1,9% betragen. Das im Vergleich zum Umsatzwachstum unterproportionale Wachstum des EBITDA führte zu einem leichten Rückgang der EBITDA-Marge von 33,7% im Geschäftsjahr 2021 auf 32,4% im Geschäftsjahr 2022. Dieser Rückgang basiert im Wesentlichen auf dem deutlichen Anstieg der Subskriptionsumsätze und den damit verbundenen Margeneffekt zum Zeitpunkt der Umstellung. Darüber hinaus erhöhten sich auch die Personalkosten aufgrund von Neueinstellungen und Lohninflation.

Segment Build

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2022	GJ 2021 ¹⁾	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Umsatz	268,3	216,2	24,1%	14,6%
EBITDA	103,2	89,3	15,6%	6,1%
EBITDA-Marge	38,5%	41,3%	-2,8pp	-3,1pp

1) Aufgrund der strategischen Reorganisation der Marken zwischen den Segmenten Design und Build wurden die Vorjahresangaben angepasst und zur aktuellen Segmentstruktur vergleichbar gemacht. Vorjahreswerte vor Anpassung: Umsatz: 221,8 Mio. EUR, EBITDA: 91,8 Mio. EUR, EBITDA-Marge: 41,4 %.

Das **Segment Build**, das vor allem Bauunternehmen in den USA und im deutschsprachigen Raum adressiert, konnte im Geschäftsjahr 2022 sein erfreuliches organisches Wachstum fortsetzen und dabei die Wachstumsdynamik auf hohem Niveau halten. Der Umsatz stieg im Geschäftsjahr 2022 auf 268,3 Mio. EUR (Vorjahr: 216,2 Mio. EUR). Das Wachstum lag bei 24,1%, bereinigt um im Geschäftsjahr entstandene Währungseffekte wäre das Wachstum bei 14,6% gelegen. Der deutliche Währungseinfluss ist vor allem auf die starke Präsenz des Segments in den USA und die Entwicklung des US-Dollar im abgelaufenen Geschäftsjahr zurückzuführen.

Grundsätzlich profitiert die Nemetschek Group im Segment Build von einem weiterhin niedrigen Digitalisierungsgrad im Bausektor und einer entsprechend guten Nachfrage vor allem in der Region Amerika. Auch bedingt durch die Covid-19-Pandemie gewann

die Digitalisierung im Bausektor in den Geschäftsjahren 2021 und 2022 deutlich an Dynamik, wovon das Wachstum des Segments profitieren konnte. Die US-amerikanische Marke Bluebeam – die nach wie vor die umsatzstärkste Marke innerhalb der Nemetschek Group ist – war auch im Geschäftsjahr 2022 mit ihren innovativen Technologielösungen für die Baubranche ein wichtiger Treiber des Umsatzwachstums im Segment Build. Neben einem sehr erfreulichen und überproportionalen Wachstum in den USA setzten im Geschäftsjahr 2022 auch die Regionen Europa und Asien/Pazifik ihren Wachstumspfad weiter fort. Die sehr hohe Wachstumsdynamik nahm jedoch im Laufe des zweiten Halbjahres 2022 aufgrund der begonnenen Umstellung auf Subskriptions- und SaaS-Modelle der Marke Bluebeam sowie der damit verbundenen rechnungslegungsbedingten kurzfristigen Effekte leicht ab.

Das EBITDA stieg in diesem Jahr leicht unterproportional im Vergleich zum Umsatz. Mit einem Plus von 15,6 % (währungsbereinigt: 6,1 %) erhöhte sich das EBITDA auf 103,2 Mio. EUR (Vorjahr: 89,3 Mio. EUR), was einer EBITDA-Marge von 38,5 % (Vorjahr: 41,3 %) entspricht. Der Rückgang der Marge ist insbesondere durch die planmäßige Forcierung der Umstellung auf Subskripti-

on und SaaS und den damit verbundenen Umstellungseffekt beeinflusst. Darüber hinaus wirkten sich im Segment Build auch höhere Aufwendungen im Rahmen des Personalaufbaus sowie im Zusammenhang mit der Umsetzung des Go-to-Market-Ansatzes (zum Beispiel E-Commerce) auf die Marge aus.

Segment Manage

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2022	GJ 2021	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Umsatz	46,7	43,7	6,8%	7,1%
EBITDA	3,8	4,1	-5,6%	6,3%
EBITDA-Marge	8,2%	9,3%	-1,1pp	-0,1pp

Das **Segment Manage**, das die Aktivitäten rund um das Gebäudemangement umfasst, erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 46,7 Mio. EUR (Vorjahr: 43,7 Mio. EUR). Das Wachstum betrug somit 6,8 % (Vorjahr: 7,0 %) bzw. währungsbereinigt 7,1 % (Vorjahr: 6,9 %).

Im Segment Manage sind die Auswirkungen der insgesamt unsicheren makroökonomischen Lage gepaart mit den Erfahrungen aus der Covid-19-Pandemie spürbar, und die für das Segment wichtige Kundengruppe der Gebäudeverwalter, insbesondere im Gewerbebau, war auch im Geschäftsjahr 2022 bei Investitionen zurückhaltend. Zunehmend ist jedoch eine Stabilisierung der Marktlage zu erkennen. Da in diesem Segment der Digitalisierungsgrad besonders niedrig ist und zusätzlich auch die Bedeutung von Energieeffizienz und -einsparungen in bestehenden und

betrieblenen Gebäuden stetig zunimmt, kann es nach Beendigung der Investitionszurückhaltung zu Nachholeffekten kommen. Um die Potenziale bestmöglich nutzen zu können, wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr auch das segmentweite Lösungsportfolio weiter harmonisiert und standardisiert sowie die akquisitionsbedingten Integrationsprozesse vorangetrieben. Zudem wurde ein neuer segmentverantwortlicher Manager für die Division gewonnen.

Das Segment-EBITDA war von 4,1 Mio. EUR im Vorjahr um 5,6 % auf 3,8 Mio. EUR rückläufig. Dies führte zu einem Rückgang der EBITDA-Marge von 9,3 % im Vorjahr auf 8,2 % im Geschäftsjahr 2022. Zur Entwicklung beigetragen haben auch die genannten Integrations- und Harmonisierungsaktivitäten.

Segment Media

in Mio. EUR bzw. Prozent	GJ 2022	GJ 2021	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Umsatz	104,7	70,5	48,5%	41,2%
EBITDA	45,9	25,5	79,9%	72,0%
EBITDA-Marge	43,8%	36,2%	+7,6pp	+7,9pp

Das **Segment Media** wurde durch den Erwerb des Geschäftsbetriebs der Pixologic Inc, Ende 2021 weiter gestärkt. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2022 stieg von 70,5 Mio. EUR auf 104,7 Mio. EUR an. Das deutliche Wachstum von 48,5 % (währungsbereinigt: 41,2 %) beruht auf einem starken organischen Wachstum, getrieben durch die bereits weit fortgeschrittene Umstellung auf Subskriptionsmodelle sowie die akquisitionsbedingten Wachstumseffekte durch den Erwerb des Geschäftsbetriebs der Pixologic Inc. zum Ende des Geschäftsjahres 2021.

Das EBITDA des Segments wuchs deutlich überproportional zum Umsatz auf 45,9 Mio. EUR (Vorjahr: 25,5 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge konnte sich nochmals deutlich von 36,2 % auf 43,8 % verbessern. Die Profitabilität des Segments profitierte im Geschäftsjahr 2022 auch von der weiter vorangeschrittenen Integration der in den vergangenen Jahren vollzogenen Unternehmenszükäufe. So können erfolgreiche Geschäfte nun über die global tätige Nemetschek Group vermarktet werden und entsprechende Skalierungs- und Synergieeffekte erzielt werden.

Ergebnisentwicklung

KONZERN-KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

In Mio. EUR	GJ 2022	GJ 2021	Δ nominal in %
Umsatz	801,8	681,5	17,7%
EBITDA	257,0	222,0	15,8%
EBITDA-Marge	32,0%	32,6%	-0,6pp
EBIT	198,1	172,0	15,2%
EBIT-Marge	24,7%	25,2%	-0,5pp
Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens)	161,9	134,6	20,3%
Ergebnis je Aktie in EUR	1,40	1,17	20,3%
Jahresüberschuss vor Abschreibungen aus PPA	188,9	153,9	22,7%
Ergebnis je Aktie vor Abschreibungen aus PPA in EUR	1,64	1,33	22,7%

Das EBITDA (operatives Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) stieg um 15,8% (währungsbereinigt: 9,3%) auf 257,0 Mio. EUR (Vorjahr: 222,0 Mio. EUR). Die EBITDA-Marge ging leicht um 0,6 Prozentpunkte auf 32,0% (Vorjahr: 32,6%) zurück und lag damit an der unteren Grenze der im März 2022 veröffentlichten Prognosebandbreite von 32,0% bis 33,0%, siehe [« 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns »](#). Zu dieser stabilen EBITDA-Entwicklung trugen im Geschäftsjahr 2022 insbesondere die Segmente Media und Build bei, die sowohl beim Wachstum als auch bei der EBITDA-Marge über dem Niveau der Nemetschek Group lagen. Weitere Informationen zur EBITDA Entwicklung in den Segmenten dazu unter [« Entwicklung der Segmente »](#).

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2022 hat gezeigt, dass die Nemetschek Group auch in unruhigen und herausfordernden Zeiten den angestrebten profitablen Wachstumskurs mit einer weiterhin hohen Dynamik fortsetzen kann. Das Wachstum des EBITDA lag auf Konzernebene leicht unter dem Umsatzwachstum.

Der leichte Margenrückgang basiert insbesondere auf dem Wandel des Geschäftsmodells von Lizenzmodellen in Mietmodelle wie Subskription und SaaS, die zum Zeitpunkt der Umstellung marginverwässernd wirken. Hinzu kam im zweiten Halbjahr 2022 der konjunkturbedingte Gegenwind, der in einigen unserer Märkte, so zum Beispiel in Europa, besonders spürbar war.

Die betrieblichen Aufwendungen nahmen insgesamt um 18,7% auf 616,2 Mio. EUR (Vorjahr: 519,3 Mio. EUR) zu. Damit lag der Anstieg der betrieblichen Aufwendungen leicht über dem Umsatzwachstum in Höhe von 17,7%. Innerhalb der betrieblichen Aufwendungen stellt der Personalaufwand den größten Posten dar. Er stieg im Geschäftsjahr 2022 mit 15,5% leicht unterproportional zum Umsatz auf 337,2 Mio. EUR (Vorjahr: 292,0 Mio. EUR). Hier spiegeln sich der Anstieg der Belegschaft sowie gestiegene Löhne und Gehälter wider ([« Mitarbeiter der Nemetschek Group »](#)). Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen,

auch inflationsbedingt, mit 24,0% deutlich auf 188,4 Mio. EUR (Vorjahr: 152,0 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 58,8 Mio. EUR über dem Niveau des Vorjahres (50,0 Mio. EUR). Dieser Anstieg spiegelt auch das Wachstum und Investitionsverhalten des Konzerns wider. Die in den Abschreibungen enthaltenen Abschreibungen aus der Kaufpreisallokation stiegen akquisitionsbedingt von 25,4 Mio. EUR auf 31,8 Mio. EUR. Die Abschreibungen auf Leasingvermögen gemäß IFRS 16 erhöhten sich um -1,4 Mio. EUR auf 16,3 Mio. EUR. Ohne Berücksichtigung der Abschreibungen nahmen die betrieblichen Aufwendungen um 18,8% auf 557,4 Mio. EUR (Vorjahr: 469,3 Mio. EUR) zu.

Insgesamt belief sich das Finanzergebnis im Geschäftsjahr 2022 auf 1,3 Mio. EUR (Vorjahr: -1,7 Mio. EUR). Die das Finanzergebnis beeinflussenden Zinsaufwendungen für Akquisitionsdarlehen und Leasingverbindlichkeiten nach IFRS 16 sind im Geschäftsjahr 2022 in Summe leicht gesunken, von 2,7 Mio. EUR im Vorjahr auf 2,6 Mio. EUR. Den Zinsaufwendungen standen im Geschäftsjahr 2022 Zinserträge in Höhe von 0,5 Mio. EUR (Vorjahr: 0,1 Mio. EUR) entgegen. Darüber hinaus gab es im Geschäftsjahr sonstige finanzielle Erträge in Höhe von 3,4 Mio. EUR (Vorjahr: 0,9 Mio. EUR), die vor allem aus Fremdwährungsbewertungen resultieren.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erhöhte sich um 15,2% auf 198,1 Mio. EUR und lag damit deutlich über dem Vorjahreswert von 172,0 Mio. EUR.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag erhöhten sich von 33,7 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2021 auf 34,4 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2022. Die Konzernsteuerquote lag mit 17,3% unter dem Niveau des Vorjahres von 19,8%. Ursächlich hierfür waren die im Jahr 2022 eingesetzten Verlustvorträge, die im Vorjahr als nicht werthaltig eingestuft waren.

Das Periodenergebnis (Konzernergebnis nach Steuern) stieg deutlich von 136,9 Mio. EUR um 20,6% auf 165,1 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2022. Der Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) stieg von 134,6 Mio. EUR auf 161,9 Mio. EUR, ein Wachstum von 20,3%.

Das Ergebnis je Aktie betrug 1,40 EUR und lag damit 20,3% über dem Vorjahreswert von 1,17 EUR. Das um Abschreibungen aus Kaufpreisallokation bereinigte EPS erhöhte sich um 22,7% von 1,33 EUR im Geschäftsjahr 2021 auf 1,64 EUR im Geschäftsjahr 2022.

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 als Mutterunternehmen 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 2022 lag die Eigenkapitalquote bei 57,5% (Vorjahresstichtag: 52,2%). Der erneute Anstieg gegenüber dem Vorjahr ist vor allem auf das gute Konzernergebnis des Geschäftsjahres 2022 und der Rückführung von Finanzschulden zurückzuführen. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind gegenüber dem Vorjahr deutlich zurückgegangen. Sie wurden durch Tilgungen zum 31. Dezember 2022 um 56,8 Mio. EUR auf 71,9 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 2022	31. Dezember 2021
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristig fällige Anteile langfristiger Finanzschulden	65,1	93,8
+ langfristige Finanzschulden	6,9	34,9
Summe Finanzschulden	71,9	128,7
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	196,8	157,1
Summe Liquidität	196,8	157,1
Nettoliiquidität/ Nettofinanzschulden (-)	124,9	28,4

Zum 31. Dezember 2022 verfügte der Konzern über liquide Mittel in Höhe von 196,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 157,1 Mio. EUR). Der Anstieg um 39,7 Mio. EUR oder 25,3% gegenüber dem Vorjahr basiert auf der weiterhin hohen 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 71,9 Mio. EUR deutlich unter dem Niveau des Vorjahres (Vorjahresstichtag: 128,7 Mio. EUR). Diese Finanzschulden dienen fast ausschließlich zur Finanzierung von in der Vergangenheit durchgeführten Unternehmenserwerben. Die Verzinsung der Darlehen liegt zwischen 0,49% p. a. und 2,87% p. a.

Der Rückgang der langfristigen Finanzschulden im Verlauf des Geschäftsjahres 2022 um 28,1 Mio. EUR ist auf Umgliederungen in die kurzfristigen Finanzschulden zurückzuführen. Im Bereich der kurzfristigen Finanzschulden wurden im Geschäftsjahr 2022 Akquisitionsdarlehen und weitere kurzfristig fällige Anteile der Finanzschulden in Höhe von insgesamt 98,7 Mio. EUR zurückgezahlt sowie Bankdarlehen in Höhe von 40,8 Mio. EUR neu aufgenommen.

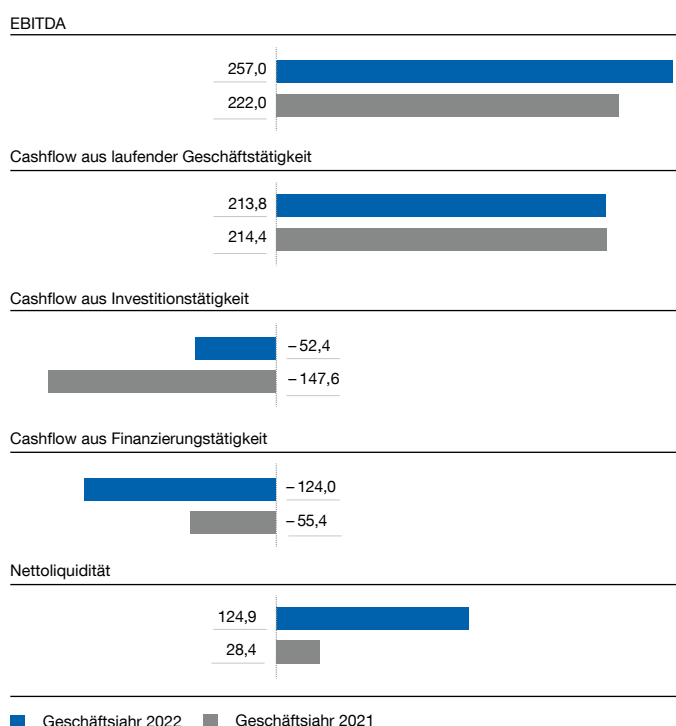
Von den bestehenden Kreditlinien von insgesamt 284,5 Mio. EUR (Vorjahr: 207 Mio. EUR) wurden zum 31. Dezember 2022 17,0 Mio. EUR in Anspruch genommen, entsprechend stehen weitere 267,5 Mio. EUR (Vorjahr: 197,0 Mio. EUR) zur Verfügung und können zusätzlich zur Innenfinanzierung zur Fortsetzung der profitablen Wachstumsstrategie eingesetzt werden.

Auf der Basis der vorgenannten Veränderungen in den relevanten Bilanzpositionen stieg die Nettoliiquidität des Konzerns zum Stichtag 31. Dezember 2022 auf 124,9 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: Nettoliiquidität von 28,4 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 2022 lag die Dividendenausschüttung bei 45,0 Mio. EUR (Vorjahr: 34,7 Mio. EUR).

Entwicklung des Cashflows



Der Perioden-Cashflow des Konzerns erhöhte sich 2022 um 16,4 % auf 258,5 Mio. EUR (Vorjahr: 222,1 Mio. EUR), im Wesentlichen bedingt durch den deutlichen Anstieg des EBITDA und somit im Einklang mit der wirtschaftlichen Entwicklung des Konzerns im Geschäftsjahr 2022.

Der **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** 2022 lag nahezu auf dem Niveau des Vorjahres bei 213,8 Mio. EUR (Vorjahr: 214,4 Mio. EUR). Neben dem positiven Effekt der EBITDA-Verbesserung (Anstieg um 35,0 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr) wirkte sich die Entwicklung des Trade Working Capital positiv auf den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit aus. Aus dem Management des Trade Working Capital resultierte ein Cashflow-Effekt von 26,7 Mio. EUR (Vorjahr: 18,6 Mio. EUR). Zu dieser positiven Entwicklung trugen insbesondere auch die Vorauszahlungsmodelle aus den Software-service- und den Softwaremietverträgen mit den entsprechenden wiederkehrenden Umsätzen bei. Im Vergleich zum Vorjahr konnte aufgrund der sehr guten Geschäftsentwicklung der positive Cashflow-Effekt aus diesem Geschäftsmodell deutlich erhöht werden. Gegenläufig wirkte die Entwicklung des sonstigen Working Capital, das durch im Vergleich zum Vorjahr höhere Auszahlungen geprägt war.

Im Jahr 2022 erhöhten sich die Ertragssteuerzahlungen (netto) von 37,1 Mio. EUR im Jahr 2021 um 22,6 Mio. EUR oder 60,8 % auf 59,6 Mio. EUR. Ursächlich für diesen signifikanten Anstieg ist die Einführung einer Versteuerung von Entwicklungsaufwendungen in den USA sowie Nachzahlungen für Steuern aus Vorjahren.

Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** betrug im Geschäftsjahr 2022 -52,4 Mio. EUR (Vorjahr: -147,6 Mio. EUR).

Im Vorjahr wirkten sich insbesondere Auszahlungen in Höhe von 127,1 Mio. EUR für Unternehmenserwerbe aus. Im Geschäftsjahr 2022 waren diese Auszahlungen mit 21,0 Mio. EUR deutlich geringer. Nachfolgend eine Übersicht über die Auszahlungen in Zusammenhang mit Geschäftsbetriebserwerben:

GESCHÄFTSBETRIEBSERWERBE (IN MIO. EUR)

Unternehmen	Segment	2022	2021
Abvent	Design	16,4	
DC Software	Design	4,6	
Pixologic	Media		121,6
Vectorworks (Australien)	Design		3,3
Maxon (Japan und Spanien)	Media		2,2
Summe		21,0	127,1

Weiterhin wurden Auszahlungen in Höhe von 4,8 Mio. EUR (Vorjahr: 9,2 Mio. EUR) für die im Laufe des Geschäftsjahres erworbenen Beteiligungen an den Start-up-Unternehmen, wie beispielsweise an SymTerra, vorgenommen [<< 3.2 Geschäftsverlauf 2021 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse, Akquisitionen/Verkäufe >>](#).

Darüber hinaus sind im Cashflow aus Investitionstätigkeit Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen in das Anlagevermögen in Höhe von 19,0 Mio. EUR (Vorjahr: 9,9 Mio. EUR) enthalten. Der Anstieg

ist vor allem auf expansionsbedingte Investitionen in IT-Server-Ausstattung sowie Erneuerungsinvestitionen in Büroflächen zurückzuführen.

Der **Cashflow aus Finanzierungstätigkeit** lag bei – 124,0 Mio. EUR (Vorjahr: –55,4 Mio. EUR). Der deutliche Anstieg der Auszahlungen ist im Wesentlichen im Vergleich zur Kreditrückzahlung deutlich geringeren Kreditaufnahme zurückzuführen. Im Jahr 2022 wurden liquide Mittel von 40,8 Mio. EUR aufgenommen (Vorjahr: 75,6 Mio. EUR).

Gegenläufig wirkte sich die Tilgung der in Vorjahren in Anspruch genommenen Bankdarlehen in Höhe von 98,7 Mio. EUR (davon 35,7 Mio. EUR für langfristige Akquisitionsdarlehen) aus. Im Vorjahr erfolgten Tilgungen in Höhe von 77,5 Mio. EUR (davon 59,5 Mio. EUR für langfristige Akquisitionsdarlehen).

Des Weiteren wirkten sich auf den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit die Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2021 in Höhe von 45,0 Mio. EUR (Vorjahr: 34,7 Mio. EUR) sowie Zins- und Tilgungsleistungen für Leasingverbindlichkeiten aus, wobei 16,0 Mio. EUR (Vorjahr: 15,1 Mio. EUR) im Geschäftsjahr 2022 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 2022 noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von insgesamt 267,5 Mio. EUR (Vorjahr: 197,0 Mio. EUR). Nemetschek überwacht laufend das Risiko eines Liquiditätsengpasses mittels regelmäßiger Liquiditätsanalysen und -planungen. Hierbei werden die Laufzeiten der finanziellen Vermögenswerte (Forderungen, Festgeldanlagen etc.) sowie erwartete Cashflows aus der laufenden Geschäftstätigkeit berücksichtigt. Das Ziel ist es, den kontinuierlichen Finanzmittelbedarf fortlaufend zu decken und zugleich Flexibilität in der Finanzierung zu wahren. Weitere Informationen zum Management der Finanzrisiken sind auch im Chancen- und Risikobericht enthalten, siehe [« 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 Unternehmenserwerbe eine wichtige

Rolle. Die Finanzierung solcher Unternehmenserwerbe erfolgt zum Großteil über Bankdarlehen, wobei auch eigene Mittel verwendet werden. Die Unternehmenserwerbe 2022 wurden durch konzern-eigene Mittel finanziert. Die Finanzierung der weiteren Investitionen erfolgt aus dem operativen Cashflow.

Insgesamt investierte die Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2022 81,1 Mio. EUR (Vorjahr: 138,4 Mio. EUR), davon 14,3 Mio. EUR in Sachanlagen (Vorjahr 6,5 Mio. EUR), die im Wesentlichen Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen darstellten, und 39,4 Mio. EUR in immaterielle Vermögenswerte (Vorjahr: 131,9 Mio. EUR). Die wesentlichen Investitionen waren hierbei die Unternehmenserwerbe.

Außerbilanzielle Verpflichtungen

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

Vermögenslage

In Mio. EUR	31.12.2022	31.12.2021	Δ nominal in %
AKTIVA			
Kurzfristige Vermögenswerte	327,1	263,1	24,3%
Langfristige Vermögenswerte	871,0	809,1	7,7%
Summe Aktiva	1.198,1	1.072,2	11,7%
PASSIVA			
Kurzfristige Schulden	403,8	384,5	5,0%
Langfristige Schulden	105,1	128,0	-17,9%
Eigenkapital, gesamt	689,3	559,7	23,1%
Summe Passiva	1.198,1	1.072,2	11,7%

Die Konzern-Bilanzsumme zum 31. Dezember 2022 stieg um 125,9 Mio. EUR bzw. 11,7 % auf 1.198,1 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 1.072,2 Mio. EUR).

Kurzfristige Vermögenswerte

Auf der Aktivseite der Konzernbilanz erhöhten sich die kurzfristigen Vermögenswerte von 263,1 Mio. EUR im Vorjahr um 64,0 Mio. EUR bzw. 24,3 % auf 327,1 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2022. Ursächlich waren im Wesentlichen die um 39,7 Mio. EUR höheren Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie der um 14,4 Mio. EUR bzw. 20,6 % höhere Bestand an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Der prozentuale Anstieg des Forderungsbestands liegt dabei leicht über dem des Umsatzwachstums in Höhe von 17,7 % und ist auch auf den steigenden Anteil von Mietmodellen zurückzuführen. Die Steuerforderungen

erhöhten sich zum Stichtag 31. Dezember 2022 im Vergleich zum Vorjahr deutlich von 4,8 Mio. EUR auf 11,3 Mio. EUR.

Langfristige Vermögenswerte

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 61,9 Mio. EUR bzw. 7,7% auf 871,0 Mio. EUR. (Vorjahresstichtag: 809,1 Mio. EUR).

Zum Anstieg der langfristigen Vermögenswerte trugen vor allem die latenten Steueransprüche sowie die aus Leasingverhältnissen resultierenden Nutzungsrechte bei. Die latenten Steueransprüche stiegen um 13,3 Mio. EUR auf 21,5 Mio. EUR zum Bilanzstichtag 2022 (Vorjahresstichtag: 8,2 Mio. EUR). Ursächlich hierfür waren im Wesentlichen die Änderungen der Besteuerung der Entwicklungsaufwendungen in den USA, die in den kommenden Jahren steuerlich abzugsfähig werden, 2022 jedoch zu einer signifikanten Erhöhung des zu versteuernden Einkommens geführt haben. Die Nutzungsrechte stiegen um 10,6 Mio. EUR bzw. 17,8% auf 69,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 59,2 Mio. EUR). Die Veränderungen werden im Konzernanhang unter [« Ziffer 10 Steuern »](#) und [« Ziffer 17 Leasingverhältnisse »](#) detailliert erläutert. Darüber hinaus erhöhten sich die Geschäfts- oder Firmenwerte zum 31. Dezember 2022 von 542,0 Mio. EUR um 15,0 Mio. EUR bzw. 2,8% auf 557,0 Mio. EUR. Da wesentliche Teile des Goodwills nicht in Euro gehalten werden, ergaben sich Fremdwährungseffekte in Höhe von 17,5 Mio. EUR, die zum Anstieg beitrugen. Darüber hinaus trug auch der im Geschäftsjahr 2022 vollzogene Erwerb der DC-Software Doster & Christmann GmbH zum Anstieg bei. Gegenläufig wirkten im Goodwill Effekte aus der Umklassifizierung von Goodwillpositionen in die immateriellen Vermögensgegenstände. Die Änderung der Bilanzierungsmethode für den Erwerb der RedGiant Vermögenswerte, bei der jetzt auch die Anteile der Minderheiten am Goodwill bilanziell angesetzt werden, erhöhte den Goodwill um 18,8 Mio. EUR. Im gleichen Maße erhöhte sich auch das auf nichtbeherrschende Anteilseigner entfallende Eigenkapital. Das Vorjahr wurde entsprechend mit 18,0 Mio. EUR angepasst. Die Veränderung im Geschäftsjahr 2022 umfasst ausschließlich den Minderheiten zuzurechnende Fremdwährungseffekte.

Der Anstieg des Sachanlagevermögens um –5,8 Mio. EUR oder 28,1% auf 26,6 Mio. EUR resultierte vor allem aus expansionsbedingten Investitionen in IT-Server-Ausstattung sowie Erneuerungsinvestitionen in Büroflächen. Die zukunftsgerichteten Investitionen lagen im Geschäftsjahr 2022 deutlich über den planmäßigen Abschreibungen.

Kurzfristige Schulden

Auf der Passivseite stiegen die kurzfristigen Schulden um 19,3 Mio. EUR bzw. 5,0% auf 403,8 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 384,5 Mio. EUR). Den größten Anstieg verzeichneten, primär bedingt durch die Ausweitung des Geschäftsvolumens, insbesondere bei den wiederkehrenden Umsätzen, die Umsatzabgrenzungen, die sich von 158,0 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2021 um

49,0 Mio. EUR auf 206,9 Mio. EUR zum Geschäftsjahre 2022 erhöhten, sowie, ebenfalls durch das gewachsene Geschäftsvolumen bedingt, die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Diese lagen zum 31. Dezember 2022 mit 15,7 Mio. EUR über dem Niveau des Vorjahres (Vorjahresstichtag: 11,3 Mio. EUR). Gegenläufig zu den vorgenannten Anstiegen 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 28,7 Mio. EUR auf 65,1 Mio. EUR zurück (Vorjahresstichtag: 93,8 Mio. EUR), siehe [« Liquiditätsanalyse »](#). Ebenfalls rückläufig waren die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten, die sich von 7,4 Mio. EUR um 5,9 Mio. EUR auf 1,5 Mio. EUR zum Bilanzstichtag 2022 reduzierten. Der Rückgang basiert auf, im Vergleich zum Vorjahr, geringeren kurzfristig fälligen Verpflichtungen im Rahmen von durchgeführten Akquisitionen.

Langfristige Schulden

Die langfristigen Schulden verringerten sich von 128,0 Mio. EUR um 22,9 Mio. EUR auf 105,1 Mio. EUR zum 31. Dezember 2022. Die passiven latenten Steuern waren gegenüber dem Vorjahreszeitraum nahezu unverändert. Die Leasingverbindlichkeiten stiegen deutlich von 52,0 Mio. EUR um 10,5 Mio. EUR auf 62,5 Mio. EUR zum 31. Dezember 2022. Die Veränderungen werden im Konzernanhang unter [« Ziffer 10 Steuern »](#) und [« Ziffer 17 Leasingverhältnisse »](#) detailliert erläutert. Gegenläufig wirkte hier der Abbau der langfristigen Darlehen ohne kurzfristigen Anteil. Diese verringerten sich von 34,9 Mio. EUR um 28,1 Mio. EUR auf 6,9 Mio. EUR zum 31. Dezember 2022. Der Rückgang basiert auf Umgliederungen von langfristigen in kurzfristige Darlehen.

Eigenkapital

Das Eigenkapital erhöhte sich zum 31. Dezember 2022 von 559,7 Mio. EUR (Bilanzstichtag 2021) um 129,5 Mio. EUR auf 689,2 Mio. EUR. Der deutliche Anstieg ist primär durch den Jahresüberschuss des Geschäftsjahres 2022 in Höhe von 165,1 Mio. EUR und das Sonstige Ergebnis (Other Comprehensive Income, OCI) von 11,2 Mio. EUR, das im Wesentlichen durch positive Währungskurseffekte beeinflusst war, getrieben. Gegenläufig wirkte die im Geschäftsjahr 2022 vorgenommene Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2021 in Höhe von 45,0 Mio. EUR.

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich zum Ende des Geschäftsjahres 2022 auf 57,5% (Vorjahresstichtag: 52,2%). Die kurzfristige Fremdkapitalquote lag bei 33,7% der Bilanzsumme (Vorjahresstichtag: 35,9%) und die langfristige Fremdkapitalquote bei 8,8% (Vorjahresstichtag: 11,9%).

KENNZAHLEN DER BILANZ

In Mio. EUR	GJ 2022	GJ 2021	Δ in %
Liquide Mittel	196,8	157,1	+25,3%
Geschäfts- oder Firmenwert	557,0	542,0	+2,8%
Eigenkapital	689,2	559,7	+23,1%
Bilanzsumme	1.198,1	1.072,2	+11,7%
Eigenkapitalquote in %	57,5%	52,2%	5.3pp

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 7,25 % (Vorjahr: 7,5 %) angesetzt. Es ergeben sich damit Kapitalkostensätze vor Steuern in einer Bandbreite von 12,0 % bis 19,5 % (Vorjahr: 9,8 % bis 10,9 %). Im Jahr 2022 wirkte sich insbesondere das stark erhöhte Zinsniveau als Reaktion auf die stark angestiegene Inflation auf die vom Kapitalmarkt abgeleiteten Parameter aus. Bezogen auf die Marktkapitalisierung zum 31. Dezember 2022 und den Planungserwartungen liegt der interne Zinsfuß nach Steuern bei rund 7,5 % (Vorjahr: 4,5 %).

Mitarbeiter der Nemetschek Group

Um in den jeweiligen Märkten und Regionen adäquat und unmittelbar agieren zu können, steuern die einzelnen Marken Personalthemen eigenständig, wobei es einen sehr engen Austausch mit der Human-Resources-Abteilung der Nemetschek SE gibt. Diese Abteilung ist für die strategische Entwicklung der Personalarbeit verantwortlich und unterstützt und berät die lokalen Personalabteilungen der Marken.

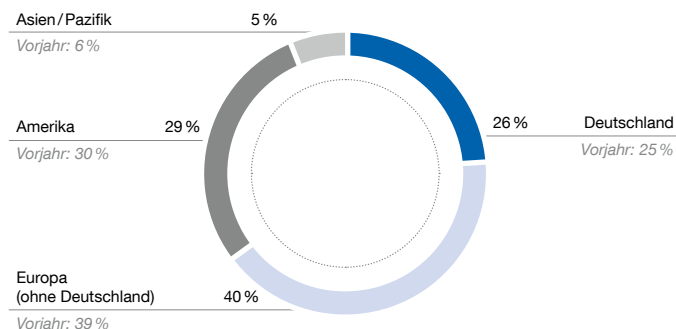
Weitergehende Informationen zur Personalarbeit sind in der nichtfinanziellen Erklärung unter [<< 2.2 Wesentliche nichtfinanzielle Themen – Mitarbeiter und Gesellschaft >>](#) enthalten.

Die Nemetschek Group beschäftigte zum 31. Dezember 2022 weltweit 3.448 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 3.180). Dies entspricht einem Zuwachs von 268 Mitarbeitenden bzw. 8,4 %. Mitarbeiter in Elternzeit, freie Mitarbeiter und Langzeitkranke sind bei dieser Betrachtung nicht berücksichtigt.

Mit 74 % (Vorjahresstichtag: 75 %) war die Mehrzahl der Mitarbeiter der Nemetschek Group zum Jahresende 2022, wie schon im Vorjahr, außerhalb Deutschlands beschäftigt.

Mitarbeiter nach Regionen

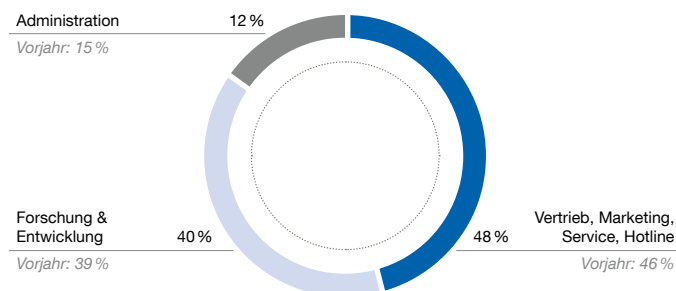
Die nachfolgende Tabelle zeigt die Aufteilung der Mitarbeiter auf die für die Nemetschek Group wesentlichen Regionen und Deutschland als Land des Unternehmenssitzes.



Mitarbeiter nach Funktionen

Im Jahresdurchschnitt 2022 beschäftigte die Nemetschek Group weltweit 3.292 Personen, ein Anstieg von 4,7 % zum Vorjahr (3.143). Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Bereich Forschung und Entwicklung lag bei 1.316 (Vorjahr: 1.232), was 40,0 % der Gesamtbelegschaft entspricht (Vorjahr: 39,2 %).

In den Bereichen Vertrieb, Marketing und Hotline arbeiteten im Durchschnitt 1.572 Mitarbeiter (Vorjahr: 1.458). Hinzu kamen 404 Mitarbeiter (Vorjahr: 453) in der Administration (inklusive 12 Auszubildenden nach 9 im Vorjahr). Auszubildende werden primär in den kaufmännischen Abteilungen sowie in den Bereichen IT und Entwicklung ausgebildet.



Personalaufwand

Der Personalaufwand stieg im Jahr 2022 um 15,5 % auf 337,2 Mio. EUR (Vorjahr: 292,0 Mio. EUR), was zu einer Personalaufwandsquote (Personalaufwand/Umsatz) von 42,1 % führte (Vorjahr: 42,9 %).

3.4 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek SE

Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die Nemetschek SE als Muttergesellschaft der Nemetschek Group. Die Angaben erfolgen auf der Grundlage des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB) über die Rechnungslegung von großen Kapitalgesellschaften und des Aktiengesetzes (AktG). Das Ergebnis der Nemetschek SE ist abhängig von den Ergebnissen der direkt und indirekt gehaltenen Tochtergesellschaften. Der nichtfinanzielle Konzernbericht (Nichtfinanzielle Erklärung) ist mit der nichtfinanziellen Erklärung des Mutterunternehmens zusammengefasst im Kapitel [« 2 Nichtfinanzielle Erklärung »](#).

Umsatzentwicklung und Ertragslage

Der Umsatz der Nemetschek SE in Höhe von 8,7 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2022 (Vorjahr: 7,6 Mio. EUR) resultierte im Wesentlichen aus Einnahmen aus der Lizenzierung der Dachmarke „A Nemetschek Company“.

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen auf 13,2 Mio. EUR (Vorjahr: 6,0 Mio. EUR). Sie beinhalteten im abgelaufenen Geschäftsjahr unter anderem Erträge aus der Währungsumrechnung in Höhe von 7,0 Mio. EUR (Vorjahr: 0,3 Mio. EUR), Erträge aus Weiterberechnungen an Tochtergesellschaften in Höhe von 5,2 Mio. EUR (Vorjahr: 5,6 Mio. EUR). Die betrieblichen Aufwendungen von 23,6 Mio. EUR (Vorjahr: 16,1 Mio. EUR) beinhalten Personalkosten, Beratungskosten und sonstige betriebliche Aufwendungen. Der Personalaufwand hat sich aufgrund der Ausweitung der zentralen Funktionen der Nemetschek SE sowie durch gestiegene erfolgsabhängige variable Gehaltsbestandteile von 12,2 Mio. EUR auf 15,2 Mio. EUR erhöht. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen analog zu den sonstigen betrieblichen Erträgen hauptsächlich aufgrund von Aufwendungen aus Währungsdifferenzen (6,5 Mio. EUR zu 1,6 Mio. EUR im Vorjahr).

Die Abschreibung auf Finanzanlagen in Höhe von 34,8 Mio. EUR erfolgte für die Wertminderung an verbundenen Unternehmen.

Die Erträge aus Beteiligungen in Höhe von 53,0 Mio. EUR (Vorjahr: 67,4 Mio. EUR) betrafen mit 52,9 Mio. EUR Ausschüttungen der Tochtergesellschaften (Vorjahr: 67,3 Mio. EUR). Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen in Höhe von 32,4 Mio. EUR (Vorjahr: 34,7 Mio. EUR) resultieren aus den Gewinnabführungen der Allplan GmbH, der Frilo Software GmbH sowie der Nevaris Bausoftware GmbH. Der Jahresüberschuss beträgt 29,8 Mio. EUR (Vorjahr: 81,0 Mio. EUR).

Vermögenslage

Die Bilanz der Nemetschek SE ist im Wesentlichen geprägt durch Finanzanlagen in Höhe von 569,9 Mio. EUR (Vorjahr: 609,3 Mio. EUR). Der weitaus größte Anteil mit 531,5 Mio. EUR (Vorjahr: 568,3 Mio. EUR) entfiel dabei auf Anteile an verbundenen Unternehmen. Der Rückgang ist hauptsächlich auf die außerordentliche Abschreibung eines verbundenen Unternehmens in Höhe von 34,7 Mio. EUR zurückzuführen. Die Ausleihungen an verbun-

dene Unternehmen sanken aufgrund von Tilgungen in Höhe von 4,8 Mio. EUR auf 34,3 Mio. EUR (Vorjahr: 39,1 Mio. EUR). Beim Umlaufvermögen bestanden zum Bilanzstichtag Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus einer kurzfristigen Darlehensforderung, Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen sowie Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von 183,3 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 160,8 Mio. EUR). Zum Ende des Geschäftsjahres 2022 wurden Forderungen gegenüber dem Finanzamt in Höhe von 7,1 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 1,4 Mio. EUR) in den sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesen.

Die liquiden Mittel beliefen sich Ende 2022 auf 3,6 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 1,6 Mio. EUR).

Die Passivseite der Gesellschaft ist geprägt durch Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie Konzerngesellschaften. Bedingt durch planmäßige Tilgungen und Neuaufnahmen sanken die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf 71,3 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 118,2 Mio. EUR). Das Eigenkapital verminderte sich um 15,3 Mio. EUR auf 462,0 Mio. EUR. Dem Jahresergebnis 2022 in Höhe von 29,8 Mio. EUR stand die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2021 in Höhe von 45,0 Mio. EUR gegenüber. Die Eigenkapitalquote der Nemetschek SE betrug zum Stichtag 60,0 % (Vorjahr: 61,3 %).

Die Rückstellungen stiegen um 1,3 Mio. EUR auf 9,9 Mio. EUR, Hauptgrund ist die Einstellung einer Verpflichtung aufgrund der Beendigung eines Arbeitsverhältnisses.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus dem Cash-Pooling (91,3 Mio. EUR, Vorjahresstichtag: 81,5 Mio. EUR) und aus kurzfristigen Intercompany-Darlehen in Höhe von 127,3 Mio. EUR (Vorjahr: 89,0 Mio. EUR).

Im Geschäftsjahr 2022 bestanden mit folgenden Tochtergesellschaften Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge: Allplan GmbH, Frilo Software GmbH und Nevaris Bausoftware GmbH. Zwischen der Allplan GmbH und der Allplan Deutschland GmbH bestanden ebenfalls Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge.

Finanzlage

Die Finanzierungstätigkeit der Nemetschek SE beinhaltete im Wesentlichen Tilgungsleistungen in Höhe von 87,7 Mio. EUR (Vorjahr: 77,5 Mio. EUR), Neuaufnahmen in Höhe von 40,8 Mio. EUR sowie die Dividendenzahlung in Höhe von 45,0 Mio. EUR (Vorjahr: 34,7 Mio. EUR).

Im Jahr 2022 verlängerte die Nemetschek SE die bestehenden bilateralen Kreditlinien und erhöhte diese insgesamt auf 284,5 Mio. EUR (Vorjahr: 207 Mio. EUR). Diese Kreditlinien wurden mit einer Laufzeit von bis zu 1 Jahr gewährt. Ende 2022 hat die Nemetschek SE 17 Mio. EUR aus diesen Kreditlinien gezogen und entsprechend als Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in der Bilanz ausgewiesen.

Im Geschäftsjahr 2022 wurden Zinszahlungen für aufgenommene Kreditverbindlichkeiten und Kreditlinien in Höhe von 0,8 Mio. EUR (Vorjahr: 1,0 Mio. EUR) geleistet.

Im Rahmen der Innenfinanzierungstätigkeit flossen der Gesellschaft im Wesentlichen Finanzmittel aus Cash-Pooling-Transaktionen, Aufnahme von Intercompany-Darlehen sowie Ausschüttungen ausgewählter Tochtergesellschaften zu.

Chancen- und Risikoberichterstattung der Nemetschek SE

Die Nemetschek SE ist maßgeblich von den Chancen und Risiken der Gruppe beeinflusst. Im Vergleich zum Konzern ist die Nemetschek SE einem erhöhten Fremdwährungsrisiko aus konzerninternen Finanzierungen in Fremdwährung ausgesetzt. Diese Fremdwährungsrisiken werden im Wesentlichen durch ein Natural Hedge ausgeglichen. Verbleibende wesentliche Risikospitzen werden im Einzelfall durch Sicherungsgeschäfte begrenzt. Zum Bilanzstichtag bestanden keine offenen Sicherungsgeschäfte.

Mitarbeiter der Nemetschek SE

Im Jahresdurchschnitt 2022 beschäftigte die Nemetschek SE 62 Mitarbeiter (Vorjahr: 57).

Ausblick der Nemetschek SE und Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

Die zukünftige Entwicklung der Nemetschek SE mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken ist maßgeblich beeinflusst von den im Chancen- und Risikobericht ausgeführten Prognosen der Nemetschek Group. Auf der Basis der Planungen des Konzerns erwartet die Nemetschek SE im Geschäftsjahr 2023 wieder einen leichten Anstieg des Beteiligungsergebnisses. Dieses lag im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht über dem des Vorjahres, da die Finanzierungsbedarfe unterhalb denen des Jahres 2021 lagen und eine außerplanmäßige Abschreibung auf Finanzanlagen in Höhe von 34,8 Mio. EUR vorgenommen wurde. Ursächlich für den höheren Finanzierungsbedarf 2021 war die Akquisition des Pixologic Geschäftsbetriebs. Auch der Jahresüberschuss lag nicht wie im Vorjahr prognostiziert über dem Ergebnis von 2021, hauptsächlich aufgrund des geringeren Beteiligungsergebnisses und der Abschreibung auf Finanzanlagen in Höhe von 34,8 Mio. EUR. Für das Geschäftsjahr 2022 werden gemäß Dividendenvorschlag 24,3% des operativen Cash Flows ausgeschüttet (Prognose Vorjahr: 25%).

Die Nemetschek SE geht von einer positiv verlaufenden Ertragsentwicklung und für 2023 von einem über dem abgelaufenen Geschäftsjahr liegenden Jahresergebnis aus. Weiterhin wird erwartet, dass die Nemetschek SE eine positive Bruttoliquidität in 2023 auf Vorjahresniveau ausweisen wird. Die Gesellschaft plant, auch zukünftig rund 25% des operativen Cashflows an ihre Aktionäre auszuschütten. Die Dividendenpolitik steht dabei immer unter der Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft.

4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns

Die ursprüngliche Prognose für das Geschäftsjahr 2022 trug den zu Beginn des Jahres 2022 herrschenden unsicheren gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, auch bedingt durch den Beginn des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine, Rechnung. Die Prognose basierte auch darauf, dass die Weltwirtschaft, wie zum damaligen Zeitpunkt von Sachverständigenrat und IWF prognostiziert, um rund 4% wachsen dürfte und dass die Beeinträchtigungen durch die Covid-19-Pandemie im Verlauf des Jahres 2022 weiter abnehmen dürften. Unter Berücksichtigung dieser Annahmen ging der Vorstand mit einer realistischen und insgesamt positiven Erwartungshaltung in das Geschäftsjahr 2022 und stellte ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum in einer Bandbreite von 12% und 14%, wobei sich das Wachstum der wiederkehrenden Umsätze überproportional entwickeln soll, und eine EBITDA-Marge von 32%–33% in Aussicht.

Aufgrund der Eintrübung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen durch das stark erhöhte Zinsniveau infolge der sehr hohen Inflation, insbesondere in den Regionen Amerika und Europa, sowie der Auswirkungen des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine und der zurückgehenden, jedoch weiter anhaltenden Covid-19-Pandemie, wie unter [« 3.2 Geschäftsverlauf 2022 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse »](#) erläutert, konnten die vom IWF und Sachverständigenrat zum Prognosezeitpunkt in Aussicht gestellten Wachstumsaussichten für die Weltwirtschaft nicht erreicht werden. Statt eines Wachstums von rund 4% dürfte das Wachstum für das Jahr 2022 laut aktueller Meinung der Experten bei rund 3% liegen. Die für die Nemetschek Group wesentliche Bauindustrie konnte sich im Jahr 2022 wie im Kapitel [« 3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Erwartungen »](#) beschrieben entwickeln, wobei jedoch vor allem in Deutschland und weiteren Teilen von Europa die Auswirkungen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung insbesondere auch in der Bauindustrie spürbar waren.

Im beschriebenen Umfeld konnte sich die Nemetschek Group erfreulich entwickeln. Vor allem im ersten Halbjahr entwickelte sich das Geschäft, getrieben durch eine hohe Kundennachfrage sowie insbesondere durch die starke Entwicklung der wiederkehrenden Umsätze aus Subskription und Software-as-a-Service (SaaS) und einem starken Media-Segment, sehr gut. Im zweiten Halbjahr wirkten sich jedoch die wie geplant gestartete Umstellung auf Subskriptions- und SaaS-Modelle der Marke Bluebeam sowie die makroökonomischen Auswirkungen auch auf die Geschäfte der Nemetschek Group aus, und die Wachstumsdynamik verlangsamte sich spürbar.

Insgesamt konnte im Geschäftsjahr 2022 ein Umsatz von 801,8 Mio. EUR erzielt werden, was einem nominalen Wachstum von 17,7 % und einem währungsbereinigten Wachstum von 12,1 % entspricht. Damit liegt das im Geschäftsjahr 2022 erzielte Umsatzwachstum in der prognostizierten Bandbreite von 12 % bis 14 %. Insbesondere die Regionen Amerika und Asien/Pazifik sowie die Segmente Build und Media trugen zur erfreulichen Umsatzentwicklung bei. Gründe für das stabile Wachstum in einem anspruchsvollen makroökonomischen Umfeld waren unter anderem der weiter deutlich gesteigerte Anteil an wiederkehrenden Umsätzen als Basis für das angestrebte nachhaltige Wachstum, die konsequente Arbeit an den strategischen Schwerpunktthe-

men sowie die weitere Internationalisierung des Geschäfts. Im Segment Manage und auch im Segment Design machten sich die Auswirkungen des unsicheren makroökonomischen Umfelds, insbesondere in Europa, bemerkbar, was sich in einer Investitionszurückhaltung der Kunden sowie verlängerten Verkaufszyklen widerspiegelte.

Basierend auf der erfreulichen Umsatzentwicklung entwickelte sich auch die Profitabilität im Geschäftsjahr 2022 positiv, und es konnte ein EBITDA von 257,0 Mio. EUR erwirtschaftet werden, was einer EBITDA-Marge von 32,0 % entspricht und damit ebenfalls in der prognostizierten Bandbreite von 32 %–33 % liegt.

VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOSTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF - ÜBERSICHT

	Geschäftsjahr 2021 Ist	Geschäftsjahr 2022 Prognose März 2022	Geschäftsjahr 2022 Ist	Δ nominal in %	Δ währungs- bereinigt
Umsatz	681,5 Mio. EUR	währungsbereinigtes Wachstum: 12% - 14%	801,8 Mio. EUR	17,7%	12,1%
Wiederkehrende Umsätze	416,7 Mio. EUR	Überproportionales Wachstum (im Vergleich zum Umsatzwachstum)	532,6 Mio. EUR	27,8%	21,7%
EBITDA-Marge	32,6%	32% - 33%	32,0%		

5 Chancen- und Risikobericht

Chancen- und Risikomanagement

Das unternehmerische Handeln der Nemetschek Group ist mit Chancen und Risiken verbunden, die vor allem durch die Vielfalt und die Internationalität der Geschäftstätigkeiten geprägt sind. Die Risikobereitschaft orientiert sich dabei an der auf nachhaltiges und profitables Wachstum ausgerichteten Geschäftspolitik. Zu ihrer frühzeitigen Erkennung, zur Bewertung und zum richtigen Umgang mit den Chancen und Risiken wird ein Management- und Kontrollsystem eingesetzt. Dieses Chancen- und Risikomanagementsystem ist neben der strategischen Unternehmensplanung, den systematischen Planungs- und internen Berichterstattungsprozessen ein wesentliches Element, um für das Unternehmen kritische, aber auch vorteilhafte Entwicklungen frühzeitig zu erkennen. Dabei verfolgt die Nemetschek Group das Ziel, Chancen bestmöglich zu nutzen und Risiken frühzeitig zu erkennen, um geeignete Maßnahmen zu ergreifen und so den künftigen Erfolg der Nemetschek Group sicherzustellen. Beim Chancen- und Risikomanagement verfolgt die Nemetschek Group einen kombinierten Top-down- und Bottom-up-Ansatz, bei dem die generelle Verantwortung für das frühzeitige Erkennen von übergreifenden gruppenrelevanten Chancen und Risiken sowie für geeignete Maßnahmen auf Gruppenebene liegt. Die operative Risikoverantwortung, Erfassung und Steuerung wird dezentral bei den Marken verantwortet. In den Verantwortungsbereich der operativen Risk Manager fällt die Zusammenfassung, Bewertung, Auswertung und Berichterstattung der Risiken und der zugehörigen Gegenmaßnahmen. Wesentlicher Bestandteil des Chancen- und Risikomanagementsystems ist auch das Internal Audit, das kontinuierlich die Funktionstüchtigkeit, die Wirksamkeit und die Effektivität der Prozesse überwacht.

Das Erkennen und die Steuerung von Chancen sind als integrale Bestandteile der Strategie-, Unternehmensplanungs- sowie Forecast-Prozesse etabliert. Hierdurch wird sowohl eine mittel- als auch eine kurzfristige Perspektive auf zusätzliches Wachstumspotenzial für die Nemetschek Group gerichtet. Im Chancenmanagement werden demnach relevante und umsetzbare Chancen evaluiert, die die strategischen Ziele unterstützen und einen Wettbewerbsvorteil bieten können. Identifizierte Chancen werden mithilfe von Geschäftsmodellen quantitativ und qualitativ bewertet.

Durch die organisatorische Verankerung des Chancen- und Risikomanagements im Corporate Controlling folgt das Chancen- und Risikomanagement den Planungs- und Berichterstattungsprozessen und Kriterien. Zudem wird sichergestellt, dass sowohl Chancen als auch Risiken aus dem operativen Geschäft quantitativ und qualitativ konzernweit nach einheitlichen Kriterien und Kategorien zur besseren Vergleichbarkeit bewertet werden.

Vierteljährlich wird im Rahmen einer gesonderten Chancen- und Risikoinventur die aktuelle Risikolage der Nemetschek Group aktualisiert, dokumentiert und bewertet. Dies gilt für sowohl strategische, gruppenrelevante Chancen und Risiken als auch für

operative, dezentrale Chancen und Risiken. Für alle ermittelten und als relevant eingestufte Chancen und Risiken werden Verantwortliche festgelegt.

Wesentliche, relevante Risiken werden durch geeignete Maßnahmen überwältigt, begrenzt, mitigiert oder auch akzeptiert. Die Risikoüberwälzung findet im Wesentlichen im Rahmen von Versicherungen statt. Risikobegrenzung oder -mitigierung findet durch Anpassung von Geschäftsmodellen oder Prozessen statt.

Der Aufsichtsrat wird regelmäßig über die wesentlichen identifizierten Risiken der Nemetschek Group sowie die Effizienz des Risikomanagementsystems in Form von Reports informiert.

Chancen- und Risikobewertung und -reporting

Die Nemetschek Group analysiert und bewertet Chancen und Risiken systematisch. Dazu werden die ermittelten Chancen und Risiken quantifiziert, klassifiziert und den vier Kategorien

- » Ökonomische Chancen und Risiken,
- » Operative Chancen und Risiken,
- » Rechtliche, Steuer-, und Compliance-Risiken sowie Cyber-Security-Risiken und
- » Finanzrisiken

zugeordnet. Um geeignete Maßnahmen zur Bewältigung insbesondere möglicher bestandsgefährdender Risiken vornehmen zu können, werden identifizierte Risiken anhand ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihres bei Eintritt erwarteten Ausmaßes in Bezug auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, den Aktienkurs sowie die Reputation der Nemetschek Group bewertet und anschließend eingestuft. Chancen werden ebenso quantifiziert.

Im Geschäftsjahr 2022 fand eine Überarbeitung und Anpassung der Chancen- und Risikopotenziale statt. Die nachfolgend dargestellten angepassten Bandbreiten des möglichen Ausmaßes (nach Maßnahmen) reflektieren dabei insbesondere das nachhaltige und profitable Wachstum sowie die Finanzierungssituation der Nemetschek Group.

RISIKOPOTENZIAL EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT UND MÖGLICHES AUSMASS DER SCHADENSHÖHE (NACH MASSNAHMEN)

Stufe	Eintrittswahrscheinlichkeit	Mögliches Ausmaß (bis GJ 2021)	Mögliches Ausmaß (ab GJ 2022)
Sehr niedrig	≤ 10%	0,0 ≤ 0,25 Mio. EUR	0,0 ≤ 5,0 Mio. EUR
Niedrig	>10% ≤ 25%	> 0,25 ≤ 0,75 Mio. EUR	> 5,0 ≤ 10,0 Mio. EUR
Mittel	> 25% ≤ 50%	> 0,75 ≤ 2,0 Mio. EUR	> 10,0 ≤ 20,0 Mio. EUR
Hoch	> 50% ≤ 75%	> 2,0 ≤ 4,5 Mio. EUR	> 20,0 ≤ 50,0 Mio. EUR
Sehr hoch	> 75% ≤ 100%	> 4,5 Mio. EUR	> 50,0 Mio. EUR

Im Folgenden werden die für den Konzern wesentlichen Chancen und Risiken berichtet und Maßnahmen erläutert, die Risiken beziehungsweise deren Ausmaß reduzieren und das Eintreten bzw. die Realisierung von Chancen unterstützen sollen. Grundsätzlich haben die vier Segmente der Nemetschek Group ein ähnliches Chancen- und Risikoprofil und sind vergleichbaren Chancen und Risiken ausgesetzt.

Über alle Risikokategorien hinweg stellen auch im Geschäftsjahr 2022

- » die Währungsrisiken
- » die konjunkturellen und branchenspezifischen Marktrisiken sowie
- » Teile der operativen Risiken (Unternehmensstrategie, Vertrieb und Produkte)

die bedeutsamsten Risiken der Nemetschek Group dar. Übergreifend lässt sich sagen, dass keine der aus dem operativen Geschäft der Marken identifizierten geschäftsspezifischen Einzelrisiken ein für die Nemetschek Group nach Eintrittswahrscheinlichkeit und Ausmaß unserer Einschätzung nach als wesentlich zu bewertendes Risiko darstellt. Wesentliche Risiken sind diese der Stufe „Hoch“ und „Sehr hoch“. Darüber hinaus wurden keine bestandsgefährdeten Risiken der Nemetschek Group identifiziert.

Ökonomische Chancen und Risiken

Konjunktur und Rahmenbedingungen

Chancen/Risiken aufgrund wirtschaftlicher, politischer und regulatorischer Rahmenbedingungen (inklusive sozialer Konflikte, Instabilitäten und Pandemien)

Chancen

Die Nemetschek sieht Möglichkeiten, dass sich die derzeitigen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen schneller verbessern als prognostiziert. Eine Aufhellung der derzeit getrübt Stimmung des wirtschaftlichen Umfelds könnte das Investitionsverhalten unserer Kunden verbessern, und die Nachfrage nach Produkten und Lösungen der Nemetschek Group könnte dadurch bedingt über den Planungen liegen. Darüber hinaus können staatliche Initiativen und Subventionen zu höheren Staatsausgaben, auch für Investitionen in Infrastruktur- oder Digitalisierungsmaß-

nahmen, führen. Auch davon könnte die Nemetschek Group profitieren. Die Nemetschek Group beobachtet intensiv die Entwicklung von staatlichen Initiativen in den regionalen Zielmärkten, um so zeitnah auf Initiativen und Programme reagieren zu können.

Die zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeit und politische Bestrebungen zur Umsetzung können positive Impulse auf das Geschäft der Nemetschek Group haben. Nemetschek begrüßt, auch unter Chancengesichtspunkten, die Initiative der Europäischen Union und deren Mitgliedsstaaten, den sogenannten „Green Deal“ zur schnelleren Eindämmung des Klimawandels. Die Nemetschek Group beteiligt sich mit ihren Produkten und Lösungen aktiv an der Entwicklung einer auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Wirtschaft und sieht Möglichkeiten, von den möglichen Chancen zu profitieren. Allerdings können sich die aktuellen Einschätzungen auch verändern und sich Chancen dadurch nur zum Teil oder im geringen Umfang realisieren.

Aus den während der Covid-19-Pandemie bewältigten Herausforderungen können auch Chancen entstehen. So konnten weitere digitale Kommunikations- und Vertriebswege zu unseren Kunden implementiert werden, die die Zusammenarbeit intensiviert und die Beziehung gestärkt haben. Auch hatte die Covid-19-Pandemie Auswirkungen auf die Arbeitsmöglichkeiten unserer Mitarbeiter und führte zu einer höheren Arbeitsflexibilität für die Belegschaft. Diese gewonnene Flexibilität kann sich zukünftig positiv für die Nemetschek Group auswirken. Darüber führte die Covid-19-Pandemie zu einer branchenübergreifenden Beschleunigung der Digitalisierung. Sollte dieser Trend sich noch verstärken, könnte die Nemetschek Group mit ihrem Produktportfolio davon profitieren.

Risiken

Die Nemetschek Group ist in unterschiedlichen Märkten und Regionen aktiv. Die Geschäftstätigkeit wird durch Marktfaktoren wie geografische und konjunkturspezifische Konjunkturverläufe sowie politische und finanzwirtschaftliche Veränderungen, aber auch durch das Auftreten von Naturkatastrophen und Pandemien beeinflusst. Vor dem Hintergrund der aktuellen weltpolitischen Lage haben sich die Rahmenbedingungen im vergangenen Jahr verschlechtert, was zu einem Anstieg der konjunkturellen Risiken führt.

Insgesamt unterliegen die globalen Konjunkturaussichten derzeit großen Unsicherheiten. Laut aktueller Prognosen des IWF und auch des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung dürfte das Wachstum der Weltwirtschaft im Jahr 2023 weiter zurückgehen und bei 2,9 % (IWF) bzw. 1,9 % (Sachverständigenrat) liegen, siehe [« 7 Prognosebericht 2023 »»](#).

Der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine hat keine wesentlichen unmittelbaren Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Nemetschek Group. Die Umsätze, die die Nemetschek Group vor Ausbruch des Kriegs in der Ukraine und Russland erwirtschaften konnte, lagen bei unter 1 % des Konzernumsatzes. Einzelne Konzerngesellschaften beziehen jedoch in einem überschaubaren Umfang Forschungs- und Entwicklungsleistungen aus der Ukraine. Ein weiter andauernder Krieg könnte sich dabei negativ auf die relevanten Entwicklungsaktivitäten auswirken. Die mittelbaren Folgen des Krieges können sich negativ auf die Nemetschek Group auswirken. Die auch durch den russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine beeinträchtigte Energieversorgung für Teile der europäischen Wirtschaft, gestiegene Materialkosten sowie der einhergehende Anstieg der Inflation und deren Folgen stuft die Nemetschek Group als derzeit größtes makroökonomische Risiko ein. Eine Verschärfung oder Ausdehnung des Krieges oder auch eine deutliche Verschärfung der getroffenen Sanktionen und ihrer möglichen Gegenreaktionen könnten zu einer deutlichen Verschlechterung der gesamtwirtschaftlichen Lage führen.

Das Entstehen neuer oder die Verschärfung bestehender politischer Konflikte können sich negativ auf die Weltwirtschaft auswirken. Beispielsweise würde eine Eskalation des Taiwan-China-Konflikts schwerwiegende Folgen mit sich bringen. Auch könnten sich eine weitere Verschärfung des Zollstreits zwischen den USA und China sowie die generelle Zunahme protektionistischer Maßnahmen einzelner Staaten negativ auf das globale Wirtschaftswachstum auswirken und auch die Investitionstätigkeit von Unternehmen entsprechend beeinflussen.

Auch eine neuerliche Verschärfung der Covid-19-Pandemie oder verstärkte Restriktionen einzelner Staaten bei der Bekämpfung der Pandemie können zu einer Verschlechterung der prognostizierten wirtschaftlichen Entwicklung führen. Darüber hinaus hat die Covid-19-Pandemie gezeigt, wie anfällig die stark vernetzte Weltwirtschaft gegenüber Naturkatastrophen oder Pandemien ist. Aufgrund der Erfahrungen der vergangenen Pandemiejahre und der etablierten Maßnahmen schätzt die Nemetschek Group dieses Risiko aktuell jedoch geringer ein als in den Vorjahren.

Die vielfältigen gegenwärtigen Krisen können zu einer Verlangsamung der Globalisierung und der Rückverlagerung von Teilen der internationalen Wertschöpfungsketten führen. Diese Entwicklung kann sich ebenfalls negativ auf die Entwicklung des zukünftigen Wirtschaftswachstums auswirken.

Das Eintreten eines der oben genannten Risiken oder ein kombiniertes Eintreten der Risiken könnte zu einer deutlichen Ver-

schlechterung der prognostizierten makroökonomischen Rahmenbedingungen führen. In Folge einer schlechteren konjunkturellen Entwicklung, einer höheren Inflation und damit einhergehend steigender Zinsen könnte die Bauwirtschaft sich verlangsamen und sich auch die Kaufabsichten unserer Kunden ändern und geplante Käufe verschoben oder nicht durchgeführt werden. Auch der Ausfall eines oder mehrerer Kunden wäre bei starken wirtschaftlichen Verwerfungen ein mögliches Szenario. Dies könnte sich negativ auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek Group auswirken.

Das Segment Design mit rund 50 % der Umsatzerlöse der Nemetschek Group steht am Anfang des Lebenszyklus von Bauwerken und würde eine allgemeine wirtschaftliche Schwächung zuerst spüren. Erst nachgelagert wäre auch das Segment Build betroffen. Die Segmente Manage und Media adressieren wiederum andere Endkunden, was die Risikostreuung erhöht. Zudem ist das Segment Manage nicht unmittelbar vom Bauprozess abhängig, da in diesem Segment vielmehr Effizienzsteigerungen bei der Verwaltung von Immobilien im Fokus stehen.

Nemetschek verfolgt laufend die Entwicklung in wichtigen Volkswirtschaften und deren Baubranchen mit allgemein verfügbaren Frühwarnindikatoren wie dem Indikator des Marktinstituts Euroconstruct oder dem sogenannten Construction Confidence Indicator (CCI) und einer Analyse der eigenen Vermarktungssituation. Insbesondere die stark adressierten Märkte in Europa, Nordamerika und Asien werden fortlaufend analysiert. Dank der internationalen Geschäftsausrichtung verfügt das Unternehmen über eine breite Risikostreuung. Es gibt derzeit keinen einzelnen Kunden mit wesentlichen Umsatzanteilen, ein sogenanntes „Klumpenrisiko“ besteht daher nicht. Die Kunden der Nemetschek Group zeichnen sich zudem durch eine hohe Loyalität aus. Die Nemetschek Group ist daher sowohl bei regionaler Aufteilung als auch bei ihrer Kundenstruktur sehr diversifiziert. Auch der hohe Anteil an wiederkehrenden Umsatzerlösen mit mehr als 65 % am Gesamtumsatz stellt einen risikominimierenden Faktor dar. Ein weiterer Ausbau der wiederkehrenden Umsätze und eine weitere Internationalisierung ist als Schwerpunkt in der Strategie der Nemetschek Group verankert und wird nachhaltig umgesetzt.

Die Nemetschek Group plant ihre Investitionen und Unternehmensentscheidungen mittel- bis langfristig, sodass kurzfristige Abweichungen das langfristige Gesamtbild nicht entscheidend beeinflussen dürften. Gegebenenfalls werden Konzern- oder Segmentstrategien angepasst.

Branchenchancen/-risiken

Wesentliche Chancen und Risiken, die eine deutliche Veränderung der wirtschaftlichen Lage der Nemetschek Group hervorrufen könnten, liegen im markt- und branchenbedingten Umfeld. Die Auftragslage und die Finanzkraft der Bau- und Medienwirtschaft haben Einfluss auf die Investitionen dieser Branche in Softwarelösungen – und damit auf die Geschäftsentwicklung eines wesentlichen Teils des Konzerns.

Chancen

Aus den derzeitigen Risiken der Baubranche können für Softwareunternehmen wie der Nemetschek Group auch Chancen generiert werden. Die Covid-19-Pandemie hat beispielweise die Digitalisierung in den Arbeitswelten und auch in der Baubranche beschleunigt. Die Baubranche hat eine im Vergleich zu anderen Branchen geringe Digitalisierungsrate. Gerade in Bezug auf effizienten Materialeinsatz, effizientes Baustellenmanagement und auch das ressourcenschonende Betreiben und Verwalten von Gebäuden spielt die Digitalisierung eine Schlüsselrolle. In der aktuellen Marktphase, in der die Marktteilnehmer besonders auf Kosten-, aber auch Ressourceneffizienz bedacht sind, können Ausgaben in die Digitalisierung ein Schlüssel für eine nachhaltig effiziente Neugestaltung von Wertschöpfungsketten sein. Gelingt es Unternehmen wie der Nemetschek Group, dieses Bewusstsein bei ihren Kunden zu schärfen, kann sich dadurch die Digitalisierung der Baubranche schneller als erwartet entwickeln und auch Umsatzpotenziale schneller als erwartet umgesetzt werden.

Darüber hinaus profitiert die Baubranche nach wie vor von den, während der Covid-19-Pandemie von zahlreichen Regierungen angestoßenen, staatlichen Investitionen in die Infrastruktur und den öffentlichen Bau- und Infrastruktursektor. Hieraus ergibt sich insbesondere für die Segmente Design und Build die Möglichkeit, an den Investitionen zu partizipieren.

Im Segment Media könnten sich weitere Chancen ergeben, da die Erstellung digitaler Inhalte und Welten, sowie die Kreation von 3D-Animationen eine immer größere Bedeutung einnimmt, insbesondere bei der jungen Generation. Beispielhaft sei hier das sogenannte Metaverse genannt, das die virtuelle und reale Welt miteinander verschmelzen lässt. Das Metaverse bietet zahlreiche Möglichkeiten der globalen Vernetzung sowie neue Möglichkeiten in der Arbeitswelt und der Bildung. Hinzu kommen der wachsende Bedarf an digitalen Inhalten sowie eine steigende Nachfrage nach Gaming. Diese Trends könnten die Nachfragen nach den Lösungen im Segment Media weiter positiv beeinflussen.

Risiken

Für die Bau- und Infrastrukturbranche werden aufgrund globaler Trends wie beispielsweise Urbanisierung und Bevölkerungswachstum langfristig gute Wachstumschancen prognostiziert. Kurzfristig kann es jedoch aufgrund der aktuellen gesamtwirtschaftlichen Lage auch in der Baubranche zu einem Rückgang des Wachstums kommen. Insbesondere die hohe Inflation und die als Gegenmaßnahme von vielen Zentralbanken erhöhten Zinsen wirken sich negativ auf die Entwicklung der Baubranche aus. Des Weiteren können aktuelle Lieferkettenprobleme, Versorgungsunsicherheiten bei einzelnen Rohstoffen und Fachkräftemangel dazu führen, dass das Wachstumspotenzial der Branche sich nicht wie angenommen entfalten kann. Insgesamt können diese Faktoren dazu führen, dass sich die Ertragskraft der Unternehmen reduziert und sich dies negativ auf das Investitionsverhalten – auch in Produkte und Lösungen der Nemetschek Group – auswirkt. Darüber

hinaus bleiben, trotz bestehender Handels- und Kooperationsabkommen zwischen der Europäischen Union und Großbritannien, Unsicherheiten bestehen, wie sich der Brexit auf die Handelsbeziehungen der beteiligten Länder mittel- und langfristig auswirken wird und wie diese Entwicklungen auf die britische Industrie einwirken. Die Covid-19-Pandemie hat auch den Wandel in der Arbeitswelt beschleunigt. Dieser Wandel kann auch dazu führen, dass die Entwicklung von Investitionen in den Gewerbebau einzelner Branchen weiterhin von großen Unsicherheiten geprägt ist. Diese Entwicklung könnte sich mittel- und langfristig auf die Wachstumsdynamik des Segments auswirken.

Die Nemetschek Group beobachtet die branchenspezifische Entwicklung in den regionalen Teilmärkten fortlaufend, um so schnell auf Veränderungen reagieren zu können. Die strategische Zielrichtung den Anteil der wiederkehrenden Umsätze beispielsweise durch die Einführung von Subskriptionsmodellen zu erhöhen, kann dem Risiko der kundenseitigen Investitionszurückhaltung entgegenwirken. Kunden müssen bei diesen Modellen nicht einmalig in eine Lizenz investieren, sondern nutzen die entsprechende Software gegen eine regelmäßige Nutzungsgebühr.

Chancen und Risiken aus Wettbewerbsumfeld

Der Softwaremarkt ist ein sehr wettbewerbsintensiver und technologisch schnelllebigere Markt, der sehr fragmentiert ist und für nachhaltig agierende Unternehmen Chancen bietet aber auch Herausforderungen mit sich bringt.

Chancen

Aufgrund der hohen Ertragskraft und der soliden Finanzsituation ist die Nemetschek Group in der Lage nachhaltig in Forschung und Entwicklung zu investieren und dadurch das bestehende Lösungsportfolio technologisch und an den Bedürfnissen der Kunden entlang weiterzuentwickeln und Innovationen zu generieren, die den Kunden Mehrwerte bieten. Dadurch könnte sich die Nemetschek Group eine Marktposition erschaffen, die zum Erschließen weiterer Umsatzpotenziale führt.

Auch weist insbesondere die AEC/O-Softwarebranche ein stark fragmentiertes Wettbewerbsumfeld auf. Trotz einer seit Jahren andauernden Marktkonsolidierung ist der Markt weiterhin von einer Vielzahl von kleinen und lokal agierenden Unternehmen geprägt. Als eines der wenigen global agierenden Unternehmen der Branche sieht die Nemetschek Group Chancen, sich durch Unternehmenszukaufe und die gezielte Förderung von Start-ups weitere Innovationsfelder und Wachstumspotenziale zu erschließen. Um diese Potenziale und Chancen ergreifen zu können, hat die Nemetschek Group internen Strukturen geschaffen und ausgebaut, die sowohl den M&A- als auch den Start-up-Bereich umfassen.

Wettbewerbsrisiken

Marktrisiken könnten durch einen schneller als erwartenden technologischen Wandel, Innovationen von Wettbewerbern oder durch

das Auftreten neuer Marktteilnehmer, wie etwa Cloud-Anbieter, entstehen. Um diesen Risiken zu begegnen, analysiert die Nemetschek Group den Markt und seine Teilnehmer systematisch und sieht innovative Wettbewerber auch als potenzielle Akquisitionsziele. Auch wird fortlaufend stark in die eigene Forschung und Entwicklung investiert, um so aktiv den wettbewerbsrelevanten Risiken mit neuen Produktinnovationen und Lösungen zu begegnen und darüber hinaus auch die separat beschriebenen Chancen nutzen zu können.

Mit den Segmenten Design, Build und Manage deckt die Nemetschek Group den gesamten Lebenszyklus von Bauwerken und Infrastrukturprojekten ab. Hinzu kommt der Bereich Media, der zum Großteil die Medienindustrie mit einem breiten Produktangebot adressiert und sich in den vergangenen Jahren kontinuierlich positiv entwickelt hat. Aufgrund dieser strategischen Positionierung sieht sich Nemetschek gut aufgestellt und somit weniger anfällig für Risiken als andere Marktteilnehmer, die nur in einzelnen Marktsegmenten agieren.

Zusammenfassend stellt sich für die Risikokategorie „Ökonomische Chancen und Risiken“ die Quantifizierung der Chancen und Risiken wie folgt dar:

Zusammenfassend bedeutet dies:

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Ökonomische Risiken	mittel	mittel
Branchenrisiken	mittel	hoch
Risiko aus Wettbewerbsumfeld	niedrig	sehr niedrig

Chancenategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Ökonomische Chancen	niedrig	niedrig
Branchenchancen	mittel	mittel
Chancen aus Wettbewerbsumfeld	mittel	niedrig

Operative Chancen und Risiken

Unternehmensstrategie

Chancen und Risiken können auch aus strategischen Unternehmensentscheidungen resultieren und das kurz-, mittel- und langfristige Chancen- und Risikoprofil des Unternehmens verändern. Grundsätzlich verfolgt die Nemetschek Group eine ertragsorientierte Wachstumsstrategie, weiteres unter [<< 1.2 Ziele und Strategie >>](#). Die strategische Ausrichtung ist grundsätzlich darauf ausgerichtet, Chancen für das Unternehmen zu identifizieren und zu realisieren. Im Zusammenhang mit der Unternehmensstrategie und deren Umsetzung können jedoch auch Risiken entstehen, die sich negativ auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Unternehmens auswirken können.

Über die Entwicklung der einzelnen strategischen Initiativen, Programme und Projekte, die bestehen, um die Umsetzung der Strategie voranzutreiben und zu implementieren, wird auf unterschiedlichen Führungsebenen des Unternehmens berichtet. Fortschritte, Chancen und mögliche Herausforderungen werden regelmäßig im Vorstand und Aufsichtsrat erörtert. So ist sichergestellt, dass mögliche Abweichungen schnell erkannt und entsprechende Maßnahmen ergriffen werden können.

Chancen

Die seit dem Geschäftsjahr 2019 erfolgreich etablierte neue Führungsstruktur nach Segmenten eröffnet neue Möglichkeiten und Potenziale, um Synergien zwischen den Marken zu heben und gleichzeitig noch fokussierter den Kunden zu adressieren. Darüber hinaus bieten die durchgeführten Integrationen einzelner Marken Chancen, Synergien im Bereich Forschung und Entwicklung, der Produktgestaltung sowie neuer Marktzugangsmöglichkeiten zu realisieren.

Die Nemetschek Group versteht sich als Treiber für Building Information Modeling (BIM) und hat in allen AEC/O-Segmenten eine starke Stellung mit Blick auf diese Arbeitsmethode inne. BIM-Regulierungen in verschiedenen Ländern helfen, dass BIM-Technologien in der Baubranche an Bedeutung gewinnen. Diese Mandate treiben auch die BIM-Standards in anderen Ländern voran und führen zu einer größeren Akzeptanz dieser Arbeitsmethode.

Der im Rahmen der strategischen Ausrichtung fortschreitende Wechsel zu neuen Vertriebs- und Geschäftsmodellen (Subskription und Software-as-a-Service) bietet beschleunigte Wachstumchancen und sorgt auch für eine höhere Stabilität und Visibilität der Umsatzentwicklung.

Die Nemetschek Group hat ihre Wurzeln im Segment Design und hat sich sukzessive auf weitere wachstumsstarke Märkte entlang des Baulebenszyklus fokussiert. Nachdem Nemetschek in den letzten Jahren das Segment Build deutlich ausgebaut hat, konzentriert sich das Unternehmen nun verstärkt auf den Markt für Gebäudemanagement, den es mit dem Segment Manage und der neuen Business Unit Digital Twins adressiert. Insbesondere die Segmente Build und Manage haben weiterhin große Wachstumchancen aufgrund des vorhandenen Marktpotenzials und des noch geringen Digitalisierungsgrades der Branche. Hinzu kommt die zweite starke Säule im Bereich Media, die Nemetschek neben der AEC/O-Industrie adressiert. Das Segment Media, das Nemetschek in den letzten Jahren deutlich gestärkt hat, wächst über den Gruppendurchschnitt und bietet auch zukünftig ein hohes Wachstumspotenzial. Das umfassende Lösungsangebot deckt mittlerweile alle fünf wesentlichen Anwendungsbereiche von Modeling, über Animation, Rendering, Painting und Sculpting ab. Dadurch hat Nemetschek ihren Kundenkreis deutlich erweitert. Mit dem erweiterten Portfolio hat sich Nemetschek in diesem Markt bereits eine gute Positionierung in dem riesigen 3D-Animations- sowie aufstrebenden Metaverse-Markt erarbeitet.

Wesentlich für die Realisierung der beschriebenen Chancen ist eine stetige Marktanalyse, um daraus neue innovative Lösungen und auch Geschäftsmodelle entwickeln zu können, die einen hohen Nutzen für unsere Kunden haben und Alleinstellungsmerkmale bieten.

Risiken

Risiken im Zusammenhang mit der strategischen Ausrichtung des Unternehmens und deren Umsetzung könnten entstehen, wenn die erwartete Marktnachfrage nach BIM-Lösungen schwächer als erwartet ausfallen sollte oder sich andere Arbeitsweisen rapide durchsetzen. Dadurch könnten getätigte Investitionen nicht zu den erwarteten Rückflüssen führen. Auch könnte es zu einer geringer als erwarteten Nachfrage nach Subskriptions- und SaaS-Lösungen kommen, was ebenfalls dazu führen würde, dass die getätigten Investitionen in die Wandlung und den Ausbau des Geschäftsmodells nicht oder erst zu einem später als dem ursprünglich erwarteten Zeitpunkt amortisieren würden.

Die Wachstumsstrategie der Nemetschek Group basiert neben organischen Wachstumsinitiativen auch auf Wachstumsimpulsen durch M&A-Aktivitäten. Sollten wir keine Unternehmenskäufe zu angemessenen Preisen umsetzen können, könnte sich dies negativ auf die Realisierung unserer langfristigen Wachstumsstrategie auswirken.

Auch ist die Umsetzung der Wachstumsstrategie mit Herausforderungen in Bezug auf die zunehmende Internationalisierung verbunden. Dieser Teil der Strategie erfordert auch, Eintrittsbarrieren in neuen regionalen Teilmärkten zu überwinden und dort erfolgreiche und effiziente Vertriebsstrukturen aufzubauen sowie Alleinstellungsmerkmale in den regionalen Teilmärkten werttreibend einzusetzen. Sollte es hierbei zu Verzögerungen im Umsetzungsprozess kommen, können negative Auswirkungen entstehen. Diese können beispielsweise entstehen, wenn nicht ausreichend qualifizierte regionale Mitarbeiter oder Vertriebspartner gewonnen werden können oder sich die regulativen Rahmenbedingungen in der Umsetzung aufwendiger gestalten. Die Nemetschek Group verfügt über fundierte Erfahrung bei der Planung und im Aufbau von regionalen Vertriebsstrukturen und setzt bei spezifischen Herausforderungen, bei Bedarf, externe Spezialisten ein, um Risiken und ihre Auswirkungen zu vermeiden oder zu limitieren.

Die Nemetschek Group evaluiert kontinuierlich bestehende sowie neue Technologien, beobachtet permanent den Markt und aktualisiert, basierend auf diesen Erkenntnissen, ihre Markteinschätzungen. Durch die Nähe zum Kunden, das breite Angebot an attraktiven Kundenlösungen und auch aufgrund der Rolle eines Innovationsführers arbeitet die Nemetschek Group kontinuierlich daran, attraktive und innovative Lösungen mit hohem Kundennutzen zu schaffen und so die Risiken im Zusammenhang mit der gewählten strategischen Ausrichtung zu minimieren beziehungsweise auch die gewählten strategischen Ansätze bei Bedarf anzupassen.

Vertrieb und Marketing

Softwarelösungen an sich, unterschiedliche Geschäftsmodelle sowie Besonderheiten der regionalen Teilmärkte stellen hohe Anforderungen an den Vermarktungsprozess, dessen erfolgreiche Umsetzung sowohl mit Chancen und Risiken verbunden ist.

Chancen

Die weitere Internationalisierung der Nemetschek Geschäfte ist ein strategischer Schwerpunkt, um die regionalen Marktanteile auszubauen oder aber in neue Märkte einzutreten. Dabei sind die Absatzmärkte im Fokus, die das größte Marktpotenzial und -wachstum bieten. Ein wesentlicher Fokus liegt neben Europa auf dem US-Markt, dem weltweit größten regionalen AEC/O-Softwaremarkt, sowie auf ausgewählten asiatischen Märkten. Dieser Fokus gilt auch für das Segment Media.

Des Weiteren können sich Chancen ergeben, da sich die verschiedenen Marken der Nemetschek Group in unterschiedlichen Regionen gegenseitig unterstützen. Marken aus Europa können beispielsweise die Erfahrung und Vertriebsstrukturen der Marken in den USA nutzen und andersrum. Zudem besteht die Chance, Märkte, die bisher nicht im Fokus standen wie einige Regionen in Asia Pacific, deutlich stärker zu adressieren und zusätzliches Wachstum zu generieren.

Neben der weiteren Internationalisierung arbeitet die Nemetschek Group daran, weitere sich im Vertrieb und Marketing bietende Chancen zu realisieren. Neue, durch den Zusammenschluss einzelner Marken entstandene Formen der Marktbearbeitung bieten die Chance, bestehenden und potenziellen neuen Kunden umfangreichere Lösungspakete anzubieten. Die ist insbesondere der Fall bei großen, international tätigen Kunden, die verschiedene Fachdisziplinen unter einem Dach vereinen. Hinzu kommen Cross-Selling-Aktivitäten, bei denen Marken gemeinsam Kunden mit adressieren. Chancen bestehen auch durch neue Vertriebsformen wie E-Commerce, wo der Kunde direkt online über die Website eine Lösung abonnieren kann. Darüber hinaus kann eine zunehmende Akzeptanz von und Nachfrage nach neuen Vertriebsmodellen wie beispielsweise Subskription oder SaaS zu höheren, resilienten und besser planbaren Umsätzen führen. Auch eine Ausweitung des bestehenden Produktportfolios kann zukünftig, insbesondere in den Segmenten Media und Manage, zu höheren Umsätzen führen.

Risiken

Die angebotenen Vertriebsmodelle der Nemetschek Group basieren auf dem Einsatz von fachkundigen Vertriebspartnern, Wiederverkäufern und qualifizierten Mitarbeitern mit Spezialwissen. Neben den klassischen Vertriebskanälen setzt die Nemetschek Group verstärkt auf E-Commerce-Angebote, um ihre Kundenbasis noch besser zu adressieren.

Der Verlust von wichtigen Vertriebspartnern oder Vertriebsmitarbeitern könnte sich negativ auf die Umsatz- und Ertragsituation

der Nemetschek Group auswirken. Diesem Risiko tragen die Markengesellschaften durch eine sorgfältige Auswahl und Ausbildung sowie Steuerung der Vertriebspartner und -mitarbeiter Rechnung, auch mithilfe von Anreiz- und Leistungssystemen. Vertriebsmitarbeiter erhalten neben Schulungsangeboten und einer marktgerechten Festvergütung auch erfolgsabhängige, variable Prämien oder Provisionen.

Vertriebsrisiken bestehen auch, wenn die Marken in Regionen ein eigenes Vertriebsteam oder einen eigenen Vertriebsstandort aufbauen, in denen zuvor ein Vertriebspartner tätig war, oder wenn Vertriebspartnerschaften gekündigt werden. Im Zuge eines solchen Wechsels könnte es zu Unstimmigkeiten mit dem bisherigen Vertriebspartner oder zu negativen Kundenreaktionen kommen. Solche Szenarien werden jedoch vor der Umsetzung sorgfältig analysiert und sowohl intern als auch mit externen Marktexperten erörtert.

Weitere Risiken können bei Veränderungen des Produktportfolios, aber auch bei Umstellungen zu neuen Vertriebsformen wie z. B. Mietmodellen entstehen, wenn die passenden Lösungen bei Markteinführung noch nicht den Grad der Marktreife haben, den die Kunden erwarten. Nemetschek begegnet diesem Risiko durch eine sorgfältige Vorbereitung der Markteinführung begleitet durch Pilotprojekte mit ausgewählten Kunden sowie bei Bedarf einer schnellen Anpassung und Intensivierung von Entwicklungsaktivitäten. Ebenso können Risiken bei der Einführung von neuen Vertriebs- und Absatzwegen wie beispielsweise dem Aufbau von E-Commerce-Angeboten (auch eigene Webshops) entstehen. Diesen Risiken entgegnet die Nemetschek Group mit einer genauen Planung, einer umfangreichen Kommunikation und dem sorgfältigen Testen der entsprechenden Veränderungen.

Produkt und Technologie

In einem vom schnellen technologischen Fortschritt geprägten Marktumfeld bestehen hohe Anforderungen sowohl an die Produkte als auch an die verwendeten Technologien und deren Weiterentwicklung.

Chancen

Insbesondere durch die Entwicklung von am Kundennutzen ausgerichteter neuer Lösungen und Technologien wie beispielsweise cloudbasierte Lösungen oder Digital Twins können neue Wachstumspotenziale erschlossen werden. Ebenso bieten neue Geschäftsmodelle, wie Subskription oder SaaS, Chancen für eine positivere Entwicklung der Ertragslage. Die Nemetschek Group nutzt ihre engen Kundenbeziehungen und setzt ihr Wissen und ihre Erfahrung sowie ihre Forschungs- und Entwicklungsressourcen zielgerichtet ein, um die sich bietenden Chancen zu realisieren. Rund ein Viertel des Konzernumsatzes fließen dazu regelmäßig in die eigene Forschung und Entwicklung. Auch bieten Unternehmenszükäufe und die gezielte Beteiligung an und Unterstützung von Start-ups die Möglichkeit, das bestehende Produktportfolio zielgerichtet zu erweitern. Um solche Potenziale realisie-

ren zu können, hat die Nemetschek Group die internen Strukturen hierfür ausgebaut.

Risiken

Es besteht das Risiko, dass Wettbewerber einen Innovationsvorsprung erlangen und so bestehende Kunden der Nemetschek Group gewinnen könnten. Daher hängt der künftige Geschäftserfolg vor allem von der Fähigkeit ab, innovative Produkte anzubieten, die auf die jeweiligen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Durch ihre Organisationsstruktur der vier Segmente mit ihren 13 unternehmerisch geführten Marken ist die Nemetschek Group kunden- und marktnah aufgestellt. Dies ermöglicht es, Veränderungen und Trends frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und umzusetzen. Flache Hierarchien, eine starke Vernetzung der Entscheidungsträger im Unternehmen und funktionsübergreifende Teams ermöglichen es, potenzielle Risiken, die in der Entwicklung von Softwareprodukten bestehen, die die Bedürfnisse von Kunden oder interne Qualitätsstandards nur unzureichend erfüllen, zu vermeiden. Die Nemetschek Group nutzt enge Kundenbeziehungen auch dazu, die Bedürfnisse der Kunden zu analysieren und zukünftige Produkte und Lösungen an diesen Kundenbedürfnissen auszurichten und diese zeitlich adäquat zur Marktreife zu führen.

In die Softwareprodukte der Markengesellschaften wird teilweise die Technologie von Dritten eingebunden. Bei deren Verlust oder mangelnder Qualität der Technologie könnte es zu Verzögerungen der eigenen Softwareauslieferung sowie zu erhöhten Aufwendungen für die Beschaffung einer Ersatztechnologie oder für die Qualitätsverbesserung kommen. Die Markengesellschaften tragen diesem Thema durch eine sorgfältige Auswahl der Lieferanten und eine angemessene Qualitätssicherung Rechnung.

Auch um das Eintreten von Risiken aus dem Bereich Produkt und Technologie weitestgehend zu vermeiden beziehungsweise auf ein der Strategie angepasstes Maß zu reduzieren, investiert die Nemetschek Group fortlaufend rund ein Fünftel des Konzernumsatzes in Forschung und Entwicklung.

Produkte

Die Kernprozesse Softwareentwicklung, Vermarktung und Organisation der Nemetschek Group unterliegen einer ständigen Überprüfung – mit dem Ziel einer kontinuierlichen Verbesserung – durch das Management der jeweiligen Segmente. Die Leistungsfähigkeit und Zielorientierung dieser Prozesse wird im Rahmen der strategischen und operativen Planung geprüft und optimiert.

Chancen

Veränderungen an bestehenden Geschäftsprozessen und -modellen werden kontinuierlich vorgenommen, um gezielt Verbesserungen herbeizuführen und somit Chancen zu realisieren. Veränderungen können sich sowohl direkt positiv auf den Kundennutzen, und somit auch auf die Kundenbeziehungen, auswirken als auch indirekt, indem sie die unternehmensinternen Struk-

turen und Abläufe weiter optimieren und so positive Auswirkungen auf die Kostenstruktur im Konzern und die Wertgenerierung haben.

Risiken

Risiken können darin bestehen, dass infolge unzureichender Ressourcen oder veränderter Rahmenbedingungen – wie beispielsweise auch durch eine Pandemie und ihre Auswirkungen auf die Geschäftsprozesse – die geforderten und geplanten Prozessergebnisse zeitlich und qualitativ nicht den Anforderungen der Kunden entsprechen.

Weiteres Risikopotenzial besteht bei der Neuausrichtung der Produktlinien. So könnte die Migration von einem lange im Markt befindlichen Produkt auf eine neue Lösung das Risiko mit sich bringen, Kunden zu verlieren, selbst wenn die Migration nur den Wechsel zu einem anderen Nemetschek Produkt bedeutet. In solchen Fällen achtet die Nemetschek Group darauf, dass die Kommunikation zwischen den Marken stark bleibt und den Kunden durch eine umfassende Kommunikation die Vorteile der Migration erläutert werden.

Vollzogene oder auch geplante Umstellungen bei Geschäftsprozessen oder -modellen können neue und anspruchsvolle Veränderungen in eigenen Systemen und Prozessen erfordern. Der entsprechende Implementierungsaufwand könnte höher als erwartet sein und somit negative Auswirkungen auf die Ertragslage haben.

Auch besteht das Risiko, dass aufgrund von internen Umorganisationen oder Optimierungen etablierte Prozesse gestört werden können und dies zu negativen Auswirkungen führt.

Die Nemetschek Group begegnet Risiken, die auf Prozessveränderungen basieren, mit einem strukturierten Prozess und einer gezielten Kommunikation. Mit definierten Meilensteinen werden Veränderungen getestet und gegebenenfalls nachgearbeitet. Es werden im Bedarfsfall auch interne und externe Experten eingebunden.

Personal

Die Softwarebranche ist von einem Fachkräftemangel gekennzeichnet, insbesondere in den Bereichen Softwareentwicklung, aber auch Marketing und Vertrieb sind betroffen. Aus dieser Situation heraus entstehen Herausforderungen, mit denen auch die Nemetschek Group gut umgehen muss.

Chancen

Die Nemetschek Group ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Durch größenabhängige Anpassungen in der Aufbau- und Ablauforganisation können Veränderungen herbeigeführt werden, die die derzeitige Organisation entlasten und attraktive Entwicklungsmöglichkeiten für Mitarbeiter der Nemetschek Group oder Einstiegsmöglichkeiten für externe Kandidaten bieten. Des Weiteren bietet ein stärker koordinierter Markenauftritt als

global agierende Unternehmensgruppe die Chance, die Attraktivität des Unternehmens für vorhandene Talente und potenzielle Mitarbeiter weiter zu erhöhen. Die bereits bestehende enge Kooperation mit einem breiten Netzwerk an Universitäten, insbesondere in Europa und den USA, bietet zudem die Möglichkeit, die Bekanntheit und Attraktivität der Nemetschek Group bei Universitätsabsolventen weiter zu erhöhen. Gerade in unsicheren wirtschaftlichen Zeiten haben finanzstarke Unternehmen wie die Nemetschek Group eine höhere Attraktivität am Arbeitsmarkt und haben somit die Chance, Mitarbeiter zu halten und neue Mitarbeiter einzustellen.

Risiken

Der vorherrschenden Fachkräftemangel ist ein Thema, das bereits schon längere Zeit besteht. Sollten qualifizierte Fach- oder Führungskräfte die Nemetschek Group verlassen und kein entsprechender Ersatz gefunden werden, könnte sich dies unter Umständen negativ auf die Geschäftsentwicklung auswirken. Dies ist vor allem dann von Bedeutung, wenn damit der Verlust von Fachwissen einhergeht. Darüber hinaus stellt auch der allgemeine weiter zunehmende Fachkräftemangel eine weiter zunehmende Herausforderung dar. Die jeweiligen Marken stehen in Konkurrenz zu großen Softwareplayern, sodass es in den letzten Jahren immer anspruchsvoller geworden ist, qualifiziertes Personal zu gewinnen. Um Mitarbeiter zu gewinnen und zu binden, bieten sowohl der Konzern als auch die Markengesellschaften neben attraktiven Gehältern auch flexible Arbeitsmodelle an. Zudem arbeitet die Nemetschek Group sehr eng mit Universitäten zusammen, lobt Stipendien aus und vergibt Doktorandenstellen, um junge Fachkräfte für sich zu gewinnen. Darüber hinaus möchte das Unternehmen seinen Mitarbeitern einen attraktiven Arbeitsplatz und interessante Entwicklungsmöglichkeiten bieten und so eine enge Bindung zwischen Mitarbeitern und Unternehmen schaffen.

Akquisitionen, Venture-Investments und Integrationen

Die Realisierung von Wachstumspotenzialen durch Unternehmenszukaufe und Investments in Start-ups sind fester Bestandteil der Unternehmensstrategie.

Chancen

Durch Zukäufe erweitert die Nemetschek Group ihr Produkt- und Lösungsportfolio, verschafft sich Zugang zu neuen Technologien und/oder regionalen Märkten und schließt somit Lücken in ihrer Wertschöpfungskette. Darüber hinaus können neue Kundengruppen erreicht und Marktanteile gewonnen werden, die als relevant und zukunftssträftig eingeschätzt werden. Auch Investitionen in Start-ups stehen verstärkt im Fokus, um so Zugang zu innovativen Technologien und Geschäftsmodelle zu erlangen und die Durchsetzung der neuen Technologien am Markt zu fördern.

Um Akquisitionschancen bestmöglich nutzen zu können, durchleuchtet die Nemetschek Group mit Mitarbeitern aus dem Bereich M&A die Märkte kontinuierlich nach passenden Kandidaten.

Gleichzeitig arbeitet sie auch mit M&A-Beratern zusammen. Des Weiteren bringen die Marken selbst ihr Fachwissen und ihre Marktbeobachtung in einen professionellen M&A-Prozess ein. Akquisitionen werden vor Vertragsunterzeichnung sorgfältig und systematisch geprüft und geplant. Ein standardisierter Prozess für M&A mit besonderem Augenmerk auf Due Diligence, Bewertung und Post-Merger-Integration ist etabliert. Darüber hinaus sollen Chancen, die sich durch Investitionen in und Beteiligungen an Start-up-Unternehmen ergeben können, gezielter bearbeitet werden. Dazu wurde auf Holdingebene die Funktion Start-up and Venture Investments etabliert, die solche Beteiligungen an jungen Unternehmen koordiniert und begleitet. Mit diesen Investments ist die Nemetschek Group sehr nah an jungen, innovativen Unternehmen und zukunftsorientierten Technologien. Durch das Zusammenbringen der Start-ups mit ihren etablierten Marken profitiert Nemetschek von neuen Impulsen aus der Start-up-Szene.

Risiken

Es besteht die Gefahr, dass sich das erworbene Unternehmen nicht den Erwartungen entsprechend entwickelt und so die gesetzten Ertragsziele nicht erreicht werden. Dies könnte sich negativ auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek Group auswirken. Geschäfts- und Firmenwerte, die im Rahmen von Unternehmenskäufen entstehen, werden jährlich einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Es könnte passieren, dass sich der Wert eines erworbenen Unternehmens aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung als nicht werthaltig erweist und der komplette Kaufpreis oder Teile davon abgeschrieben werden müssen. Dies würde sich negativ auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek Group auswirken. Im Geschäftsjahr 2022 bestand diesbezüglich kein Abschreibungsbedarf.

Um Risiken bei Akquisitionen entgegenzuwirken, werden potenzielle Zielunternehmen vor Vertragsabschluss sorgfältig und systematisch geprüft, bewertet und geplant. Für M&A-Aktivitäten gibt es einen etablierten standardisierten Prozess mit besonderem Fokus auf die Durchführung einer gewissenhaften Due Diligence.

Eine Quantifizierung der erläuterten operativen Chancen und Risiken kann der nachfolgenden Tabelle entnommen werden:

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Unternehmensstrategie	sehr niedrig	sehr niedrig
Vertrieb und Marketing	sehr niedrig	hoch
Produkt und Technologie	sehr niedrig	hoch
Prozesse	sehr niedrig	niedrig
Personal	hoch	niedrig
Akquisition und Integration	niedrig	niedrig

Chancen-kategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Unternehmensstrategie	mittel	sehr niedrig
Vertrieb und Marketing	mittel	sehr niedrig
Produkt und Technologie	mittel	sehr niedrig
Prozesse	niedrig	sehr niedrig
Personal	mittel	sehr niedrig
Akquisition und Integration	hoch	mittel

Rechtliche, Steuer- und Compliance-Risiken sowie Cyber-Security-Risiken

Rechtliche Risiken

In einem international tätigen Unternehmen wie der Nemetschek Group können vertrags-, wettbewerbs-, marken- und patentrechtliche Risiken entstehen. In Hinblick darauf wird nach Maßgabe der Rechnungslegungsvorschriften bilanzielle Vorsorge getroffen. Derartige Themen begrenzt die Nemetschek Group durch juristische Prüfungen der Rechtsabteilung sowie durch externe Rechtsberater.

In der Softwarebranche werden vermehrt Entwicklungen durch Patente geschützt. Die Patentaktivitäten betreffen im Wesentlichen den amerikanischen Markt, wobei der Schutz von Software durch Patente auch in anderen Märkten stetig zunimmt. Die Verletzung von Patenten könnte eine negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation des Unternehmens haben.

Die Nemetschek Group arbeitet im Vertrieb nicht nur mit eigenen Außendienstorganen, sondern auch mit externen Händlern und Kooperationspartnern zusammen. Das Gleiche gilt für externe Marketingagenturen. Vertriebs- und Marketingpartner könnten ihre Verträge mit Nemetschek entweder gar nicht oder zu nicht akzeptablen Bedingungen erfüllen oder auch nicht erneuern. Vertriebs- oder Marketingvereinbarungen könnten auch gekündigt werden, was Rechtsstreitigkeiten nach sich ziehen und sich somit negativ auf die Geschäftstätigkeit, die Finanz- und Ertragslage auswirken könnte.

Rechtliche Risiken können auch im Arbeits- und Mietrecht entstehen, wenn beispielsweise Mitarbeiter entlassen werden oder Mietverträge beendet, verlängert oder neu abgeschlossen werden.

Zur Mitigation vorgenannter Risiken ist die Rechtsabteilung grundsätzlich bei allen wichtigen Vorgängen und wesentlichen Verträgen involviert, berät bei komplexen juristischen Sachverhalten und sorgt für standardisierte Arbeitsabläufe, juristisch notwendige Vorlagen und eine regelmäßige Überprüfung.

Steuerrisiken

Mit ihren global ansässigen Tochtergesellschaften unterliegt die Nemetschek Group den jeweiligen lokalen Steuergesetzen und -vorschriften. Änderungen dieser Vorschriften können zu einem

höheren steuerlichen Aufwand und damit verbunden zu höheren Mittelabflüssen führen. Des Weiteren könnten sich Änderungen auf die gebildeten aktiven und passiven latenten Steuern auswirken. Allerdings ist es auch möglich, dass sich die Änderung von Steuervorschriften positiv auf die Ertragslage der Nemetschek Group auswirkt. So profitiert Nemetschek in den USA von einer niedrigeren Steuerquote als Folge der 2017 eingeführten Steuerreform.

Die künftige Steuersituation der Nemetschek Group wird durch Unsicherheiten im Zusammenhang mit der US-Steuerreform beeinflusst, da ein nicht unerheblicher Teil der Gewinne in den USA erzielt wird. Darüber hinaus wird die Nemetschek Group aufgrund der anhaltenden Wachstumsdynamik mit Überschreiten der 750-Mio.-EUR-Umsatzschwelle im Jahr 2022 unter die zukünftigen Regelungen BEPS-Initiative 2.0 (Base Erosion and Profit Shifting) der OECD und deren lokale Implementierungen fallen. Diese reichen von erhöhter Transparenz wie länderbezogener Berichterstattung bis hin zu Mindestbesteuerungsvorschriften. Eine sehr wahrscheinliche Umsetzung der EU-Richtlinie zur Mindestbesteuerung wird voraussichtlich Auswirkungen auf die Steuerlast des Konzerns haben.

Compliance- und Governance-Risiken

Das regulatorische Umfeld der im deutschen MDAX und TecDAX gelisteten Nemetschek SE ist komplex und weist eine hohe Regelungsdichte auf. Eine eventuelle Verletzung der Vorschriften könnte negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation des Unternehmens haben.

Kunden der Nemetschek Group sind in geringem Umfang auch Regierungen oder Unternehmen im öffentlichen Sektor. Die Geschäftstätigkeit im Bauwesen ist teilweise geprägt durch Aufträge mit größerem Volumen. Das Vorliegen von Korruption oder auch nur entsprechende Vorwürfe könnten die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen erschweren oder gar verbieten und negative Auswirkungen auf die weitere wirtschaftliche Tätigkeit, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation des Unternehmens haben. Vor diesem Hintergrund hat Nemetschek sowohl einen konzernweiten „Code of Conduct“ als auch eine Konzernrichtlinie zur Antikorruption implementiert, die von allen Mitarbeitern verbindlich beachtet werden müssen. Compliance und Corporate Responsibility sind seit jeher bei der Nemetschek Group wichtige Bestandteile der Unternehmenskultur. Um das Thema nachhaltig und konzernweit zu vermitteln, werden zum einen ein eLearning-Tool und zum anderen persönliche Trainings eingesetzt. Dies dient der konzernweiten Sensibilisierung, so dass Mitarbeiter potenziell kritische Situationen erkennen und darauf richtig reagieren können.

Mit unseren relevanten Konzernrichtlinien und weiteren Regelungen wie z. B. dem „Code of Conduct“, dem „Supplier Code of Conduct“ sowie passgenauen Compliance-Kommunikationsmaßnahmen sensibilisieren und schulen wir unsere Mitarbeiter zum Thema Compliance. Diese Maßnahmen sollen zusammen

mit unserer „Null-Toleranz-Philosophie“ in Bezug auf Compliance zur Vermeidung von potenziellen Verstößen beitragen und die Risiken präventiv reduzieren.

In Bezug auf Compliance, Datenaufbewahrung und -sicherheit sowie dem Schutz von personenbezogenen Daten steigen die Anforderungen stetig an. Einerseits werden seitens des regulatorischen Umfelds neue und umfangreiche Regelungen und Verordnungen geplant, und andererseits steigen auch die individuellen kundenseitigen Anforderungen. Die EU-Kommission plant Verordnungen umzusetzen, die hohe Sicherheitsstandards für Softwareprodukte fordern („EU-Cyber-Resilience-Gesetz). Die Regelungen hierzu sollen frühestens 2025 in Kraft treten. Folgen dieser Entwicklungen können auch steigende Kosten bei der Produktentwicklung oder bei nicht zeitnaher Erfüllung auch ein verlangsamtes Umsatzwachstum sein. Die Nemetschek Group arbeitet intensiv an der Umsetzung der zukünftigen Anforderungen. Dazu sind sowohl auf Konzernebene als auch bei den Markengesellschaften Projekte initiiert worden, um stets eine rechtskonforme Umsetzung in den Produkten und Lösungen der Nemetschek Group sicherzustellen. Auch zu den Regelungen und Auswirkungen der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) findet ein regelmäßiger Austausch zwischen der Holding und den Markengesellschaften statt. Verstöße gegen die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) können gemäß Art. 83 der DSGVO abhängig von der Art der Verstöße gegen Bestimmungen der DSGVO Geldbußen bis zu 20 Mio. EUR oder im Fall eines Unternehmens bis zu 4 % des gesamten weltweit erzielten Jahresumsatzes im vorangegangenen Geschäftsjahr, je nachdem, welcher Wert der höhere ist, nach sich ziehen. Zudem können lokale Datenschutzbehörden nach Art. 83 DSGVO auch andere Sanktionen gegen den Verantwortlichen verhängen. Die Nemetschek Group hat ihre Prozesse grundsätzlich datenschutzkonform ausgestaltet, und zudem unterstützt ein externer Datenschutzbeauftragter die Einhaltung der Datenschutzvorschriften.

Cybersecurity-Risiken

Wie jedes andere moderne Unternehmen ist auch die Nemetschek Group den verschiedenen Bedrohungen aus dem Cyberraum ausgesetzt. Um diesen aktiv zu begegnen, wurden dazu bei der Nemetschek Group in den letzten Jahren verschiedene Maßnahmen zur Aufrechterhaltung und permanenten Verbesserung des Schutzniveaus aufgebaut, die auch im Jahr 2022 weiter vorangetrieben beziehungsweise erstmalig eingeführt wurden:

- » Ein gruppenweites Information-Security-Managementsystem gemäß ISO 2700x, das unter anderem auch das Management von Cyberisiken umfasst.
- » Informationssicherheitsorganisationen in der Gruppe und den Marken mit etablierten Berichtslinien an den Vorstand.
- » Eine enge Zusammenarbeit zwischen den Informationssicherheitsverantwortlichen und Experten innerhalb der Nemetschek Group.

- » Dedizierte sowie in die IT und den Betriebsprozessen eingebundene Informationssicherheitstechnologien, Prozesse und organisatorische Maßnahmen.
- » Regelmäßige Information-Security-Schulungen und Awareness-Kampagnen für alle Mitarbeiter.

Um die Effektivität der Informationssicherheitsmaßnahmen zu überprüfen, werden diese permanent überwacht. Neue Bedrohungen werden analysiert und das gesamte Informationssicherheitssystem wird stets weiterentwickelt. Aufgrund der dezentralen Organisation der Nemetschek Group in weitestgehend eigenständig operierende Marken werden die IT-Systeme und Infrastrukturen überwiegend voneinander unabhängig in den Marken betrieben. Hierdurch ist eine natürliche Risikostreuung gegeben. Zur weiteren Absicherung besteht eine gruppenweite Cybersecurity-Versicherung, die alle Konzerngesellschaften umfasst und die finanziellen Auswirkungen durch einen möglichen Cyberangriff mindern soll. Neue Entwicklungen von gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen bzgl. der Sicherheit der Softwareprodukte und Services werden beobachtet. Relevante neue Anforderungen werden im Rahmen von angemessenen Maßnahmen umgesetzt.

Eine Quantifizierung der erläuterten Chancen und Risiken dieser Kategorie kann der nachfolgenden Tabelle entnommen werden:

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Rechtliche Risiken	mittel	sehr niedrig
Steuerrisiken	mittel	niedrig
Compliance- und Governance-Risiken	niedrig	niedrig
Cyber-Security-Risiken	mittel	niedrig

Finanzrisiken

Grundsätzlich ist die Nemetschek Group als international agierender Konzern den nachfolgend beschriebenen Finanzrisiken ausgesetzt. Ziel ist es, diese Risiken aktiv zu steuern und dadurch zu reduzieren. Die Zielsetzungen und Methoden beim Umgang mit Finanzrisiken werden auch im Konzernanhang unter [« Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements »](#) detailliert beschrieben.

Liquiditätsrisiko

Bei vorhandenen Finanzverbindlichkeiten besteht bei Verschlechterung der Ertragslage grundsätzlich ein Liquiditätsrisiko. Ende 2022 hatte die Nemetschek Group Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von rund 72 Mio. EUR (Vorjahr: rund 129 Mio. EUR). Der Konzern erwirtschaftete auch im Geschäftsjahr 2022 einen positiven Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit, der die Möglichkeit bietet, weiterhin in organisches Wachstum und Akquisitionen zu investieren. Die Verfügbarkeit dezentraler Finanzmittel ist, in Teilen, über ein zentrales Cash-Pooling sowie konzerninterne Ausschüttungs- und Finanzierungsmöglichkeiten sichergestellt. Grundsätzlich verfolgt der Konzern konservative und risikovermeidende Finanzierungsstrategien. Die Treasury-Funktion auf Holdingebene wurden in den vergangenen Jahren deutlich gestärkt und Themen wie Banken, Liquiditäts- und Risikomanagement auch durch den weiteren Ausbau der Governance-Strukturen, die Überarbeitung von Prozessen und Systemen kontinuierlich weiterentwickelt.

traler Finanzmittel ist, in Teilen, über ein zentrales Cash-Pooling sowie konzerninterne Ausschüttungs- und Finanzierungsmöglichkeiten sichergestellt. Grundsätzlich verfolgt der Konzern konservative und risikovermeidende Finanzierungsstrategien. Die Treasury-Funktion auf Holdingebene wurden in den vergangenen Jahren deutlich gestärkt und Themen wie Banken, Liquiditäts- und Risikomanagement auch durch den weiteren Ausbau der Governance-Strukturen, die Überarbeitung von Prozessen und Systemen kontinuierlich weiterentwickelt.

Währungsrisiken

Die Nemetschek Group ist als international agierendes Unternehmen Währungskursschwankungen, vor allem in den Vereinigten Staaten, Japan, Großbritannien, Norwegen, Schweden, Ungarn und der Schweiz, ausgesetzt. Durch die weitere Internationalisierung der Konzernaktivitäten wird die Bedeutung von Währungsschwankungen für die Geschäftstätigkeit des Konzerns weiter zunehmen. Die Währungsschwankungen wirken sich auf Konzernebene nur auf die in Fremdwährung erwirtschaftete Marge aus, da bei den operativen Tochtergesellschaften außerhalb der Eurozone sowohl Umsätze als auch Kosten und Aufwendungen im Wesentlichen in den jeweiligen Landeswährungen anfallen (Natural Hedging). Trotzdem können sich Währungsschwankungen auf die Preisgestaltung und somit auf den Umsatz auswirken, was die Ertragssituation einzelner Marken beeinflussen kann. Im Jahr 2022 führte die Entwicklung des US-Dollars gegenüber dem Euro insgesamt zu positiven Währungseffekten bei Umsatz und EBITDA. Angesichts der derzeitigen hohen Unsicherheiten in Bezug auf die weitere Entwicklung der Inflation und deren Auswirkung auf die Geldpolitik einzelner Zentralbanken können sich die Währungen weiterhin volatil entwickeln und sich – bei Umrechnung in die Berichtswährung Euro – erheblich auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns und der SE auswirken. Dies betrifft bei der SE zusätzlich Währungsrisiken, die sich aus Finanzierungstransaktionen in Fremdwährung mit Tochtergesellschaften ergeben.

Ausfallrisiken und Steuerung

Ausfallrisiken werden durch die Handhabung von Kreditgenehmigungen, die Festlegung von Obergrenzen und Kontrollverfahren sowie durch regelmäßige Mahnzyklen gesteuert.

Die Gesellschaft erwartet keine Forderungsausfälle bei Geschäftspartnern, denen eine hohe Kreditwürdigkeit eingeräumt wurde. Die Nemetschek Group hat keine wesentliche Konzentration von Kreditrisiken bei einem einzelnen Kunden oder bestimmten Kundengruppen. Aus heutiger Sicht ergibt sich das maximale Ausfallrisiko aus den in der Bilanz abgebildeten Beträgen.

Die Nemetschek Group schließt Geschäfte ausschließlich mit kreditwürdigen Dritten ab. Kunden, die mit dem Unternehmen wesentliche Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden bei Überschreitung von Wesentlichkeitsgrenzen einer Bonitätsprüfung unterzogen. Zudem werden die Forderungsbe-

stände laufend überwacht und überprüft, sodass das Unternehmen keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt ist. Werden Ausfallrisiken identifiziert, erfolgt die Bildung einer angemessenen bilanziellen Vorsorge. Im Zusammenhang mit den Folgen des aktuellen wirtschaftlichen Umfelds kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich die Bonität einzelner Kunden verändert und das Ausfallrisiko somit ansteigen könnte. In den vergangenen drei Jahren wurden die Märkte durch erhöhte Insolvenzzahlen, Refinanzierungsprobleme im Kundenumfeld sowie Projektverschiebungen durch Verzögerungen in der Lieferkette geprägt. Die Nemetschek Group und ihre Kunden haben hier sehr widerstandsfähig reagiert, so dass das höhere systemische Risiko sich nicht realisiert hat. Dieser Sachverhalt wird im Konzern fortlaufend beobachtet, falls notwendig, werden entsprechende Maßnahmen ergriffen und Vorsorgen gebildet. In der Nemetschek Group besteht aus heutiger Sicht keine wesentliche Konzentration von Ausfallrisiken. Bei den sonstigen finanziellen Vermögenswerten von Nemetschek wie Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten entspricht das maximale Kreditrisiko bei Ausfall des Kontrahenten dem Buchwert dieser Vermögenswerte.

Zinsrisiko

Im Jahr 2022 kam es getrieben durch die zunehmende Inflation, insbesondere in Europa und Amerika, zu teilweise starken Zinserhöhungen durch die jeweiligen Zentralbanken, was einen Anstieg des grundsätzlichen Zinsrisikos zur Folge hatte. Aufgrund der derzeitigen Finanzierungsstruktur der Nemetschek Group besteht aus Sicht des Managements derzeit jedoch kein wesentliches Zinsrisiko für das Unternehmen. Langfristige Finanzierungen sind mit festen Zinssätzen abgesichert. Mögliche größere M&A-Aktivitäten können einen wesentlichen Einfluss auf die zukünftigen Zinszahlungen haben. Angesichts der guten Ergebnis- und Finanzlage des Unternehmens wäre auch dann das Zinsrisiko limitiert.

Zusammenfassend stellt sich für die Finanzrisiken die Quantifizierung der Risiken wie folgt dar:

Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Liquiditätsrisiko	sehr niedrig	sehr niedrig
Währungsrisiken	hoch	mittel
Ausfallrisiken und Steuerung	mittel	sehr niedrig
Zinsrisiko	sehr hoch	sehr niedrig

Zusammenfassende Beurteilung der Chancen- und Risikosituation des Konzerns

Gegenüber dem Vorjahr ergaben sich leichte Veränderungen im Gesamtrisikoprofil des Unternehmens und bei einzelnen der beschriebenen Einzelrisiken sowie auch Chancen. Die Anpassungen des Risikoprofils basieren im Wesentlichen auf den gegenüber dem Vorjahr verschlechterten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Aussichten sowie den gestiegenen geopolitischen Unsicherheiten und deren möglichen Auswirkungen. Dies zeigen insbesondere die höheren Bewertungen der Risikokategorie „ökonomischen Risiken“, in der auch die gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Risiken dargestellt sind. Die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie und die darauf basierenden Risiken sind gegenüber dem Vorjahr nochmals zurückgegangen.

Insgesamt haben die identifizierten Risiken für die Nemetschek Group weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit einen bestandsgefährdenden Charakter. Diese Einschätzung wird durch die Bilanzstruktur, die Liquiditätsausstattung und die Finanzierungsstruktur gestützt.

Die Nemetschek Group plant, verstärkt an den vorstehend beschriebenen Chancen zu partizipieren, Marktchancen zu nutzen und ihre Marktposition in den kommenden Jahren weiter auszubauen. Gleichzeitig entwickeln wir unsere Strukturen im Chancen- und Risikomanagement kontinuierlich weiter.

6 Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems

Rechnungslegungsbezogenes Risikomanagementsystem und internes Kontrollsystem

Das übergeordnete Ziel des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems der Nemetschek Group ist, die Ordnungsmäßigkeit der Finanzberichterstattung im Sinne einer Übereinstimmung des Konzernabschlusses mit allen einschlägigen Vorschriften sicherzustellen. Hinzu kommt die Verlässlichkeit der Finanzberichterstattung.

Generell umfassen das Risikomanagementsystem und das interne Kontrollsystem auch die rechnungslegungsbezogenen Aufbau- und Ablauforganisation sowie sämtliche Risiken und Kontrollen im Hinblick auf die Rechnungslegung. Ziel des Risikomanagementsystems im Hinblick auf die Rechnungslegungsprozesse ist die Identifizierung und Bewertung von Risiken, die der Konformität des Konzernabschlusses mit den anzuwendenden Vorschriften entgegenstehen könnten. Identifizierte Risiken werden hinsichtlich ihres Einflusses auf den Konzernabschluss bewertet, und entsprechend werden risikominimierende Aktivitäten implementiert. Ziel des internen Kontrollsystems ist es, durch Kontrollen in rechnungslegungsrelevanten Prozess eine hinreichende Sicherheit herzustellen, sodass der Konzernabschluss trotz der identifizierten Risiken im Einklang mit den anzuwendenden Vorschriften steht.

Sowohl das Risikomanagementsystem als auch das interne Kontrollsystem beziehen sich auf die Nemetschek SE und alle für den Konzernabschluss relevanten Tochtergesellschaften.

Bei der Beurteilung der Wesentlichkeit von Fehlaussagen wird dabei auf die Wahrscheinlichkeit des Eintritts und die Auswirkung auf Umsatz, Jahresüberschuss und Gesamtergebnis sowie Bilanzsumme abgestellt. Wesentlichkeit definiert sich dabei an einer Änderung der vorstehend genannten Parameter in einem Umfang, unter dessen Kenntnis ein Investor eine abweichende Investitionsentscheidung getroffen hätte.

Wesentliche Elemente zur Risikosteuerung und Kontrolle in der Rechnungslegung sind die Zuordnung und Aufteilung von Verantwortlichkeiten, präventive und nachgelagerte Kontrollen bei der Buchhaltung sowie Abschlusserstellung, konzernweite Richtlinien zur Bilanzierung und Abschlusserstellung sowie angemessene Zugriffsregelungen auf die EDV-Systeme. Das Vier-Augen-Prinzip und die Funktionstrennung sind auch im Rechnungslegungsprozess für die Nemetschek Group wichtige Kontrollprinzipien. Die Reduktion manueller Prozessschritte und der Fokus auf maschinelle Schnittstellen und Kontrollen erhöht die Prozesssicherheit

weiter. Im Quartalsrhythmus erklären alle Berichtseinheiten die Konformität mit den zentralen Vorgaben, einschließlich Bilanzierungsrichtlinien und global definierter Kontrollen.

Allgemeines Risikomanagement- und internes Kontrollsystem*

Für Vorstand und Aufsichtsrat der Nemetschek Group sind das interne Kontrollsystem sowie das Risikomanagement ein fundamentales Element der Unternehmenssteuerung. Der Umgang mit Risiken, die bei der Geschäftstätigkeit entstehen, ist von grundlegender Bedeutung für den unternehmerischen Erfolg und eine nachhaltige Unternehmensentwicklung und -führung.

Analog zu dem Risikomanagementsystem besteht auch das interne Kontrollsystem aus zentralen und dezentralen Komponenten. In Teilbereichen bestehen konzernweite Vorgaben zu Kontrollen, die dezentral zu implementieren sind. Weiterhin sind konzernweite Kontrollen, insbesondere im rechnungslegungsbezogenen Kontrollsystem, implementiert.

Das interne Kontrollsystem ist prozessorientiert und besteht aus der Identifikation von Risiken, der Definitionen von vor- und nachgelagerten Kontrollen, der Implementierung in der Ablauforganisation sowie der Überwachung des Systems im Hinblick auf Angemessenheit und Wirksamkeit.

Auf Grundlage der Systemüberwachung wird das interne Kontrollsystem kontinuierlich weiterentwickelt. Dies umfasst neben der Anpassung, einschließlich systemunterstützter Automatisierung, von Prozessen auch das Überarbeiten von Kontrolldesign und -implementierung.

Die Beurteilung der Effektivität und Wirksamkeit von internen Kontrollen wird regelmäßig vom Internal Audit geprüft. Die Ergebnisse der vom Internal Audit vorgenommenen Prüfungen sowie die regelmäßige Risikoinventur dienen wiederum als Input zu der Prüfungsplanung des Internal Audits bei.

Dem Vorstand liegt kein Hinweis vor, dass das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem zum 31. Dezember 2022 nicht angemessen oder nicht wirksam gewesen wären. Die Elemente des bestehenden internen Kontrollsystems werden zudem kontinuierlich weiterentwickelt, um diese an die sich ändernden rechtlichen und wirtschaftlichen Bedingungen der Geschäftstätigkeit anzupassen.

* Bei diesen Angaben handelt es sich um sogenannte lageberichtsfremde Angaben. Diese sind daher ungeprüft.

7 Prognosebericht 2023

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Als global tätiges Unternehmen wird die Nemetschek Group von der weltweiten Konjunktorentwicklung und branchenspezifischen Trends beeinflusst. Diese Entwicklungen können sich auch auf die zukünftige Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns auswirken.

Die Entwicklung der weltweiten Konjunktur wird derzeit von unterschiedlichen Faktoren beeinflusst, deren mögliche Auswirkungen mit großen Unsicherheiten verbunden sind. Aktuell bestimmen vor allem die hohe Inflation sowie die damit verbundenen stark gestiegenen Zinsen, die Auswirkungen des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine und die weiter anhaltende Covid-19-Pandemie die wirtschaftliche Entwicklung. Die wirtschaftlichen Effekte dieser beiden Krisen sind ähnlich gelagert und führen – neben dem Leid der betroffenen Menschen – unter anderem zu Versorgungsknappheit, Einschränkungen in den globalen Logistikketten sowie zu Verteuerungen, insbesondere im Energie- und Rohstoffsektor. Um den unter anderem durch diese Entwicklungen verursachten Preissteigerungen entgegenzuwirken, wurden vor allem von den Zentralbanken aus dem europäischen und amerikanischen Raum geldpolitische Maßnahmen ergriffen und so auch die Zinssätze deutlich erhöht. Die Preisanstiege und Zinserhöhungen führen insgesamt zu einer Kauf- und Investitionszurückhaltung der Konsumenten und Unternehmen und einer entsprechenden Verlangsamung des globalen Wachstums. Neben den negativen Auswirkungen und Risiken ergeben sich aber auch Chancen aus der gegenwärtigen Situation. Die verknappten und verteuerten Energieressourcen sowie die hohen Preisanstiege – auch in der Baubranche – können zur Beschleunigung der Digitalisierung im Allgemeinen und insbesondere auch in der Baubranche beitragen. Softwarelösungen helfen dabei, effizienter und ressourcenschonender Gebäude und Infrastrukturprojekte zu planen, bauen sowie später zu verwalten und zu betreiben.

Über die genannten Einflussfaktoren hinaus können aber auch die zunehmenden Transformationsbemühungen und -aktivitäten einzelner Wirtschaftsräume (z. B. „European Green Deal“ in der Europäischen Union) hin zu einer nachhaltigeren Wirtschaft zu großen Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen führen und sich in Abhängigkeit von der Branche positiv auf die wirtschaftliche Entwicklung auswirken. Ebenso haben Veränderungen von Handelsbeziehungen, wie beispielsweise der Handelskonflikt zwischen den USA und China, eine zunehmende Bedeutung für die Entwicklung der Weltwirtschaft.

Insgesamt gehen der Internationale Währungsfonds (IWF) in seinem am 31. Januar 2023 veröffentlichten World Economic Outlook Update und auch der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in seinem am 9. November 2022 veröffentlichten Jahresgutachten 22/23 für das Jahr 2023 von einer weiteren Verlangsamung der weltweiten Konjunktur

aus. Während der IWF noch einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,9% in Aussicht gestellt hat, rechnet der Sachverständigenrat nur noch mit einem Anstieg von 1,9%.

Für die wesentlichen Regionen, in denen die Nemetschek Group operativ aktiv ist, werden die folgenden Entwicklungen prognostiziert: Das BIP im **Euro-Raum** dürfte im Jahr 2023 nur noch um 0,3% (Sachverständigenrat) bzw. 0,7% (IWF) wachsen. Die Entwicklung in Deutschland ist dabei besonders betroffen, und das Wachstum des BIPs dürfte im Jahr 2023 laut Sachverständigenrat bei 0,0% stagnieren. Der IWF erwartet für Deutschland ein leichtes Wachstum der Wirtschaftsleistung von 0,1%. Für die **USA** geht der Sachverständigenrat im Jahr 2023 von einem leichten Wachstum in Höhe von 1,4% aus, der IWF erwartet hier ein Wachstum von 1,0%. Für **Asien** – hier wird von beiden Institutionen das global höchste Wachstum für 2022 gesehen – prognostiziert der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung einen Anstieg des BIPs um 4,7%. Dabei dürfte China um 5,8% wachsen. Der IWF sieht das Wirtschaftswachstum für China in seiner neuesten, im Januar 2023 veröffentlichten Prognose bei 5,2%.

Insgesamt sind die mit den genannten Prognosen verbundenen Unsicherheiten groß und vor allem von der weiteren Entwicklung von politischen und wirtschaftlichen Konflikten, Krisen und Rahmenbedingungen abhängig. Eintretende oder sich erhöhende Risiken oder eine Verschlechterung von Rahmenbedingungen können sich negativ auf die Entwicklung der Weltwirtschaft auswirken. Ebenso kann es durch ein Kriegsende in der Ukraine, ein schnelleres Pandemieende oder die Verbesserung von Rahmenbedingungen auch zu positiven Impulsen für die Weltwirtschaft kommen, die auch für die relevanten Branchen und Regionen der Nemetschek Group von Bedeutung sind.

Quellen: Jahresgutachten 22/23 des Sachverständigenrats vom 9. November 2022 und World Economic Outlook des Internationalen Währungsfonds vom 31. Januar 2023.

Branchenspezifische Entwicklung

Bauwirtschaft

Das Jahr 2022 war geprägt von dem rapiden und starken Anstieg des Zinsniveaus in den Regionen mit den für Nemetschek wichtigsten Baumärkte. Hinzu kamen die Eintrübung der globalen Konjunktur sowie stark gestiegene Material- und Energiekosten, insbesondere aufgrund des Angriffskriegs Russlands gegen die Ukraine, die insbesondere die Neubauaktivität zusätzlich negativ beeinflussten. Aufgrund dieser Entwicklungen wird wie schon im Jahr 2022 auch in den Folgejahren 2023 (+0,2%) und 2024 (0,0%), laut den Experten von Euroconstruct (Stand Oktober 2022), mit einem weiteren inflationsbereinigten sequenziellen Rückgang der Wachstumsdynamik in der Bauwirtschaft in **Europa** gerechnet.

Die für die Nemetschek Group besonders wichtige **deutsche** Bauwirtschaft dürfte im Gegensatz zum Vorjahr im Jahr 2023 insgesamt wieder leicht wachsen (+0,4%) und liegt somit knapp

über dem Durchschnitt der Euroconstruct-Länder (+0,2%). Das Wachstum ist hierbei vor allem auf die resiliente Entwicklung des Renovierungsmarkts im Gebäudebau (+1%) zurückzuführen, während für den Gebäudeneubau mit einem leichten Rückgang gerechnet wird (-0,2%). Europaweit werden die höchsten Wachstumsraten in der Slowakei (+3,4%), Spanien (+2,7%) und Irland (+2,5%) erwartet. Im Gegensatz dazu wird in Schweden (-6,6%), nach einem starken Wachstum im Vorjahr, sowie in Ungarn (-6,6%) und Finnland (-3,5%) mit dem stärksten Rückgang der Bauleistung gerechnet.

In den **USA** wird, ähnlich wie für die europäische Bauwirtschaft, in den Jahren 2023 (-1%) und 2024 (-3%) mit einer verhaltenen Entwicklung der Bauleistung gerechnet. Während insbesondere für den Wohngebäudebau mit -7% (-9%) im Jahr 2023 (2024) ein starker Rückgang erwartet wird, wird die Entwicklung des Nichtwohngebäudesektors in den nächsten beiden Jahren mit +4% und 0% als wesentlich robuster eingeschätzt.

Quellen: 94th Euroconstruct Summary Report Winter 2022; North American Engineering and Construction Outlook Fourth Quarter Edition (September 2022).

Digitalisierung am Bau

Die Digitalisierung in der Bauindustrie ist weniger weit vorangeschritten als in anderen Branchen. Gründe hierfür sind der hohe Fragmentierungsgrad, nichtserielle Fertigungsprozesse sowie die niedrige Profitabilität im Baugewerbe. Ein großer Teil der Akteure in der Bauindustrie sieht die digitale Transformation dennoch als einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil und strategische Priorität an. Die zunehmende Regulierung – auch für nachhaltiges Bauen, hohe Materialkosten, der anhaltende Fachkräftemangel sowie Covid-19-Pandemie können bestehende Trends wie die Digitalisierung mittel- bis langfristig weitertreiben und beschleunigen. Die Nemetschek Group bewegt sich demnach in einem anhaltenden, dynamischen Markt mit großen Wachstumspotenzialen in den kommenden Jahren. Besonders positiv wirkt sich dabei die zunehmende Etablierung eines offenen Standards für den Datenaustausch aus, der die Kompatibilität zwischen unterschiedlichen Softwarelösungen schafft und damit die zunehmende Etablierung von BIM fördert. Treiber hinter dieser Entwicklung ist die internationale Non-Profit-Organisation buildingSMART zur Förderung der Digitalisierung im Bauwesen.

Quellen: www.buildingsmart.org; IFS (Oktober 2020) – Understanding construction and engineering spending on digital transformation; InEight (Juli 2021) – Global Capital Projects Outlook – Optimism and Digitization; McKinsey (Juni 2020) – The next normal in construction; McKinsey (17.2.2017) – Reinventing construction through a productivity revolution; Verdantix (Dezember 2020) – Market Overview: AEC Software.

Unternehmenserwartung

Die Nemetschek Group strebt an, trotz der andauernden geopolitischen Krisen und den damit verbundenen Unsicherheiten ihre auf nachhaltiges und profitables Wachstum ausgerichtete Unternehmensstrategie erfolgreich fortzusetzen und in die weitere Internationalisierung sowie in die Entwicklung von neuen und innovativen Lösungen zu investieren. Des Weiteren wird sie ihre strategischen Schwerpunktthemen innerhalb der vier Segmente weiter vorantreiben.

Der Vorstand beobachtet die weitere Entwicklung der derzeit unsicheren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sorgfältig, um so adäquate Entscheidungen im Rahmen der Wachstumsstrategie treffen zu können.

Strategische Schwerpunktthemen

Subskription/Software-as-a-Service (SaaS)

Übergeordnetes Ziel der Nemetschek Group ist es, ihre wiederkehrenden Umsätze, insbesondere durch das Angebot von Subskriptions- sowie SaaS-Lösungen weiter zu erhöhen. Einige Marken haben ihr Angebot bereits weitestgehend auf Subskription und SaaS umgestellt, weitere Marken sind gerade in der Umstellung oder planen diese.

Insbesondere die Mietmodelle ermöglichen es Nemetschek, neue Kundengruppen zu erschließen, da viele Kunden die Software zeitlich flexibel und ohne einmalige teils sehr hohe Lizenzgebühr nutzen möchten. In den vier Segmenten sind Angebot und Umsetzung von Mietmodellen unterschiedlich fortgeschritten. Dabei geht die Nemetschek Group auf die unterschiedlichen Bedürfnisse von Kundengruppen je nach Anwendungsbereich und Region ein. Des Weiteren bieten die Erlöse aus den Mietmodellen auch besser planbare sowie resilientere Umsatzzuflüsse für die Nemetschek Group. Um die zukünftige Wachstumsdynamik und den Erfolg bei der laufenden Umstellung der Geschäfte auf Subskriptions- und SaaS-Modelle und damit auch der gesamten wiederkehrenden Umsätze transparenter darzustellen, hat die Nemetschek Group im Verlauf des Geschäftsjahrs 2022 auf Gruppenebene die Kennzahl ARR (Annual Recurring Revenue/jährlich wiederkehrende Umsätze) eingeführt, siehe [<< 1.3 Unternehmenssteuerung und -führung >>](#).

Im Design-Segment erwirtschaften Marken wie Risa bereits einen wesentlichen Teil ihrer Umsätze mit Subskription. Der Großteil der Erlöse bei den Design-Marken stammt jedoch nach wie vor aus Lizenzmodellen und Software-serviceverträgen. Zukünftig ist im Design-Segment geplant, das Angebot an Mietmodellen weiter auszubauen, auch, um neue Kunden zu adressieren und ihnen eine hohe Flexibilität zu bieten.

Im Build-Segment hat die umsatzstärkste Marke Bluebeam, die nach wie vor den Großteil ihrer Umsätze in den USA erwirtschaftet, aber im Laufe der beiden letzten Jahre auch deutlich außerhalb der USA gewachsen ist, im Laufe des dritten Quartals 2022 angefangen auf Subskription und SaaS umzustellen. Um das Angebot an Mietmodellen möglichst attraktiv zu gestalten, hat

Bluebeam erstmals ihr Angebot um Cloud-Features erweitert, um den Kunden einen Mehrwert zu bieten. Die Bluebeam Cloud steht nur als SaaS-Angebot zur Verfügung, was damit auch einen Anreiz für bestehende Kunden bietet zu wechseln. Nemetschek ist überzeugt, dadurch den Kundennutzen zu erhöhen sowie das Wachstum mittel- und langfristig zu beschleunigen.

Im Manage-Segment bietet die Marke Spacewell bereits Subskriptions- und SaaS-Lösungen an. Dieser Weg wird auch zukünftig weiterverfolgt.

Im Segment Media hat die Marke Maxon bereits im dritten Quartal 2019 die Migration auf Subskription gestartet und mittlerweile nahezu abgeschlossen. Die Produktsuite Maxon ONE bündelt alle Features in einem für ihre kreativen Nutzer attraktiven Angebot. Mittlerweile hat Maxon nahezu komplett auf Subskription umgestellt, zu dessen Erfolg auch die akquirierten und bereits integrierten Marken beigetragen haben. Die erfolgreiche Umstellung zeigt sich auch in dem starken Wachstum der hohen Profitabilität sowie der deutlichen Verbreiterung der Kundenbasis der Marke Maxon.

Das strategische Ziel ist, mit dem sukzessiven Anstieg der wiederkehrenden Umsätze aus Mietmodellen die Visibilität und Planbarkeit sowie die Kundenlebensdauer zu erhöhen und gleichzeitig den engen Kundenkontakt zu halten sowie die Kundenzufriedenheit durch eine schnellere Innovationsgeschwindigkeit zu erhöhen.

Innovative Lösungen (Cloud-Infrastruktur, Digital Twin)

Die Nemetschek Group setzt auf Zukunftsthemen, die die Bauindustrie und Medienbranche prägen und verändern werden. Neue Technologien wie künstliche Intelligenz (KI), Digital Twins (digitale Zwillinge), Robotik, Automation oder die Nutzung von Internet-of-Things-Sensoren werden in Zukunft die AEC/O-Märkte weiter verändern und gleichzeitig das Marktpotenzial vergrößern. Die Nemetschek Group hat diese Themen erkannt und sowohl mit eigenen Entwicklungen als auch mit Investitionen in Start-ups besetzt. Augmented und Virtual Reality werden zudem nicht nur die AEC/O-Industrie verändern, sondern auch den Media-&-Entertainment-Markt. Im Segment Media hat sich die Nemetschek Group in den letzten Jahren deutlich verstärkt, auch durch die Akquisitionen von Redshift, Red Giant und den Erwerb des Pixologic Geschäftsbetriebs. Das umfassende Lösungsangebot deckt mittlerweile alle fünf wesentlichen Anwendungsbereiche von Modeling, über Animation, Rendering, Painting und Sculpting ab. Dadurch hat Nemetschek ihren Kundenkreis deutlich erweitert. Mit dem erweiterten Portfolio hat sich Maxon bereits heute eine gute Positionierung im großen 3D-Animations- sowie aufstrebenden Metaverse-Markt erarbeitet. Zudem spielt die unter [« 1.2 Ziele und Strategie »](#) beschriebene Strategie, eine AEC/O-übergreifende Cloud-Infrastruktur zu entwickeln, um Synergien im Portfolio zu heben und eine Basis für alle Marken zu schaffen, eine entscheidende Rolle. Mittelfristig sollen alle relevanten Konzernmarken in die Cloud-Platt-

form integriert werden, so dass der Nutzen entsprechend skaliert werden kann. Eine erste Initiative der Cloud-Infrastruktur, auf die alle Marken zugreifen können, wird mit der neu etablierten Business-Unit Digital Twin geschaffen. 2023 wird die Entwicklung der horizontalen, datenzentrierten, offenen und cloudbasierten Plattform am Markt eingeführt mit dem Ziel, mehr Effizienz und Nachhaltigkeit im Baulebenszyklus zu ermöglichen. Durch Digital Twin als gemeinsame Lösungsplattform der Segmente Design, Build und Manage können zudem neue Kundengruppen und Marktsegmente erschlossen werden.

Auch wird die Nemetschek Group weiterhin rund ein Fünftel ihrer Umsatzerlöse in Form von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in die Neu- und Weiterentwicklung von innovativen Lösungen investieren.

Go-to-Market-Ansatz und Internationalisierung

Die Nemetschek Group setzt weiter darauf, mit ihren innovativen Lösungen den Workflow im Bauprozess effizienter zu gestalten und neue Kundensegmente zu adressieren. Dazu wird die Zusammenarbeit und die gegenseitige Unterstützung der Markengesellschaften, insbesondere bei ihren internationalen Wachstumsstrategien sowie beim Teilen von Best Practices innerhalb des Konzerns, gefördert und stetig weiter ausgebaut. So profitieren beispielsweise im Segment Design nicht nur die „kleineren“ Marken von den vollzogenen konzerninternen Zusammenschlüssen und können nun die Präsenz und die Vertriebsstärke der international ausgerichteten Marken Graphisoft und Allplan nutzen. Vor allem das ganzheitliche Angebotsportfolio erlaubt es nun, die Bedürfnisse von integrierten, multidisziplinären Kunden noch zielgerichteter zu adressieren. Durch den weiteren Ausbau eines segmentübergreifenden Key-Account-Managements soll diese Entwicklung vorangetrieben und dadurch weitere Wachstumspotenziale erschlossen werden. Zum einen können bestehende Kunden umfassender bedient werden, und zum anderen sollen dadurch insbesondere die Kundengruppe der integrierten, multinationalen und multidisziplinären Unternehmen noch besser angesprochen werden.

Bereits vor der Covid-19-Pandemie war erkennbar, dass die Investitionen im öffentlichen Sektor und insbesondere in Infrastrukturmaßnahmen zunehmen. Diese Entwicklung hat sich durch die Pandemie – auch aufgrund von unterschiedlichen Hilfs- und Konjunkturprogrammen einzelner Regierungen – noch einmal verstärkt. Die Nemetschek Group möchte ihre Aktivitäten in diesem Segment weiter ausbauen und sich dabei insbesondere auf technisch komplexe Lösungen wie den Brückenbau fokussieren.

Übergeordnetes Ziel der Nemetschek Group ist es, die Internationalisierung weiter voranzutreiben und in den Regionen außerhalb Deutschlands überproportional stark zu wachsen. Da die Konzernmarken in ihrer Expansion – vor allem in den USA und Europa – wechselseitig voneinander profitieren, stellt die weitere Internationalisierung einen bedeutenden und erfolgsversprechenden Wachstumstreiber dar. Hinzu kommen die Märkte in Asien/Pazifik,

in denen die Nemetschek Group ihre Präsenz deutlich erweitern möchte. Als ein weltweit tätiges Unternehmen in der AEC/O-Industrie fokussiert sich die Nemetschek Group auf jene Märkte, die derzeit das größte Potenzial aufzeigen und bereits heute BIM verpflichtend vorschreiben oder dabei sind, BIM-Standards zu etablieren. Neben den Märkten in Europa möchte sich die Nemetschek Group zukünftig noch stärker vor allem auf Regionen in Asien/Pazifik, darunter beispielsweise Japan und Australien, sowie auf die USA fokussieren und die dort vorhandenen Wachstumspotenziale umsetzen. Die USA sind weltweit der größte Einzelmarkt für AEC/O-Software und für die Nemetschek Group ein bedeutender und zugleich wettbewerbsintensiver Absatzmarkt, in dem sich das Unternehmen bisher überdurchschnittlich gut entwickelt hat. Der US-Markt wird daher auch zukünftig eine wichtige Rolle bei der Umsetzung der Wachstumsstrategie einnehmen. Gleiches gilt auch für die Media-&-Entertainment-Branche in dem das Segment Media aktiv ist. Auch hier sind die wesentlichen Regionen Europa, Asien und die USA.

Akquisitionen und Investitionen in Start-ups und Ventures

Das nachhaltige organische Umsatzwachstum der Nemetschek Group soll auch in Zukunft durch wertsteigernde Akquisitionen ergänzt werden. Zum einen sollen so Lücken im Konzernportfolio geschlossen und die Technologiekompetenz im Workflow von Bauprozessen erweitert bzw. abgerundet werden. Zum anderen sollen durch die erfolgreiche Umsetzung von Akquisitionen auch die Marktanteile der Nemetschek Group in den internationalen Märkten ausgebaut werden. Auch unsere Strategie mit der Beteiligung an Start-up-Unternehmen und Ventures werden wir zukünftig fortsetzen, denn Produktexzellenz und Innovationskraft sind der Schlüssel dafür, dass wir Architekten, Ingenieuren und Facility-Managern sowie den Kreativen aus der Medienindustrie auch künftig echte technologische Mehrwerte bieten können. Beteiligungen an und die Unterstützung von jungen Unternehmen und Ventures wirken dabei auch als Katalysator unserer eigenen Innovationskraft.

Dank des hohen operativen Cashflows sowie einer sehr soliden Bilanzstruktur verfügt die Nemetschek Group über den Zugang zu finanziellen Mitteln, die es ermöglichen, das geplante künftige Wachstum durch Übernahmen, Kooperationen und Partnerschaften umzusetzen. Die Finanzierung von Akquisitionen kann, wie bisher auch, durch den laufenden Cashflow, die vorhandenen Liquiditätsbestände, die Aufnahme von Fremdkapital sowie die Möglichkeit zur Ausgabe neuer Aktien dargestellt werden.

Schwerpunkte und Ziele der Akquisitionsaktivitäten der Nemetschek Group sind ausführlich unter [<< 1.2 Ziele und Strategie – Akquisitionen >>](#) beschrieben. Darüber hinaus werden die im Geschäftsjahr 2022 durchgeführten Aktivitäten im Zusammenhang mit Akquisitionen und Desinvestitionen unter [<< 3.2 Geschäftsverlauf 2022 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse – Akquisitionen/Verkäufe >>](#) sowie im Konzernanhang unter [<< Erwerb von Tochterunternehmen >>](#) detailliert erläutert.

Geschäftsstrukturen und -prozesse (Business-Enablement)

Eine der Stärken der Nemetschek Group ist die unternehmerische Freiheit ihrer 13 Konzerngesellschaften, die es den Marken erlauben, besonders eng an ihren jeweiligen Endmärkten und Kundengruppen dran zu sein. Die aufgrund der Markenvielfalt entstehende Komplexität wurde in den Vorjahren bereits stark reduziert, unter anderem durch die Bündelung der einzelnen Marken in Segmente. Durch diese und weiter folgende Optimierungen der Geschäftsstrukturen werden Synergien erschlossen mit dem Ziel, letztendlich die Operational Excellence zu erhöhen, also die Fähigkeit des Unternehmens zu verbessern, die Wertschöpfungskette kontinuierlich hinsichtlich Effizienz und Effektivität zu optimieren. Gleichzeitig sollen durch die weitere Harmonisierung, die Optimierung interner Prozesse sowie die teilweise Zentralisierung, insbesondere bei den Supportfunktionen, die Marken in die Lage versetzt werden, sich zukünftig noch stärker auf die Entwicklung und den Vertrieb von Lösungen sowie die weitere Vertiefung der Kundenbeziehungen zu fokussieren. Dazu zählen beispielsweise auch die Harmonisierung der internen Back-End-Systeme im Bereich Human Resources, ERP (Enterprise-Resource-Planning) und CRM (Customer-Relationship-Management).

Auch zukünftig überprüfen wir kontinuierlich die Stärken und auch die Verbesserungspotenziale unserer Unternehmensstruktur und -prozesse und werden entsprechend unsere Strukturen anpassen, wenn nötig. Dabei stehen über alle Segmente hinweg der Kundennutzen und die Reduzierung von Komplexität im Fokus.

Investitionen und Liquidität

Neben Investments in Start-ups und Akquisitionen wird die Nemetschek Group weiterhin in ihr organisches Wachstum investieren. Wie in den Vorjahren soll auch 2023 der operative Cashflow zur Erhöhung der Konzernliquidität beitragen und darüber hinaus genügend Spielraum für geplante Investitionen innerhalb der Segmente in Entwicklung, Vertrieb und Marketing bieten.

Wesentliche Kostenpositionen bei der Nemetschek Group sind Personalaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen. Um die Wachstumsstrategie fortzusetzen, wird die Nemetschek Group auch im Geschäftsjahr 2023 – in Abhängigkeit der weiteren makroökonomischen Entwicklung – gezielt und weltweit zusätzliche Experten rekrutieren sowie bestehende Mitarbeiter an sich binden. Daher geht das Unternehmen von einem moderaten Anstieg der Personalaufwendungen im Geschäftsjahr 2023 aus. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten auch Vertriebsaufwendungen und werden angesichts der geplanten weiteren internationalen Expansion auch 2023 zunehmen. Wesentliche Elemente der Investitionsplanung für das Geschäftsjahr 2023 sind, auch aufgrund des weiterhin sehr unsicheren makroökonomischen Umfelds, im Einzelfall nochmals zu prüfen und unter den sich möglicherweise ändernden Rahmenbedingungen neu zu bewerten.

Grundsätzlich setzt die Nemetschek Group ihre Investitionspolitik zur Umsetzung der auf profitables Wachstum angelegten Unternehmensstrategie fort.

Dividende

Die auf Kontinuität und Nachhaltigkeit ausgerichtete, aktionärsfreundliche Dividendenpolitik der Nemetschek SE soll unverändert in den nächsten Jahren fortgesetzt werden. Unter Berücksichtigung der jeweiligen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft plant der Vorstand, weiterhin rund 25 % des operativen Cashflows als Dividende an die Aktionäre auszuschütten und diese somit angemessen am wirtschaftlichen Erfolg des Konzerns teilhaben zu lassen.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

Prognose für den Nemetschek Konzern

In den vergangenen Jahren hat die Nemetschek Group bewiesen, dass sie über ein krisenfestes und resilientes Geschäftsmodell verfügt. Sowohl unter den schwierigen Bedingungen der Covid-19-Pandemie als auch unter den sich – beeinflusst vor allem durch höhere Zinsen sowie durch den russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine – deutlich verschlechterten makroökonomischen Rahmenbedingungen konnte der profitable Wachstumskurs erfolgreich fortgesetzt werden. Tragende Säulen dieser Entwicklung sind vor allem die breite Risikodiversifizierung durch unterschiedliche Segmente und eine breite regionale Aufstellung, sowie die Tatsache, dass mittlerweile rund zwei Drittel der Konzernumsätze aus wiederkehrenden Umsätzen erwirtschaftet wird. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über eine Eigenkapitalquote von rund 57,5 %, die eine hohe Flexibilität bei der Finanzierung von Investitionsvorhaben und Akquisitionen gewährleistet.

Diese Stärken geben dem Unternehmen Zuversicht, auch in den derzeit herausfordernden Zeiten den eingeschlagenen profitablen Wachstumskurs fortsetzen zu können und auch weiter zu wachsen. Angesichts der zum Teil deutlich reduzierten Wachstumsprognosen für die Weltwirtschaft, die auch Teile der Bauwirtschaft betreffen, sehen wir derzeit auch Risiken, die kurzfristig den beschriebenen Kurs beeinträchtigen könnten. Wir sehen aber weiterhin, dass die Chancen in unserer Industrie – auch in schwierigen Zeiten – überwiegen. Unterstützt wird unsere Einschätzung durch den allgemeinen Trend zur Digitalisierung und den Schlüssel zu Effizienzsteigerungen und mehr Nachhaltigkeit im Baubereich, die durch unsere Lösungen generiert werden. Mittel- und langfristig sind die strukturellen und positiven globalen Trends, wie beispielsweise die zunehmende Bevölkerung und Urbanisierung, unverändert intakt und stellen ein langfristiges Wachstumspotenzial der Branche in Aussicht, an dem die Nemetschek Group überproportional partizipieren möchte. Hinzu kommt das Potenzial im Segment Media, wo wir auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten eine hohe Nachfrage nach

Lösungen zur Content-Erstellung sehen. Die Erweiterung des Segments in den letzten Jahren durch gezielte Akquisitionen hat die Kundenbasis und Kompetenz deutlich gestärkt, so dass wir positiv gestimmt sind.

Die Prognose für das Geschäftsjahr 2023 basiert auf den oben beschriebenen Erwartungen und Annahmen zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung.

Wir gehen, wie beschrieben, in unserer Prognose auch für das Jahr 2023 von einer insgesamt positiven, aber gegenüber den Vorjahren verlangsamten Entwicklung der Baubranche aus. Den fortschreitenden Bedarf an Digitalisierung in der Baubranche sehen wir weiterhin als zusätzlichen und entscheidenden Wachstumstreiber für unser Geschäft. Hinzu kommen immer höhere Anforderungen an Nachhaltigkeit in der Planung, im Bau und der Verwaltung von Gebäuden.

Die Medien- und Unterhaltungsindustrie wiederum profitiert nach wie vor von einer kontinuierlich steigenden Nachfrage nach hochwertigen Inhalten und Animation durch Künstler und Kreative sowie der zunehmenden Verwendung von visuellen Effekten (VFX) in Filmen, Videos und der Gaming-Industrie. Außerdem sieht Nemetschek weiterhin großes Marktpotenzial rund um das Thema Metaverse und der Schaffung einer künstlichen Umgebung in Form von Augmented Reality (AR) oder Virtual Reality (VR). In diesem Markt ist die Nemetschek Group mit dem Segment Media mit der Marke Maxon sehr gut positioniert, um vom zukünftigen Wachstum des zugrundeliegenden Marktes profitieren zu können.

Der Vorstand blickt trotz der skizzierten gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen positiv in das Geschäftsjahr 2023. Kurzfristig hat die Umstellung auf Subskription und SaaS aufgrund von rechnungslegungsbedingten Effekten einen vorübergehenden dämpfenden Einfluss auf das Umsatzwachstum und die Profitabilität. Gleichzeitig führt die Umstellung auf Subskription und SaaS dazu, dass wir höhere Umsätze über die Kundenlebensdauer generieren, die Umsätze besser planbar sind und unser Geschäft immer resilienter wird – auch über Konjunkturzyklen hinweg. Mittel- und langfristig sind die bedeutenden strukturellen Wachstumstreiber wie Digitalisierung, Dekarbonisierung und Urbanisierung nach wie vor voll intakt und haben sich durch die Krisen der letzten Jahre sogar eher verstärkt. Auf vergleichbarer Basis und trotz gleichzeitiger Umstellung der Marke Bluebeam auf Subskription und SaaS gehen wir von einem attraktiven Umsatzwachstum im Jahr 2023 aus. Dabei dürfte das währungsbereinigte Umsatzwachstum in einer Bandbreite von 4 % – 6 % liegen. Das Wachstum der wiederkehrenden Umsätze, dargestellt in der Kennzahl ARR (Annual Recurring Revenue), dürfte sich deutlich überproportional um rund 25 % steigern. Der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz soll somit weiter ausgebaut werden und auf über 75 % zum Ende des laufenden Geschäftsjahres steigen. Die EBITDA-Marge wird in einem Korridor von 28 % bis 30 % erwartet.

Generell ist bei der Prognose zu berücksichtigen, dass neben einer Veränderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auch veränderte Währungskurse sowie mögliche Portfolioveränderungen durch M&A-Aktivitäten einen Einfluss auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns, sowie letztendlich auch auf die Erreichung der Prognose, haben könnten. Aus diesem Grund basiert die Prognose für das Geschäftsjahr 2023, analog zu den Vorjahren, auf einer zum Vorjahr vergleichbaren Basis mit konstanten Wechselkursen und einem von M&A-Aktivitäten unberührten Portfolio. Für die SE werden in 2023 ein positiver Jahresüberschuss im mittleren zweistelligen Millionenbereich und eine positive Bruttoliquidität im unteren einstelligen Millionenbereich erwartet.

Hinweis zum Ausblick

Dieser Lagebericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen – also Aussagen über Vorgänge, die in der Zukunft liegen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind erkennbar an Formulierungen wie „erwarten“, „beabsichtigen“, „planen“, „einschätzen“ oder ähnlichen Begriffen. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf den heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen. Sie bergen daher eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs der Nemetschek Group liegen, beeinflussen die Geschäftsaktivität, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse der Nemetschek Group. Dies kann dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erfolge und Leistungen der Nemetschek Group wesentlich von denen in den zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit enthaltenen Angaben zu Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen abweichen.

8 Sonstige Angaben

Erklärung zur Unternehmensführung

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f und § 315d HGB ist Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts. Sie wurde auf der Internetseite der Nemetschek SE unter [ir.Nemetschek.com/de/corporate-governance](https://www.nemetschek.com/de/corporate-governance) veröffentlicht. Gemäß § 317 Abs. 2 Satz 6 HGB ist die Prüfung der Angaben nach § 289f und § 315d HGB durch den Abschlussprüfer darauf zu beschränken, ob die Angaben gemacht wurden. Die Erklärung zur Unternehmensführung ist zudem im Geschäftsbericht 2022 im Kapitel [« An unsere Aktionäre »](#) zu finden.

Erläuternder Bericht des Vorstands zu den Angaben nach § 289a HGB und § 315a HGB

In diesem Kapitel sind die Angaben nach §§ 289a, 315a HGB nebst dem erläuternden Bericht des Vorstands nach § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG i. V. m. Art. 9 Abs. 1 lit. C (ii) SE-VO enthalten.

(1) Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das Grundkapital der Nemetschek SE beträgt am 31. Dezember 2022 115.500.000,00 EUR und ist eingeteilt in 115.500.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien.

Verschiedene Aktiengattungen bestehen nicht. Mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden. Jede Aktie gewährt eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn.

(2) Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Satzungsmäßige Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, bestehen nicht. Beschränkungen von Stimmrechten können aufgrund von Vorschriften des Aktiengesetzes, etwa gemäß § 136 AktG, sowie aufgrund kapitalmarktrechtlicher Vorschriften, insbesondere gemäß §§ 33 ff. WpHG, bestehen.

(3) Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten

Die direkten und indirekten Beteiligungen am gezeichneten Kapital (Aktionärsstruktur), die 10 % der Stimmrechte überschreiten, sind im Anhang zum Jahresabschluss bzw. im Konzernanhang zum Konzernabschluss der Nemetschek SE dargestellt.

(4) Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

(5) Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben

Stimmrechtskontrollen für Arbeitnehmer, die am Kapital beteiligt sind, bestehen nicht.

(6) Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und die Änderung der Satzung

Die Bestellung und die Abberufung von Mitgliedern des Vorstands sind in Art. 9 Abs. 1, Art. 39 Abs. 2 und Art. 46 SE-Verordnung, §§ 84 und 85 AktG in Verbindung mit § 8 der Satzung der Nemetschek SE geregelt. Danach werden Vorstandsmitglieder vom Aufsichtsrat für höchstens fünf Jahre bestellt. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig. Nach § 8 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Anzahl der Personen wird vom Aufsichtsrat bestimmt. Der Vorstand der Nemetschek SE besteht derzeit aus vier Personen.

Bei Vorliegen eines wichtigen Grundes kann der Aufsichtsrat die Bestellung des Vorstandsmitglieds widerrufen, Art. 9 Abs. 1, Art. 39 Abs. 2 SE-Verordnung und § 84 Abs. 4 Sätze 1 und 2 AktG.

Für die Änderung der Satzung gilt Art. 59 SE-Verordnung, § 51 SEAG, § 179 AktG in Verbindung mit §§ 14 und 19 der Satzung der Nemetschek SE. Danach beschließt über Satzungsänderungen grundsätzlich die Hauptversammlung mit einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen. Sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, reicht die einfache Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Soweit das Gesetz für Beschlüsse der Hauptversammlung außerdem eine Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals vorschreibt, genügt, soweit gesetzlich zulässig, die einfache Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Gemäß § 14 der Satzung der Nemetschek SE ist der Aufsichtsrat befugt, Änderungen der Satzung zu beschließen, die nur deren Fassung betreffen.

(7) Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 11. Mai 2026 (einschließlich) durch Ausgabe von bis zu 11.550.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals, um bis zu insgesamt 11.550.000 EUR zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2021). Den Aktionären ist grundsätzlich das gesetzliche Bezugsrecht auf die neuen Aktien zu gewähren. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre nach näherer Maßgabe des Beschlusses zu Tagesordnungspunkt 8 der Hauptversammlung vom 12. Mai 2021 ganz oder teilweise, einmalig oder mehrmals auszuschließen.

Das Grundkapital der Gesellschaft ist um bis zu 11.550.000,00 EUR durch Ausgabe von bis zu 11.550.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2021). Das Bedingte Kapital 2021 dient der Ausgabe von Aktien an die Gläubiger von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrecht und/oder Wandlungs- oder Optionspflicht (bzw. einer Kombination dieser Instrumente), die gemäß der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 12. Mai 2021 unter Tagesordnungspunkt 9 bis zum 11. Mai 2026 von der Nemetschek SE oder in- oder ausländischen Unternehmen, an denen die Nemetschek SE unmittelbar oder mittelbar mit der Mehrheit der Stimmen und des Kapitals beteiligt ist, ausgegeben werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 12. Mai 2021 unter Tagesordnungspunkt 9 jeweils festzulegenden Wandlungs- oder Optionspreis. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie die Inhaber von Wandlungs- oder Optionsrechten aus den genannten Schuldverschreibungen ihre Wandlungs- oder Optionsrechte ausüben oder Wandlungs- oder Optionspflichten aus solchen Schuldverschreibungen erfüllt werden und soweit die Wandlungs- oder Optionsrechte bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten nicht durch eigene Aktien, durch Aktien aus genehmigtem Kapital oder durch andere Leistungen bedient werden. Die neuen Aktien nehmen von Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch Ausübung von Wandlungs-/Optionsrechten oder durch Erfüllung von Wandlungs-/Optionspflichten entstehen, am Gewinn teil. Soweit rechtlich zulässig, kann der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats die Gewinnbeteiligung neuer Aktien abweichend von § 60 Abs. 2 Aktiengesetz, auch für ein bereits abgelaufenes Geschäftsjahr, festlegen. Der Vorstand ist ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen.

Zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien bedarf die Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG, soweit nicht gesetzlich ausdrücklich zugelassen, einer besonderen Ermächtigung durch die Hauptversammlung. In der Hauptversammlung vom 28. Mai 2019 wurde ein Ermächtigungsbeschluss vorgeschlagen und entsprechend von den Aktionären beschlossen.

Laut Beschluss gemäß Tagesordnungspunkt 7 der ordentlichen Hauptversammlung vom 28. Mai 2019 gilt die Ermächtigung wie folgt:

„7.1 Die Gesellschaft wird ermächtigt, bis zum 28. Mai 2024 einmalig oder mehrmals bis zu 11.550.000 eigene Aktien, das sind 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft, ganz oder in Teilbeträgen nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen zu erwerben. Dabei dürfen die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, die die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr nach den §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft übersteigen.

Die Ermächtigung darf nicht zum Zweck des Handels in eigenen Aktien ausgenutzt werden.

Diese Ermächtigung tritt an die Stelle der von der Hauptversammlung der Nemetschek Aktiengesellschaft am 20. Mai 2015 zu Tagesordnungspunkt 7 beschlossenen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien, die hiermit aufgehoben wird, soweit von ihr kein Gebrauch gemacht wurde.

7.2 Der Erwerb erfolgt nach Wahl des Vorstands über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots.

a) Beim Erwerb über die Börse darf der Kaufpreis für eine Nemetschek Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Schlusskurs der Aktie der letzten fünf Börsentage vor der Verpflichtung zum Erwerb im elektronischen Handel (Xetra – oder einem an die Stelle des Xetra-Systems getretenen funktional vergleichbaren Nachfolgesystem) um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten.

b) Im Falle eines öffentlichen Kaufangebots darf der Kaufpreis für eine Nemetschek Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Xetra-Schlusskurs an den fünf Börsentagen vor Veröffentlichung des Angebots um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten. Sofern die Anzahl der angebotenen Aktien das Volumen des Angebots überschreitet, muss die Annahme im Verhältnis der jeweils angebotenen Aktien erfolgen. Eine bevorrechtigte Annahme geringer Stückzahlen bis zu 100 Stück zum Erwerb angebotene Aktien der Gesellschaft je Aktionär der Gesellschaft kann vorgesehen werden.

7.3 Der Vorstand wird ermächtigt, die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien zu allen gesetzlich zulässigen Zwecken, insbesondere auch zu den folgenden Zwecken, zu verwenden:

a) Die Aktien können mit Zustimmung des Aufsichtsrats Dritten als Gegenleistung für den Erwerb von Unternehmen, Unternehmensbeteiligungen oder Teilen von Unternehmen angeboten werden.

b) Die Aktien können mit Zustimmung des Aufsichtsrats eingezogen werden, ohne dass die Einziehung oder die Durchführung der Einziehung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf. Die Einziehung führt zur Kapitalherabsetzung. Der Vorstand kann abweichend davon bestimmen, dass das Grundkapital bei der Einziehung unverändert bleibt und sich stattdessen durch die Einziehung der Anteil der übrigen Aktien am Grundkapital gemäß § 8 Abs. 3 AktG erhöht. Der Vorstand ist in diesem Fall zur Anpassung der Angabe der Zahl der Aktien in der Satzung ermächtigt.

7.4 Das Bezugsrecht der Aktionäre auf diese eigenen Aktien wird insoweit ausgeschlossen, wie diese gemäß der vorstehenden Ermächtigung unter Punkt 7.3 lit. a) der Tagesordnung verwendet werden.

7.5 Dieser Beschluss steht unter der aufschiebenden Bedingung der Eintragung der Durchführung der Kapitalerhöhung gemäß TOP 6 in das Handelsregister der Gesellschaft.“

Die in dem Beschluss unter Ziffer 7.5 genannte aufschiebende Bedingung ist am 5. Juni 2019 eingetreten und der Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 28. Mai 2019 zu TOP 7 damit wirksam geworden.

(8) Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, bestehen nicht.

(9) Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind, bestehen nicht.

Abhängigkeitsbericht

Der Vorstand der Nemetschek SE hat gemäß § 312 AktG einen Bericht über die Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen (Abhängigkeitsbericht) aufgestellt und am Schluss des Berichts folgendes erklärt:

Unsere Gesellschaft, die Nemetschek SE, hat bei den im Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen für den Berichtszeitraum vom 17. Mai 2022 bis 31. Dezember 2022 aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns im Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten. Die Nemetschek SE hat keine Maßnahmen getroffen oder unterlassen.

München, 17. März 2023



Yves Padrines



Louise Öfverström



Viktor Várkonyi



Jon Elliott

Impressum

Copyright 2023
Nemetschek SE, München

Konzeption und Redaktion
Nemetschek Group (Investor Relations)

Vorstandsporträts
Axel Griesch

Gestaltung und Realisation
SPARKS CONSULTING GmbH, München

Druck
KAWI Druck, München

Zertifizierungen

BILDNACHWEIS

Umschlag außen: Shutterstock

*Umschlag innen: Sky Park Residence, Bratislava, Slowakei;
Ingenieurbüro: PRODIS*

NEMETSCHEK
GROUP

NEMETSCHEK SE
Konrad-Zuse-Platz 1
81829 München
Tel.: +49 89 540459-0
Fax: +49 89 540459-414
investorrelations@nemetschek.com
www.nemetschek.com

**NEMETSCHKEK
GROUP**

INNOVATIVE / ETHICAL / TRUSTWORTHY
AI built by Nemetschek

GESCHÄFTSBERICHT
2023



Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2023

Über diesen Bericht

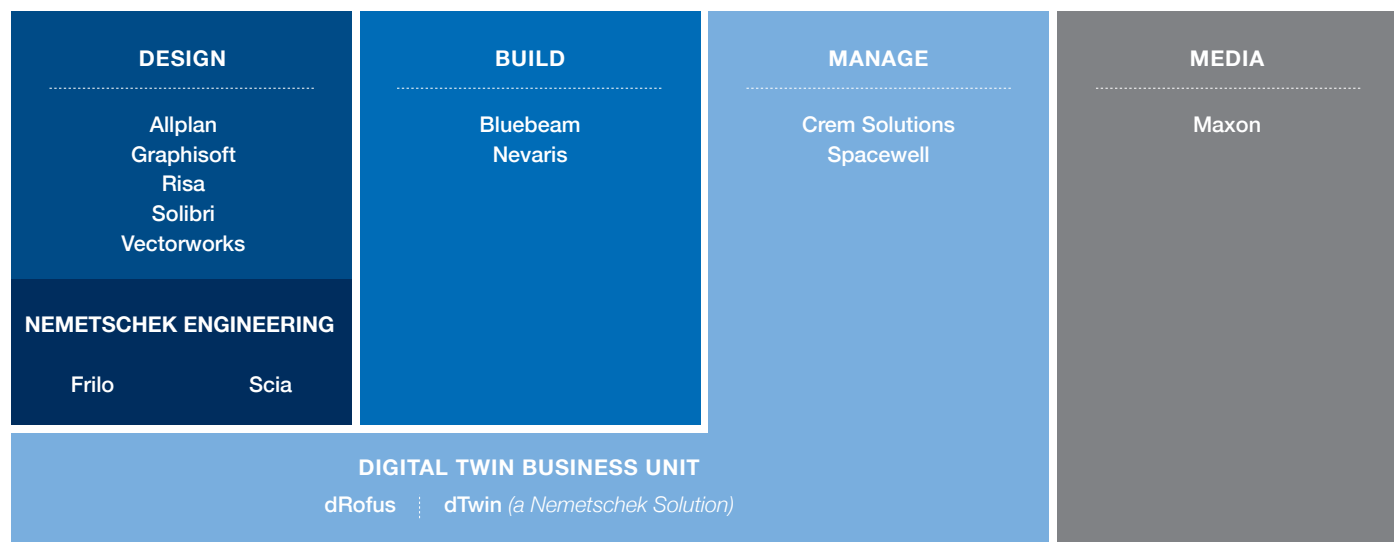
Der Lagebericht der Nemetschek SE und der Konzernlagebericht für das Jahr 2023 wurden zusammengefasst. Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 161 AktG wurde auf der Internetseite der Nemetschek SE unter ir.nemetschek.com/corporate-governance veröffentlicht. Darüber hinaus ist die Erklärung zur Unternehmensführung auch im Kapitel [« An unsere Aktionäre](#)

[»»](#) zu finden. Der zum 31. Dezember 2023 von Nemetschek erstellte Konzernabschluss erfüllt die International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) zum 31. Dezember 2023 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 gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften die weltweit agierende Nemetschek Group. Die Geschichte des Unternehmens reicht dabei 60 Jahre bis zu seiner Gründung im Jahr 1963 durch Prof. Georg Nemetschek zurück. Heute ist die Nemetschek Group ein globaler Anbieter digitaler Softwarelösungen für alle Disziplinen entlang des gesamten Lebenszyklus von Gebäuden 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.

Die strategische Holding, die Nemetschek SE, hat ihren Hauptsitz in München. Die Umsetzung des operativen Geschäfts erfolgt über vier Segmente mit insgesamt 13 Marken (Vorjahr: 13 Marken). Marken stellen dabei Tochtergesellschaften oder Gruppen von Tochtergesellschaften dar, die im Rahmen einer übergreifenden Konzernstrategie am Markt agieren. Diese Gruppenstruktur

spiegelt die Unternehmensphilosophie aus zentraler Steuerung auf Konzernebene sowie einem hohen Maß an unternehmerischer Freiheit auf Ebene der Tochtergesellschaften wider. Dies ermöglicht den einzelnen Marken eine Fokussierung auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse, um somit den Nutzen und Mehrwert für den Kunden zu erhöhen. Dieser Segment- und Markenansatz sorgt dafür, dass Marktveränderungen schnell erkannt, analysiert und bewertet werden können und somit auch Kundenwünsche zeitnah umgesetzt werden können.

In der Nemetschek SE sind die zentralen Funktionen Corporate Finance & Tax, Controlling & Risk Management, Investor Relations & Corporate Communication, People/Human Resources, Mergers & Acquisitions, Start-up & Venture Investments, IT, Information Security, Global Procurement, Transformation Office, Internal Audit sowie Corporate Legal & Compliance angesiedelt, die wichtige Governance-Aufgaben für den Konzern und die Mar-

ken übernehmen. Dieser Ansatz ermöglicht es den Marken, sich voll auf die Erschließung neuer Kundenpotenziale und das operative Geschäft zu fokussieren.

Geschäftstätigkeit

Markt- und Kundennähe sind für Nemetschek wichtige Erfolgsfaktoren. Die Nemetschek Group unterstützt mit ihren Softwarelösungen die **Digitalisierung** entlang des gesamten Baulebenszyklus – von der Planungs- über die Bau- und Betriebs- bzw. Renovierungsphase bis hin zum Rückbau von Gebäuden. Dieser strategisch ganzheitliche Ansatz ermöglicht es, Investitionen und Kompetenzen in den kundenorientierten Segmenten zu bündeln und so einen durchgängigen Workflow und eine ganzheitliche Betreuung der Kunden im Baulebenszyklus zu bieten.

Das klare Bekenntnis der Nemetschek Group zu OPEN BIM und damit zu offenen Schnittstellen erhöht die Interoperabilität, Kollaboration, Effizienz und Kommunikation entlang des gesamten Baulebenszyklus mit seinen unterschiedlichen Disziplinen. Gleichzeitig setzt Nemetschek auf Zukunftsthemen, die nach Ansicht des Konzerns die die Bauindustrie in den nächsten Jahren prägen und verändern werden. Hierzu zählen unter anderem Themen wie künstliche Intelligenz, digitaler Zwilling, maschinelles Lernen, Nachhaltigkeit oder die Nutzung von IoT-Geräten und -Sensoren. Diese Themen sind daher auch Teil der Innovations- und Entwicklungsaktivitäten der Nemetschek Group.

Hinzu kommen digitale Lösungen für die Visualisierung, 3D-Modellierung und Animation, die neben der Bauindustrie insbesondere in der Medien- und Entertainment-Industrie ihren Einsatz finden. Auch hier deckt die Nemetschek Group mit ihren Lösungen den kompletten Workflow der Contenterstellung ab und adressiert mit ihren Lösungen somit den gesamten Entstehungsprozess von kreativen Inhalten.

Segmente

Die Konzernstruktur der Nemetschek Group mit ihrem Lösungsportfolio, spiegelt sich in der Berichtsstruktur mit den vier kundenorientierten Segmenten Design, Build, Manage und Media wider. Jedem Segment ist grundsätzlich ein Vorstand oder Segmentverantwortlicher zugeordnet. Durch die enge Verzahnung zwischen Holding und Segmenten ist neben einer hohen Steuerungseffizienz auch eine enge Abstimmung zwischen den Tochtergesellschaften gewährleistet.

Darüber hinaus ergeben sich Vorteile sowohl für die Marken als auch die Gruppe insgesamt aus der verstärkten Harmonisierung und Zentralisierung 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 konzentrieren, insbesondere auf eine noch engere Kundenbindung sowie die Erschließung zusätzlicher Wachstumsopportunitäten.

Zur Hebung von Synergien innerhalb der Nemetschek Group fördern Vorstand und Segmentverantwortliche nicht nur die Koordination 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 in Bezug auf Internationalisierung, Austausch von Best Practices, Vertriebs-, Marketing- sowie Entwicklungsaktivitäten. Gleichzeitig wurden im Geschäftsjahr 2023 die internen Strukturen und Prozesse weiter harmonisiert. Dabei wurden zentrale Verwaltungsfunktionen wie People/HR, Controlling & Risk Management, Finance und IT weiter harmonisiert und global aufgestellt, so dass 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

Die Marke dRofus, die im Geschäftsjahr 2022 noch dem Segment Build zugeordnet war, ist seit dem 1. Januar 2023 der Business-Unit Digital Twin zugeordnet und wird im Segment Manage konsolidiert. Mit den Lösungen von dRofus für Datenmanagement und BIM-Zusammenarbeit zur Workflowunterstützung und Bereitstellung von Gebäudeinformationen während des gesamten Gebäudelebenszyklus besitzt dRofus die Kompetenz, den kompletten AEC/O-Lebenszyklus abzudecken und bildet somit eine wichtige Klammer für die verschiedenen Segmente. Auch die im Jahr 2023 gelaunchte Lösung dTwin ist dieser Business Unit zugeordnet und wird im Segment Manage konsolidiert. Die SaaS-basierte Digital-Twin-Plattform dTwin ist eine horizontale, offene Plattform, die datengestützte Einblicke entlang des gesamten Lebenszyklus von Bauprojekten liefert.

Ab dem Geschäftsjahr 2024 wird die Business Unit Digital Twin, mit der Marke dRofus und der dTwin Lösung im Design Segment konsolidiert.

Segment Design

Das Portfolio umfasst insbesondere OPEN-BIM-Lösungen für Computer-Aided Design (CAD) und Computer-Aided Engineering (CAE), die in der 2D- und 3D-Planung und Designphase sowie der Visualisierung von Gebäuden und Infrastrukturprojekten ihren Einsatz finden. Hinzu kommen BIM-basierte Lösungen zur Qualitätssicherung und -kontrolle und zur Vermeidung von Fehlern und Kollisionen während der Planungs- und Bauphase.

Die einzelnen Marken innerhalb des Design-Segments adressieren eine große Bandbreite unterschiedlicher Spezialbereiche innerhalb der Architektur-, Design- sowie Ingenieursdisziplinen. Vor allem die vergangenen beiden Geschäftsjahre waren für das Segment durch Integrations- und Harmonisierungsaktivitäten geprägt. Durch den Zusammenschluss einzelner Marken und dem Ausbau der markenübergreifenden Zusammenarbeit kon-

ten vor allem erweiterte und harmonisierte Kundenangebote erarbeitet und somit der Kundennutzen noch weiter erhöht werden.

Zu den wichtigsten Kundengruppen gehören vor allem Architekten, Designer, Ingenieure aller Fachbereiche, Tragwerksplaner, Fach- und Landschaftsplaner sowie Bauherren und Generalunternehmer. Mit den angebotenen Lösungen können Kunden von der Planungs- und Entwurfsphase bis hin zur Werk- und Bauplanung ihre Aufgaben umsetzen.

Der Markt des Segments Design weist, im Vergleich zu den Marktsegmenten Build und Manage, einen historisch bedingten höheren Reifegrad auf, da die Digitalisierung in diesem Bereich schon früher als in den beiden anderen Marktsegmenten vorangetrieben wurde. Der TAM (Total Addressable Market) des Segments Design soll von 7,9 Mrd. EUR im Jahr 2022 auf rund 12 Mrd. EUR im Jahr 2027 wachsen. Dies entspricht einer durchschnittlichen erwarteten Marktwachstumsrate von knapp 9 % für den Zeitraum 2022–2027.

Segment Build

Im Segment Build bietet die Nemetschek Group ganzheitliche BIM-5D-Gesamtlösungen für die Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung, Kalkulation und Zeitplanung sowie Kostenrechnung und Kostenermittlung an. Dazu zählen auch kaufmännische ERP-Lösungen (Enterprise-Resource-Planning) für das baubetriebliche Rechnungswesen inkl. Kostenartenrechnung der Marke Nevaris. Hinzu kommen PDF- sowie teils cloudbasierte Workflowlösungen für digitale Arbeitsprozesse, Kollaboration und Dokumentation der Marke Bluebeam.

Zu den Kunden im Build-Segment zählen neben Bauunternehmen, -trägern und -zulieferern unter anderem auch Generalunternehmer sowie Planungsbüros, Architekten und Bauingenieure.

Der zugrunde liegende TAM des Segments Build soll von 4,4 Mrd. EUR im Jahr 2022 auf voraussichtlich 8,9 Mrd. EUR im Jahr 2027 anwachsen, was einer durchschnittlichen erwarteten Wachstumsrate von jährlich rund 15 % entspricht.

Segment Manage

Das Segment Manage komplettiert das Angebot von Lösungen der Nemetschek Group für alle Disziplinen entlang des gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten. Das Segment bündelt hierbei die Kompetenzen im Bereich des Gebäudemanagement sowie der professionellen Immobilienverwaltung.

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.

Hauptkunden des Segments sind unter anderem Hausverwalter, Facility-Manager, global agierende Immobilienunternehmen sowie Banken und Versicherungen.

Der TAM des Segments Manage belief sich 2022 auf 5 Mrd. EUR und soll bis 2027 mit durchschnittlich gut 8,5 % jährlich auf knapp 7,5 Mrd. EUR anwachsen.

Segment Media

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

Das Segment Media adressiert neben Architekten und Designern vor allem Kunden aus der internationalen Medien- und Unterhaltungsindustrie. Dazu gehören unter anderem Film- und Fernsehstudios, Werbeagenturen, die Videospieleindustrie, Produkt- und Grafikdesigner sowie kreativschaffende Freiberufler.

Im Segment Media adressiert die Nemetschek Group den globalen 3D-Animationsmarkt. Für das Jahr 2022 wird der TAM auf 5 Mrd. EUR geschätzt. Es wird erwartet, dass das Marktvolumen bis 2027 auf rund 8,9 Mrd. EUR wächst. Dies entspricht einem durchschnittlichen Wachstum von 12 % pro Jahr.

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 13 Marken der Nemetschek Group entwickeln und vertreiben ihre Lösungen weltweit von insgesamt 81 (Vorjahr: 82) Standorten aus.

NEMETSCHKEK STANDORTE WELTWEIT



1.2 Wachstumstreiber, Ziele und Strategie

Wachstumstreiber

Die makroökonomischen Auswirkungen der aktuellen globalen Krisen und geopolitischen Konflikte beeinflussen auch die globale Bauwirtschaft, was den Wachstumspfad der Branche abgeschwächt hat und auch weiterhin – zumindest kurzfristig – abschwächen kann. Dennoch sind die langfristigen strukturellen Wachstumstreiber der globalen Bauwirtschaft weiterhin intakt, so dass es in Zukunft zu einer neuen, anhaltenden Wachstumsphase kommen kann. Wie bereits im Vorjahr bleibt nachfolgend weiterhin festzuhalten: Die wachsende Weltbevölkerung, die zunehmende weltweite Urbanisierung, der demographische Wandel und die damit verbundene steigende Nachfrage nach Wohnraum und Infrastrukturen stellen wesentliche Wachstumstreiber für die Bauindustrie dar. Und schließlich ist der chronische Mangel an Arbeitskräften in der Bauindustrie weltweit ein Problem.

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

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

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

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

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

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

Ziele

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

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

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

Vision und Mission

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

Strategische Eckpfeiler

Künstliche Intelligenz (KI)

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

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

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

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

Geschäftsmodell – Umstellung auf Subskription und SaaS-Modelle

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

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

Unternehmensweite Nemetschek Plattform

Nemetschek Cloud-Plattform und Infrastruktur

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

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

Produktinnovation Digital Twin

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

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

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

Produkt-Markt-Strategie

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

Go-to-Market-Ansatz

Internationalisierung

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

Key Account Management & Cross-Selling

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

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

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

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

Innovation

Strategie und Schwerpunktthemen im Bereich Forschung und Entwicklung

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

Venture Investments / Mergers & Acquisitions

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

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

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

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

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

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

Business Enablement

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

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

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

1.3 Forschung und Entwicklung

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

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

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

Mit den Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten verfolgt die Nemetschek Group das Ziel, die Innovationskraft des Unternehmens in den Märkten AEC/O und Media weiter auszubauen und technologische Trends frühzeitig zu erkennen, zu marktreifen Lösungen auszubauen und am Markt zu etablieren. Die Nähe zu und die Zusammenarbeit mit Kunden ist dabei ein wichtiger Bestandteil. Ideen und Verbesserungspotenziale werden im engen Austausch mit den Kunden identifiziert und von den Marken der jeweiligen Segmente evaluiert.

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

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

Innovationsschwerpunkte

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

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

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

Schnittstellen angebunden werden können, schließt die neue Nemetschek Lösung dTwin die Lücke zwischen Planung, Bau und Betrieb und ermöglicht einen offenen, datengesteuerten Building Lifecycle Intelligence™-Ansatz. Der Schwerpunkt liegt hierbei zunächst auf Kunden aus dem Gebäudebetrieb und -management.

Ein weiterer wichtiger Fokus der Entwicklungsaktivitäten liegt auf Innovationen durch den Einsatz künstlicher Intelligenz. Dabei wird gruppenübergreifend an unterschiedlichen Initiativen gearbeitet. Ende 2023 hat Nemetschek bereits Produkterweiterungen und strategische Partnerschaften angekündigt, die Technologien der künstlichen Intelligenz (KI) nutzen, um Prozesse im Baulebenszyklus sowie in der Medienindustrie zu verbessern, die Produktivität zu steigern und Kreativität zu fördern. Zielsetzung der Initiativen ist, Kunden in der AEC/O- und 3D-Animationsbranche eine vertrauenswürdige und ethisch fundierte künstliche Intelligenz zur Verfügung zu stellen.

Die Nemetschek Marke Graphisoft hat beispielsweise einen KI-gestützten Visualisierer für ihre BIM-Softwarelösung Archicad vorgestellt. Mit einer KI-Engine, die qualitativ hochwertige Bilder erzeugt, können Nutzer der Software den frühen Designprozess verkürzen, indem sie mehrere Designvisualisierungen erzeugen, ohne sie in 3D zu modellieren. Der AI Visualizer wird in 2024 auch für die Nemetschek Marken Allplan und Vectorworks verfügbar sein.

Des Weiteren ist Allplan eine Technologiepartnerschaft mit dem AI-Startup elevait eingegangen. Durch die Partnerschaft mit elevait, ein Spezialist im Bereich der Artificial Intelligence (AI), wird angestrebt, durch den Einsatz künstlicher Intelligenz vorhandene Datenmengen systematisch zu nutzen und so Effizienzsteigerungen und Qualitätsverbesserungen in der Baubranche voranzutreiben.

Im Bereich der künstlichen Intelligenz sieht die Nemetschek Group große Geschäftspotenziale und arbeitet intensiv daran das Produkt- und Lösungsportfolio stetig weiterzuentwickeln.

Neben der eigenen Innovationskraft möchte die Nemetschek Group auch weiterhin verstärkt auf externe Innovationskraft bauen und in kleinere, junge und hoch innovative Unternehmen, sogenannte Start-up-Unternehmen, investieren. Mehr dazu unter [<< 1.2 Wachstumstreiber, Ziele und Strategie >>](#). Im Geschäftsjahr 2023 wurden daher weitere Beteiligungen an jungen und innovativen Unternehmen getätigt. Die Innovationsschwerpunkte der Beteiligungen liegen im Bereich der künstlichen Intelligenz, der Nachhaltigkeit in der Bauwirtschaft, Effizienz-, Kosten und Projektmanagement. Darüber hinaus sind Kooperationen und Partnerschaften mit innovativen Unternehmen, Hochschulen und Universitäten ein Teil der DNA der Nemetschek Group und werden sukzessive weiterentwickelt.

Auch der Kontakt zur Forschung und Lehre ist seit der Gründung der Nemetschek Group im Jahr 1963 ein wichtiges Anliegen. Nemetschek hat seine Wurzeln im Hochschul Umfeld und ist dort seit Jahrzehnten mit seinen Softwarelösungen präsent. Die Markenunternehmen stellen im Rahmen ihrer sogenannten Campus-Programme Studenten und Professoren kostenfreie Softwarelizenzen und Online-Schulungsmaterial zur Verfügung. Neben den Kernmärkten in Europa gilt dies inzwischen auch für viele weitere Märkte, allen voran den USA.

Darüber hinaus unterstützt Nemetschek regelmäßig Universitätsprogramme durch das Engagement bei Ausschreibungen von Studentenwettbewerben zur Nachwuchsförderung im Architektur- und Ingenieurwesen. Beispielsweise unterstützt Nemetschek als Partner das Leonhard-Obermeyer-Center der Technischen Universität München. Die enge Zusammenarbeit mit Universitäten und Hochschulen sichert gleichzeitig auch die Innovationsfähigkeit der Nemetschek Group, da diese durch die enge Bindung zum Hochschul Umfeld nah an neuen Innovationen, Themen und Trends ist.

1.4 Unternehmenssteuerung und -führung

Grundlegende Informationen

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Struktur der Nemetschek Group liegt in der Kombination einer flachen Konzernstruktur mit entsprechenden Prozessen und Synergien auf der einen Seite und der Flexibilität und den unternehmerisch geführten Marken auf der anderen Seite.

Die strategische Ausrichtung der Nemetschek Group und die operative Unternehmensführung erfolgt durch den Vorstand bzw. die Segmentverantwortlichen der Nemetschek SE. Sie umfassen die strategische Positionierung der Nemetschek Group auf den relevanten globalen Absatzmärkten sowie die kurz- und mittelfristigen Umsatz-, Ertrags-, Liquiditäts- und Investitionsplanungen. Dabei findet auch eine Orientierung am Wettbewerbs- und Marktumfeld statt.

Die Unternehmenssteuerung erfolgt auf Ebene der Segmente und in den Funktionen. Aus den strategischen Zielen leiten sich dabei die Vorgaben und Jahresziele der Segmente und der dazugehörigen Markengesellschaften ab. Die Vorgaben und Jahresziele werden im jährlichen Planungsprozess mit den Markengesellschaften abgestimmt, von diesen konkretisiert und mit quantitativen und qualitativen Teilzielen für Marketing, Vertrieb, Forschung & Entwicklung und Verwaltung hinterlegt. Die Abstimmung der Jahresplanung, der Teilziele sowie der mittelfristigen Planung erfolgt zwischen den Geschäftsführern bzw. CEOs der einzelnen Marken mit dem jeweiligen Segmentverantwortlichen sowie in einem anschließenden Schritt innerhalb des Vorstands der Nemetschek Group. In den genannten Prozessen überwacht und berät der Aufsichtsrat den Vorstand.

Unterjährig erfolgt ein monatliches Monitoring und eine Evaluierung der Konzernziele auf der Basis eines konzernweiten Managementinformationssystems mit einem detaillierten Reporting der wesentlichen Leistungsindikatoren für die Bereiche Umsatz, Wachstum und Ertrag. Diese Indikatoren werden mit Vorjahres- und Plandaten verglichen. Planabweichungen werden auf Monatsbasis zwischen den jeweiligen Marken-CEOs, Segmentverantwortlichen und dem Vorstand diskutiert und dabei eventuelle Maßnahmen abgeleitet.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Die wesentlichen finanziellen Leistungsindikatoren (Kernsteuerungsgrößen) der Nemetschek Group bleiben weiterhin Umsatzerlöse, Umsatzwachstum (währungsbereinigt), EBITDA und die EBITDA-Marge. Um den Fortschritt der laufenden Umstellung des Geschäftsmodells auf Subskriptions- und SaaS-Modelle und damit auch die gesamten wiederkehrenden Umsätze transparenter darzustellen, wurden im Laufe des Jahres 2022 weitere Kennzahlen im Vergleich zum Vorjahr aufgenommen, die allerdings nicht zur Steuerung des Unternehmens dienen. Die Kennzahlen stellen sich wie folgt dar:

	GJ 2023	GJ 2022
Umsatzerlöse (absolut)	X	X
Umsatzwachstum (währungsbereinigt)	X	X
ARR (Annual Recurring Revenue; jährlich wiederkehrende Umsätze)	X	-
- Wachstum der ARR (währungsbereinigt)	X	-
- Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz	X	-
EBITDA	X	X
EBITDA-Marge	X	X

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren werden aktuell nicht bei der Unternehmenssteuerung berücksichtigt.

Wachstumsbezogene Leistungsindikatoren

Zur Planung und Steuerung der profitablen Wachstumsstrategie werden für den Bereich Wachstum auf Konzern- und Segmentebene die absoluten Umsatzerlöse und das Umsatzwachstum in nominaler sowie in währungsbereinigter Form im Vergleich zum Vorjahr herangezogen. Das währungsbereinigte Umsatzwachstum ermittelt sich dabei aus dem nominalen Umsatzwachstum abzüglich bzw. zuzüglich der im Jahresverlauf wirkenden Umrechnungseffekte aus den in Fremdwährungen erzielten Umsätzen. Umsatzerlöse sind der Hauptindikator für das Geschäftswachstum und deshalb ein wichtiger Parameter zu externen wie auch internen Beurteilung des Geschäftserfolgs.

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. Dabei handelt es sich um den Durchschnitt aller wiederkehrenden Umsätze (Subskription, SaaS und Wartungsverträge) der letzten drei Monate multipliziert mit vier. Diese neue Kennzahl ist ein wichtiger Indikator des zukünftigen Umsatz- und auch Cashflow-Wachstumspotenzials des Konzerns.

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 zur Steuerung herangezogen. Dabei werden die Summe aller wiederkehrenden Umsätze (Subskription, SaaS und Wartungsverträge) mit dem Konzernumsatz ins Verhältnis gesetzt.

Profitabilitätsbezogene Leistungsindikatoren

Zur Steuerung der Profitabilität und als Indikator für den Free Cashflow wird das operative Ergebnis (EBITDA) herangezogen, deren Ermittlung im Konzernabschluss (IFRS) ersichtlich ist [<< Konzernabschluss \(IFRS\), Konzern-Kapitalflussrechnung >>](#). Das EBITDA gibt Auskunft über die Profitabilität und enthält alle Bestandteile der Gewinn- und Verlustrechnung, die sich auf die operative Leistung beziehen. Ebenfalls wird die EBITDA-Marge zur Steuerung herangezogen. Diese stellt das Verhältnis des EBITDA zum Konzernumsatz dar und gibt Ausschuss über die Profitabilität des Unternehmens, auch im Vergleich zu Wettbewerbern und anderen Unternehmen. Aufgrund ihrer Bedeutung für den finanziellen Geschäftserfolg sind die Kernsteuerungsgrößen Umsatz, EBITDA und seit dem Geschäftsjahr 2022 die ARR 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/corporategovernance](https://www.nemetschek.com/corporategovernance) zur Verfügung steht.

Die detaillierte Entwicklung der Nemetschek Group und ihrer Segmente im Geschäftsjahr 2023 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 2023 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 2023	GJ 2022
Jahresüberschuss	X	X
Bruttoliquidität	X	X

Die Bruttoliquidität umfasst den Bankbestand an liquiden Mitteln.

2 Nichtfinanzielle Erklärung

2.1 Über diesen Bericht und das Unternehmen

Über diesen Bericht

Die Nemetschek Group hat ihre nichtfinanzielle Konzernklärung in den Konzernlagebericht integriert. Nach §§ 317 (2) HGB unterliegt die nichtfinanzielle Konzernklärung nicht der gesetzlichen Abschlussprüfung. Die PricewaterhouseCoopers GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC), München, hat die nichtfinanzielle Konzernklärung der Nemetschek Group einer Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit unterzogen. Auch der Aufsichtsrat hat diese Erklärung geprüft und ist zu dem Ergebnis gekommen, dass es keinen Anlass für Einwendungen gibt.

Das vorliegende Kapitel des Konzernlageberichts enthält die nichtfinanzielle Konzernklärung der Nemetschek Group auf der Grundlage des am 1. Januar 2017 in Kraft getretenen CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes – kurz CSR-RUG. Zu den inhaltlichen Anforderungen nach §§ 315c i. V. m. 289c bis 289e HGB gehört, dass ein Unternehmen seine wesentlichen nichtfinanziellen Aktivitäten in den fünf vorgegebenen Aspekten „Achtung der Menschenrechte“, „Bekämpfung von Korruption und Bestechung“, „Arbeitnehmerbelange“, „Umweltbelange“ und „Sozialbelange“ innerhalb der Nemetschek Group detailliert und transparent beschreibt. Gemäß Artikel 8 Verordnung (EU) 2020/852 des europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Juni 2020 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2088 legt die Nemetschek Group in dieser nichtfinanziellen Konzernklärung dar, ob und in welchem Umfang die Aktivitäten des Konzerns mit Wirtschaftsaktivitäten verbunden sind, die nach dieser Taxonomieverordnung als ökologisch nachhaltig einzustufen sind. Informationen hierzu sind im Kapitel [<< 2.4 EU-Taxonomie >>](#) dieser nichtfinanziellen Erklärung enthalten.

Die vorliegende nichtfinanzielle Konzernklärung wendet sich an Kunden, Geschäftspartner, Mitarbeiter und Investoren der Nemetschek Group sowie interessierte Vertreter aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Gesellschaft. Die nichtfinanzielle Konzernklärung bezieht, wenn nicht anders vermerkt, alle im Konzernabschluss konsolidierten Gesellschaften ein und stellt dar, welche Ziele sich das Unternehmen bezogen auf seine nichtfinanziellen Aktivitäten gesetzt hat, welche Strukturen es geschaffen hat und welche Maßnahmen dazu beigetragen haben, eine nachhaltige Entwicklung im Geschäftsjahr 2023 zu fördern.

Die Nemetschek Group hat, auch aufgrund der aktuell großen Veränderungen im regulativen Umfeld, für die Erstellung der nichtfinanziellen Konzernklärung für das Geschäftsjahr 2023 kein externes Rahmenwerk verwendet. Es wurden stattdessen, wie in den Vorjahren, bestehende Strukturen des Berichtswesens genutzt. Bei der Berichterstattung, der Durchführung der Wesentlichkeitsanalyse sowie der Umsetzung der Managementansätze

hat sich die Nemetschek Group an den GRI-Standards der Global Reporting Initiative orientiert. Ab dem Geschäftsjahr 2024 ist die Nemetschek Group gemäß der von der EU-Kommission verabschiedeten Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) dazu verpflichtet, Nachhaltigkeitsaktivitäten gemäß der European Sustainability Reporting Standards (ESRS) zu berichten. Die Vorbereitungen für eine CSRD-konforme Berichterstattung sowie entsprechende Implementierungsaktivitäten wurden vom Unternehmen im Geschäftsjahr 2023 weiter vorangetrieben, um die regulatorischen Anforderungen für das Berichtsjahr 2024 zu erfüllen.

Zur besseren Lesbarkeit wird in dieser nichtfinanziellen Konzernklärung mehrheitlich die männliche Sprachform bei personenbezogenen Substantiven verwendet. Dies bedeutet keine Benachteiligung der anderen Geschlechter, sondern soll im Sinne der sprachlichen Vereinfachung als geschlechtsneutral zu verstehen sein.

Die Nemetschek Group ist ein globaler Anbieter von Softwarelösungen in der AEC/O- (Architecture, Engineering, Construction and Operation) sowie der Mediaindustrie. Das Geschäftsmodell der Nemetschek Group wird ausführlich im Kapitel [<< Geschäftsmodell des Konzerns >>](#) dieses Konzernlageberichts beschrieben.

2.2 Nachhaltigkeit bei der Nemetschek Group

Nachhaltigkeitsansatz

Gute Unternehmensführung sowie die Übernahme von Verantwortung für soziale und ökologische Aspekte sind für die Nemetschek Group von zentraler Bedeutung. Der Konzern stellt an sich selbst den Anspruch, die Effizienz und Produktivität entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Baugewerbes durch die eigenen Softwarelösungen zu erhöhen. Diese Lösungen bilden den kompletten Workflow im Lebenszyklus eines Bau- oder Infrastrukturprojekts ab – von der ersten Skizze über die Errichtung bis hin zum Betrieb der Immobilie. Architekten, Ingenieure vieler Fachrichtungen, Bauunternehmer, Bauträger, Immobilienverwalter und Gebäudemanager können mit den Softwarelösungen der Nemetschek Group digital und damit effizient planen, bauen und die Immobilie oder das Bauwerk über den gesamten Lebenszyklus verwalten.

Nachhaltiges Handeln steht nicht nur bei der Entwicklung der Softwarelösungen im Fokus, sondern auch in Bezug auf unseren Umgang mit Mitarbeitern und unsere Rolle in der Gesellschaft. Daher hat die Nemetschek Group in ihrem Verhaltenskodex, dem „Code of Conduct“ (CoC), Standards für das Verhalten im täglichen Umgang festgelegt. Der CoC wird regelmäßig auf Aktualität überprüft und entsprechend angepasst. Konkret führt er aus:

„Das Erscheinungsbild der Nemetschek Group in der Öffentlichkeit wird wesentlich geprägt durch das Auftreten, Handeln

und Verhalten jedes Einzelnen von uns. Jeder von uns ist mitverantwortlich dafür, dass wir als Nemetschek Group weltweit unserer rechtlichen und gesellschaftlichen Verantwortung gerecht werden.“

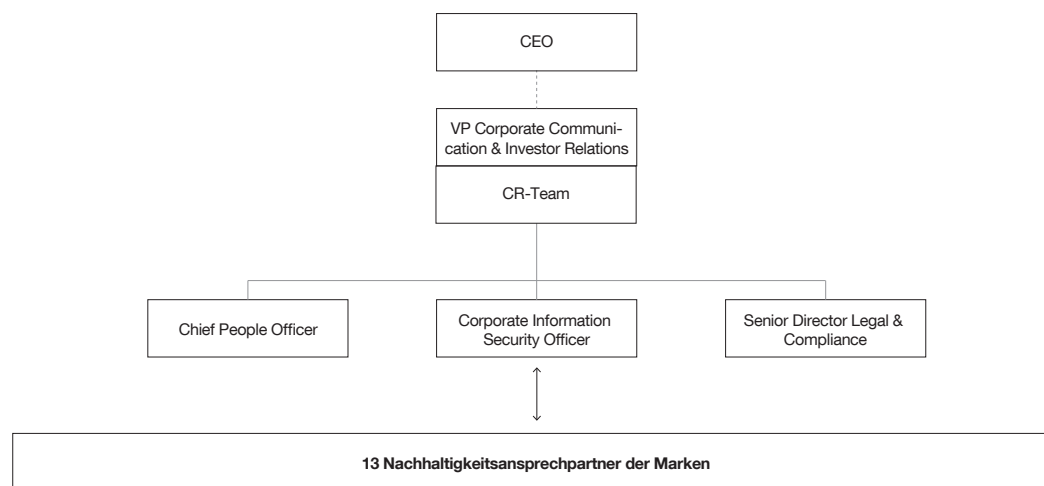
Im CoC ist festgehalten, dass die Nemetschek Group keinerlei Diskriminierung oder Belästigung duldet und keine Form von Korruption toleriert. Darüber hinaus ist jeder Mitarbeiter dazu angehalten, im Arbeitsalltag mit allen Ressourcen möglichst sparsam und umweltschonend umzugehen. Zudem spielt die Verantwortung für die Mitarbeiter eine wichtige Rolle.

Über die eigene Organisation hinaus verpflichtet die Nemetschek Group beispielsweise ihre Lieferanten zur Einhaltung eines Verhaltenskodex für Lieferanten und Geschäftspartner, den „Supplier Code of Conduct“ (SCoC). Dieser Verhaltenskodex legt Leitlinien fest, die auch die Grundprinzipien der Internationalen Arbeitsorganisation (International Labour Organization, ILO) umfassen. Mehr zu diesen beiden Themen findet sich im Kapitel [<< Integrität und Compliance >>](#).

Nachhaltigkeitsstrukturen im Unternehmen

Die Basis der Nachhaltigkeitsaktivitäten sind Standards, die konzernweit gelten. Damit ist der Aspekt der Nachhaltigkeit in allen Geschäftspraktiken der Nemetschek Group verankert. Das Nachhaltigkeitsteam und das abteilungsübergreifende Nachhaltigkeitskernteam identifizieren nachhaltigkeitsrelevante Themen und steuern die Umsetzung der entsprechenden Maßnahmen. Dabei steht das Nachhaltigkeitsteam im engen Austausch mit dem Vorstand. Innerhalb des Vorstands ist der Chief Executive Officer (CEO) verantwortlich für Nachhaltigkeit. Der CEO tauscht sich in der Regel einmal im Quartal intensiv mit dem Nachhaltigkeitsteam über den Fortschritt der relevanten Aktivitäten im Unternehmen aus und stimmt das weitere Vorgehen ab. Darüber hinaus wird sowohl der Vorstand als auch der Aufsichtsrat jedes Quartal mit einem Bericht über die wesentlichen Entwicklungen im Bereich „Nachhaltigkeit“ informiert. Im Fokus der regelmäßigen Berichterstattung sowie des Austauschs mit dem Vorstand und dem Aufsichtsrat stehen insbesondere die im Rahmen der nachfolgend beschriebenen Wesentlichkeitsanalyse ermittelten wesentlichen Themen und deren Entwicklung.

DIE CORPORATE-RESPONSIBILITY(CR)-STRUKTUR IM KONZERN



Da die Nemetschek Group aus 13 Marken besteht, wird auch eine Vielzahl der nichtfinanziellen Themen von den Marken eigenverantwortlich gesteuert. Um die Aktivitäten zu koordinieren und konzernweit abzustimmen, findet ein regelmäßiger Austausch mit einem Netzwerk aus Nachhaltigkeitsansprechpartnern aller Marken statt, bei dem regulatorische Nachhaltigkeitsthemen, die Entwicklung einer zukünftigen Nachhaltigkeitsstrategie, nichtfinanzielle Risiken oder Best Practices in den Marken diskutiert werden. Das virtuelle Austauschformat findet seit Mitte des Geschäftsjahres einmal pro Quartal statt. Die Nachhaltigkeitsansprechpartner haben die Aufgabe, relevante Nachhaltigkeitsthemen innerhalb der eigenen Marke voranzutreiben und den Informationsaustausch mit der Nemetschek SE und Kollegen innerhalb der eigenen Marke und darüber hinaus zu steuern.

Stakeholdermanagement

Die wichtigsten Stakeholder der Nemetschek Group sind Mitarbeiter, Geschäftspartner wie Kunden und Lieferanten, Investoren, Universitäten und Bildungseinrichtungen, Medien sowie die breite Gesellschaft. Die Kontakte zu den Geschäftspartnern und die Zusammenarbeit mit Universitäten und anderen Bildungseinrichtungen erfolgen größtenteils direkt über die Tochterunternehmen. Die Investoren werden über die Finanzmarktcommunication regelmäßig informiert und die Abteilung Investor Relations sowie der Vorstand stehen im regelmäßigen Kontakt mit den Investoren. Darüber hinaus bietet die jährliche Hauptversammlung die Möglichkeit zum direkten Austausch mit den Anteilseignern. Der Anspruch der Nemetschek Group ist es, eine offene und verlässliche Kommunikation mit allen Stakeholdern zu führen und auch

dadurch die Nachhaltigkeitsarbeit kontinuierlich weiterzuentwickeln. Mit einem kontinuierlichen Dialog soll einerseits die Transparenz erhöht und das Vertrauen in die Nemetschek Group gestärkt werden, andererseits soll der Dialog mit den Stakeholdern auch dazu beitragen, den Nachhaltigkeitsansatz weiterzuberbreiten.

Wesentliche Risiken

Die Nemetschek Group betrachtet neben den wesentlichen Risiken für die Geschäftstätigkeit auch Risiken, die wesentliche negative Auswirkungen auf die im Rahmen der nichtfinanziellen Berichterstattung definierten Belange haben könnten (§§ 315c i. V. m. 289c Abs. 3 Nr. 3 und 4 HGB). Die Risikobetrachtung beinhaltet so weit wie möglich die Erfassung der Bruttoisikowerte für Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit sowie die nach risikomindernden Maßnahmen verbleibenden Nettoisikopositionen.

Für die im Rahmen der nichtfinanziellen Berichterstattung definierten Themengebiete ergaben sich für das Jahr 2023, analog zum Vorjahr, keine wesentlichen Risiken mit sehr wahrscheinlich schwerwiegenden negativen Auswirkungen. Somit zeigten sich auch für das Jahr 2023 keine Risiken, die auf Nettobasis die Wesentlichkeitskriterien gemäß §289c Abs. 3 Nr. 3 und 4 HGB erfüllen. Diese Risikobewertung wurde mit den Nachhaltigkeitsansprechpartnern der Marken im Berichtsjahr abgestimmt.

Wesentlichkeitsanalyse

Um die Nachhaltigkeitsaktivitäten an den Interessen der Stakeholder auszurichten, führt die Nemetschek Group alle zwei Jahre eine umfangreiche Wesentlichkeitsanalyse durch. In den Zwischenjahren erfolgt eine Einschätzung zu den wesentlichen Themen und deren Gültigkeit. Im Geschäftsjahr 2023 hat die Nemetschek Group damit begonnen, eine doppelte Wesentlichkeitsanalyse gemäß den Anforderungen der ESRS-Standards durchzuführen, die im Geschäftsjahr 2024 strategisch weiterentwickelt werden soll. Die Berichterstattung für das Geschäftsjahr 2023 orientiert sich demnach an der zuletzt im Geschäftsjahr 2021 durchgeführten Wesentlichkeitsanalyse, die auf Gültigkeit überprüft wurde und deren wesentliche Themen die Basis der Nachhaltigkeitsarbeit im Berichtsjahr bilden.

Bei der Wesentlichkeitsanalyse aus dem Jahr 2021 wurde anhand verschiedener externer Rahmenwerke, wie beispielsweise den GRI-Standards und verschiedener ESG- bzw. Nachhaltigkeitsratings, zunächst die Aktualität und Relevanz ausgesuchter Themen überprüft. Anschließend wurden unter Einbeziehung von rund 850 internen und externen Stakeholdern wesentliche Themen identifiziert und deren Geschäftsrelevanz und Auswirkungen auf Umwelt, Mitarbeiter und Gesellschaft bewertet. Ein repräsentatives Gesamtergebnis wurde durch die Gewichtung der Einzelergebnisse sichergestellt. In einem abschließenden Workshop wurde das Ranking der Themen durch das CR-Kernteam abschließend diskutiert und validiert. Diese Ergebnisse wurden dem Vorstand vorgestellt und im Anschluss an den Aufsichtsrat berichtet.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die als wesentlich ermittelten Themen sowie eine Zuordnung zu den übergeordneten Handlungsfeldern und den Belangen des CSR-RUG.

HANDLUNGSFELDER UND WESENTLICHE THEMEN

Handlungsfeld (Belang gem. CSR-RUG)	Wesentliche Themen der Nemetschek Group
Mitarbeiter & Gesellschaft (Soziales und Arbeitnehmer)	<ul style="list-style-type: none"> » Gewinnung & Bindung von Mitarbeitern » Aus- & Weiterbildung » Mitarbeitergesundheit » Diversität & Inklusion » Kundenbeziehungen » Partnerschaften mit Hochschulen und Universitäten
Umwelt & Klima (Umwelt)	<ul style="list-style-type: none"> » Ökologische & soziale Auswirkungen der Produkte
Integrität & Compliance (Achtung der Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption)	<ul style="list-style-type: none"> » Faire Geschäftspraktiken & Antikorruption » Antidiskriminierung » Datenschutz & Informationssicherheit

Aufgrund der zukünftigen regulatorischen Vorgaben durch die CSRD und die damit verpflichtend anzuwendenden ESRS, berichtet die Nemetschek Group in der nichtfinanziellen Konzernerklärung 2023 unter dem Kapitel [« Umwelt & Klima »](#) zusätzlich das Thema „Energie und Emissionen im eigenen Unternehmen“.

2.3 Wesentliche nichtfinanzielle Themen

Mitarbeiter und Gesellschaft

Die Mitarbeiter stehen bei der Nemetschek Group im Fokus. Zufriedene, erfolgreiche und gesunde Mitarbeiter sieht die Nemetschek Group als Basis einer nachhaltigen Geschäftsentwicklung. Das Management des Konzerns pflegt mit allen Mitarbeitern über alle Ebenen hinweg einen offenen Dialog und hat Schwerpunkte und Stoßrichtungen für die Personalarbeit im Unternehmen festgelegt. Weiterhin sind die wichtigsten Ziele, das bestmögliche Umfeld zu schaffen, die besten Talente für das Unternehmen zu gewinnen und zu halten, gleiche Chancen zu bieten und jeden mit größtem Respekt und Wertschätzung zu behandeln. Zur Stärkung dieser Ziele wurde im Geschäftsjahr 2023 ein globales Anreizsystem für Führungskräfte der Nemetschek Group eingeführt. Die soziale Verantwortung beschränkt sich nicht nur auf die Mitarbeiter des Konzerns – Kunden, Partner und die Gesellschaft als Ganzes zählen ebenfalls dazu. Der CoC der Nemetschek Group legt verantwortungsbewusstes Handeln gegenüber allen Stakeholdern fest.

Managementansatz – Mitarbeiterverantwortung

Zusätzlich zum CoC der Nemetschek Group definiert der „People Letter of Commitment“ grundlegende Standards und Mindestanforderungen zu wichtigen Arbeitnehmerthemen, darunter Diversität und Mitarbeiterwohlbefinden. Dazu zählen zentrale Instrumente im Bereich der „Mitarbeitergewinnung und Mitarbeiterentwicklung“. Die regelmäßig stattfindenden Mitarbeiterentwicklungsgespräche zwischen Mitarbeiter und Führungskraft, aber auch Angebote der Gesundheitsförderung sind zwei Beispiele aus diesen Bereichen.

Im Geschäftsjahr 2023 wurde eine unternehmensweite Business-Enablement-Initiative zur Weiterentwicklung und Harmonisierung interner Prozesse und Strukturen der AEC/O-Marken ins Leben gerufen. Die Bereiche „Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern“, „Aus- und Weiterbildung“, „Mitarbeitergesundheit“, und „Diversität und Inklusion“ stehen im Fokus der Business-Enablement-Initiative im Bereich „People/Human Resources“. Aufgrund der regionalen Unterschiede der Arbeitsmärkte, in denen die Marken aktiv sind, haben diese weiterhin die Möglichkeit, markenspezifische Standards festzulegen und eigene People/Human-Resources-Richtlinien weiterzuentwickeln, die über die im „People Letter of Commitment“ festgelegten Mindestanforderungen hinausgehen oder zusätzliche Themen regeln.

Der Bereich „People/Human Resources“ der Nemetschek SE unterstützt und berät die Personalabteilungen der Marken. Die Chief People Officer (CPO) verantwortet den Bereich „People/Human Resources“ innerhalb der Nemetschek SE und berichtet an den CEO. Um die Steuerung konzernweit wichtiger Personalthemen sicherzustellen, besteht eine Berichtslinie zwischen der CPO und den Personalverantwortlichen der Marken. Ergänzend sind die Personalabteilungen innerhalb der Nemetschek Group markenübergreifend im engen Austausch zu aktuellen und zukünftig wichtigen Personalthemen, wie z. B. der Entwicklung und Förderung interner Talente.

Im Rahmen der Business-Enablement-Initiative wurden im Geschäftsjahr 2023 Kernprozesse entlang des Mitarbeiterlebenszyklus identifiziert, die innerhalb der Nemetschek Group harmonisier- und skalierbar sind. In diesem Zusammenhang wurden verschiedene funktionale, markenübergreifende Expertenteams zu unterschiedlichen Kernprozessen gebildet, darunter Talent Acquisition, Talent Management, Total Rewards, People Operations, Business Partnering und People Experience, die für die gruppenweite Weiterentwicklung der Themen verantwortlich sind.

Im Geschäftsjahr 2023 wurde eine neue Human-Experience-Management(HXM)-Cloud-Lösung eingeführt, an die bereits die Mehrheit der Gruppe angebunden ist. Die HXM-Plattform verknüpft unternehmensweite Personalkernprozesse der Nemetschek Group und bildet die neue Basis für interne und externe Berichterstattung, Auswertung und Steuerung von mitarbeiterbezogenen Daten.

Die Werte der Nemetschek Group sind von einer offenen und transparenten Kommunikation geprägt. Diese wird auch bei den

konzernweit stattfindenden „NEMunplugged“-Mitarbeiterevents gepflegt. Im Rahmen dieser quartalsweisen, hybriden Veranstaltungen wurden im Geschäftsjahr 2023 neue Mitglieder des Managements der Belegschaft vorgestellt sowie eine Übersicht über die aktuellen konzernweiten Geschäftsaktivitäten und die strategische Ausrichtung des Konzerns gegeben. Darüber hinaus stellt der Vorstand/Executive Leadership Team regelmäßig die aktuelle Geschäftsentwicklung und weitere Daten und Fakten des Konzerns und der Segmente vor. Das Nemetschek Management-Forum, bestehend aus dem Top Management der Nemetschek SE sowie den Geschäftsführern der einzelnen Marken, trifft sich zudem regelmäßig sowohl auf virtueller Basis sowie vor Ort, um strategisch relevante Themen zu diskutieren und gemeinsam weiterzutreiben.

Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern

Hochqualifizierte, hochmotivierte Mitarbeiter zu gewinnen und dauerhaft zu binden, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die gesamte Softwarebranche. Der Fachkräftemangel im IT-Bereich trifft auch Unternehmen wie die Nemetschek Group. Der AEC/O-Markt sowie die Media-&Entertainment-Branche sind von einer hohen Innovationsgeschwindigkeit geprägt. In Bezug auf Fachkräfte und die besten Talente steht die Nemetschek Group neben Unternehmen in vergleichbaren Strukturen und Größenverhältnissen auch mit internationalen Großkonzernen im Wettbewerb.

Attraktive Arbeitsbedingungen und ein positives Arbeitsumfeld tragen dazu bei, die besten Talente für die Nemetschek Group zu gewinnen und an den Konzern zu binden. Ein wichtiges Ziel der Personalarbeit ist es, die Belegschaftsgröße so zu entwickeln, dass das angestrebte Wachstumspotenzial des Konzerns umgesetzt werden kann und nicht durch Fachkräftemangel beschränkt ist. Den Erfolg ihrer Maßnahmen misst die Nemetschek Group an der Entwicklung der Mitarbeiterzahl sowie der Mitarbeiterfluktuation. Im Zusammenhang mit der Weiterentwicklung der Nachhaltigkeitsaktivitäten sollen im Geschäftsjahr 2024 auch Ziele im Bereich der „Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern“ definiert werden. Zur aktiven Mitarbeitergewinnung nutzen die Marken der Nemetschek Group insbesondere auch Social-Media-Plattformen und Empfehlungen der eigenen Mitarbeiter.

Um Fach- und Führungskräfte langfristig an das Unternehmen zu binden, arbeitet die Nemetschek Group kontinuierlich an dem Erhalt und der weiteren Stärkung ihrer Attraktivität als Arbeitgeber. Einen Beitrag dazu leisten flexible Arbeitszeitmodelle, die auch als ein Standard im „People Letter of Commitment“ festgelegt sind. Die Marken haben in diesem Bereich teilweise darüber hinausgehende Regeln entwickelt. Konzernübergreifend gilt, dass alle Marken beispielsweise die mobile Arbeit fördern und ihre Mitarbeiter entsprechend ausstatten. Die Struktur der einzelnen Arbeitszeitmodelle hängt dabei vom Geschäftsmodell der einzelnen Marken ab.

Im Jahr 2023 ging die Mitarbeiterzahl der Nemetschek Group um 19 Personen oder 0,6% gegenüber dem Vorjahr zurück. Zum 31.

Dezember 2023 arbeiteten 3.429 Mitarbeiter bei der Nemetschek Group (Vorjahr: 3.448). Die Mitarbeiterfluktuation, definiert durch nicht betrieblich initiierte Personalabgänge im Verhältnis zur Gesamtzahl der Mitarbeiter, lag 2023 bei 6,7 % (2022: 9,1 %).

Aus- und Weiterbildung

Die Nemetschek Group setzt auf eine kontinuierliche Aus- und Weiterbildung. Als Unternehmen, das die Digitalisierung nutzt und vorantreibt, bietet die Nemetschek Group besonders auch jungen Menschen eine langfristige Perspektive. Junge Talente können sich im Unternehmen entwickeln und in Führungsaufgaben hineinwachsen. Übergeordnetes Ziel der Aus- und Weiterbildungsaktivitäten ist es, die Mitarbeiter der Nemetschek Group bei fachlichen und Sozialkompetenz-Themen zu unterstützen und so die Möglichkeit zu schaffen, aus den Reihen der Nachwuchskräfte Experten und Führungskräfte zu entwickeln. Das LinkedIn-Learning-Angebot der Nemetschek Group bietet allen Marken Zugang zu vielfältigen Weiterbildungsangeboten, bei denen Mitarbeiter Trainings aus unterschiedlichen Themenbereichen individuell auswählen können. Das Angebot wurde im Berichtsjahr von knapp 2.400 Mitarbeitern der Nemetschek Group genutzt. Über fachliche Schulungsmaßnahmen hinaus werden jeden Monat auch themenbezogene Learning Challenges mit unterschiedlichen Videoinhalten über das Intranet zur Verfügung gestellt. Im Geschäftsjahr 2023 wurden unter anderem Learning Challenges zu den Themen „Mindset Matters“, „Nachhaltigkeit am Arbeitsplatz“ oder „Künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen“ angeboten. Darüber hinaus werden in den einzelnen Marken der Nemetschek Group auch Leadership- und Expertentrainings angeboten, die im aktuellen Geschäftsjahr auf Gruppenebene konsolidiert und vereinheitlicht wurden. Hiermit soll die Möglichkeit geschaffen werden, dass Nachwuchskräfte sich auf der einen Seite zu Führungskräften entwickeln können, auf der anderen Seite sollen aber auch Expertenkarrerien unterstützt und gefördert werden.

Der Schulungsbedarf und entsprechende Maßnahmen werden in den jeweiligen Marken analysiert und gesteuert. Der „People Letter of Commitment“ beschreibt dabei die Mindestanforderungen für die Aus- und Weiterbildung. Die individuellen Aus- und Weiterbildungsanforderungen werden in den jährlichen Entwicklungsgesprächen zwischen Mitarbeiter und Führungskraft definiert und dann im Laufe des darauffolgenden Jahres durch gezielte Maßnahmen umgesetzt. Dazu werden die individuellen Entwicklungswünsche und -möglichkeiten sowie konkrete Maßnahmen und Ziele besprochen. 2023 fanden diese Entwicklungsgespräche wie im Vorjahr bei allen Marken statt.

Mitarbeitergesundheit

Für die Nemetschek Group ist es von höchster Wichtigkeit, ihren Mitarbeitern eine gesunde und sichere Arbeitsumgebung zu bieten. Dazu gehört es auch, das Risiko von Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten zu minimieren. Die gesundheitsrelevanten Maßnahmen

und Initiativen werden vom Unternehmen kontinuierlich an die sich verändernden Anforderungen in der Arbeitswelt angepasst.

Im „People Letter of Commitment“ hat die Nemetschek Group für alle Marken Mindestanforderungen für das konzernweite Gesundheitsmanagement definiert. Die Umsetzung von Maßnahmen, die bisher überwiegend dezentral gesteuert wurden, wird im Rahmen der neu gebildeten Expertenteams derzeit kontinuierlich auf einer gruppenweit einheitlichen Basis innerhalb der AEC/O-Marken weiterentwickelt. Ein Ziel des Gesundheitsmanagements ist, den Mitarbeitern die Möglichkeit zu geben, an vom Unternehmen angebotenen gesundheitsbezogenen Maßnahmen teilzunehmen und diese zu fördern. Im Berichtsjahr boten wie im Vorjahr die überwiegende Mehrheit der Marken ihren Mitarbeitern gezielt gesundheitsbezogene Maßnahmen, insbesondere zur Prävention wie beispielsweise Vorsorgeuntersuchungen und Zuschüsse für Fitnessstudios an.

Diversität und Inklusion

Vielfalt ist ein Teil der gelebten Unternehmenskultur in der Nemetschek Group. Verschiedenen Kulturen und ausgeprägte Individualität sind wichtige Treiber für die Innovationskraft des Konzerns und sollen entsprechend gezielt gefördert werden. Der Konzernleitsatz im Hinblick auf eine diverse und inklusive Unternehmenskultur findet sich auf der Webseite der Nemetschek Group und wurde zudem über die internen Kanäle kommuniziert:

„Wir, die Nemetschek Group, sind ein weltweiter Konzern mit Mitarbeitern aus knapp 70 Nationen. Diversität, Gleichberechtigung, Inklusion und Zugehörigkeit sind für uns der Schlüssel, um unser volles Potenzial zu entfalten und echte Innovationen voranzutreiben.“

Durch eine vielfältige Kultur können wir unsere Kunden am besten dabei unterstützen, die Welt zu gestalten. Unser Ziel ist es, ALLEN mit Respekt und Wertschätzung zu begegnen, ungeachtet der Unterschiede. Die Wertschätzung unterschiedlicher Meinungen und die Schaffung von Chancengleichheit für alle sind für uns von größter Bedeutung – als Konzern und für jeden Einzelnen.“

Um den Anteil von Frauen in leitenden Führungspositionen zu stärken, wurden im Unternehmen Zielgrößen für den Frauenanteil zum 31. Dezember 2025 im Aufsichtsrat (Zielgröße 25 %), im Vorstand (Zielgröße 25 %) sowie für die erste Führungsebene unter dem Vorstand (Zielgröße 28,6 %) beschlossen, die im Geschäftsjahr 2023 allesamt bereits erreicht wurden. Zum 31. Dezember 2023 lag der Frauenanteil des Aufsichtsrats bei 33,3 % (31. Dezember 2022: 33,3 %). Zum 1. Januar 2023 bestellte der Aufsichtsrat eine weibliche CFO in den Vorstand. Damit lag der Frauenanteil im Vorstand zum 31. Dezember 2023 bei 50 % (31. Dezember 2022: 0 %). In der ersten Führungsebene unter dem Vorstand, die alle direkt an die Vorstandsmitglieder berichtenden Mitarbeiter umfasst, lag der Frauenanteil zum 31. Dezember 2023 bei 28,6 % (31. Dezember 2022: 25 %).

* Korrektur der Vorjahreszahl. Zum 31. Dezember 2022 umfasste die erste Führungsebene unter dem Vorstand 16 Personen, darunter 4 Frauen.

Um das Bewusstsein für die Themen „Diversität“ und „Inklusion“ innerhalb der Nemetschek Group weiter zu schärfen, wurde im Geschäftsjahr 2023 ein gruppenweites Diversity-Training konzipiert, das im Jahr 2024 ausgerollt wird.

Managementansatz – Kunde und Gesellschaft

Jedes Unternehmen der Nemetschek Group trägt über den Zweck des operativen Geschäfts hinaus gesellschaftliche Verantwortung. Die reine Orientierung an wirtschaftlichen Kennzahlen kann langfristig

Risiken erhöhen. Für die Nemetschek Group sind der persönliche Austausch, darunter auch digitale Austauschformate, und der Kontakt zu den Kunden von besonderer Bedeutung. Diese Kommunikationswege sind wertvoll für die tägliche Zusammenarbeit. Über alle tagesaktuellen Herausforderungen hinaus legt die Nemetschek Group als Geschäftspartner besonderen Wert auf langfristige Kundenbeziehungen und tief reichende Kooperationen im Hochschulbereich. Auf der Ebene der Nemetschek SE werden zu diesem Zweck gemeinsame Ziele und thematische Schwerpunkte koordiniert. Zudem wurde im Berichtsjahr zur Festigung und Steigerung der Kundenzufriedenheit, insbesondere bei großen Unternehmenskunden, ein Key-Account-Management(KAM)-Programm als neuer strategischer Pfeiler auf Gruppenebene eingeführt. KAM ist ein spezieller Ansatz zur Verwaltung und Pflege der Beziehungen zu unseren größten und markenübergreifenden Kunden. Die KAM-Strategie beinhaltet dedizierte Maßnahmen, um eine für beide Seiten vorteilhafte und dauerhafte Partnerschaft zu gewährleisten. Dazu gehören personalisiertes Beziehungsmanagement, proaktive Problemlösung für einzelne Kunden, maßgeschneiderte Lösungen und Anpassung der Angebote an die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Großkunden. Ein kontinuierlicher Dialog zur Anpassung an sich entwickelnde Bedürfnisse ist für die Nemetschek Group von hoher Bedeutung und soll den Kunden einen maßgeschneiderten, strategischen Mehrwert bieten.

Kundenbeziehungen

Zufriedenheit ist ein wichtiger Faktor für langfristige Kundenbeziehungen, daher analysieren alle Marken (Vorjahr: 12) Informationen, die Aufschluss über die Kundenzufriedenheit geben. Ein übergeordnetes Ziel ist es, markenübergreifend eine hohe Transparenz über Kundenwünsche und -zufriedenheit zu haben und die Erkenntnisse kontinuierlich in den Go-to-Market-Ansatz einfließen zu lassen. Bei 9 (Vorjahr: 9) der Marken erfolgt eine systematische Zielsetzung in diesem Bereich. Um auf spezifische Kundenbedürfnisse gezielt eingehen zu können, wird das Thema dezentral gesteuert. Die meisten Marken nutzen definierte Kennzahlen, um die Zufriedenheit ihrer Kunden zu messen. Dazu zählen beispielsweise die Kenngröße „Abwanderungsquote“, der „Net Promoter Score“ und der „Customer Satisfaction Score“. Zu diesem Zweck werden von den Marken regelmäßig Kundenbefragungen durchgeführt, deren Ergebnisse wir in den Go-to-Market-Ansatz einfließen lassen.

Um bereits von Beginn an eine hohe Kundenzufriedenheit zu erreichen, haben im Geschäftsjahr 2023 wie im Vorjahr die Mehrheit der Marken der Nemetschek Group ihre Kunden frühzeitig in die Produktentwicklung miteinbezogen. Zu den Maßnahmen, die zur Produktqualität und damit auch zur Kundenzufriedenheit beitragen sollen, gehören unter anderem gemeinsame Entwicklungsprojekte, Kundengremien, Anwendergruppen und Communities sowie Produktvorschauen, Tests in der Betaphase und Workshops.

Aufgrund des anvisierten zukünftigen Umsatzwachstums und den Bestrebungen, den Kundennutzen durch das Zusammenspiel der einzelnen Marken weiter zu erhöhen, wird angestrebt, zukünftig auch Kundenbefragungen auf Konzernebene durchzuführen. So sollen Erkenntnisse gewonnen werden, die die Zusammenarbeit mit den Kunden noch weiter verbessern können.

Partnerschaften mit Hochschulen und Universitäten

Die Wurzeln der Nemetschek Group liegen im universitären Umfeld. Darüber hinaus sieht sich die Nemetschek Group auch als Vorreiterin der Digitalisierung in der Baubranche. Vor diesem Hintergrund ist die Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen ein besonderes Anliegen. Unser langfristiges Ziel ist es, alle relevanten Institutionen der Kernmärkte, wie Europa – mit Fokus auf die deutschsprachigen Märkte – und den USA, die Architektur- und Bauausbildung anbieten, mit Softwarelösungen zu unterstützen. Dabei werden Talente frühzeitig und gezielt gefördert, um Gebäude und Infrastrukturprojekte nachhaltig planen, bauen und verwalten zu können. Fast alle Marken engagieren sich mit Netzwerkaktivitäten für Studenten und Kunden, zum Beispiel über eigens bereitgestellte Jobplattformen, verschiedene Schulungsformate, Gastvorlesungen, Jobmessen an Universitäten oder über Kooperationen mit Studentenvereinigungen sowie akademischen Fakultäten.

Die Nemetschek Group ist zudem in einer Vielzahl an Industrieverbänden und Institutionen wie buildingSMART oder dem Bundesverband Bausoftware (BVBS) engagiert, sowie Mitglied im NIMA, der UK BIM Alliance. Darüber hinaus sind die einzelnen Marken auf individueller Basis in zahlreichen nationalen und internationalen Verbänden und Organisationen tätig, um OPEN BIM Lösungen und Workflows zu fördern.

Umwelt und Klima

Nachhaltiges Wirtschaften und gesunde Ökosysteme sind die Grundlage für ein gesundes Leben. Die Baubranche gehört zu den ressourcenintensivsten Bereichen der Wirtschaft. Auch nimmt die Nachfrage nach Wohnraum kontinuierlich zu. Entsprechend ist die Baubranche gefordert, effizienter mit Rohstoffen und Energie umzugehen, um so Bauwerke nachhaltiger planen, bauen und betreiben zu können.

Als Partner und Lösungsanbieter der AEC/O-Branche hat die Nemetschek Group eine große ökologische Verantwortung. Das wichtigste Engagement für die Umwelt ist unser Angebot an Soft-

warelösungen, die die Ressourceneffizienz in der Baubranche und im Gebäudemanagement verbessern, dabei unterstützen, Materialien sparsamer einzusetzen und auch dazu beitragen, den Energiebedarf von Gebäuden zu reduzieren.

Darüber hinaus spielen für die Nemetschek Group der möglichst geringe Einsatz von Energie und das Einsparen von Emissionen entlang der Wertschöpfungskette eine wichtige Rolle, um langfristig einen Beitrag zur Eindämmung des Klimawandels zu leisten und die globale Erwärmung auf maximal 1,5 Grad Celsius zu begrenzen.

Managementansatz

Ein wichtiges Ziel der Nemetschek Group ist es, die Baubranche in die Lage zu versetzen, effizienter zu planen, zu bauen, zu managen und damit insgesamt ressourcenschonender und somit nachhaltiger zu wirtschaften. Die Steuerung der in diesem Zusammenhang relevanten Aspekte, wie Forschung und Entwicklung, verantworten die einzelnen Marken.

Der Schutz der Umwelt ist im CoC der Nemetschek Group verankert. Alle Mitarbeiter werden mit diesem zentralen Dokument dazu angehalten, im Rahmen ihrer Tätigkeiten Ressourcen zu schonen und bei der Auswahl von Lieferanten, Werbematerialien oder anderen externen Dienstleistungen neben ökonomischen Aspekten auch ökologische Aspekte zu berücksichtigen. Zudem werden im SCoC die Lieferanten zu einem verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen sowie zur Minimierung von Umweltbelastungen aufgefordert. Das Bekenntnis zum Umweltschutz hat die Nemetschek Group in einer Umweltleitlinie, der „Group Environmental Guideline“, festgehalten. Darin sind zentrale Verpflichtungen festgeschrieben, wie unter anderem die Pflicht, alle relevanten Gesetze und internen Richtlinien einzuhalten, umweltrelevante Prozesse in das Tagesgeschäft zu integrieren oder alle Mitarbeiter zu ermutigen, Verantwortung für den Umweltschutz zu übernehmen und ihn am Arbeitsplatz aktiv zu praktizieren. Transparenz und eine offene Kommunikation mit allen Stakeholdern zu umweltrelevanten Themen gehören ebenso dazu, wie auch das Verantwortungsbewusstsein bei der Auswahl von Lieferanten und dem Einkauf von Produkten, Materialien und Dienstleistungen. Die Richtlinie wurde vom Nachhaltigkeitsteam in Abstimmung mit den Marken und relevanten Abteilungen im Unternehmen erarbeitet und mit dem Vorstand sowie den Segmentverantwortlichen abgestimmt und freigegeben. Im Berichtsjahr wurde diese „Group Environmental Guideline“ erneut überprüft.

Energie und Emissionen im eigenen Unternehmen

Die Nemetschek Group arbeitet derzeit intensiv daran die Energieverbräuche und die damit verbundenen Emissionen innerhalb des eigenen Betriebs konzernweit einheitlich zu erfassen, um sich darauf basierend in Zukunft eigene Ziele zur Vermeidung und Reduktion setzen zu können. Bei der Erfassung und Berichter-

stattung von Treibhausgasemissionen orientiert sich die Nemetschek Group an dem international anerkannten Standard des „Greenhouse Gas (GHG) Protocol“. Das GHG kategorisiert Treibhausgasemissionen in die Scopes 1, 2 und 3. Direkte Treibhausgasemissionen (Scope 1) sind Emissionen, die aus Quellen entstehen, die im direkten Besitz bzw. unter der direkten Kontrolle des Unternehmens stehen. Dazu gehören Emissionen aus Energieträgern an Standorten des Unternehmens, z. B. Erdgas oder Heizöl, sowie Emissionen aus dem eigenen Fuhrpark. Indirekte Treibhausgasemissionen (Scope 2) sind Emissionen, die durch die Nutzung eingekaufter Energie entstehen, z. B. durch Strom, Fernwärme- oder Kälte.

Im Geschäftsjahr 2022 wurde erstmalig der ökologische Fußabdruck bezogen auf die Scope-1- und Scope-2-Emissionen der Nemetschek Group für das Jahr 2021* ermittelt. Im Fokus des Geschäftsjahrs 2023 lag die konzernweite Erfassung sowie die Verbesserung der Datenverfügbarkeit der Energieverbräuche zur Berechnung der Scope-1- und Scope-2-Emissionen der circa 80 weltweiten Bürostandorte für das Jahr 2022. Die Energieverbräuche wurden auf Standortebene erfasst, die Datenkonsolidierung und der Ausweis der Scope-1- und Scope-2-Emissionen erfolgte auf Konzernebene. Angesichts der heterogenen Struktur der Nemetschek Group ist die Datenerfassung mit besonderen Herausforderungen verbunden. Bürostandorte, die aufgrund derzeitiger Mietverhältnisse keine Energieverbräuche an die Gruppe melden konnten, wurden basierend auf Flächendaten hochgerechnet, um den Gesamtverbrauch wiederzugeben.

TREIBHAUSGASEMISSIONEN – SCOPE 1 & 2

THG-Emissionen* in t CO ₂ -Äquivalent	2022
Scope 1	2.997
Scope 2**	1.740
Gesamt Scope 1 & 2	4.737

* Berechnung der Treibhausgasemissionen nach dem GHG Protocol. Scope-1-Emissionen beinhalten Emissionen aus stationärer Verbrennung und Emissionen des Fuhrparks.

** Berechnung der Scope-2 Emissionen basierend auf den CO₂-Emissionsfaktoren der lokalen Standorte (market-based). Fehlende Angaben wurden durch länderspezifische CO₂-Emissionsfaktoren ersetzt.

Aufgrund der neuen regulatorischen Berichtspflichten durch die CSRD ab dem Geschäftsjahr 2024, wurden im Berichtsjahr keine Emissionsreduktionsziele festgelegt, sondern bewusst an der Schaffung einer vollständigen, adäquaten Emissions-Baseline gearbeitet, die in Zukunft eine valide Zielsetzung ermöglichen soll.

Indirekte Treibhausgasemissionen, die entlang der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette entstehen, werden unter Scope 3 des GHG Protocols definiert und machen den größten Anteil an den Treibhausgasemissionen von Unternehmen aus. Dazu zählen unter anderem Emissionen aus eingekauften Gütern und Dienstleistungen, Kapitalgütern, Abfällen, Geschäftsreisen, Mitarbeiterpendeln oder Emissionen aus der Nutzungsphase von Produkten.

* Aufgrund einer verbesserten Datentransparenz sowie Änderungen in der Berechnungsmethodik sind die Scope-1- und Scope-2-Emissionen für das Jahr 2022 nicht uneingeschränkt mit dem Vorjahr 2021 vergleichbar. Die Vorjahreszahlen werden im << Nachhaltigkeitsbericht 2023 >> veröffentlicht.

Im Geschäftsjahr 2023 wurde ein erstes Assessment der für die Software-Branche relevanten Scope-3-Kategorien begonnen, deren Erfassung im Folgejahr durch die enge Einbindung zentraler Unternehmensfunktionen der Nemetschek Group weiterentwickelt wird.

Ökologische und soziale Auswirkungen der Produkte

Laut Global Status Report 2022 der Global Alliance for Building and Construction waren im Jahr 2021 Bauwerke für 37 % der energiebedingten CO₂-Emissionen verantwortlich. Um bis 2050 eine Net-Zero-Emission zu erreichen, müssten die Emissionen gegenüber dem Stand von 2020 um über 98 % sinken, so der Report.

Die ökologischen und sozialen Auswirkungen der Lösungen der Nemetschek Group beziehen sich im Wesentlichen auf zwei Aspekte: den genannten Nutzen im Lebenszyklus eines Bauwerks und die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten bei der Softwareentwicklung. Bei Letzterer bilden die digitale Arbeitsmethode BIM – kurz für Building Information Modeling – und die offenen Standards, die auch als OPEN BIM bezeichnet werden, die Basis. Mit BIM kann exakter und effizienter geplant und gebaut werden, Fehler und Rückbauten können dadurch über den gesamten Baulebenszyklus hinweg reduziert werden. Die Nemetschek Group unterteilt diesen Baulebenszyklus in eine Planungs-, eine Bau- und eine Manage-Phase: Design, Build und Manage.

Planungsphase

Mit der von der Nemetschek Group entwickelten Software können die Nutzer vorausschauender und präziser planen, Rückbauten können vermieden werden. Zudem werden Gebäude bereits in der Planungsphase - auch energietechnisch - optimiert. So können beispielsweise mit den Lösungen der Marke Vectorworks Sonnenstand und Einfallswinkel der Sonne mit digitalen Lösungen simuliert und so Fenster optimal geplant werden. Zudem können durch die bessere Planung mittels Software der Marke Allplan Stahlverbindungen optimiert und 25 % an Verbindungsmaterialien eingespart werden. Der Embodied Carbon Calculator von Vectorworks ist eine Softwarelösung, die einen integrierten Modellierungs- und Kohlenstoffbewertungs-Workflow bietet, mit dem Planer und Architekten schnell die Auswirkungen ihrer Material- und Produktauswahl auf den CO₂-Fußabdruck ihres Projekts messen können. Mit Energios von Vectorworks können Architekten zudem bereits in der Entwurfsphase den Energieverbrauch ihres Projekts kontrollieren, d. h. sie können eine erste Energieanalyse schon während der Entwurfsphase ohne großen Mehraufwand erstellen. Mit dem EcoDesigner STAR von Graphisoft können Architekten energieeffiziente Gebäude entwerfen, indem die 3D-Modelle mit Klimadaten und Betriebsprofilen kombiniert werden. So kann die Energieleistung von Gebäuden unter den unterschiedlichsten Bedingungen bewertet werden.

Bauphase

Für Einsparungen und Optimierungen während der Bauphase sorgen Lösungen aus dem Segment Build. Beispielsweise kann durch das Planungstool „Planbar“ von Allplan bei der Vorfertigung von Betonkonstruktionen der Materialeinsatz in der Produktion minimiert und der Ausschuss reduziert werden. Auf der Baustelle selbst kann der Papierverbrauch durch den Einsatz von Bluebeam Revu um bis zu 90 % reduziert werden. Die Berechnung des CO₂-Fußabdruckes kann in der Bauphase ebenfalls effizient erfolgen. Dafür bietet Allplan Precast ein Plug-in sowie Lösungen in Zusammenarbeit mit Built-Heat an.

Managephase

Rund 80 % der Kosten eines Gebäudes fallen während der Nutzungsphase an. Ein großer Teil dieser Ausgaben entsteht durch den Energieverbrauch.

Spacewell Energy des Tochterunternehmens DEXMA Sensors S.L. (DEXMA) bietet datengestützte „Energie-Intelligenz“ über eine Software-as-a-Service(SaaS)-Lösung. Die Lösung berichtet den Energieverbrauch, analysiert Nutzungsmuster sowie Ineffizienzen und erkennt Anomalien in Echtzeit. Mit Spacewell Energy können Unternehmen das Energiedatenmanagement automatisieren, um den Energieverbrauch in ihren Einrichtungen zu minimieren. Integrierte Arbeitsplatz-Managementsysteme von Spacewell ermöglichen zudem die optimale Steuerung von Heizungen, Lüftungen und Beleuchtungen. Sie können auch dazu verwendet werden, den vorhandenen Büroraum effizient zu planen und zu nutzen, indem sie aufzeigen, wie viel Fläche tatsächlich benötigt wird. So können ebenfalls Ressourcen eingespart werden.

Zudem hat die Nemetschek Group im Berichtsjahr die datengetriebene Plattform dTwin auf den Markt gebracht. Damit können Gebäudebesitzer ein digitales Abbild des tatsächlichen Gebäudes erstellen und dieses dadurch effizienter und nachhaltiger verwalten oder gegebenenfalls umbauen.

Darüber hinaus ermöglicht die lückenlose virtuelle Dokumentation einfache und gezielte Veränderungen an Bauwerken – auch Jahre nach ihrer Errichtung. Derzeit ist meist nicht bekannt, welche Materialien verbaut wurden, wenn Gebäude nach Jahrzehnten um- oder zurückgebaut werden. Die daraus entstehende Unsicherheit kostet Zeit, Geld und Ressourcen. Durch exakte Erfassung, Dokumentation und Archivierung mit Softwareprodukten der Nemetschek Group sind Modernisierungsvorhaben wesentlich besser kalkulier- und planbar. Wenn die verwendeten Baumaterialien bereits vor Beginn von Rückbaumaßnahmen bekannt sind, können Rückbaumaßnahmen gezielt zur Rohstoffgewinnung durch Recycling genutzt werden.

Im Nachhaltigkeitsbericht der Nemetschek Group werden konkrete Umsetzungen in Kundenprojekten vorgestellt, siehe [<< Nachhaltigkeitsbericht 2023 >>](#).

Integrität und Compliance

Sowohl das regulatorische Umfeld der im deutschen MDax und TecDAX gelisteten Nemetschek SE als auch die internationale Ausrichtung der Nemetschek Group sind komplex und weisen eine hohe Regelungsdichte auf. Die im Jahr 2022 abgeschlossene konzernweite Compliance-Risikoanalyse hat ein grundsätzliches Brutto-Risikopotenzial unter anderem in den Bereichen „Antikorruption“, „Kartellrecht“, „Datenschutz & Informationssicherheit“ sowie „Export & Sanktionen“ verdeutlicht. Etwaige Verletzungen dieser Regelungsbereiche und Vorschriften könnten negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation des Unternehmens haben.

Daher bekennt sich die Nemetschek Group klar zu einem fairen Wettbewerb und lehnt insbesondere Korruption und Bestechung strikt ab. Dahinter steht die Überzeugung, dass langfristiger Geschäftserfolg nur durch rechtskonformes und verantwortungsvolles Handeln zu erreichen ist und dass sich diese Bemühungen auch positiv auf die Zufriedenheit unserer Stakeholder auswirken. Die offene Konzernkultur sowie ein etabliertes Compliance-Managementsystem (CMS) sind im Kampf gegen Korruption und Bestechung sowie bei der Mitigierung weiterer Risikobereiche von großer Bedeutung.

Tatsächliche oder mutmaßliche Verstöße gegen geltende gesetzliche Bestimmungen, interne Vorschriften oder ethische Standards könnten negative finanzielle Folgen haben. Entsprechend ist es das vordringliche Ziel des Konzerns, Compliance-Vorfälle umfassend und systematisch zu vermeiden. Dazu verfolgt die Nemetschek Group einen präventiven, risikobasierten sowie passgenauen Compliance-Ansatz und lebt eine Konzernkultur, in der alle Mitarbeiter für das Thema sensibilisiert sind und entsprechend weitergebildet werden.

Managementansatz

Die Compliance-Aktivitäten, basierend auf der im Jahr 2022 abgeschlossenen konzernweiten Risikoanalyse, sind eng mit dem Risikomanagement und dem internen Kontrollsystem verzahnt. Der Bereich „Corporate Legal & Compliance“ steuert konzernweit die Compliance-Aktivitäten. Hierbei steht die Schaffung von geeigneten Strukturen und Prozessen sowie die Unterstützung zur effizienten Umsetzung von passgenauen, risikobasierten Compliance-Maßnahmen (u. a. Implementierung von Konzernrichtlinien und Prozessen, Sensibilisierungs- und Kommunikationsmaßnahmen sowie Trainings) im Mittelpunkt. Überdies steht der Bereich „Corporate Legal & Compliance“ als Ansprechpartner bei Einzelfragen aus der Organisation zur Verfügung. Es besteht eine direkte Berichtslinie zum Vorstandsmitglied und CFO der Nemetschek Group. Die Einhaltung von internen Richtlinien und rechtlichen Vorgaben ist regelmäßig Gegenstand von internen Prüfungen durch den Bereich „Internal Audit“.

Die Nemetschek Group trägt als international agierender Konzern unternehmerische Verantwortung gegenüber Gesellschaft und Umwelt. Verpflichtung und auch der Anspruch der Nemetschek

Group im Bereich „Corporate Legal & Compliance“ ist es, sich jederzeit und überall an geltende Gesetze zu halten, ethische Grundwerte zu respektieren und nachhaltig zu handeln. Das gilt für Mitarbeiter, aber auch für Lieferanten und Geschäftspartner.

Von unseren Mitarbeitern wird ein fairer und respektvoller Umgang untereinander und gegenüber Dritten erwartet. Der konzernweit gültige CoC umfasst unter anderem auch die wichtigen Bereiche „Menschenrechte“ sowie „Umwelt & Klima“. Der CoC ist jederzeit, sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache, im Intranet und auf der Konzernwebseite transparent einsehbar. Er wurde konzernweit bekannt gemacht und ist für alle Mitarbeiter – ungeachtet ihrer Position im Unternehmen – bindend. Auch über die eigenen Unternehmensgrenzen hinaus engagiert sich die Nemetschek Group und setzt sich für die Stärkung der Menschenrechte sowie für die Bekämpfung von moderner Sklaverei und Menschenhandel in ihren Lieferketten ein. Maßnahmen hierzu werden derzeit unter anderem in unseren offiziellen Erklärungen zum UK Modern Slavery Act sowie zum Norwegian Transparency Act auf unserer Konzernwebseite transparent offengelegt. Zudem wurde ein Statement zum Australian Modern Slavery Act erstellt und wird gemeinsam mit den anderen Erklärungen Anfang 2024 (aktualisiert) veröffentlicht.

Das Erscheinungsbild der Nemetschek Group in der Öffentlichkeit wird auch durch die Lieferanten und Geschäftspartner geprägt. Um vertrauensvolle und langfristige Geschäftsbeziehungen zu fördern, setzt die Nemetschek Group auf die transparente und rechtmäßige Abwicklung aller Geschäfte. Dieses Vorgehen erwartet die Nemetschek Group auch von ihren Lieferanten und Geschäftspartnern. Der zu diesem Zweck konzernweit kommunizierte Nemetschek Group Lieferantenkodex, der SCoC, ist ebenfalls auf der Konzernwebseite einsehbar und von unseren Lieferanten und Geschäftspartnern grundsätzlich einzuhalten. Die Nemetschek Group verfolgt einen risikobasierten Ansatz, der je nach potenzieller Risikoexposition die vorherige Durchführung eines spezifischen Geschäftspartner-Integrity-Checks sowie die flankierende, fallbasierte Einbindung des SCoC durch spezielle vertragsrechtliche und kommunikative Maßnahmen (z. B. Aufklärung und Information durch Verweis auf die Webseite sowie durch die Verwendung passgenauer und risikobasierter Compliance-Klauseln etc.) vorsieht. Dieser Kodex verpflichtet Lieferanten und Geschäftspartner zu unternehmerischer Verantwortung, wenn es beispielsweise um Menschenrechte, Antidiskriminierung oder Themen aus dem Bereich „Umwelt & Klima“ geht. Andere Themen wie die Einhaltung transparenter Geschäftsbeziehungen, das faire Marktverhalten sowie der Daten- und Informationsschutz zählen ebenfalls dazu. Darüber hinaus wird die Einhaltung der Prinzipien des UN Global Compact und der Grundprinzipien der Internationalen Arbeitsorganisation (International Labour Organization, ILO) erwartet.

Die Grundlage des präventiven Compliance-Ansatzes ist das konzernweite Compliance-Managementsystem (CMS). Die praktische Umsetzung dieses Systems in den Tochtergesellschaften

erfolgt durch die lokalen geschäftsführenden Organe sowie die Compliance-Koordinatoren der einzelnen Marken der Nemetschek Group und durch das konzernweite Compliance-Netzwerk. Hierzu fanden auch im Jahr 2023 im März, Juli und Dezember Videokonferenzen statt, in denen wichtige Compliance-Themen – zum Teil auch mit Bezug zu aktuellen Sachverhalten – besprochen und trainiert werden konnten. Zudem werden viermal im Jahr Berichte über mögliche Compliance-Vorfälle erstellt. Die Ergebnisse wurden 2023 durch den Bereich „Corporate Legal & Compliance“ für den Konzern konsolidiert, überprüft und direkt an die CFO der Nemetschek Group berichtet. Ergänzend werden im Rahmen eines angewandten Due-Diligence-Prozesses anlassbezogen Ad-hoc-Compliance-Berichte erstellt. Vorstand, Prüfungsausschuss und Aufsichtsrat werden mindestens viermal jährlich über Compliance-relevante Sachverhalte und mindestens einmal jährlich über den Ausbau der Compliance-Strukturen sowie erfolgte und weiter geplante Compliance-Maßnahmen informiert.

Dieser präventive Compliance-Ansatz umfasste im Geschäftsjahr auch ein initiales Online-Self-Assessment des Nemetschek Group CMS beim Institut für Corporate Governance (ICG), welches von „Corporate Legal & Compliance“ durchgeführt wurde. Das Assessment beinhaltet Kontrollfragen zu den Themengebieten „Formale Anforderungen“, „Grundwerte“, „Compliance“, „Verbindlichkeit“ sowie „Kommunikation und Monitoring“. Im Ergebnis erfüllt das Nemetschek Group CMS hiernach bereits alle wesentlichen Anforderungen, was umfassend und transparent an den Vorstand und den Prüfungsausschuss berichtet wurde.

Zur Basis des präventiven Compliance-Ansatzes gehören auch konzernweite Regelungen in Form von Richtlinien zu unterschiedlichen Themen. Es bestehen Konzernrichtlinien zu den Themengebieten „Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung“, „Datenschutz“, „Kartellrecht“, „Antikorruption“, „Risikomanagement“ und „interne Kontrolle“. Zu weiteren spezifischen Themen werden vom Bereich „Corporate Legal & Compliance“ regelmäßig dedizierte Compliance-Leitfäden erarbeitet und konzernweit kommuniziert. Ein wichtiges Ziel ist weiterhin, unseren Mitarbeitern zu den für das Unternehmen relevanten Sachverhalten aktuelle und verständliche Regelungen und Informationen zur Verfügung zu stellen und auch entsprechende Schulungen anzubieten. Hierzu zählten im vergangenen Berichtsjahr beispielsweise Leitfäden zu den Themen „Supply Chain Compliance und Menschenrechte“ sowie „Krisen-Management-Prozess“. Ergänzt werden diese Richtlinien und Leitfäden im Alltag durch die zusätzliche Kommunikation aktueller sogenannter Compliance Communication Papers über das Compliance-Netzwerk. Hierin wird zu verschiedenen Sachverhalten, wie „Antikorruption“, „Kartellrecht“, „Anti-Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung“, „Interessenkonflikte“, „Export & Sanktionskontrolle“, „Supply Chain Compliance“, „Whistleblowing“, „Hausdurchsuchungen“ oder „Datenschutz“ informiert.

Um die jeweils aktuellen Compliance-Regeln im Bewusstsein der Mitarbeiter zu halten, bedarf es einer regelmäßigen Mitarbeiterin-

formation. Verbindliche konzernweite eLearning-Trainings zu den Themen „Compliance“ (inkl. Antikorruption), „Datenschutz und Informationssicherheit“ sowie regelmäßige, individuelle Auffrischungen zu Compliance-Themen sorgen dafür, dass die entsprechenden Regeln ein fester Bestandteil des Arbeitsalltags sind. Darüber hinaus veranstaltete der Bereich „Corporate Legal & Compliance“ im Geschäftsjahr spezielle und auf die Bedürfnisse einzelner Tochtergesellschaften konzipierte Compliance-Workshops, um die Implementierung wichtiger Richtlinien und Prozesse zu beschleunigen sowie über wichtige Themen aufzuklären und diese passgenau zu trainieren (u. a. Trainings zu „Compliance“, „Antikorruption“, „Kartellrecht“ und „IT-Dawn-Raids“).

Die Nemetschek Group ist sich ihrer Gesamtverantwortung im Zusammenwirken mit den Marken bewusst. Aufgrund der heterogenen Ausprägung der einzelnen Marken nehmen diese die individuelle Umsetzung und Implementierung von Konzernrichtlinien sowie die markeninterne Durchführung von Schulungen zu Compliance-Themen grundsätzlich eigenverantwortlich vor. Dieser individuelle und risikobasierte Compliance-Ansatz ermöglicht die Anpassung der Konzernvorgaben an die spezifischen lokalen Bedürfnisse. So gibt es einheitliche und verbindliche Konzernvorgaben, die mit individuellen Ergänzungen vor Ort funktionierende Strukturen und Prozesse in den jeweiligen Organisationen schaffen.

Die Nemetschek Group fordert und fördert eine offene „Speak-up-Kultur“. Sie ermutigt ihre Mitarbeiter, Verhaltensweisen zu melden, die möglicherweise gegen den CoC verstoßen. Dazu können sie sich direkt an Vorgesetzte, zuständige Personalleiter oder den Bereich „Corporate Legal & Compliance“ wenden.

Darüber hinaus steht ein konzernweites, digitales und – falls gewünscht – anonymes Hinweisgebersystem zur Verfügung, welches proaktiv seitens „Corporate Legal & Compliance“ jährlich konzernweit kommuniziert wird. Das digitale System ist seit Ende 2022 auch für Dritte offen und kann auch von diesen – in verschiedenen Sprachen – als Meldeoption verwendet werden. Hierzu wurde das Hinweisgebersystem transparent und für jeden zugänglich auf der Konzernwebseite veröffentlicht. Durch die bewusste externe Öffnung des Hinweisgebersystems wurde auch im Bereich „Lieferkettensorgfalt“ eine Weiterentwicklung und Professionalisierung erreicht. Whistleblowing-Meldungen sind dabei digital über das Whistleblowing-Tool und ergänzend auch telefonisch in deutscher oder englischer Sprache an den deutschen Anbieter „LegalTegrity“ möglich.

Um der konzernrechtlichen Gesamtverantwortung umfassend gerecht zu werden, fungiert der Bereich „Corporate Legal & Compliance“ als unabhängige interne Meldestelle, um eingehende Hinweise im Rahmen des Investigationsprozesses professionell zu prüfen und ggf. fachkundig zu delegieren. Der bei der Bearbeitung von eingehenden Hinweisen grundsätzlich einzuhaltende Prozess – insbesondere auch bei einem etwaig gegen den Bereich „Corporate Legal & Compliance“ selbst oder Vorstands-

mitglieder eingehenden Hinweis – ist schriftlich dokumentiert. Im Geschäftsjahr 2023 und im Vorjahreszeitraum wurden keine substantiellen Compliance-Verstöße gemeldet.

Faire Geschäftspraktiken und Antikorruption

Aspekte zu den Themen „Faire Geschäftspraktiken“ und „Antikorruption“ werden im konzernweit geltenden CoC umfassend berücksichtigt. So ist im CoC unmissverständlich formuliert, dass in der Nemetschek Group Korruption, Bestechung, Bestechlichkeit oder andere Formen der rechtswidrigen Annahme und Gewährung von Vorteilen – auch in Bezug auf Amts- und Mandatsträger – nicht toleriert werden. Zudem bekennt sich die Nemetschek Group in ihrem CoC ohne Einschränkungen zum Wettbewerb mit fairen Mitteln und zur strikten Einhaltung des Kartell- und Exportkontrollrechts. Alle im Konzern Beschäftigten haben in Übereinstimmung mit dem jeweils geltenden Wettbewerbsrecht zu handeln. Weiter werden die Regeln zur Trennung von Privat- und Konzerninteressen und zum Umgang mit Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen definiert.

Antidiskriminierung

Zum Thema Diskriminierung ist im CoC klar formuliert:

„Die Nemetschek Group duldet im Konzern keinerlei Diskriminierung oder Belästigung, sei es aufgrund von Herkunft, Geschlecht, Behinderung, Religion, Alter, sexueller Orientierung, politischer Einstellung oder gewerkschaftlicher Betätigung.“

Mitarbeiter, die sich irgendeiner Form von Diskriminierung oder unangemessenem Verhalten ausgesetzt sehen oder solches beobachten, sind aufgefordert, dies über die beschriebenen Berichtskanäle zu melden. Alle gemeldeten oder sonst bekannt gewordenen Fälle möglicher Diskriminierung wurden im Berichtszeitraum entsprechend überprüft. Im Geschäftsjahr 2023, ebenso wie im Vorjahr, gab es keine Vorfälle, die Schritte – disziplinarischer oder rechtlicher Natur – erforderlich gemacht hätten.

Menschenrechte

Der Schutz und die Stärkung der Menschenrechte sowie die Bekämpfung moderner Sklaverei und Kinderarbeit sind essenzielle Bestandteile unserer verantwortungsvollen Supply Chain Compliance. Sowohl der Lieferantenkodex (SCoC) als auch unsere offiziellen Erklärungen zum UK Modern Slavery Act oder Norwegian Transparency Act verdeutlichen den konzernweiten Ansatz. Die Nemetschek Group hat auch für das Jahr 2023 entsprechende Erklärungen veröffentlicht, um für mehr Transparenz entlang der Lieferketten zu sorgen. Die Erklärungen legen die Schritte dar, die im Jahr 2023 unternommen wurden, um moderne Sklaverei und Menschenhandel in den Geschäfts- und Lieferketten zu verhindern. Auch im CoC sind klare Vorgaben zur Einhaltung sämtlicher Menschenrechte sowie zur Geschäftspartner-Compliance definiert, um bereits bei Geschäftsanbahnung bewusst Verantwortung bei der Auswahl der Lieferanten und Geschäftspartner zu übernehmen. Gleiches gilt für die

Geschäftspartner, die durch risikobasierte und speziell erarbeitete Compliance- und Menschenrechtsklauseln vertraglich sensibilisiert und verpflichtet werden. Ein praktischer Leitfaden zum Thema Supply Chain Compliance, der sich an den Anforderungen des deutschen Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG) orientiert, sowie allgemeine Trainings zu diesen Themen innerhalb des Compliance-Netzwerkes bzw. Compliance-Workshops erhöhten im Geschäftsjahr die Grundsensibilisierung für diese wichtigen Themen.

Datenschutz und Informationssicherheit

Die Nemetschek Group ist ein Vorreiter bei der digitalen Transformation in der AEC/O- sowie der Media & -Entertainment-Branche und deckt den kompletten Lebenszyklus von Bau- und Infrastrukturprojekten ab. Die angebotenen Softwareprodukte werden überwiegend auf der IT-Umgebung der Kunden installiert – auch deshalb sind Risiken im Rahmen des Datenschutzes und der Informationssicherheit als begrenzt einzuschätzen. Gleichwohl übernimmt die Nemetschek Group Verantwortung und verpflichtet sich konzernweit zum sorgfältigen Umgang mit den Daten der Mitarbeiter, Kunden und Partner. Sie können sich darauf verlassen, dass ihre Daten in der Nemetschek Group dem aktuellen Stand der Technik entsprechend abgesichert sind und unter Einhaltung der relevanten Gesetzesvorschriften verarbeitet werden.

Hierbei verfolgt der Konzern – entsprechend der Organisationsstruktur – einen weitgehend dezentralen Ansatz, der zwar zentrale Vorgaben sowie Überwachungsprozesse und Hilfestellungen vorsieht, jedoch in erster Linie die Marken in die Verantwortung nimmt. Datenschutz und Informationssicherheit sind dabei eine Gemeinschaftsaufgabe aller Mitarbeiter der Nemetschek Group. Dazu haben sich alle Marken im Rahmen des CoC bekannt.

Datenschutz

In Bezug auf Compliance, Datenaufbewahrung und -sicherheit sowie dem Schutz von personenbezogenen Daten steigen die Anforderungen im internationalen Umfeld stetig an. Die Basis für einen wirkungsvollen Datenschutz bietet daher ein umfangreiches und konzernweites Regelwerk. Dieses Regelwerk beinhaltet eine umfassende Konzerndatenschutzrichtlinie – die „Group Data Protection Guideline“ – sowie weitere umfangreiche Arbeitsmittel, die im konzernweiten Intranet in deutscher und englischer Sprache verfügbar sind und bedarfs- und anlassgerecht aktualisiert werden. Dieses Regelwerk muss von allen Marken im Konzern beachtet und implementiert werden. Regionale Pflichten und Bestimmungen wie beispielsweise die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) der Europäischen Union sind einzuhalten.

Die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Vorgaben und Prozesse wird regelmäßig unter anderem durch den Bereich „Internal Audit“ im Rahmen von Audits in Zusammenarbeit mit den Bereichen „Corporate Legal & Compliance“ sowie „Corporate IT“ durchgeführt. Soweit gesetzlich vorgeschrieben, sind in den Gesellschaften betriebliche Datenschutzbeauftragte – interne wie

externe – bestellt. Alle Mitarbeiter sind angehalten, etwaige Verstöße gegen datenschutzrechtliche Vorschriften oder unternehmensinterne Richtlinien zu melden. Jeder Hinweis auf mögliche Verstöße gegen datenschutzrechtliche Vorschriften wird ernst genommen und schnellstmöglich aufgeklärt.

Überdies werden Mitarbeiter geschult und Kommunikationsmaßnahmen durchgeführt. Neue Mitarbeiter werden auf die Vertraulichkeit im Umgang mit sensiblen oder personenbezogenen Daten hingewiesen und arbeitsvertraglich zur Verschwiegenheit verpflichtet. Ferner sind alle Mitarbeiter – nicht nur die Mitarbeiter in Europa – verpflichtet, in zeitlich regelmäßigen Abständen – mindestens alle zwei bis drei Jahre – an Datenschutzschulungen teilzunehmen und dies dokumentiert nachzuweisen. Eine eigens zum Thema Datenschutz aufgesetzte E-Learning-Schulung wird konzernweit sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache angeboten. Der Bereich „Corporate Legal & Compliance“ hat im Geschäftsjahr 2023 überdies ein passgenaues Update-Training konzipiert, welches ab 2024 allen Tochtergesellschaften zur Erfüllung lokaler Trainingspflichten zur Verfügung gestellt wird.

Informationssicherheit

„Informationssicherheit“ ist bei der Nemetschek Group ein besonders stark wachsender Unternehmensbereich. Angetrieben wurde das Wachstum sowohl durch die signifikante Zunahme an Cyberangriffen – auch gegen die Nemetschek Group –, als auch durch ansteigende, sicherheitsrelevante Kundenanforderungen an unsere Produkte und zunehmende gesetzliche und regulatorische Anforderungen an unser Unternehmen und unsere Software-Lösungen.

Der Bereich „Group Information Security“ steuert konzernweite Informationssicherheitsaktivitäten mit dem Ziel, jederzeit angemessene organisatorische und technische Maßnahmen auf Konzernebene und auf Ebene der Marken sicherzustellen. Der Bereich wird durch den Corporate Information Security Officer (CISO) verantwortet, der eine direkte Berichtslinie zum Vorstandsmitglied und CFO der Nemetschek Group hat. Organisiert wird die Informationssicherheit durch ein in den jeweiligen Marken eingesetztes gruppenweites Information Security Management System (ISMS), das sich an den international anerkannten Informationssicherheitsstandards der ISO-Norm 27001 orientiert und in dem die Verantwortlichkeiten in der Gruppe, in den Marken sowie die Kooperation aller für die Informationssicherheit relevanten Funktionen geregelt ist. Im Geschäftsjahr 2023 wurde neben weiteren, vom Vorstand beschlossenen Maßnahmen die ISMS-Zertifizierung gemäß ISO 27001 vorbereitet, deren Implementierung im Geschäftsjahr 2024 abgeschlossen werden soll.

Unternehmensspezifische Vorgaben sind in den vom Vorstand unterzeichneten und konzernweit geltenden Informationssicherheitsrichtlinien, die mindestens einmal im Jahr aktualisiert werden, geregelt. Dazu zählen die „Group Information Security Guideline“ sowie die „Group Information Security Policies“. Sie umfassen Leitlinien zur Organisation der Informationssicherheit,

zur Einbindung des Managements und auch zu notwendigen technischen und organisatorischen Maßnahmen, die der Umsetzung und Überwachung der Informationssicherheit dienen. Der Anwendungsbereich dieser für alle Konzerneinheiten verbindlichen Informationssicherheitsrichtlinien umfasst sowohl den Schutz aller IT-Systeme und der darin gespeicherten Daten sowie die Sicherheit unserer Produkte, Mitarbeiter und Bürostandorte.

Die in der Nemetschek Group eingesetzten Informationssicherheitsmaßnahmen zielen darauf ab, Sicherheitsvorfälle zu verhindern, frühzeitig zu erkennen und im Fall des Eintretens für eine schnelle und passende Reaktion zu sorgen. Dabei werden die wichtigsten Maßnahmen permanent überwacht und in regelmäßigen Intervallen durch unabhängige Instanzen sowie Internal Audit und Information Security überprüft.

Im Geschäftsjahr 2023 wurde eine gruppenweit standardisierte Informationssicherheitsarchitektur, bestehend aus verschiedenen State-of-the-Art-Informationssicherheitssystemen, aufgebaut und in den Marken und deren IT-Systemen eingesetzt. Eine zentrale Überwachung dieser Komponenten, die Auswertung aller identifizierten Sicherheitsereignisse sowie die Reaktion darauf erfolgt in einem neu aufgebauten Security Operation Center (SOC), unter anderem mit einer 24/7-Angriffserkennung gegen Mitarbeiter oder IT-Systeme. Alle erkannten oder dorthin gemeldeten Angriffe, die von der Sicherheitsarchitektur nicht vollautomatisiert abgewehrt werden, werden von den Mitarbeitern des SOC aufgenommen und in den definierten Security-Incident-Response-Prozess überführt.

Zusätzliche Schwerpunkte im Bereich „Informationssicherheit“ liegen in der regelmäßigen Schulung aller Mitarbeiter durch Web-basierte Trainings, Phishing-Mail Simulationen, anlassbezogenen Kommunikationen und der Einbindung von Informationssicherheitsmaßnahmen in die betrieblichen Abläufe. Das konzernweit verbindliche eLearning-Training zum Thema Informationssicherheit wird außerdem auf jährlicher Basis aktualisiert.

Zur weiteren Absicherung gegen Informationssicherheitsrisiken verfügt die Nemetschek Group zudem über eine konzernweite Cyber-Security-Versicherung, die nach einem Audit der Informationssicherheitsarchitektur im Geschäftsjahr 2023 durch den Versicherungsanbieter auch für das nächste Geschäftsjahr erneuert wird.

2.4 EU-Taxonomie

Seit dem Geschäftsjahr 2021 müssen Unternehmen, die gemäß § 315b HGB zur nichtfinanziellen Konzernberichterstattung verpflichtet sind, den Anforderungen der EU-Taxonomie, genauer der Verordnung (EU) 2020/852 (EU-Taxonomieverordnung) des europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Juni 2020 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2088, nachkommen.

Die EU-Taxonomie stellt ein einheitliches Klassifizierungssystem für die ökologische Nachhaltigkeit von Wirtschaftstätigkeiten dar. Damit sollen zum einen die Nachhaltigkeitsaktivitäten von Unternehmen vergleichbarer gemacht werden und zum anderen die Umsetzung des European Green Deal, der die Klimaneutralität der EU bis 2050 im Einklang mit dem Pariser Klimaabkommen anstrebt, erreicht werden.

In Artikel 9 der Taxonomieverordnung werden die folgenden sechs Umweltziele genannt, zu denen „ökologisch nachhaltige“ Wirtschaftstätigkeiten beitragen können:

UMWELTZIELE DER EU

1. Klimaschutz (Climate Change Mitigation, CCM)	4. Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft (Circular Economy, CE)
2. Anpassung an den Klimawandel (Climate Change Adaptation, CCA)	5. Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung (Pollution Prevention and Control, PPC)
3. Nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen (Water, WTR)	6. Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme (Biodiversity and Ecosystems, BIO)

Die EU-Taxonomie unterscheidet zwischen taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeiten. Im ersten Schritt ist zu prüfen, ob eine Wirtschaftstätigkeit in Annex I und II der delegierten Verordnung (EU) 2023/2485 oder in Annex I bis IV der delegierten Verordnung (EU) 2023/2486 beschrieben und somit taxonomiefähig ist. In weiteren Schritten ist zu untersuchen, ob diese taxonomiefähige Wirtschaftstätigkeit die festgelegten Kriterien für einen wesentlichen Beitrag zu einem der oben aufgeführten sechs Umweltziele erfüllt („Substantial Contribution“-Kriterien), keines der weiteren fünf Umweltziele erheblich beeinträchtigt („Do No Significant Harm“-Kriterien, DNSH) und darüber hinaus einen sozialen Mindestschutz („Minimum Safeguards“) einhält. Nur bei Erfüllung aller vorgenannten Kriterien gilt eine Wirtschaftstätigkeit als taxonomiekonform und ist somit, im Sinne der EU-Taxonomie, „ökologisch nachhaltig“.

Die EU-Taxonomie sieht vor, dass berichtspflichtige Unternehmen seit dem Geschäftsjahr 2021 den taxonomiefähigen Anteil an Umsatz, Investitions- (CapEx) und Betriebsausgaben (OpEx) für die Umweltziele 1 (Klimaschutz) und 2 (Anpassung an den Klimawandel) offenlegen. Seit dem Geschäftsjahr 2022 ist die Offenlegung der taxonomiekonformen Anteile für die Umweltziele 1 und 2 verpflichtend.

Im Juni 2023 billigte die EU-Kommission den delegierten Rechtsakt zu den Umweltzielen 3 bis 6 sowie Änderungen zu den Offenlegungsverpflichtungen und Anpassungen der Umweltziele 1 und 2 hinsichtlich der Ergänzung weiterer Wirtschaftstätigkeiten und Anpassungen von Bewertungskriterien bereits bestehender Tätig-

keiten. Der Rechtstakt zu den Umweltzielen 3 bis 6, der sogenannte „Environmental Delegated Act“, beschreibt die technischen Bewertungskriterien für eine Auswahl von Wirtschaftstätigkeiten, die einen wesentlichen Beitrag zu einem oder mehreren der Umweltziele 3 bis 6 leisten. Die Anpassungen an den Umweltzielen 1 und 2 („Climate Delegated Act“) enthalten beispielsweise die Ergänzung weiterer Wirtschaftstätigkeiten sowie Änderungen an vorhandenen technischen Bewertungskriterien bereits bestehender Wirtschaftstätigkeiten. Ebenso kam es zu Änderungen der Offenlegungsverpflichtungen („Disclosure Delegated Act“), wie etwa zur Ausgestaltung der zu verwendenden Meldebögen.

Die Nemetschek SE ist gemäß der Taxonomieverordnung für das Geschäftsjahr 2023 verpflichtet, die Taxonomiefähigkeit zu den neu eingeführten Wirtschaftstätigkeiten der Umweltziele 3 bis 6, die Taxonomiefähigkeit der neu hinzugekommenen Wirtschaftstätigkeiten der Umweltziele 1 und 2 sowie die Taxonomiekonformität der bestehenden Tätigkeiten zu den Umweltzielen 1 und 2 unter der Berücksichtigung der erfolgten Änderungen an den Bewertungskriterien und Angabepflichten zu berichten.

Prozess zur Erhebung der taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Tätigkeiten der Nemetschek Group

Zur Erhebung der taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Tätigkeiten hat sich im Unternehmen eine Arbeitsgruppe bestehend aus Fach- und Führungskräften aus den Bereichen Finance & Tax, Controlling & Risk Management, Investor Relations und dem Nachhaltigkeitsteam etabliert. Diese Arbeitsgruppe hat auch im Geschäftsjahr 2023 die Anpassungen der Regelungen zur Taxonomieverordnung und deren Wirkung auf das Portfolio der Nemetschek Group analysiert und bewertet.

Zur Ermittlung der Taxonomiefähigkeit des Umsatzes wurden in den Vorjahren zunächst die einzelnen Umsatzströme nach Segmenten, Marken und Produkten identifiziert. Anschließend wurden diese Umsatzströme relevanten Wirtschaftstätigkeiten anhand des Annex I und II des „Climate Delegated Act“ zugeordnet und daraufhin zunächst auf der Ebene der Nemetschek SE und anschließend mit dem Controlling der operativen Einheiten validiert. Anschließend wurde die Taxonomiefähigkeit der Investitions- und Betriebsausgaben analysiert.

Diese Analyse wurde im Geschäftsjahr 2023 auf ihre Gültigkeit für die Wirtschaftstätigkeiten der Nemetschek Group vollständig überprüft und aufgrund der oben beschriebenen Änderungen im regulativen Umfeld wie nachfolgend beschrieben erweitert und erneuert:

- » **Schritt 1:** Überprüfung der in den Vorjahren ermittelten Umsatzströme nach Segmenten, Marken und Produkten.
- » **Schritt 2:** Untersuchung von relevanten Wirtschaftstätigkeiten anhand Annex I und II des „Climate Delegated Act“ und anhand Annex I und II des „Complementary Delegated Act“.

* Delegierte Verordnung (EU) 2022/1214 („Complementary Delegated Act“) zur Änderung der delegierten Verordnung (EU) 2021/2139 in Bezug auf Wirtschaftstätigkeiten in bestimmten Energiesektoren und der delegierten Verordnung (EU) 2021/2178 in Bezug auf besondere Offenlegungspflichten für diese Wirtschaftstätigkeiten. Die Überprüfung der Relevanz der betroffenen Wirtschaftstätigkeiten für die Nemetschek Group erfolgte auf Basis des in der Verordnung festgelegten Meldebogens 1 „Tätigkeiten in den Bereichen Kernenergie und fossiles Gas“. Der Meldebogen ist am Ende des Kapitels integriert.

- » **Schritt 3:** Untersuchung von relevanten Wirtschaftstätigkeiten anhand der Anpassungen und Erweiterungen des „Delegated Act amending the Climate Delegated Act“ (Delegierter Rechtsakt zur Änderung des Klimarechtsakts).
- » **Schritt 4:** Untersuchung von relevanten Wirtschaftstätigkeiten anhand Annex I bis IV des „Environmental Delegated Act“.
- » **Schritt 5:** Validierung der Wirtschaftstätigkeiten und Umsatzströme auf Ebene der Nemetschek SE und der operativen Einheiten in Bezug auf Taxonomiefähigkeit der Umsätze.
- » **Schritt 6:** Anschließende Untersuchung der Taxonomiefähigkeit der Investitions- (CapEx) und Betriebsausgaben (OpEx). Die Untersuchung folgt dem beschriebenen Ansatz der Umsatzvalidierung (Schritte 1 bis 5).

Um Doppelzählungen zu vermeiden, erfolgte die Zuordnung der Umsatzerlöse sowie der Investitions- und Betriebsausgaben stets nur zu einer relevanten Wirtschaftstätigkeit.

Bei der Überprüfung der Wirtschaftstätigkeiten unter Berücksichtigung der im Jahr 2023 erweiterten Regelungen der Taxonomieverordnung wurden sowohl bei den Umsatzerlösen als auch bei den Investitions- und Betriebsausgaben keine beziehungsweise nur geringfügig wirkende taxonomiefähige Tätigkeiten für die Nemetschek Group identifiziert bzw. waren nachweisbar. Eine anschließende Überprüfung auf Taxomiekonformität wurde nicht durchgeführt.

Die Ermittlung der nachfolgenden Kennzahlen erfolgte auf Basis des beschriebenen Prozesses und in Bezug auf die Basisgrößen in Verbindung mit den für den Konzernabschluss anzuwendenden International Financial Reporting Standards (IFRS). Es galten die Konsolidierungsgrundsätze des Konzernabschlusses, d.h. alle Tochterunternehmen und assoziierte Unternehmen wurden bei Ermittlung der Kennzahlen einbezogen.

Eingehende Untersuchung des Umsatzes

Umsatzerlöse gemäß der EU-Taxonomie umfassen die in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung (IFRS) ausgewiesenen Umsatzerlöse. Zur Ermittlung des Anteils der taxonomiefähigen oder auch taxomiekonformen Umsatzerlöse werden entsprechende Umsatzerlöse (Zähler) zu den in der Konzern-Gesamtergebnisrechnung ausgewiesenen Umsatzerlösen (Nenner) ins Verhältnis gesetzt. Im Geschäftsjahr 2023 betragen die Umsatzerlöse gemäß EU-Taxonomie (Nenner) 851,6 Mio. EUR, siehe [«<< Konzernabschluss \(IFRS\) – Gesamtergebnisrechnung >>»](#).

Im Rahmen der oben erläuterten und alle Umweltziele umfassenden Analyse wurden die nachfolgenden taxonomiefähigen Tätigkeiten identifiziert, die grundsätzlich zu taxonomiefähigen und -konformen Umsätzen führen könnten.

In Bezug auf das Umweltziel 1 (Klimaschutz) wurden die Wirtschaftstätigkeiten 8.2 (Datenbasierte Lösungen zur Verringerung der Treibhausgasemissionen) sowie 9.3 (Freiberufliche Dienstlei-

stungen im Zusammenhang mit der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden) identifiziert. Die eingehende Untersuchung ergab, dass diese Tätigkeiten keinen beziehungsweise nur einen äußerst geringen Einfluss auf die Wirtschaftstätigkeit der Nemetschek Group haben. Die nachgewiesenen Tätigkeiten beschränken sich derzeit auf Teile der Geschäftsaktivitäten des am Ende des Geschäftsjahres 2020 übernommenen und in die Konzernmarke Spacewell integrierten spanischen Unternehmens DEXMA. Der Umsatz der aktuell nachgewiesenen, taxonomiefähigen Tätigkeiten liegt wie im Vorjahr in einem niedrigen bis mittleren einstelligen Mio.-EUR-Bereich und damit deutlich unter einem Prozent der gesamten im Jahr 2023 erzielten Umsatzerlöse der Nemetschek Group in Höhe von 851,6 Mio. EUR. Entsprechend können keine Umsatzerlöse nachgewiesen werden, die derzeit einen bedeutenden Beitrag zu den Klimazielen leisten. Die in den neuen Umweltzielen 3 bis 6 gelisteten Wirtschaftstätigkeiten wurden nach eingehender Untersuchung für das Berichtsjahr 2023 als nicht taxonomiefähig eingestuft, da diese derzeit nicht eindeutig der Geschäftstätigkeit der Nemetschek Group zuzuordnen sind sowie die Einschätzung des Kundenverhaltens zum Einsatz der genutzten Softwarelösungen der Nemetschek Group mit Unsicherheiten verbunden ist.

Eingehende Untersuchung der Investitionsausgaben (CapEx)

Die Investitionsausgaben gemäß der EU-Taxonomie setzen sich aus den Zugängen zu den Sachanlagen, den Zugängen zu den immateriellen Vermögenswerten, vor allem den aktivierten Entwicklungskosten, und den Zugängen zu Nutzungsrechten gemäß IFRS 16 zusammen.

Diese Investitionsausgaben ermitteln sich im Geschäftsjahr 2023 aus den Zugängen an Sachanlagen in Höhe von 6,3 Mio. EUR (Vorjahr: 14,0 Mio. EUR) ([«<< Ziffer 15 Sachanlagen >>»](#) im Konzernanhang), immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 6,0 Mio. EUR (Vorjahr: 33,1 Mio. EUR) ([«<< Ziffer 16 Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- und Firmenwerte >>»](#) im Konzernanhang) und den Zugängen zu den Nutzungsrechten in Höhe von 11,4 Mio. EUR (Vorjahr: 27,4 Mio. EUR) ([«<< Ziffer 17 Leasing >>»](#) im Konzernanhang). In Summe beliefen sich die vorgenannten Investitionen im Geschäftsjahr 2023 auf 23,7 Mio. EUR (Vorjahr: 74,5 Mio. EUR). Zur Ermittlung des taxonomiefähigen bzw. taxomiekonformen Anteils würden die als taxonomiefähig bzw. taxomiekonform bewerteten Investitionen (Zähler) ins Verhältnis zu den ermittelten Gesamtinvestitionen (Nenner) gesetzt.

Die nachgewiesenen Investitionen (CapEx) der Nemetschek Group sind aufgrund des Geschäftsmodells insgesamt von untergeordneter Bedeutung. Auf Basis der durchgeführten Analyse wurden nur geringfügige taxonomiefähige Investitionen von unter einer halben Mio. EUR identifiziert, die Mietereinbauten und Teile der Firmenfahrzeuge umfassen. Aufgrund der nachrangigen Bedeutung der nachgewiesenen Investitionen wurde momentan von einer Überprüfung der technischen Bewertungskriterien abge-

sehen und die ermittelten Investitionen als nicht taxonomiefähig und somit auch als nicht taxonomiekonform gemeldet.

Eingehende Untersuchung Betriebsausgaben (OpEx)

Die Betriebsausgaben (OpEx) gemäß EU-Taxonomie bestehen aus direkten, nicht aktivierten Kosten, die sich auf Forschung und Entwicklung, Gebäuderenovierungsmaßnahmen, kurzfristige Mietverträge, Wartung und Instandhaltung beziehen.

Dazu gehören:

- » Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, die in der Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung im Berichtszeitraum als Aufwand erfasst werden. In Übereinstimmung mit dem Konzernabschluss (IAS 38.126) gehören dazu alle nicht aktivierten Aufwendungen, die direkt der Forschungs- oder Entwicklungstätigkeit zuzuordnen sind.
- » Instandhaltungs- und Reparaturkosten wurden auf der Grundlage der internen Kostenstellen zugewiesenen Instandhaltungs- und Reparaturkosten ermittelt. Die entsprechenden Kostenpositionen finden sich in den Bereichskosten der Gewinn-und-Verlust-Rechnung.

Im Geschäftsjahr 2023 lagen die Betriebsausgaben (OpEx) gemäß EU-Taxonomie bei 203,7 Mio. EUR. Auf Basis der durchgeführten Analyse wurden wie im Vorjahr taxonomiefähige Betriebsausgaben in Höhe von unter einem Prozent der gesamten Betriebsausgaben gemäß EU-Taxonomie identifiziert. Diese umfassen FuE-Aufwendungen der am Ende des Geschäftsjahres 2020

übernommenen DEXMA. Aufgrund der nachrangigen Bedeutung dieser nachgewiesenen Betriebsausgaben wurde momentan von einer Überprüfung der technischen Bewertungskriterien abgesehen und die ermittelten Betriebsausgaben als nicht taxonomiefähig und somit auch als nicht taxonomiekonform gemeldet.

Derzeit werden die Wirtschaftstätigkeiten des Nemetschek Konzerns, die zu einer ökologisch nachhaltigen Entwicklung, insbesondere innerhalb der Baubranche, beitragen können, zum größten Teil nicht im Zusammenhang mit den in der EU-Taxonomieverordnung erlassenen delegierten Rechtsakten erfasst bzw. können aktuell nicht entsprechend nachgewiesen werden. Die IT-Lösungen des Unternehmens tragen jedoch dazu bei, den Lebenszyklus eines Gebäudes – von der Planung über die Erstellung und Bewirtschaftung bis hin zum Rückbau – effizienter und ressourcenschonender zu gestalten. Beispiele, wie Produkte und Lösungen des Unternehmens dennoch zur positiven Entwicklung von Umwelt und Gesellschaft beitragen können, sind im [«< Nachhaltigkeitsbericht 2023 >>](#) beschrieben.

Durch mögliche Erweiterungen der derzeit in den delegierten Rechtsakten erfassten Wirtschaftstätigkeiten ist es nicht ausgeschlossen, dass die Geschäftstätigkeiten der Nemetschek Group zukünftig von der EU-Taxonomieverordnung erfasst werden und das Unternehmen auch im Rahmen der EU-Taxonomieverordnung ökologisch nachhaltige Geschäftstätigkeiten offenlegen kann. Auch aufgrund von Portfolioaktivitäten kann es zukünftig zu Veränderungen kommen.

ZUSAMMENFASSENDE DARSTELLUNG DER TAXONOMIEFÄHIGEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN

	Umsatzerlöse		Investitionsausgaben		Betriebsausgaben	
	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %
Nemetschek Group	851,6	100 %	23,7	100 %	203,7	100 %
davon taxonomiefähige Wirtschaftsaktivitäten	0,0	0 %	0,0	0 %	0,0	0 %

ANTEIL DES UMSATZES AUS WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN, DER MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN IST - OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2023

Geschäftsjahr	2023			Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						
	Wirtschaftstätigkeiten (1)	Code (2)	Umsatz (3)	Umsatzanteil, Jahr 2023 (4)	Klimaschutz (5)	Anpassung an den Klimawandel (6)	Wasser (7)	Umweltverschmutzung (8)	Kreislaufwirtschaft (9)	Biologische Vielfalt (10)
Text		in Mio. EUR	%	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL
A. TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN										
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)										
Umsatz ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Davon ermöglichende Tätigkeiten		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Davon Übergangstätigkeiten		-	-	-	-	-	-	-	-	-
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)										
				EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL
Umsatz taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		-	-	-	-	-	-	-	-	-
A. Umsatz taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1 + A.2)		-	-	-	-	-	-	-	-	-
B. NICHT TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN										
Umsatz nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten		851,6	100 %							
GESAMT (A+B)		851,6	100 %							

CAPEX-ANTEIL AUS WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN, DER MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN IST - OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2023

Geschäftsjahr	2023			Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						
	Wirtschaftstätigkeiten (1)	Code (2)	CapEx (3)	CapEx-Anteil, Jahr 2023 (4)	Klimaschutz (5)	Anpassung an den Klimawandel (6)	Wasser (7)	Umweltverschmutzung (8)	Kreislaufwirtschaft (9)	Biologische Vielfalt (10)
Text		in Mio. EUR	%	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL
A. TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN										
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)										
CapEx ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Davon ermöglichende Tätigkeiten		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Davon Übergangstätigkeiten		-	-	-	-	-	-	-	-	-
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)										
				EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL
CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		-	-	-	-	-	-	-	-	-
A. CapEx taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1 + A.2)		-	-	-	-	-	-	-	-	-
B. NICHT TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN										
CapEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten		23,7	100 %							
GESAMT (A+B)		23,7	100 %							

DNSH-Kriterien (Keine erhebliche Beeinträchtigung)								Anteil taxonomiekonformer (A.1.) oder taxonomiefähiger (A.2.) Umsatz, Jahr 2022 (18)	Kategorie ermög- lichende Tätigkeit (19)	Kategorie Über- gangstätigkeit (20)
Klimaschutz (11)	Anpassung an den Klimawan- del (12)	Wasser (13)	Umweltver- schmutzung (14)	Kreislaufwirt- schaft (15)	Biologische Vielfalt (16)	Mindestschutz (17)				
J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	%	E	T

-	-	-	-	-	-	-	-	-		
-	-	-	-	-	-	-	-	-	E	
-	-	-	-	-	-	-	-	-		T

								-		
								-		

DNSH-Kriterien (Keine erhebliche Beeinträchtigung)								Anteil taxonomiekonformer (A.1.) oder taxonomiefähiger (A.2.) CapEx, Jahr 2022 (18)	Kategorie ermög- lichende Tätigkeit (19)	Kategorie Über- gangstätigkeit (20)
Klimaschutz (11)	Anpassung an den Klimawan- del (12)	Wasser (13)	Umweltver- schmutzung (14)	Kreislaufwirt- schaft (15)	Biologische Vielfalt (16)	Mindestschutz (17)				
J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	%	E	T

-	-	-	-	-	-	-	-	-		
-	-	-	-	-	-	-	-	-	E	
-	-	-	-	-	-	-	-	-		T

								-		
								-		

OPEX-ANTEIL VON WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN, DER MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN IST - OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2023

Geschäftsjahr	2023			Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						
	Wirtschaftstätigkeiten (1)	Code (2)	OpEx (3)	OpEx-Anteil, Jahr 2023 (4)	Klimaschutz (5)	Anpassung an den Klimawandel (6)	Wasser (7)	Umweltverschmutzung (8)	Kreislaufwirtschaft (9)	Biologische Vielfalt (10)
Text		In Mio. EUR	%	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL
A. TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN										
A.1. Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)										
OpEx ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)										
		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Davon ermöglichende Tätigkeiten										
		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Davon Übergangstätigkeiten										
		-	-	-	-	-	-	-	-	-
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)										
				EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL
OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)										
		-	-	-	-	-	-	-	-	-
A. OpEx taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1 + A.2)										
		-	-	-	-	-	-	-	-	-
B. NICHT TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN										
OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten										
		203,7	100 %							
GESAMT (A+B)										
		203,7	100 %							

MELDEBOGEN 1 - TÄTIGKEITEN IN DEN BEREICHEN KERNENERGIE UND FOSSILES GAS

Zeile	Tätigkeiten im Bereich Kernenergie	
1.	Das Unternehmen ist im Bereich Erforschung, Entwicklung, Demonstration und Einsatz innovativer Stromerzeugungsanlagen, die bei minimalem Abfall aus dem Brennstoffkreislauf Energie aus Nuklearprozessen erzeugen, tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	NEIN
2.	Das Unternehmen ist im Bau und sicheren Betrieb neuer kerntechnischer Anlagen zur Erzeugung von Strom oder Prozesswärme – auch für die Fernwärmeversorgung oder industrielle Prozesse wie die Wasserstoffherzeugung – sowie bei deren sicherheitstechnischer Verbesserung mithilfe der besten verfügbaren Technologien tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	NEIN
3.	Das Unternehmen ist im sicheren Betrieb bestehender kerntechnischer Anlagen zur Erzeugung von Strom oder Prozesswärme – auch für die Fernwärmeversorgung oder industrielle Prozesse wie die Wasserstoffherzeugung – sowie bei deren sicherheitstechnischer Verbesserung tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	NEIN
Tätigkeiten im Bereich fossiles Gas		
4.	Das Unternehmen ist im Bau oder Betrieb von Anlagen zur Erzeugung von Strom aus fossilen gasförmigen Brennstoffen tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	NEIN
5.	Das Unternehmen ist im Bau, in der Modernisierung und im Betrieb von Anlagen für die Kraft-Wärme/Kälte-Kopplung mit fossilen gasförmigen Brennstoffen tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	NEIN
6.	Das Unternehmen ist im Bau, in der Modernisierung und im Betrieb von Anlagen für die Wärmeabgewinnung, die Wärme/Kälte aus fossilen gasförmigen Brennstoffen erzeugen, tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	NEIN

DNSH-Kriterien (Keine erhebliche Beeinträchtigung)								Anteil taxonomiekonformer (A.1.) oder taxonomiefähiger (A.2.) OpEx, Jahr 2022 (18)	Kategorie ermögli- chende Tätigkeit (19)	Kategorie Über- gangstätigkeit (20)
Klimaschutz (11)	Anpassung an den Klimawan- del (12)	Wasser (13)	Umweltver- schmutzung (14)	Kreislaufwirt- schaft (15)	Biologische Vielfalt (16)	Mindestschutz (17)	%			
J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N		E	T	
-	-	-	-	-	-	-	-	-		
-	-	-	-	-	-	-	-	-	E	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	T	
								-		
								-		

3 Wirtschaftsbericht

3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Weltwirtschaft

Die Weltwirtschaft wurde auch im Jahr 2023 von geopolitischen Krisen und Konflikten beeinflusst, zeigte sich aber insgesamt als robust. Im Jahresverlauf hat die konjunkturelle Dynamik jedoch nachgelassen, was teilweise auch mit zurückgehenden Covid-19 bezogenen Nachholeffekten in Verbindung stehen kann. Auch sorgen das aktuell hohe Zinsniveau und eine, zwar zurückgehende, aber weiterhin hohe Inflation für ein gedämpftes Investitions- und Konsumverhalten der Unternehmen und privaten Haushalte.

Auf der Basis des am 8. November 2023 veröffentlichten Jahresgutachtens 23/24 des Sachverständigenrats dürfte das weltweite Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2023 voraussichtlich um 2,7 % steigen und sich damit positiver entwickeln als im Jahresgutachten 22/23 prognostiziert. Der Internationale Währungsfonds (IWF) geht aktuell in seinem am 30. Januar 2024 veröffentlichten World Economic Outlook Update von einem Wachstum von 3,1 % für das Jahr 2023 aus und liegt damit leicht über seiner im Oktober 2023 (World Economic Outlook Update) gemachten Prognose von 3,0 %.

Auf die Entwicklungen der für die Nemetschek Group bedeutenden Regionen wird nachfolgend eingegangen.

Euro-Raum

Die bereits erwähnten geopolitischen Krisen und Konflikte zeigten deutliche Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung im Euro-Raum. Die wirtschaftlichen Verwerfungen infolge der, vor allem durch den russischen Angriffskrieg in der Ukraine, hervorgerufenen Energiekrise und der daraus resultierenden hohen Inflation sorgten für eine deutliche Abschwächung des Wirtschaftswachstums im Euro-Raum. Im September 2023 erhöhte die Europäische Zentralbank zum zehnten Mal in Folge die Leitzinsen, was zu einem deutlichen Rückgang der Kreditvergabe im Euro-Raum führte. Ebenfalls wachstumshemmend wirkten sich auch die auslaufenden staatlichen Unterstützungsmaßnahmen im Zusammenhang mit der Covid-19-Pandemie aus, wohingegen auch stabilisierende Einflüsse aus Nachholeffekten aus der Covid-19-Pandemie – vor allem im Dienstleistungssektor – wirkten. Innerhalb der europäischen Wirtschaft hat sich besonders die deutsche Wirtschaft stark abgekühlt. Derzeit profitieren die Industrie und auch die Bauwirtschaft noch von vorhandenen Auftragsbeständen, allerdings gehen diese aufgrund einer geringen Vergabe von Neuaufträgen derzeit deutlich zurück.

Insgesamt geht der Sachverständigenrat in seinem am 8. November 2023 veröffentlichten Jahresgutachten 23/24 für das Jahr 2023 von einem Wirtschaftswachstum von 0,6 % aus. Der IWF geht in seinem am 30. Januar 2024 veröffentlichten World

Economic Outlook Update von einem Wachstum von 0,5 % für das Jahr 2023 aus. Für Deutschland hat der Sachverständigenrat für das Jahr 2023 einen Rückgang der Wirtschaftsleistung von –0,4 % in Aussicht gestellt, und der IWF prognostizierte im Januar 2024 einen Rückgang von –0,3 %.

Das verhaltene Wirtschaftswachstum hatte im Jahresverlauf 2023 nur geringe Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt im Euro-Raum. Für das Jahr 2023 prognostiziert der Sachverständigenrat für den Euro-Raum in seinem Jahresgutachten 23/24 eine Erwerbslosenquote von 6,5 %, was einem leichten Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert von 6,7 % entspricht. Die Zahlen in den einzelnen Mitgliedstaaten sind dabei sehr unterschiedlich und reichen für das Jahr 2023 von 3,1 % in Deutschland bis 11,9 % in Spanien. Der in einigen Branchen, so auch in der Softwarebranche, stark zunehmende und langfristige Fachkräftemangel gewinnt immer mehr an Bedeutung und kann sich in einigen Wirtschaftsbereichen beschränkend auf das Wachstum auswirken.

USA

Im Jahr 2023 zeigte sich die US-Wirtschaft robust. Das Wirtschaftswachstum war dabei vor allem von einer starken Binnen- nachfrage geprägt, die durch einen anhaltend robusten privaten Konsum sowie durch hohe unternehmerische Investitionen – unterstützt durch eine expansive Fiskalpolitik und Investitionsprogramme wie zum Beispiel dem 738 Milliarden US-Dollar schweren Inflation Reduction Act (IRA) – gestärkt wurde. Insbesondere die hohen gewerblichen Bauinvestitionen der US-Halbleiterindustrie waren ein wesentlicher Wachstumstreiber. Aufgrund des hohen Zinsniveaus und dem Verbrauch der privaten Überersparnisse, die während der Covid-19-Pandemie aufgebaut wurden, gibt es Anzeichen und Risiken, die auf eine Abschwächung der Binnennachfrage hindeuten könnten.

Insgesamt rechnet der Sachverständigenrat in seinem Jahresgutachten 23/24 mit einem Wirtschaftswachstum von 2,4 % für das Jahr 2023. Der IWF geht in seinem am 30. Januar 2024 veröffentlichten World Economic Outlook Update von einem Wachstum von 2,5 % im gleichen Zeitraum für die USA aus.

Asien

Innerhalb Asiens stellt Japan den derzeit umsatzstärksten regionalen Einzelmarkt der Nemetschek Group dar. Im Jahr 2023 wurde auch die japanische Wirtschaft durch eine hohe Inflation belastet, die auch durch die lockere Geldpolitik der japanischen Zentralbank begünstigt wurde. Der Sachverständigenrat prognostiziert für das Jahr 2023 eine für Japan hohe Inflationsrate von 3,2 %. Insgesamt hat sich die japanische Wirtschaft im Jahresverlauf jedoch von der schwachen Wirtschaftsentwicklung des Vorjahres erholt. Während im Jahr 2022 die japanische Wirtschaft noch stark durch späte Wellen der Covid-19-Pandemie beeinflusst war, sorgten im Jahr 2023 vor allem der wieder zunehmende Tourismus und die positive Entwicklung der Autoindustrie für positive Impulse.

Insgesamt geht der Sachverständigenrat davon aus, dass das Bruttoinlandsprodukt des asiatischen Raums im Jahr 2023 um 4,5 % und das japanische Bruttoinlandsprodukt um 1,8 % wachsen dürfte. Der IWF geht für das Jahr 2023 von einem Wachstum in Höhe von 1,9 % für Japan aus (World Economic Outlook Update).

Schwellenländer / Fokus Indien

Die Gruppe der Schwellenländer gewinnt für die Nemetschek Group zunehmend an Bedeutung. In einzelnen Ländern und Regionen, wie beispielsweise Indien und Ungarn, ist die Nemetschek Group bereits aktiv. Auch die Entwicklung der chinesischen Wirtschaft ist für die Nemetschek Group von Bedeutung. Veränderungen in der chinesischen Wirtschaft und auch der Wirtschaftspolitik haben aufgrund der Größe der chinesischen Volkswirtschaft unmittelbaren Einfluss auf die Entwicklung der Weltwirtschaft.

Der Sachverständigenrat geht in seinem Jahresgutachten 23/24 für das Jahr 2023 von einem Wirtschaftswachstum von 4,7 % für die Gruppe der Schwellenländer aus. Der IWF stellt in seinem World Economic Outlook Update für 2023 ein Wachstum von 4,1 % in Aussicht.

Die Entwicklung der Gruppe der Entwicklungsländer zeigt dabei große regionale Unterschiede auf. So dürfte laut IWF die Gruppe der asiatischen Schwellenländer im Jahr 2023 um 5,4 % wachsen. Im Jahr 2022 lag das Wachstum noch bei 4,5 %. Der Anstieg wurde auch durch das weiterhin hohe Wachstum in Indien getragen. Die Gruppe der europäischen Schwellenländer dürfte laut IWF im Jahr 2023 um 2,7 % wachsen, nach einem Wachstum von nur 1,2 % im Jahr 2022. Diese Entwicklung ist stark von der Erholung der russischen Wirtschaft beeinflusst, die laut IWF im Jahr 2023 wieder um 3,0 % wachsen soll. Die lateinamerikanischen Schwellenländer dürften laut IWF im Jahr 2023 um 2,5 % wachsen. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr ist vor allem auf die im Jahresverlauf gesunkenen Rohstoffpreise zurückzuführen. Die hohen Rohstoffpreise hatten im Jahr 2022 für vergleichsweise hohe Wachstumsraten geführt. Das Wachstum im Mittleren Osten und Zentralasien dürfte im Jahr 2023 bei 2,0 % liegen. Die deutliche Verlangsamung des Wachstums ist vor allem auf sinkende Rohstoffpreise und zurückgehende Liefermengen bei den Öl-Exporteuren zurückzuführen. In den afrikanischen Entwicklungsländern erwartet der IWF für 2023 ein Wirtschaftswachstum von 3,3 %.

Quellen: Jahresgutachten 23/24 des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung vom 8. November 2023 und World Economic Outlook Update des Internationalen Währungsfonds vom 30. Januar 2024.

Entwicklung der branchenspezifischen Rahmenbedingungen in der Bauwirtschaft

Europa

Die europäische Bauindustrie bildet mit gut 50 % des Umsatzes weiterhin den wichtigsten Absatzmarkt der Nemetschek Group. Nachdem das Wachstum in der Bauwirtschaft bereits im Jahr 2022, vor allem getrieben durch das hohe Zinsniveau, auf knapp unter 3 % zurückgegangen war, verlor die Bauwirtschaft im Jahr 2023 nochmals an Dynamik und schrumpfte gegenüber dem Vorjahr um 1,7 %. Wesentliche Treiber dieser Entwicklung waren insbesondere das nach wie vor hohe Zinsniveau, die anhaltende Inflation – vor allem im Bausektor – sowie das unsichere geopolitische Umfeld und dessen mögliche Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung.

Die Entwicklung der einzelnen europäischen Märkte war im Jahr 2023 zum Teil sehr unterschiedlich. Während Schweden (–10,6 %), Finnland (–10,1 %) und Ungarn (–8,0 %) die höchsten Rückgänge verzeichneten, konnten in Ländern wie u.a. Spanien (+2,8 %), Polen (+2,2 %) und Portugal (+1,3 %) sogar nennenswerte Wachstumsraten erzielt werden. Derer für die Nemetschek Group wichtige deutsche Markt (–2,3 %) verzeichnete einen im europäischen Vergleich leicht überproportionalen Rückgang in der Bauwirtschaft.

Nordamerika

Der US-Markt bildet einen der wichtigsten Absatzmärkte für die Nemetschek Group. Die Bauwirtschaft in den **USA** zeigte sich, basierend auf den Schätzungen des North American Engineering and Construction Outlook (FMI, Oktober 2023) bedeutend resilienter als der europäische Baumarkt und konnte auch im Jahr 2023 (Stand Oktober 2023) sein Wachstum mit einem Plus von 5 % fortsetzen. Im Jahr 2022 war die Wachstumsdynamik mit einem Anstieg von rund 12 % noch deutlich höher. Während der gewerbliche Gebäudebau (+17 %) und der Infrastruktursektor (+11 %) stark zum Wachstum beitrugen, ging der Wohnungsbau (-6 %) deutlich zurück. Im Bereich des gewerblichen Gebäudebaus (+17 %) trug vor allem der Bau von Produktionsanlagen mit 58 % überproportional zum Wachstum bei. Dieses Wachstum wird vor allem durch die hohen Investitionen der Halbleiterindustrie in neue Fertigungskapazitäten beeinflusst. Auch der Wohnungsbau (-6 %) zeigt ein unterschiedliches Bild. Während in den Bereichen der Einfamilienhäuser (-13 %) und der Renovierungen (-4 %) ein zum Teil deutlicher Rückgang vorlag, konnte der Bereich der Mehrfamilienhäuser (+18 %) deutlich wachsen, den Rückgang der beiden anderen Segmente in Summe jedoch nicht kompensieren.

Während die Bauwirtschaft in **Kanada** im Jahr 2022 noch ein starkes Wachstum in Höhe von +12 % verzeichnete, schwächte sich die Entwicklung im Jahr 2023 deutlich ab. So soll im Jahr 2023 die kanadische Bauwirtschaft gegenüber dem Vorjahr um -3 % schrumpfen. Wesentlich für diese Entwicklung war vor allem der Wohnungsbau, der um -12 % gegenüber dem Vorjahr

zurückgegangen ist. Innerhalb des Wohnungsbaus verzeichneten sowohl der Bereich Einfamilienhäuser (-20%), der Bereich Mehrfamilienhäuser (-7%) als auch die Renovierungen (-12%) rückläufige Entwicklungen.

Asien/Pazifik

Die Bauindustrien in der Region Asien/Pazifik bilden den weltweit größten Baumarkt und verzeichneten im Jahr 2023 in Summe einen Rückgang von -1,7%. Jedoch verlief die Entwicklung der einzelnen Bauwirtschaften der Region im letzten Jahr teils sehr unterschiedlich. So verzeichnete mit China, der mit Abstand größte Absatzmarkt der Region, einen deutlichen Rückgang von -5,4%. Im Gegensatz dazu konnten die meisten anderen Bauindustrien der Region auch im Jahr 2023 wieder ein teils starkes Wachstum verzeichnen. So konnte neben dem indischen Bausektor mit +7,0% auch der japanische Baumarkt eine Zunahme von +1,8% verzeichnen. Die restlichen Baumärkte in Asien wuchsen nach letzten Schätzungen in Summe um 3,8%.

Quellen: 96th EUROCONSTRUCT Summary Report, Winter 2023 (November 2023); 2023 North American Engineering and Construction Outlook, Fourth Quarter Edition (Oktober 2023), Building, Real Estate, Construction and Housing, Department of Statistics Singapore, Construction Work Done, Australia (Preliminary), Australian Bureau of Statistics, Oxford Economics/Haver Analysts).

Entwicklung der Media- und Entertainment-Industrie

Auch der globale 3D-Animationsmarkt war von den geopolitischen Krisen und Konflikten beeinträchtigt. Darüber hinaus wurde die Industrie durch die Streiks der Film- und TV-Industrie in Hollywood beeinflusst, so dass sich das Wachstumspotenzial der Branche aber auch des Segments Media nicht vollständig entfalten konnte. Trotz diesen genannten Faktoren konnte der Medien- und Unterhaltungsmarkt weiterwachsen.

Ein Grund für die Resilienz des Geschäftsbereichs ist die breite Basis unterschiedlicher Teilmärkte und Kundengruppen, die die Konzernmarke Maxon mit ihren innovativen Lösungsportfolio adressiert. So werden die professionellen Lösungen von Maxon für die Produktion von digitalen 2D- und 3D-Inhalten zum Beispiel für die Erstellung und das Rendering von visuellen Effekten in Spielfilmen, TV-Shows und Werbespots sowie für Anwendungen in der Spieleindustrie und für Anwendungen in den Bereichen medizinische Illustration, Virtual Reality (VR), Augmented Reality (AR), Architektur und Industriedesign eingesetzt.

Langfristig profitieren diese Märkte von starken strukturellen Wachstumstreibern. Der Media- und Entertainment-Markt soll sich bis zum Jahr 2027 auf 8,9 Mrd. EUR erhöhen, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 12% entspricht..

3.2 Geschäftsverlauf 2023 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns

Auch das Jahr 2023 war von geopolitischen Konflikten und Krisen, hoher Inflation, steigenden Zinsen sowie den daraus resultierenden makroökonomischen Herausforderungen geprägt. Die Folgen des weiterhin andauernden russischen Angriffskriegs auf die Ukraine, sowie der eskalierte Israel-Gaza-Konflikt beeinflussten das Weltgeschehen und wirkten sich auch auf die globale wirtschaftliche Entwicklung aus. Dennoch konnte sich die Nemet-schek Group in diesem sehr anspruchsvollen Umfeld weiter positiv entwickeln und gute Geschäftsergebnisse erzielen.

Im Verlauf des Jahres 2023 entwickelten sich die Geschäfte besser als ursprünglich erwartet und in der Prognose vom März für das Geschäftsjahr kommuniziert, bei gleichzeitiger Umstellung auf Subskription- und SaaS-Modelle.

Vor allem die operative Stärke des Geschäfts und die Resilienz des Geschäftsmodells haben erneut gezeigt, dass sich die Nemet-schek Group auch in einem anspruchsvollen und herausfordernden Umfeld sehr erfolgreich entwickeln kann. Aufgrund der unterjährig starken operativen Performance, erhöhte und konkretisierte der Vorstand im Oktober die ursprünglichen Ziele für das Geschäftsjahr 2023 [<< 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemet-schek Konzerns >>](#).

Im Geschäftsjahr 2023 stieg der Konzernumsatz trotz der laufenden Umstellung des Geschäftsmodells auf Subskriptions- und SaaS-Modelle und eines herausfordernden Marktumfelds um 6,2% (währungsbereinigt: 8,0%) auf 851,6 Mio. Euro. Damit lag das währungsbereinigte Konzernwachstum am oberen Ende des angehobenen Prognosekorridors von 6% bis 8% (vormals: 4% bis 6%).

Das Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) stieg auf 257,7 Mio. Euro (Vorjahr: 257,0 Mio. Euro). Die EBITDA-Marge mit 30,3% lag damit wie im Oktober bereits konkretisiert am oberen Ende des Prognosekorridors von 28% bis 30%.

Die jährlich wiederkehrenden Umsätze (ARR) stiegen um 23,5% (währungsbereinigt: 26,7%) auf 718,6 Mio. Euro. Damit lag das ARR-Wachstum deutlich über dem Umsatzwachstum, was auf ein großes Wachstumspotenzial in den kommenden zwölf Monaten hinweist.

Der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz stieg strategiekonform deutlich auf 76,6%. Er lag damit mehr als 10 Prozentpunkte über Vorjahresniveau (66,4%) und ebenso im Rahmen der Guidance (Anteil von >75%).

Der anhaltende russische Angriffskrieg gegen die Ukraine und auch der durch den Angriff der Hamas auf Israel eskalierte Israel-Gaza-Konflikt machen das Unternehmen und seine Mitarbeiter

betroffen. Die Nemetschek Group beteiligt sich an Hilfeleistungen für die Menschen in den betroffenen Regionen.

Die Nemetschek Group sieht die Wirtschaftssanktionen gegen Russland weiterhin als wichtiges Instrument zur Wiederherstellung des Friedens in der Ukraine und setzt deshalb das Neugeschäft in Russland sowie alle Geschäfte mit sanktionierten Personen, Organisationen oder Regionen bis auf Weiteres aus. Im Geschäftsjahr 2021, also vor Ausbruch des Kriegs, belief sich der Anteil des Geschäfts in Russland auf rund 0,5% des Konzernumsatzes. Heute generiert Nemetschek keinen Umsatz mehr in Russland. Insgesamt waren diese unmittelbaren Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf der Nemetschek Group auch im Geschäftsjahr 2023 nicht wesentlich.

Mit den am 7. Oktober 2023 stattgefundenen Terrorangriffen der Hamas auf Israel eskalierte der Israel-Gaza-Konflikt und führte zu einer erneuten kriegerischen Auseinandersetzung. Da die Nemetschek Group keine direkten Geschäftsbeziehungen in der Kriegsregion unterhält und das Unternehmen dort auch keinen unternehmerischen Aktivitäten nachgeht, waren die unmittelbaren Folgen des Kriegs auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage im Geschäftsjahr 2023 nicht wesentlich.

Neben den beschriebenen unmittelbaren Auswirkungen für die Nemetschek Group haben sowohl der russische Angriffskrieg in der Ukraine und als auch die kriegerischen Auseinandersetzungen im Israel-Gaza-Konflikt die globale Wirtschaft im Jahr 2023 beeinflusst, weiteres unter [<< 3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen >>](#).

Insgesamt zeigte sich das Geschäftsmodell, das sich durch ein breites Lösungsportfolio, eine starke regionale Diversifizierung in unterschiedlichen Kundensegmenten sowie einen steigenden Anteil wiederkehrender Umsätze auszeichnet, während der bestehenden Krisen als sehr resilient. Neben dem aktiven Umgang mit globalen Krisen und deren Auswirkung auf das Unternehmen hat die Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2023 die angestoßenen strategischen Initiativen weiter vorangetrieben und wichtige Meilensteine erreicht. Dabei bildeten die weiteren Maßnahmen zur Internationalisierung, der Ausbau von Subskription- und SaaS-Angeboten sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung innovativer Lösungen und die Gewinnung von neuen Kunden die Schwerpunkte der Arbeit.

Die Nemetschek Group verfolgt bereits seit vielen Jahren das Ziel, nachhaltig und profitabel zu wachsen. Um den mit der zunehmenden Größe des Unternehmens verbundenen Herausforderungen gerecht zu werden, wurden bereits im Jahr 2022 die Governance Strukturen des Unternehmens angepasst und in diesem Zusammenhang auch der Aufsichtsrat von vier auf sechs Mitglieder erweitert. Im Geschäftsjahr 2023 wurde der nächste Schritt in der Unternehmensentwicklung erfolgreich umgesetzt und die Formierung und Stärkung des Führungsteams mit Blick auf die nächste Wachstumsphase des Unternehmens erfolgreich abgeschlossen. Dazu wurde das bestehende Executive Leadership

Team (ELT) gestärkt, um noch agiler und schlagkräftiger bei Zukunftsthemen wie künstlicher Intelligenz (KI) und weiteren wichtigen strategischen Themen wie kundenorientierte Lösungsangebote, verstärkte Marktabdeckung, innovative Zukunftsprodukte sowie weitere Internationalisierung zu agieren. Neben den beiden Vorstandsmitgliedern, CEO Yves Padrines und CFO Louise Öfverström, gehören dem ELT unter anderem auch die Chief Division Officers (CDO) der Segmente an. Im Rahmen der Neuformierung wurden erfahrene Industrieexperten mit hoher Innovations- und Technologiekompetenz für das Unternehmen gewonnen.

M&A / Start-up und Venture Investments

Durch die strategische Initiative „Start-ups and Venture Investments“ konnte der Innovationsfokus der Nemetschek Group auf neue Technologien und Investitionen in junge Unternehmen weiter gestärkt und im Geschäftsjahr 2023 weitere Investitionen durchgeführt werden, siehe [<< 1.2 Ziele und Strategie >>](#).

Holdingebene

Die strategische Zielsetzung, sich vermehrt an Start-up-Unternehmen zu beteiligen und dadurch die eigene Innovationskraft zu beschleunigen sowie eine enge Zusammenarbeit der Start-ups mit den Nemetschek Marken zu fördern, wurde auch im Geschäftsjahr 2023 konsequent und erfolgreich weiterverfolgt. Die Nemetschek Group beteiligte sich im Verlauf des abgelaufenen Geschäftsjahres an ausgewählten internationalen Unternehmen entlang der strategischen Schwerpunktthemen.

Die Beteiligung an dem britischen Start-up **Preoptima** ist eine Investition in eine Softwarelösung zur Berechnung und Reduzierung des CO₂-Fußabdrucks in der Bauindustrie. Diese Softwarelösung, die auch auf künstlicher Intelligenz (KI) und generativem Design basiert, deckt den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden ab und ergänzt so den strategischen Ansatz der Nemetschek Group Nachhaltigkeit und Innovation in der Bauindustrie voranzutreiben.

Mit der Investition in das Start-up **SmartPM**, mit Sitz in Atlanta (USA), möchte die Nemetschek Group die digitale Transformation im Bauwesen weiter vorantreiben und ihre Reichweite im wichtigen US-Markt weiter erhöhen. Die Software von SmartPM stellt eine cloudbasierte Plattform für ein zunehmend automatisiertes Projektmanagement in der Baubranche dar. Die Lösung optimiert vorhandene Planungssoftware-Lösungen, indem sie die Qualität der Zeitplanung verbessert und Projektsteuerungsprozesse automatisiert.

In Form einer Anschubfinanzierung beteiligte sich die Nemetschek Group am irischen Start-up **LiveCosts**. LiveCosts bietet eine innovative IT-Lösung zur effizienten Kostenüberwachung von Bauprojekten. Mit der Anschubfinanzierung soll LiveCosts in die Lage versetzt werden, neue Märkte zu erschließen. Die SaaS-Lösung des Unternehmens bietet starke Synergien zu bestehenden Nemetschek Lösungen des Segments Build und unterstützt die digitale Transformation im Bauwesen.

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%).

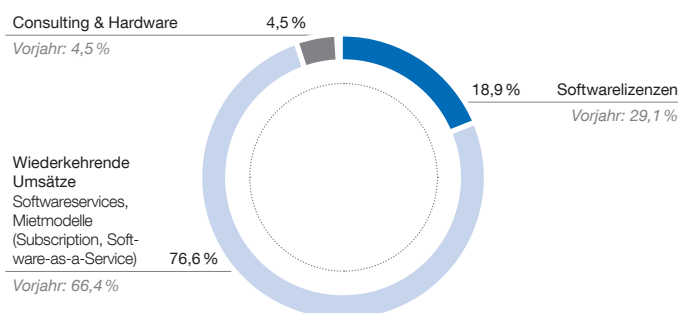
Damit liegt das im Geschäftsjahr 2023 erzielte währungsbereinigte Umsatzwachstum oberhalb der ursprünglich im März 2023 prognostizierten Bandbreite von 4% bis 6% und auch an der oberen Bandbreite des im Oktober 2023 nach oben angepassten Zielkorridors von 6% bis 8%. Auch das ARR-Wachstum mit 26,7% konnte 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 Software-Serviceverträgen und Mietmodellen wie Subskription und SaaS (Software as a Service), Softwarelizenzen sowie Consulting & Hardware.

Dabei verteilen sich die reinen „Softwareumsätze“ auf Softwaremietmodelle, Software-Services und Softwarelizenzen.

Bei Softwaremietmodellen 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 Softwaremietmodellen 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 Software-Serviceverträgen gleichmäßig über die gesamte Vertragslaufzeit verrechnet.

Im Gegensatz zu Softwaremietmodellen wird bei Softwarelizenzen der gesamte Umsatz zum Zeitpunkt des Verkaufs (d. h. beim Eigentumsübergang an den Kunden) gebucht. Das strategische Ziel ist es, den Anteil wiederkehrender Umsätze sukzessive zu erhöhen. Dieses Ziel soll durch ein verstärktes Angebot von Softwaremietmodellen 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.

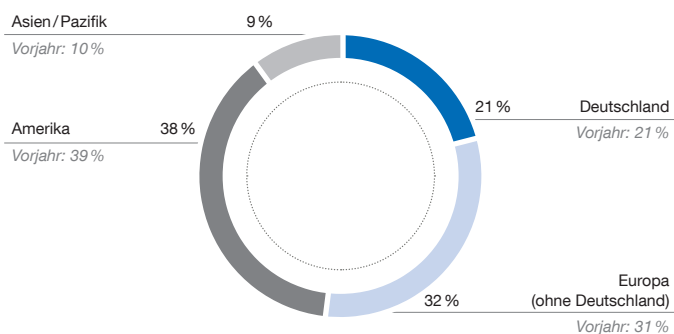
Der Umsatz aus **Subskription und SaaS (Mietmodellen)**, der den wiederkehrenden Umsätzen zugerechnet wird, erhöhte sich auch im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich überproportional zum Konzernwachstum um 47,8 % (währungsbereinigt: 51,1 %) auf 301,8 Mio. EUR (Vorjahr: 204,2 Mio. EUR). Auch im Geschäftsjahr 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%.

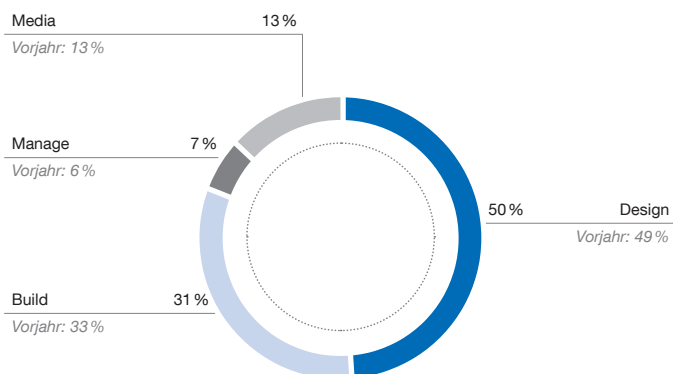
Das Ergebnis je Aktie betrug 1,40 EUR (Vorjahr 1,40 EUR). Das um Abschreibungen aus Kaufpreisallokation bereinigte EPS ging um 1,7% von 1,62 EUR im Geschäftsjahr 2022 auf 1,59 EUR im Geschäftsjahr 2023 zurück.

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 Softwareservice- 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 konzerninterne 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.

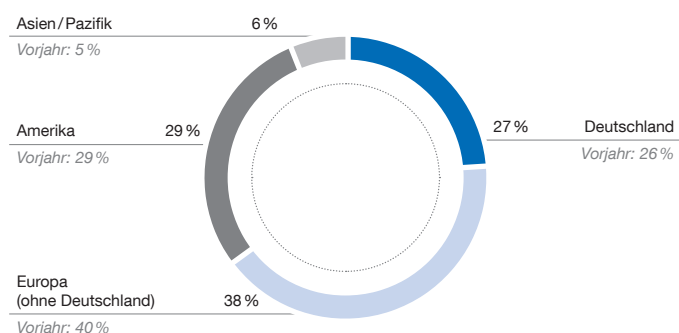
Weitergehende Informationen zur Personalarbeit sind in der nichtfinanziellen Erklärung unter [2.2 Wesentliche nichtfinanzielle Themen – Mitarbeiter und Gesellschaft](#) enthalten.

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.

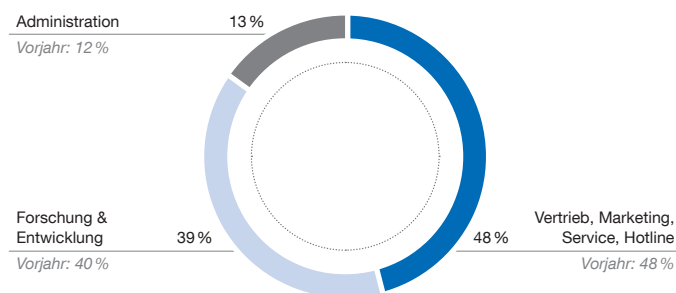
Die nachfolgende Tabelle zeigt die Aufteilung der Mitarbeiter auf die für die Nemetschek Group wesentlichen Regionen und Deutschland als Land des Unternehmenssitzes.



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 %).

3.4 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek SE

Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die Nemetschek SE als Muttergesellschaft der Nemetschek Group. Die Angaben erfolgen auf der Grundlage des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB) über die Rechnungslegung von großen Kapitalgesellschaften und des Aktiengesetzes (AktG). Das Ergebnis der Nemetschek SE ist abhängig von den Ergebnissen der direkt und indirekt gehaltenen Tochtergesellschaften. Der nichtfinanzielle Konzernbericht (Nichtfinanzielle Erklärung) ist mit der nichtfinanziellen Erklärung des Mutterunternehmens zusammengefasst im Kapitel [« 2 Nichtfinanzielle Erklärung »](#).

Umsatzentwicklung und Ertragslage

Der Umsatz der Nemetschek SE in Höhe von 9,5 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2023 (Vorjahr: 8,7 Mio. EUR) resultierte im Wesentlichen aus Einnahmen aus der Lizenzierung der Dachmarke „A Nemetschek Company“.

Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen auf 15,5 Mio. EUR (Vorjahr: 13,2 Mio. EUR). Sie beinhalteten im abgelaufenen Geschäftsjahr unter anderem Erträge aus der Währungsumrechnung in Höhe von 4,1 Mio. EUR (Vorjahr: 7,0 Mio. EUR) sowie Erträge aus Weiterberechnungen an Tochtergesellschaften in Höhe von 9,2 Mio. EUR (Vorjahr: 5,2 Mio. EUR). Der Personalaufwand für Löhne und Gehälter hat sich von 14,1 Mio. EUR im Vorjahr auf 12,5 Mio. EUR reduziert. Diese Entwicklung ist in erster Linie auf einen Rückgang der variablen Gehaltsbestandteile von 5,9 Mio. EUR in 2022 auf 4,2 Mio. EUR in 2023 zurückzuführen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen von 23,6 Mio. EUR im Vorjahr auf 30,4 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2023 und damit analog zu den sonstigen betrieblichen Erträgen. Ursächlich sind hauptsächlich gestiegene Aufwendungen für Beratungsleistungen (5,8 Mio. EUR zu 2,9 Mio. EUR im Vorjahr), Softwarekosten (6,2 Mio. EUR zu 4,1 Mio. EUR im Vorjahr) und Marketingkosten (2,8 Mio. EUR zu 1,2 Mio. EUR im Vorjahr). Die Aufwendungen aus Währungsdifferenzen (4,2 Mio. EUR zu 6,5 Mio. EUR im Vorjahr) sanken aufgrund Kursentwicklungen, im Wesentlichen getrieben durch den US-Dollar.

Die Erträge aus Beteiligungen in Höhe von 124,1 Mio. EUR (Vorjahr: 53,0 Mio. EUR) betrafen mit 124,0 Mio. EUR Ausschüttungen der Tochtergesellschaften (Vorjahr: 52,9 Mio. EUR). Die Erträge aus Gewinnabführungsverträgen in Höhe von 27,7 Mio. EUR (Vorjahr: 32,4 Mio. EUR) resultieren aus den Gewinnabführungen der Allplan GmbH und der Frilo Software GmbH. Dem gegenüber steht ein Aufwand aus Verlustübernahme in Höhe von 2,1 Mio. EUR (Vorjahr: 0,5 Mio. EUR von der Nevaris Bausoftware GmbH. Der Jahresüberschuss erhöhte sich auf 123,5 Mio. EUR (Vorjahr: 29,8 Mio. EUR).

Vermögenslage

Die Bilanz der Nemetschek SE ist im Wesentlichen geprägt durch Finanzanlagen in Höhe von 587,1 Mio. EUR (Vorjahr: 569,9 Mio. EUR). Der weitaus größte Anteil mit 576,9 Mio. EUR (Vorjahr: 531,5 Mio. EUR) entfiel dabei auf Anteile an verbundenen Unternehmen. Die Ausleihungen an verbundene Unternehmen sanken aufgrund der Einlage von Darlehensforderungen in Kapitalanteile an verbundenen Unternehmen um 34,2 Mio. EUR. Der Bestand von 1,8 Mio. EUR (Vorjahr: 34,2 Mio. EUR) erfolgt aufgrund der Vergabe eines bedingt rückzahlbaren Darlehens an ein Tochterunternehmen im Laufe des Geschäftsjahres 2023. Im Umlaufvermögen bestanden zum Bilanzstichtag Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus einer kurzfristigen Darlehensforderung, Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen sowie Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von 167,6 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 183,3 Mio. EUR). Zum Ende des Geschäftsjahres 2023 wurden Forderungen gegenüber dem Finanzamt in Höhe von 14,5 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 7,1 Mio. EUR) in den sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesen.

Die liquiden Mittel beliefen sich Ende 2023 auf 6,7 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 3,6 Mio. EUR).

Die Passivseite der Bilanz ist geprägt durch Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie Konzerngesellschaften. Bedingt durch planmäßige Tilgungen und Neuaufnahmen sanken die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf 6,6 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 71,3 Mio. EUR). Das Eigenkapital erhöhte sich um 66,4 Mio. EUR auf 528,4 Mio. EUR. Dem Jahresergebnis 2023 in Höhe von 123,5 Mio. EUR stand die Dividendenzahlung, die im Geschäftsjahr 2023 ausgeschüttet wurde, in Höhe von 52,0 Mio. EUR (Vorjahr: 45,0 Mio. EUR) gegenüber. Die Eigenkapitalquote der Nemetschek SE betrug zum Stichtag 67,4 % (Vorjahr: 60,0 %).

Die Rückstellungen erhöhten sich um 4,9 Mio. EUR auf 14,8 Mio. EUR. Hauptgründe hierfür sind, dass die Gesellschaft im Rahmen von aktienbasierten Vergütungen eine Rückkaufsverpflichtung von eigenen Aktien in Höhe von 5,2 Mio. EUR erfasst hat (siehe „Anteilsbasierte Vergütung“) und eine aufgrund der Hinzurechnungsbesteuerungsregelung erstmals eingestellte Rückstellung in Höhe von 2,3 Mio. EUR. Gegenläufige Effekte ergeben sich aus verschiedenen Einzelsachverhalten.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus dem Cash-Pooling (111,8 Mio. EUR, Vorjahresstichtag: 91,3 Mio. EUR) und aus kurzfristigen Intercompany-Darlehen in Höhe von 109,3 Mio. EUR (Vorjahr: 127,3 Mio. EUR).

Im Geschäftsjahr 2023 bestanden mit folgenden Tochtergesellschaften Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge: Allplan GmbH, Frilo Software GmbH und Nevaris Bausoftware GmbH. Zwischen der Allplan GmbH und der Allplan Deutschland GmbH bestanden ebenfalls Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge.

Finanzlage

Die Finanzierungstätigkeit der Nemetschek SE beinhaltete im Wesentlichen Tilgungsleistungen in Höhe von 83,21 Mio. EUR (Vorjahr: 87,7 Mio. EUR), Neuaufnahmen in Höhe von 18,51 Mio. EUR (Vorjahr: 40,8 Mio. EUR) sowie die Dividendenzahlung in Höhe von 52,0 Mio. EUR (Vorjahr: 45,0 Mio. EUR).

Im Jahr 2023 verlängerte die Nemetschek SE die bestehenden bilateralen Kreditlinien und erhöhte diese insgesamt auf 357,0 Mio. EUR (Vorjahr: 284,5 Mio. EUR). Die Kreditlinien wurden mit einer Laufzeit von bis zu 1 Jahr gewährt. Ende 2023 hat die Nemetschek SE keine dieser Kreditlinien gezogen.

Im Geschäftsjahr 2023 wurden Zinszahlungen für aufgenommene Kreditverbindlichkeiten und Kreditlinien in Höhe von 1,4 Mio. EUR (Vorjahr: 0,8 Mio. EUR) geleistet.

Im Rahmen der Innenfinanzierungstätigkeit flossen der Gesellschaft im Wesentlichen Finanzmittel aus Cash-Pooling-Transaktionen, Aufnahme von Intercompany-Darlehen sowie Ausschüttungen ausgewählter Tochtergesellschaften zu.

Chancen- und Risikoberichterstattung der Nemetschek SE

Die Nemetschek SE ist maßgeblich von den Chancen und Risiken des Konzerns beeinflusst. Im Vergleich zum Konzern ist die Nemetschek SE einem erhöhten Fremdwährungsrisiko aus konzerninternen Finanzierungen in Fremdwährung ausgesetzt. Diese Fremdwährungsrisiken werden im Wesentlichen durch ein Natural Hedge ausgeglichen. Verbleibende wesentliche Risikospitzen werden im Einzelfall durch Sicherungsgeschäfte begrenzt. Zum Bilanzstichtag bestanden keine offenen Sicherungsgeschäfte.

Mitarbeiter der Nemetschek SE

Im Jahresdurchschnitt 2023 beschäftigte die Nemetschek SE 66 Mitarbeiter (Vorjahr: 62).

Ausblick der Nemetschek SE und Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

Die zukünftige Entwicklung der Nemetschek SE mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken ist maßgeblich beeinflusst von den im Chancen- und Risikobericht ausgeführten Prognosen der Nemetschek Group. Auf der Basis der Planungen des Konzerns erwartet die Nemetschek SE im Geschäftsjahr 2024 wieder einen leichten Anstieg des Beteiligungsergebnisses und somit des Jahresüberschusses. Dieser lag im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich über dem des Vorjahres sowie über der Erwartung für 2023. Ursächlich hierfür waren höhere Finanzierungsbedarfe. Die Nemetschek SE geht von einer positiv verlaufenden Ertragsentwicklung im oberen einstelligen Prozentbereich und für 2024 von einem über dem abgelaufenen Geschäftsjahr liegenden Jahresergebnis aus, welches sich ebenfalls im oberen einstelligen Prozentbereich erhöht.

Weiterhin wird erwartet, dass die Nemetschek SE 2024 eine positive Bruttoliquidität im unteren zweistelligen Prozentbereich über dem Vorjahresniveau ausweisen wird. Die Prognose des Vor-

jahres wurde leicht übertroffen, da die Nemetschek SE eine positive Bruttoliquidität im mittleren einstelligen Millionenbereich ausweist.

Die Gesellschaft plant, auch zukünftig rund 25 % des operativen Cashflows an ihre Aktionäre auszuschütten. Die Dividendenpolitik steht dabei immer unter der Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft.

4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns

Die ursprüngliche Prognose für das Geschäftsjahr 2023 trug den zu Beginn des Jahres 2023 herrschenden unsicheren gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, ausgehend vom russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine und seine teilweise schwerwiegenden Folgen für die Weltwirtschaft, Rechnung. Die Prognose basierte auch darauf, dass die Weltwirtschaft, wie zum damaligen Zeitpunkt von Sachverständigenrat und IWF prognostiziert, um 2 % bis 3 % wachsen dürfte und sich das Wachstum gegenüber dem Vorjahr verlangsamen sollte. Ebenso floss eine prognostizierte verhaltene Entwicklung der Bauwirtschaft in die Prognose ein. Darüber hinaus waren in der Prognose für das Geschäftsjahr 2023 insbesondere auch kurzfristige dämpfende Umsatz- und Ergebniseffekte unterstellt, die auf die Umstellung des Geschäftsmodell vom klassischen Lizenzgeschäft auf Subskription und SaaS zurückzuführen sind. Unter Berücksichtigung dieser Annahmen ging der Vorstand mit einer realistischen, insgesamt positiven, aber auch vorsichtigen Erwartungshaltung in das Geschäftsjahr 2023 und stellte ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum in einer Bandbreite von 4 % und 6 % in Aussicht, wobei sich das Wachstum der jährlich wiederkehrenden Umsätze (ARR) mit >25 % deutlich überproportional entwickeln sollte und somit der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz zum Jahresende auf über 75 % gesteigert werden sollte. Für die EBITDA-Marge stellte der Vorstand eine Bandbreite von 28 %–30 % in Aussicht.

Trotz der anspruchsvollen und nach wie vor herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, wie beispielsweise das anhaltend hohe Zinsniveau infolge der weiterhin hohen, jedoch in vielen bedeutenden Wirtschaftsregionen zurückgehenden, Inflation, sowie die ebenfalls anhaltenden Auswirkungen des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine, z.B. Energiekrise in Europa, und aktuellen Entwicklungen im Gaza-Israel-Konflikt, wie unter [3.2 Geschäftsverlauf 2023 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse](#) erläutert, konnten die vom IWF und Sachverständigenrat zum Prognosezeitpunkt in Aussicht gestellten Wachstumsaussichten für die Weltwirtschaft erreicht bzw. sogar leicht übertroffen werden. Statt eines Wachstums von rund 2 % bis 3 % dürfte das Wachstum für das Jahr 2023 laut aktueller

Meinung der Experten am oberen Ende der Bandbreite und somit bei rund 3 % liegen. Die für die Nemetschek Group wesentliche Bauindustrie konnte sich im Jahr 2023 wie im Kapitel [« 3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Erwartungen »](#) beschrieben entwickeln, wobei jedoch vor allem in Deutschland und weiteren Teilen von Europa die Auswirkungen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung insbesondere auch in der Bauindustrie spürbar waren.

Im beschriebenen Umfeld konnte sich die Nemetschek Group erneut erfreulich entwickeln. Über das gesamte Geschäftsjahr hinweg entwickelte sich das Geschäft, getrieben durch die langfristigen strukturellen Wachstumstreiber wie der niedrige Grad der Digitalisierung in der Bauindustrie, die Anforderungen nach mehr Effizienz, Zeit- und Kosteneinsparungen entlang des Lebenszyklus von Bau- und Infrastrukturen, steigende Regularien zur BIM-Nutzung sowie erhöhte Anforderungen nach Nachhaltigkeit, Umweltschutz und niedrigeren CO₂-Emissionen, positiv. Hinzu kamen eine weiterhin hohe Kundennachfrage sowie die starke Entwicklung der wiederkehrenden Umsätze aus Subskription und Software-as-a-Service (SaaS). Die unterjährige sehr gute Entwicklung nahm der Vorstand zum Anlass seine ursprüngliche im März 2023 kommunizierte Prognose beim Umsatz leicht nach oben anzupassen und bei der EBITDA-Marge zu konkretisieren. So wurde am 23. Oktober 2023 ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 6 % bis 8 % für das Jahr 2023 in Aussicht gestellt mit einer EBITDA-Marge am oberen Ende der ursprünglich pro-

gnostizierten Bandbreite von 28 % bis 30 %. Die Prognose für das Wachstum der jährlich wiederkehrenden Umsätze und deren Anteil am Gesamtumsatz wurde im Oktober 2023 nicht angepasst.

Insgesamt konnte im Geschäftsjahr 2023 ein Umsatz von 851,6 Mio. EUR erzielt werden, was einem nominalen Wachstum von 6,2 % und einem währungsbereinigten Wachstum von 8,0 % entspricht. Damit liegt das im Geschäftsjahr 2023 erzielte währungsbereinigte Umsatzwachstum oberhalb der ursprünglich im März 2023 prognostizierten Bandbreite von 4 % bis 6 % und am oberen Ende der im Oktober 2023 nach oben angepasster Bandbreite von 6 % bis 8 %. Gründe für das erfreuliche Wachstum in einem nach wie vor anspruchsvollen makroökonomischen Umfeld waren unter anderem der weiter gesteigerte Anteil an wiederkehrenden Umsätzen als Basis für das angestrebte nachhaltige Wachstum, die konsequente Arbeit an den definierten strategischen Schwerpunktthemen sowie die weitere Internationalisierung des Geschäfts.

Basierend auf der erfreulichen Umsatzentwicklung entwickelte sich auch die Profitabilität im Geschäftsjahr 2023 positiv. Nominal stieg das EBITDA leicht um 0,3 % (währungsbereinigt: 4,2 %) auf 257,7 Mio. EUR, was einer EBITDA-Marge von 30,3 % entspricht und damit leicht oberhalb der ursprünglichen im März 2023 prognostizierten und im Oktober 2023 präzisierten Bandbreite von 28 % bis 30 % liegt.

VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOSTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF - ÜBERSICHT

	Geschäftsjahr 2022 Ist	Geschäftsjahr 2023 Prognose März 2023	Geschäftsjahr 2023 Prognose (Update) Oktober 2023	Geschäftsjahr 2023 Ist	Δ nominal in %	Δ währungsbereinigt
Umsatz bzw. Umsatzwachstum	801,8 Mio. EUR	Währungsbereinigtes Wachstum: 4 %–6 %	Währungsbereinigtes Wachstum 6 %–8 %	851,6 Mio. EUR	6,2 %	8,0 %
ARR bzw. Wachstum der ARR (jährlich wiederkehrende Umsätze)	581,7 Mio. EUR	ARR-Wachstum: > 25 %	ARR-Wachstum > 25 %	718,6 Mio. EUR	23,5 %	26,7 %
Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz	66,4 %	Anteil am Gesamtumsatz > 75 %	Anteil am Gesamtumsatz > 75 %	76,6 %	+10,2pp	–
EBITDA bzw. EBITDA-Marge	257,0 Mio. EUR, 32,0 %	EBITDA-Marge: 28 %–30 %	Oberes Ende der Bandbreite 28 %–30 %	257,7 Mio. EUR; 30,3 %	0,3 %	4,2 %

5 Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risiko- sowie Chancenmanagementsystems

Allgemeines Risikomanagement- und internes Kontrollsystem*

Governance-Struktur

Die Gesamtverantwortung für das interne Kontroll- (IKS) und Risiko- und Chancenmanagementsystem (RMS) auf Konzernebene liegt beim Vorstand der Nemetschek SE. Sowohl das RMS als auch das IKS beziehen sich auf die Nemetschek SE und alle für den Konzernabschluss relevanten Tochtergesellschaften und folgen dem Ansatz des Three-Lines-of-Defense-Modells.

Dabei liegt die erste sogenannte „Abwehrlinie“ beim Management des operativen Geschäfts zusammen mit den zentralen Konzernfunktionen. Sie verantworten die Erfassung, die Bewertung und die Steuerung der dort auftretenden Risiken. Hier werden auch Maßnahmen erarbeitet und umgesetzt, um den entsprechenden Risiken entgegenzuwirken. Die zweite „Abwehrlinie“ stellt organisatorisch

die zentrale Risikomanagement-Funktion dar, die dem Corporate Controlling zugeordnet ist. Die Risikomanagement-Funktion, die seit dem Geschäftsjahr 2023 als eigenständiger Fachbereich innerhalb der Corporate Controlling Organisation geführt wird, ist für das konzernweite Risiko- und Chancenmanagementsystem (RMS) verantwortlich. Das RMS wird kontinuierlich weiterentwickelt und durch entsprechende Informationen konzernweit verankert. Innerhalb dieser zweiten „Abwehrlinie“ ist auch das Risk Committee installiert. In diesem Gremium, das aus Segmentverantwortlichen und den Verantwortlichen der Risikokategorien besteht, werden quartalsweise die zusammengefassten konzernweiten Risiken und Chancen sowie die getroffenen Maßnahmen und deren Wirkungen sowie etwaige Maßnahmen mit dem Vorstand diskutiert. Darüber hinaus wird in der zentralen Risikomanagementfunktion auch die Berichterstattung für interne, aber auch externe Stakeholder vorbereitet. Das Internal Audit stellt die dritte Abwehrlinie dar und fungiert als unabhängige Kontrollinstanz des Vorstands und des Aufsichtsrats. Internal Audit überprüft regelmäßig und auch im Auftrag des Aufsichtsrats die Effektivität des RMS und IKS und gibt darüber hinaus Anregungen, die zur kontinuierlichen Verbesserung beitragen.

THREE-LINES-OF-DEFENSE-MODELL



Das heißt zusammengefasst, dass die Umsetzung der beiden Systeme in den operativen Einheiten, also bei lokalen Prozessverantwortlichen in den Konzerngesellschaften („1. Abwehrlinie“), erfolgt. Die Konzeption und Weiterentwicklung der Systeme liegt im Verantwortungsbereich der Funktionen Corporate Controlling (RMS/IKS) und Corporate Finance (rechnungslegungsbezogenes IKS) („2. Abwehrlinie“). Dort werden in Zusammenarbeit mit anderen Zentralfunktionen auch die Erstellung und Kommunikation von Grundsätzen, Richtlinien und weitergehenden Informationen wie beispielsweise der Konzernkontenrahmen zum RMS und IKS koordiniert. Auch werden an diesen Stellen, in Zusammenarbeit mit den involvierten Zentralfunktionen, Schulungen konzipiert und umgesetzt. Das IKS und das RMS umfassen das Management von Risiken und

Chancen in Bezug auf das Erreichen der Geschäftsziele, die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung sowie die Einhaltung der für die Nemetschek Group maßgeblichen rechtlichen Vorschriften und Regelungen. Zunehmend sind hier auch Nachhaltigkeitsaspekte eingeschlossen, die auf Basis der regulatorischen Vorgaben fortlaufend weiterentwickelt werden. Die Funktion Internal Audit („3. Abwehrlinie“) überprüft als unabhängige Instanz die beiden Systeme regelmäßig auf ihre Effektivität. Die Prüfungsaktivitäten erfolgen dabei im Rahmen des jährlichen Prüfungsplans bzw. im Rahmen von unterjährig beauftragten Prüfungen. Der Prüfungsausschuss ist in das konzernweite IKS und RMS systematisch eingebunden. Er überwacht vor allem die Rechnungslegung, den Rechnungslegungsprozess und auch

* Bei diesen Angaben handelt es sich um sogenannte lageberichtsfremde Angaben, diese sind daher ungeprüft.

die Angemessenheit und die Wirksamkeit des IKS, des RMS und auch der Funktion Internal Audit.

Mit dem implementierten internen Kontrollsystem, dem Risikomanagementsystem und dem Compliance- Managementsystem hat der Vorstand der Nemetschek Group einen Steuerungsrahmen geschaffen, der auf ein angemessenes und wirksames internes Kontroll- und Risikomanagement abzielt. Aus der Befassung mit dem internen Kontroll- und Risikomanagement sind dem Vorstand keine Umstände bekannt, die gegen die Angemessenheit und Wirksamkeit dieser Systeme sprechen.

Rechnungslegungsbezogenes Risikomanagementsystem und internes Kontrollsystem (Prozess)

Der Konzernabschluss des Nemetschek Konzerns (nach den IFRS) wird auf Basis eines zentral vorgegebenen konzeptionellen Rahmenwerkes erstellt. Dieses umfasst im Wesentlichen einheitliche Vorgaben in Form von Bilanzierungsrichtlinien. Es findet eine fortlaufende Analyse statt, ob eine Anpassung des konzeptionellen Rahmens aufgrund von Änderungen im regulatorischen Umfeld erforderlich ist. Monatlich werden die Rechnungswesen-Abteilungen der operativen Einheiten über aktuelle Themen und einzuhaltende Termine informiert, die die Rechnungslegung und den Abschlusserstellungsprozess betreffen. Die von der Nemetschek SE und deren Tochterunternehmen berichteten Abschlussinformationen bilden die Datengrundlage für die Erstellung der relevanten Abschlüsse. Die Abschlussinformationen der meisten Konzerngesellschaften werden dabei durch lokale Rechnungswesen-Abteilungen erstellt. Darüber können weitere Rechnungslegungsaktivitäten, wie Governance- und Überwachungstätigkeiten, in der Regel auf regionaler Ebene auch gebündelt sein. In bestimmten Fällen, wie der Bewertung von komplexeren Vergütungen oder Bewertungen im Rahmen von Unternehmenserwerben, werden auch externe Dienstleister zur Unterstützung hinzugezogen.

Auf Basis der von den lokalen Rechnungswesen-Abteilungen berichteten Abschlussinformationen wird der Abschluss im Konsolidierungssystem erstellt. Die zur Erstellung des Abschlusses durchzuführenden Schritte werden manuellen, wie auch systemtechnischen Kontrollen unterzogen.

Die Qualifikation der in den Rechnungslegungsprozess einbezogenen Mitarbeiter wird durch geeignete Auswahlprozesse und Schulungen sichergestellt. Es gilt grundsätzlich das „Vier-Augen-Prinzip“. Ergänzend müssen Abschlussinformationen bestimmte und im Voraus festgelegte Freigabeprozesse durchlaufen. Weitere Kontrollmechanismen sind Soll-Ist-Vergleiche sowie Analysen über die inhaltliche Zusammensetzung und Veränderungen der einzelnen Posten, sowohl der von Konzerneinheiten berichteten Abschlussinformationen als auch des Konzernabschlusses.

Zum Schutz vor nicht autorisiertem Zugriff sind in Übereinstimmung mit unseren Bestimmungen zur Informationssicherheit in den rechnungslegungsbezogenen IT-Systemen Zugriffsberechtigungen definiert. Die oben genannten manuellen und systemsei-

tigen Kontrollmaßnahmen gelten grundsätzlich auch für die Überleitung der International-Financial-Reporting-Standards-(IFRS-) Abschlussinformationen auf den Jahresabschluss der Nemetschek SE.

Quartalsweise findet ein interner Zertifizierungsprozess statt, bei dem das Management verschiedener Leitungsebenen, unterstützt durch Bestätigungen des Managements von Einheiten in ihrem Verantwortungsbereich, die Ordnungsmäßigkeit, der an die Konzernzentrale berichteten Finanzdaten bestätigt und über die Wirksamkeit der entsprechenden Kontrollsysteme berichtet.

Der Prüfungsausschuss ist in das rechnungslegungsbezogenes IKS eingebunden, siehe [« Governance »](#).

6 Risiko- und Chancenbericht

Risiko- und Chancenmanagementsystem

Angesichts immer schnelleren Marktveränderungen, zunehmenden Unsicherheiten, steigender Komplexität der international unterschiedlichen Rahmenbedingungen und des hohen technologischen Fortschritts gepaart mit einer dynamischen Wachstums- und Investitionsentwicklung in den für die Nemetschek Group relevanten Märkten, hängen unternehmerische Entscheidungen immer mehr von einer zuverlässigen Beurteilung potenzieller Risiken und Chancen ab.

Nemetschek ist als weltweit operierender Softwarekonzern mit seinem breiten Produktportfolio Risiken und Chancen ausgesetzt, die je nach Geschäftsbereich, Branche und Region unterschiedlich ausgeprägt sein können. Die Unternehmenspolitik ist darauf ausgerichtet, Chancen wahrzunehmen, Erfolgspotenziale zu nutzen und auszubauen, sowie damit einhergehende Risiken so weit wie möglich zu vermeiden, zu minimieren oder zu kompensieren. Ziel ist es, die unternehmerische Flexibilität und finanzielle Solidität zu erhalten, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern und damit den Fortbestand des Konzerns langfristig zu sichern.

Der Risiko- und Chancenmanagementprozess zielt auf die frühzeitige und systematische Identifikation bestandsveränderter Entwicklungen sowie auf die Steuerung von den Unternehmenserfolg gefährdenden Risiken ab. Es folgt dem Ansatz des Three-Lines-of-Defense-Modells.

Durch die organisatorische Verankerung des Risiko- und Chancenmanagements im Corporate Controlling folgt das Risiko- und Chancenmanagement den Planungs- und Berichterstattungsprozessen und Kriterien. Zudem wird sichergestellt, dass Risiken aus dem operativen Geschäft quantitativ und qualitativ konzernweit nach einheitlichen Kriterien und Kategorien zur besseren Vergleichbarkeit bewertet werden. Im Gegensatz zum Vorjahr hat man von einer Quantifizierung der Chancen abgesehen, da die strategischen Chancen Gegenstand der Unternehmensausrich-

tung sind. Chancen werden aber erfasst, erörtert und beurteilt, jedoch zur internen Steuerung nicht explizit quantitativ einzeln bewertet. Dies erfolgt in der Regel erst dann, wenn eine Chance für hinreichend investitionswürdig erachtet wird und es in der Unternehmens- und Finanzplanung betrachtet wird.

Vierteljährlich wird das Risiko- und Chancenprofil der Nemetschek Group aktualisiert, dokumentiert und abschließend erfasst. Dies gilt für sowohl strategische, gruppenrelevante Risiken und Chancen als auch für operative, bei den Marken liegenden Chancen und Risiken. Für alle ermittelten und als relevant eingestufte Risiken und Chancen werden Verantwortliche festgelegt.

Wesentliche, relevante Risiken werden durch geeignete Maßnahmen transferiert, in ihrem Ausmaß begrenzt, mitigiert oder auch akzeptiert. Wo sinnvoll und machbar findet der Risikotransfer durch entsprechende Versicherungen statt.

Der Aufsichtsrat wird regelmäßig über die wesentlichen identifizierten Risiken und Chancen der Nemetschek Group sowie über die Angemessenheit und Wirksamkeit des Risiko- und Chancenmanagementsystems informiert.

Risikobewertung und -berichterstattung

Der Risikomanagementprozess der Nemetschek Group gliedert sich in die folgenden Elemente:

- » **Risikoidentifikation:** Festlegung der Risikobereiche und Ermittlung der wesentlichen strategischen und leistungsbezogenen Risiken
- » **Risikobewertung:** Standardisierte Beurteilung und Bewertung der ermittelten Risiken mittels einheitlicher Bewertungsverfahren unter Berücksichtigung von Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadensausmaß
- » **Risiko-Aggregation:** Analyse der Gesamtrisikoposition
- » **Risikokontrolle:** Maßnahmen zur Risikosteuerung mit den Zielen Risikovermeidung, -reduktion und -transfer

» **Risikoüberwachung:** Überwachung der Risiken von Frühwarnindikatoren

» **Risikoberichterstattung:** Regelmäßige, zumindest quartalsweise, aber auch anlassbezogene Berichterstattung an die verantwortlichen Funktionen und Gremien sorgen für Transparenz und gute Unternehmensführung

Die Identifikation und Bewertung, soweit eine Bewertung vorgenommen wird, der Risiken erfolgt systematisch. Dabei werden die ermittelten Risiken quantifiziert, klassifiziert und den nachfolgend genannten fünf Kategorien zugeordnet:

- » Marktrisiken
- » Operative Risiken,
- » Rechtliche, Steuer-, und Compliance-Risiken
- » IT und Information-Security-Risiken sowie
- » Finanzrisiken

Aufgrund ihrer zunehmenden Bedeutung wurden die IT- und Information-Security-Risiken im Verlauf des Geschäftsjahres 2023 in einer eigenen Kategorie zusammengefasst und auch separat berichtet.

Um geeignete Maßnahmen zur Bewältigung insbesondere möglicher bestandsgefährdender Risiken vornehmen zu können, werden identifizierte Risiken anhand ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihres bei Eintritt erwarteten Ausmaßes in Bezug auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Reputation der Nemetschek Group bewertet und anschließend eingestuft.

Die nachfolgend dargestellten Bandbreiten des möglichen Ausmaßes (nach Maßnahmen) stehen dabei in Relation zum nachhaltigen und profitablen Wachstum sowie der Finanzierungssituation der Nemetschek Group.

MATRIX ZUR KLASSIFIZIERUNG DER RISIKEN

> 50,0 Mio. EUR Sehr hoch						
> 20,0 Mio. EUR ≤ 50,0 Mio. EUR Hoch						
> 10,0 Mio. EUR ≤ 20,0 Mio. EUR Mittel						
> 5,0 Mio. EUR ≤ 10,0 Mio. EUR Niedrig						
0,0 ≤ 5,0 Mio. EUR Sehr niedrig						
▲ Schadensausmaß	Eintrittswahrscheinlichkeit ▶	≤ 10 % Sehr niedrig	>10 % ≤ 25 % Niedrig	>25 % ≤ 50 % Mittel	>50 % ≤ 75 % Hoch	>75 % ≤ 100 % Sehr hoch

Nachfolgend werden die wesentlichen Risiken für den Konzern mit ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrem geschätzten Ausmaß dargestellt. Die vier Segmente der Nemetschek Group werden mit einem ähnlichen Risiko- und Chancenprofil bewertet und daher nicht separat dargestellt. Die die im folgenden genannten Risiken beziehen sich auf die jetzige zum Stichtag geltende Konzernstruktur.

Auf Basis der Risikoberichterstattung an den Vorstand des Nemetschek Konzerns besteht zum Bilanzstichtag das folgende Risikoprofil, welches die aus Konzernsicht wesentlichen Unternehmensrisiken in Risikofelder mit deren definierten Risikokategorien zusammenfasst:

Risikofeld	Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Marktrisiken	Konjunktur und Rahmenbedingungen	mittel	hoch
	Branchenentwicklung	mittel	hoch
	Wettbewerbsumfeld	niedrig	mittel
	Unternehmensstrategie	sehr niedrig	hoch
Operative Risiken	Vertrieb und Marketing	sehr niedrig	hoch
	Produkte, Technologien und Prozesse	mittel	hoch
	Personal	hoch	mittel
	Akquisitionen, Venture-Investments und Integrationen	niedrig	sehr niedrig
	Rechtliche Risiken	mittel	sehr niedrig
	Steuerrisiken	hoch	sehr niedrig
Rechtliche, Steuer- und Compliance-Risiken	Compliance- und Governance-Risiken	niedrig	sehr niedrig
	Datensicherheit, Schutz personenbezogener Daten und Informationssicherheit	niedrig	mittel
IT- und Information-Security-Risiken	Information-Security-Risiken	hoch	mittel
	Liquiditätsrisiko	sehr niedrig	sehr niedrig
Finanzrisiken	Währungsrisiken	hoch	hoch
	Ausfallrisiken und Steuerung	mittel	sehr niedrig
	Zinsrisiko	sehr hoch	sehr niedrig

Über alle Risikokategorien hinweg stellen im zum Bilanzstichtag 31.12.2023

- » die Währungsrisiken
- » die konjunkturellen und branchenspezifischen Marktrisiken,
- » Teile der operativen Risiken (Produkte, Technologien und Prozesse sowie Personal), sowie
- » Teile der IT- und Information-Security-Risiken

die höchsten Risiken der Nemetschek Group dar. Keines der aus dem operativen Geschäft identifizierten geschäftsspezifischen Einzelrisiken stellt für die Nemetschek Group nach Eintrittswahrscheinlichkeit und Ausmaß als ein wesentlich zu bewertendes Risiko dar. Wesentliche Risiken sind Risiken, welche sowohl bei der Eintrittswahrscheinlichkeit als auch beim Ausmaß die Stufen „Hoch“ / „Sehr hoch“ erreichen. Darüber hinaus wurden auch keine bestandsgefährdeten Risiken weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit der Nemetschek Group identifiziert.

Marktrisiken

Konjunktur und Rahmenbedingungen

Die Nemetschek Group ist in unterschiedlichen Märkten und Regionen aktiv. Die Geschäftstätigkeit wird durch geografische und branchenspezifische Konjunkturverläufe sowie politische und finanzwirtschaftliche Veränderungen, aber auch durch das Auftreten von Naturkatastrophen, geopolitischen Veränderungen und anderen globalen Ereignissen beeinflusst. Vor dem Hintergrund der aktuellen weltpolitischen Lage haben sich die Rahmenbedingungen im vergangenen Jahr verschlechtert, was zu einem Anstieg der konjunkturellen Risiken führt.

Der weiter andauernde russische Angriffskrieg, sowie die Eskalation des Gaza-Israel-Konflikts und der daraus folgende Krieg haben keine wesentlichen unmittelbaren Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Nemetschek Group. Mittelbare Folgen wie etwa die durch den russischen Angriffskrieg ausgelöste Energiekrise in Europa oder auch durch die durch unterschiedliche Regierungen avisierte Umverteilung von Budgets in die Verteidigungshaushalte können sich jedoch mittelbar negativ auf die Geschäfte der Nemetschek Group auswirken. Eine regionale Ausdehnung der kriegerischen Auseinandersetzungen, auch unter Einbezug der Nato, sowie etwaige weitere aus den bestehenden Konflikten getriggerte geopolitischen Verstimmungen könnten zu einer deutlichen Verschlechterung der globalen Wirtschaftslage führen und sich auch negativ auf das globale Wirtschaftswachstum und auf die Investitionstätigkeit von Unternehmen entsprechend beeinflussen.

Nemetschek verfolgt laufend die Entwicklung in wichtigen Volkswirtschaften und deren Bau- und Medienindustrien anhand allgemein verfügbaren Frühwarnindikatoren wie z.B. dem Indikator des Marktinstituts Euroconstruct oder dem sogenannten Construction Confidence Indicator (CCI) und einer Analyse der eigenen Vermarktungssituation. Auch der Markt für Media & Entertainment wird eng verfolgt und Ereignisse wie der Streik der Filmindustrie in den USA, die den Markt und die Nachfrage beeinflussen, beobachtet. Insbesondere die stark adressierten Märkte in Europa, Nordamerika und Asien werden fortlaufend analysiert. Dank der internationalen Geschäftsausrichtung verfügt die Nemetschek Group über eine breite Risikostreuung. Auch reagieren die einzelnen Segmente zeitlich unterschiedlich auf Konjunkturzyklen. Das Segment Design mit rund 50 % der Umsatzerlöse der Nemetschek Group steht am Anfang des Lebenszyklus von

Bauwerken und verspürt eine allgemeine wirtschaftliche Schwächung in der Regel zuerst. Erst nachgelagert wäre auch das Segment Build betroffen. Die Segmente Manage und Media adressieren wiederum andere Endkunden, was die Risikostreuung erhöht. Das Segment Manage ist nicht unmittelbar vom Bauprozess abhängig, da in diesem Segment vielmehr Effizienzsteigerungen bei der Verwaltung von Immobilien im Fokus stehen. Mit dem Segment Media ist der Konzern nahezu losgelöst von der Baubranche.

Innerhalb der aktuellen Kundenstruktur gibt es derzeit keinen einzelnen Kunden mit wesentlichen Umsatzanteilen. Die Nemetschek Group ist sowohl bei regionaler Aufteilung als auch bei ihrer Kundenstruktur sehr diversifiziert. Auch der hohe Anteil an wiederkehrenden Umsatzerlösen mit 76,6% (Vorjahr: 66,4%) am Gesamtumsatz stellt einen risikominimierenden Faktor dar. Ein weiterer Ausbau der wiederkehrenden Umsätze und eine weitere Internationalisierung sind als Schwerpunkte in der Strategie der Nemetschek Group verankert und werden nachhaltig und stringent umgesetzt.

Branchenentwicklung

Die Auftragslage und die Finanzkraft der Bau- und Medienwirtschaft haben Einfluss auf die Investitionen der jeweiligen Branche in Softwarelösungen – und damit auf die Geschäftsentwicklung eines wesentlichen Teils des Konzerns.

Langfristig werden für die Bau- und Infrastrukturbranche aufgrund globaler Trends wie Urbanisierung und Bevölkerungswachstum gute Wachstumschancen prognostiziert. Hinzu kommen die langfristigen strukturellen Wachstumstreiber wie der nach wie vor niedrige Grad der Digitalisierung in der Bauindustrie, die Anforderungen nach mehr Effizienz, Zeit- und Kosteneinsparungen entlang des Lebenszyklus von Bau- und Infrastrukturen, steigende Regularien – auch zur BIM-Nutzung – sowie erhöhte Anforderungen nach mehr Nachhaltigkeit und Umweltschutz. Gleiches gilt für die Medienindustrie, da die Nachfrage nach digitalen Inhalten kontinuierlich steigt. Kurz- und mittelfristig kann es jedoch aufgrund der aktuellen gesamtwirtschaftlichen Lage in der Medien- und Baubranche zu Wachstumsrückgängen und Schwankungen kommen. Insbesondere eine hohe Inflation und die als Gegenmaßnahme von vielen Zentralbanken erhöhten Zinsen wirken sich negativ auf die Entwicklung der Baubranche aus. Des Weiteren können auftretende Lieferkettenprobleme, Versorgungsunsicherheiten bei einzelnen Rohstoffen und Fachkräftemangel dazu führen, dass das Entwicklungspotenzial der Branche sich nicht wie angenommen entfalten kann. Auch kann es aufgrund globaler Konflikte auch zu Umverteilungen in den Haushalten einzelner Länder kommen und sich diese Umverteilung nachteilig auf die Investitionen in der Bauwirtschaft auswirken. Insgesamt können die genannten Faktoren dazu führen, dass sich die Ertragskraft der Unternehmen reduziert und sich dies negativ auf das Investitionsverhalten – auch in Produkte und Lösungen der Nemetschek Group – auswirkt. Hinzu können

Risiken aus Konsolidierungen von Kunden entstehen, wie z.B. im Bereich Media bei großen Mediengesellschaften, so dass sich der Bedarf der Kunden ändern kann.

Die Nemetschek Group beobachtet die branchenspezifische Entwicklung in den regionalen Teilmärkten fortlaufend, um so schnell auf Veränderungen reagieren zu können. Die strategische Zielrichtung den Anteil der wiederkehrenden Umsätze beispielsweise durch die Einführung von Subskriptionsmodellen zu erhöhen, kann dem Risiko der kundenseitigen Investitionszurückhaltung entgegenwirken. Kunden müssen bei diesen Modellen nicht einmalig in eine Lizenz investieren, sondern nutzen die entsprechende Software gegen eine regelmäßige Nutzungsgebühr.

Wettbewerbsumfeld

Der Softwaremarkt ist ein wettbewerbsintensiver und technologisch schnelllebigem Markt, der sehr fragmentiert ist und für nachhaltig agierende Unternehmen Chancen bietet, aber auch Herausforderungen mit sich bringt. Durch den vermehrten Einsatz von neuen Technologien, wie beispielsweise auch der künstlichen Intelligenz in der Bau- und Medienindustrie, können neue und mit hohen Finanzmitteln ausgestattete Unternehmen in den Markt eintreten und sich schnell eine starke Marktposition erarbeiten.

Nemetschek beobachtet intensiv das Wettbewerbsumfeld und hat aufgrund seiner finanziellen Ausstattung Möglichkeiten, aktiv den Wandel in der Branche mitzugestalten. Dies geschieht einerseits durch nachhaltige Investitionen in den eigenen Forschungs- und Entwicklungsbereich und andererseits auch durch Unternehmenskäufe oder Investitionen in Start-up Unternehmen. Des Weiteren sind die Eintrittsbarrieren in beiden Industrien aufgrund der Komplexität der Lösungen und der Kundenbeziehung und -nähe relativ hoch.

Operative Risiken

Unternehmensstrategie

Die Nemetschek Group verfolgt eine ertragsorientierte Wachstumsstrategie [«< 1.2 Ziele und Strategie >>»](#). Die strategische Ausrichtung ist grundsätzlich darauf ausgerichtet, Chancen für das Unternehmen zu identifizieren und zu realisieren. Im Zusammenhang mit der Unternehmensstrategie und deren Umsetzung können jedoch auch Risiken entstehen, die sich negativ auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Unternehmens auswirken können.

Die Wachstumsstrategie der Nemetschek Group basiert neben organischen Wachstumsinitiativen auch auf Wachstumsimpulsen durch M&A-Aktivitäten. Sollten keine Unternehmenskäufe zu angemessenen Preisen umsetzbar sein, könnte sich dies negativ auf die Umsetzung der langfristigen Wachstumsstrategie auswirken.

Auch ist die Umsetzung der Wachstumsstrategie mit Herausforderungen in Bezug auf die zunehmende Internationalisierung ver-

bunden. Dieser Teil der Strategie erfordert auch, Eintrittsbarrieren in neuen regionalen Teilmärkten zu überwinden und dort erfolgreiche und effiziente Vertriebsstrukturen aufzubauen sowie Alleinstellungsmerkmale in den regionalen Teilmärkten werttreibend einzusetzen. Sollte dies nicht gelingen oder es hierbei zu Verzögerungen kommen, können negative Auswirkungen entstehen. Die Nemetschek Group verfügt über fundierte Erfahrung bei der Planung und im Aufbau von regionalen Vertriebsstrukturen und setzt bei spezifischen Herausforderungen, bei Bedarf, externe Spezialisten ein, um Risiken und ihre Auswirkungen zu vermeiden oder zu limitieren.

Die Nemetschek Group evaluiert kontinuierlich bestehende sowie neue Technologien, beobachtet kontinuierlich den Markt und aktualisiert, basierend auf diesen Erkenntnissen, ihre Markteinschätzungen. Durch die Nähe zum Kunden, das breite Angebot an attraktiven Kundenlösungen und auch aufgrund der Rolle eines Innovationsführers arbeitet die Nemetschek Group kontinuierlich daran, attraktive und innovative Lösungen mit hohem Kundennutzen zu schaffen und so die Risiken im Zusammenhang mit der gewählten strategischen Ausrichtung zu minimieren. Im Laufe des Geschäftsjahres hat sich die Risikolage des Konzerns leicht verändert. Vor allem durch die stark zunehmende Bedeutung der künstlichen Intelligenz und deren rapider Weiterentwicklung kann es im Wettbewerbsumfeld zu Veränderungen kommen. Die Nemetschek Group sieht in dieser Entwicklung sowohl Chancen als auch Risiken, die im Unternehmen genau beobachtet und aktiv adressiert werden. Zum einen investiert der Konzern seit Jahren in Innovationen, wobei ein Schwerpunkt auf KI abzielt. Zum anderen beteiligt sich Nemetschek an Start-ups im KI-Umfeld, um nah an der Entwicklung zu sein und die Start-ups mit den bestehenden Marken der Nemetschek Group zusammenzubringen.

Vertrieb und Marketing

Die angebotenen Vertriebsmodelle der Nemetschek Group basieren auf dem Einsatz von fachkundigen Vertriebspartnern, Wiederverkäufern und qualifizierten Mitarbeitern mit Spezialwissen. Neben den klassischen Vertriebskanälen setzt die Nemetschek Group verstärkt auf E-Commerce-Angebote.

Der Verlust von wichtigen Vertriebspartnern oder Vertriebsmitarbeitern könnte sich negativ auf die Umsatz- und Ertragssituation der Nemetschek Group auswirken. Diesem Risiko tragen die Markengesellschaften durch eine sorgfältige Auswahl und Ausbildung sowie Motivation, auch durch attraktive Anreiz- und Leistungssysteme, der Vertriebspartner und -mitarbeiter Rechnung.

Vertriebsrisiken bestehen auch, wenn die Marken in Regionen ein eigenes Vertriebsteam oder einen eigenen Vertriebsstandort aufbauen, in denen zuvor ein Vertriebspartner tätig war, oder wenn Vertriebspartnerschaften aufgelöst werden. Im Zuge einer solchen Veränderung kann es zu Unstimmigkeiten mit dem bisherigen Vertriebspartner oder zu negativen Kundenreaktionen kommen. Solche Szenarien werden jedoch vor der Umsetzung

sorgfältig analysiert und sowohl intern als auch mit externen Marktexperten erörtert.

Weitere Risiken können bei Veränderungen des Produktportfolios, aber auch bei Umstellungen zu neuen Vertriebsformen wie z. B. Mietmodellen entstehen, wenn die passenden Lösungen bei Markteinführung noch nicht den Grad der Marktreife haben, den die Kunden erwarten. Nemetschek begegnet diesem Risiko durch eine sorgfältige Vorbereitung der Markteinführung begleitet durch Pilotprojekte mit ausgewählten Kunden sowie bei Bedarf einer schnellen Anpassung und Intensivierung von Entwicklungsaktivitäten.

Ebenso können Risiken bei der Einführung von neuen Vertriebs- und Absatzwegen wie beispielsweise dem Aufbau und der Etablierung von E-Commerce-Angeboten (auch eigene Webshops) entstehen. Diesen Risiken entgegnet die Nemetschek Group mit einer genauen Planung, einer umfangreichen Kommunikation und dem sorgfältigen Testen der entsprechenden Veränderungen.

Produkte, Technologien und Prozesse

Im Vergleich zum Vorjahr wurden die zwei Risikokategorien Produkte / Technologie und Prozesse zu einem Risiko zusammengefasst. In einem vom schnellen technologischen Fortschritt geprägten Umfeld bestehen hohe Anforderungen sowohl an die Produkte als auch an die verwendeten Technologien und deren Weiterentwicklung.

Es besteht das Risiko, dass Wettbewerber einen Innovationsvorsprung erlangen und so bestehende Kunden der Nemetschek Group gewinnen könnten. Daher hängt der künftige Geschäftserfolg vor allem von der Fähigkeit ab, innovative Produkte anzubieten, die auf die jeweiligen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Durch die gewählte Organisationsstruktur ist die Nemetschek Group kunden- und marktnah aufgestellt. Dies ermöglicht es, Veränderungen und Trends frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und so umzusetzen, dass sowohl Kundenbedürfnisse als auch interne Qualitätsstandards erfüllt werden können. Auch um das Eintreten von Risiken aus dem Bereich Produkt und Technologie weitestgehend zu vermeiden beziehungsweise auf ein der Strategie angepasstes Maß zu reduzieren, investiert die Nemetschek Group fortlaufend rund ein Fünftel des Konzernumsatzes in Forschung und Entwicklung.

In die Softwareprodukte des Nemetschek Konzerns sind teilweise auch Technologien von Dritten eingebunden. Bei deren Verlust oder mangelnder Qualität der Technologie könnte es zu Verzögerungen der eigenen Softwareauslieferung sowie zu erhöhten Aufwendungen für die Beschaffung einer Ersatztechnologie oder für die Qualitätsverbesserung kommen. Der Nemetschek Konzern trägt diesem Thema durch eine sorgfältige Auswahl der Lieferanten und eine angemessene Qualitätssicherung Rechnung.

Risiken können darin bestehen, dass infolge unzureichender Ressourcen oder veränderter Rahmenbedingungen die geforderten und geplanten Prozessergebnisse zeitlich und qualitativ nicht den

Anforderungen der Kunden entsprechen. Die Nemetschek Group begegnet Risiken, die auf Prozessveränderungen basieren, mit einer strukturierten Vorgehensweise und einer gezielten Kommunikation. Zu definierten Meilensteinen werden Veränderungen getestet und gegebenenfalls nachgearbeitet. Es werden im Bedarfsfall auch interne und externe Experten eingebunden.

Weiteres Risikopotenzial besteht bei der Neuausrichtung der Produktlinien. In solchen Fällen achtet die Nemetschek Group darauf, den Informationsaustausch mit den betroffenen Kunden zu intensivieren und durch eine umfassende Kommunikation die Vorteile der Neuausrichtung bzw. der Migration zu erläutern.

Personal

Die Softwarebranche ist von einem Fachkräftemangel gekennzeichnet, insbesondere in den Bereichen Softwareentwicklung, aber auch Marketing und Vertrieb sind betroffen.

Der vorherrschenden Fachkräftemangel stellt ein Risiko dar, das bereits seit längerer Zeit innerhalb der Branche besteht. Sollten qualifizierte Fach- oder Führungskräfte die Nemetschek Group verlassen und kein entsprechender Ersatz gefunden werden, könnte sich dies unter Umständen negativ auf die Geschäftsentwicklung auswirken. Dies ist vor allem dann von Bedeutung, wenn damit der Verlust von Fachwissen einhergeht. Um Mitarbeiter zu gewinnen und zu binden, bietet die Nemetschek Group neben attraktiven Gehältern auch flexible Arbeitsmodelle und attraktive Arbeitsbedingungen an. Zudem arbeitet die Nemetschek Group sehr eng mit Universitäten zusammen, lobt Stipendien aus und vergibt Doktorandenstellen, um junge Fachkräfte zu identifizieren und frühzeitig für sich zu gewinnen. Darüber hinaus möchte das Unternehmen seinen Mitarbeitern einen attraktiven Arbeitsplatz und interessante Entwicklungsmöglichkeiten bieten und so eine enge Bindung zwischen Mitarbeitern und Unternehmen schaffen.

Akquisitionen, Venture-Investments und Integrationen

Die Realisierung von Wachstumspotenzialen durch Unternehmenszukaufe und Investments in Start-ups sind fester Bestandteil der Unternehmensstrategie.

Bei umgesetzten Unternehmenszukaufen besteht das Risiko, dass sich das erworbene Unternehmen nicht den Erwartungen entsprechend entwickelt und so die gesetzten Ertragsziele nicht erreicht werden. Dies könnte sich negativ auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek Group auswirken. Geschäfts- und Firmenwerte, die im Rahmen von Unternehmenskäufen entstehen, werden mindestens jährlich einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Es besteht die Möglichkeit, dass sich der Wert eines erworbenen Unternehmens aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung als nicht werthaltig erweist und der komplette Kaufpreis oder Teile davon abgeschrieben werden müssen. Dies würde sich negativ auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek Group auswirken.

Um Risiken bei Akquisitionen entgegenzuwirken, werden potenzielle Zielunternehmen vor Vertragsabschluss sorgfältig und systematisch geprüft und bewertet. Für M&A-Aktivitäten gibt es einen etablierten standardisierten Prozess mit besonderem Fokus auf die Durchführung einer gewissenhaften Due Diligence und der anschließenden Integration in den Nemetschek Konzern.

Rechtliche, Steuer- und Compliance-Risiken

Rechtliche Risiken

In einem international tätigen Unternehmen wie der Nemetschek Group können vertrags-, wettbewerbs-, marken- und patentrechtliche Risiken entstehen. In Hinblick darauf wird nach Maßgabe der Rechnungslegungsvorschriften bilanzielle Vorsorge getroffen. Derartige Themen begrenzt die Nemetschek Group durch juristische Prüfungen der Rechtsabteilung sowie durch externe Rechtsberater.

In der Softwarebranche werden vermehrt Entwicklungen durch Patente geschützt. Die Patentaktivitäten betreffen im Wesentlichen den amerikanischen Markt, wobei der Schutz von Software durch Patente auch in anderen Märkten stetig zunimmt. Die Verletzung von Patenten könnte eine negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation des Unternehmens haben.

Zur Mitigation vorgenannter Risiken ist die Rechtsabteilung grundsätzlich bei allen wichtigen Vorgängen und wesentlichen Verträgen involviert, berät bei komplexen juristischen Sachverhalten und sorgt für standardisierte Arbeitsabläufe, juristisch notwendige Vorlagen und eine regelmäßige Überprüfung.

Steuerrisiken

Mit ihren global ansässigen Tochtergesellschaften unterliegt die Nemetschek Group den jeweiligen lokalen Steuergesetzen und -vorschriften. Änderungen dieser Vorschriften können zu einem höheren steuerlichen Aufwand und damit verbunden zu höheren Mittelabflüssen führen. Des Weiteren könnten sich Änderungen negativ auf die gebildeten aktiven und passiven latenten Steuern auswirken.

Die künftige Steuersituation der Nemetschek Group wird durch Unsicherheiten im Zusammenhang mit der US-Steuerreform beeinflusst, da ein erheblicher Teil der Gewinne in den USA erzielt wird. Darüber hinaus wird die Nemetschek Group unter die zukünftigen Regelungen BEPS-Initiative 2.0 (Base Erosion and Profit Shifting) der Organisation für wirtschaftliche Entwicklung und Zusammenarbeit (OECD) und deren lokale Implementierungen fallen. Diese reichen von erhöhter Transparenz wie länderbezogener Berichterstattung bis hin zu Mindestbesteuerungsvorschriften. Eine sehr wahrscheinliche Umsetzung der EU-Richtlinie zur Mindestbesteuerung wird voraussichtlich Auswirkungen auf die Steuerlast des Konzerns haben.

Compliance- und Governance-Risiken

Das regulatorische Umfeld der im deutschen MDAX und TecDAX gelisteten Nemetschek SE ist komplex und weist eine hohe Regelungsdichte auf. Eine eventuelle Verletzung von Vorschriften könnte negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation des Unternehmens haben.

Kunden der Nemetschek Group sind in geringem Umfang auch Regierungen oder Unternehmen im öffentlichen Sektor. Die Geschäftstätigkeit im Bauwesen ist teilweise geprägt durch Aufträge mit größerem Volumen. Das Vorliegen von Korruption oder auch nur entsprechende Vorwürfe könnten die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen erschweren oder gar verbieten und negative Auswirkungen auf die weitere wirtschaftliche Tätigkeit, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation des Unternehmens haben. Vor diesem Hintergrund hat das Unternehmen sowohl einen konzernweiten Verhaltenskodex, dem sogenannten „Code of Conduct“ als auch eine Konzernrichtlinie zur Antikorruption implementiert, die von allen Mitarbeitern verbindlich beachtet werden müssen. Compliance und Corporate Responsibility sind seit jeher bei der Nemetschek Group wichtige Bestandteile der Unternehmenskultur. Um das Thema nachhaltig und konzernweit zu vermitteln, werden zum einen ein eLearning-Tool und zum anderen Präsenztrainings eingesetzt. Diese dienen der konzernweiten Aufklärung und Sensibilisierung, so dass Mitarbeiter potenziell kritische Situationen erkennen und darauf angemessen reagieren können.

Mit den relevanten Konzernrichtlinien und weiteren Regelungen (u.a. spezifische Compliance-Leitfäden) sowie passgenauen Compliance-Kommunikationsmaßnahmen sensibilisieren und schulen wir die Mitarbeiter zum Thema Compliance.

Darüber hinaus werden auch externe Stakeholder wie Lieferanten und Geschäftspartner in den gelebten Compliance-Prozess verbindlich eingebunden. Im Rahmen der risikobasierten Geschäftspartnerprüfung erfolgt die vertragliche Einbettung des Lieferantenkodexes (Supplier Code of Conduct (SCoC)), um das wichtige Thema „Supply Chain Compliance“ verantwortungsvoll in den eigenen Lieferketten nachhaltig und transparent zu verankern.

IT und Information-Security-Risiken

IT-Risiken – Datensicherheit, Schutz personenbezogener Daten und Informationssicherheit

In Bezug auf Datenaufbewahrung und -sicherheit sowie dem Schutz von personenbezogenen Daten steigen die Anforderungen stetig an. Einerseits werden seitens des regulativen Umfelds neue und umfangreiche Regelungen und Verordnungen geplant, zum anderen steigen auch die individuellen Kundenanforderungen. Die General Data Protection Regulation (GDPR) ist die derzeit bedeutendste Regulierung, die in Kraft ist. Zudem können lokale Datenschutzbehörden nach Art. 83 DSGVO auch andere Sanktionen verhängen. Die Nemetschek Group hat ihre Prozesse

grundsätzlich datenschutzkonform ausgestaltet, und zudem unterstützt ein externer Datenschutzbeauftragter die Einhaltung der Datenschutzvorschriften.

Information-Security-Risiken

Die Nemetschek Group beobachtet im Marktumfeld eine zunehmende Bedrohung der unternehmensweiten Informationssicherheit. Diese Entwicklung führt auch zu Risiken in Bezug auf die Sicherheit von Produkten und Lösungen sowie der IT-Systeme und Netzwerke der Nemetschek Group. Wie auch andere global agierende Unternehmen sieht sich die Nemetschek Group der Bedrohung von Cyber-Angriffen von zunehmend professionellen Angreifern ausgesetzt, die von organisierter Kriminalität und möglicherweise auch von staatlichen Strukturen, die Wirtschaftsspionage oder sogar Sabotage betreiben, unterstützt werden. Im Laufe des Jahres haben sich daher auch die Risiken daraus erhöht.

Auch nehmen die Regulierungen aus dem Bereich der Informationssicherheit stetig zu, um diesen Bedrohungen entgegenzuwirken. Die EU-Kommission wird Verordnungen umsetzen, die hohe Sicherheitsstandards für Softwareprodukte fordern (EU-Cyber-Resilience-Gesetz sowie der NIS-2-Richtlinie (Netzwerk- und Informationssicherheit) der EU). Diese Regelungen sollen nach der Ratifizierung der Verordnung im Jahr 2025 mit unterschiedlichen Übergangsfristen ab 2025 in Kraft treten. Folgen dieser Entwicklungen können auch steigende Kosten bei der Produktentwicklung oder bei nicht zeitnaher Erfüllung auch ein verlangsamtes Umsatzwachstum sein. Die Nemetschek Group befürwortet diese Initiativen und arbeitet intensiv an der Umsetzung der zukünftigen Anforderungen. Dazu wurden Projekte initiiert, um eine rechtskonforme sowie den Kundenanforderungen entsprechende Umsetzung in den Produkten und Lösungen der Nemetschek Group zu jedem Zeitpunkt sicherzustellen.

Um den beschriebenen IT- und Information-Security-Risiken aktiv zu begegnen, wurden innerhalb der Nemetschek Group eine Vielzahl von Maßnahmen zur Aufrechterhaltung und permanenten Verbesserung des Schutzniveaus aufgebaut. Folgende Maßnahmen sind beispielsweise im Unternehmen umgesetzt:

- » Gruppenweite Implementierung einer modernen Cyber-Defense-Architektur
- » Etablierung eines gruppenweiten Information-Security-Managementsystems gemäß ISO 2700x, das auch das Management von IT- und Informationssicherheits-Risiken umfasst.
- » Aufbau einer globalen Informationssicherheitsorganisationen mit etablierten Berichtslinien an den Vorstand.
- » Enge Zusammenarbeit und regelmäßiger Austausch zwischen den Informationssicherheitsverantwortlichen und Experten der Nemetschek Group.

- » Etablierung dedizierter sowie in die IT und die Betriebsprozesse eingebundene Informationssicherheitstechnologien, Prozesse und organisatorische Maßnahmen.
- » Durchführung regelmäßiger Information-Security-Schulungen und Awareness-Kampagnen für alle Mitarbeiter.

Um die Effektivität der Informationssicherheitsmaßnahmen zu überprüfen, werden diese permanent überwacht. Neue Bedrohungen sowie erfolgte und vereitelte Angriffsversuche werden analysiert und das gesamte Informationssicherheitssystem wird stets weiterentwickelt und auf aktuelle und so weit als möglich auch auf zukünftige Bedrohungsmuster angepasst. Zur weiteren Absicherung besteht eine gruppenweite Cyber-Security-Versicherung, die alle Konzerngesellschaften umfasst und die finanziellen Auswirkungen durch einen möglichen Cyber-Angriff mindern soll.

Finanzrisiken

Die Zielsetzungen und Methoden beim Umgang mit Finanzrisiken werden auch im Konzernanhang unter [«< Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements >>](#) detailliert beschrieben.

Liquiditätsrisiko

Bei vorhandenen Finanzverbindlichkeiten besteht bei Verschlechterung der Ertragslage grundsätzlich ein Liquiditätsrisiko. Ende 2023 hatte die Nemetschek Group Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 6,9 Mio. EUR (Vorjahr: 72 Mio. EUR). Der Konzern erwirtschaftete auch im Geschäftsjahr 2023 einen positiven Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit, der die Möglichkeit bietet, fällige und zukünftig fällige Verbindlichkeiten zu begleichen. Die Verfügbarkeit dezentraler Finanzmittel ist, in Teilen, über ein zentrales Cash-Pooling sowie konzerninterne Ausschüttungs- und Finanzierungsmöglichkeiten sichergestellt. Grundsätzlich verfolgt der Konzern konservative und risikovermeidende Finanzierungsstrategien. Die Treasury-Funktion auf Konzernebene wurde in den vergangenen Jahren deutlich gestärkt und Themen wie Banken-, Liquiditäts- und Risikomanagement auch durch den weiteren Ausbau der Governance-Strukturen, der Überarbeitung von Prozessen und Systemen kontinuierlich weiterentwickelt.

Währungsrisiken

Die Nemetschek Group ist als international agierendes Unternehmen Währungskursschwankungen, vor allem in Großbritannien, Japan, Norwegen, Schweden, Schweiz, Ungarn und den Vereinigten Staaten ausgesetzt. Durch die weiter zunehmende Internationalisierung der Konzernaktivitäten wird auch die Bedeutung von Währungsschwankungen für die Geschäftstätigkeit des Konzerns weiter zunehmen. Die Währungsschwankungen wirken sich auf Konzernebene nur auf die in Fremdwährung erwirtschafteten Ergebnisse aus, da bei den operativen Tochtergesellschaften außerhalb der Eurozone sowohl Umsätze als auch Kosten und Aufwendungen im Wesentlichen in den jeweiligen Landeswährungen anfallen (sog. Natural Hedging). Trotzdem können sich

Währungsschwankungen auf die Preisgestaltung und somit auf den Umsatz auswirken, was die Ertragssituation einzelner Konzerngesellschaften beeinflussen kann. Angesichts der weiterhin hohen Unsicherheiten in Bezug auf die Entwicklung der Geldpolitik einzelner Zentralbanken können sich die Währungen weiterhin volatil entwickeln und sich – bei Umrechnung in die Berichtswährung Euro – erheblich auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns und der SE auswirken. Dies betrifft bei der SE zusätzlich Währungsrisiken, die sich aus Finanzierungstransaktionen in Fremdwährung mit Tochtergesellschaften ergeben.

Ausfallrisiken und Steuerung

Ausfallrisiken werden innerhalb der Nemetschek Group durch die Handhabung von Kreditgenehmigungen, die Festlegung von Obergrenzen und Kontrollverfahren sowie durch regelmäßige Mahnzyklen gesteuert.

Die Nemetschek Group hat keine wesentliche Konzentration von Kreditrisiken bei einem einzelnen Kunden oder bestimmten Kundengruppen. Das maximale Ausfallrisiko spiegelt sich in der Bilanz abgebildeten Beträgen wider.

Kunden, die mit dem Unternehmen wesentliche Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden bei Überschreitung von Wesentlichkeitsgrenzen einer Bonitätsprüfung unterzogen. Zudem werden die Forderungsbestände laufend überwacht und überprüft, sodass das Unternehmen keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt ist. Werden Ausfallrisiken identifiziert, erfolgt die Bildung einer angemessenen bilanziellen Vorsorge. Im Zusammenhang mit den Folgen des aktuellen wirtschaftlichen Umfelds könnte sich die Bonität einzelner Kunden verändern und das Ausfallrisiko somit ansteigen.

In den vergangenen drei Jahren wurden die Märkte durch erhöhte Insolvenzzahlen, Refinanzierungsprobleme im Kundenumfeld sowie Projektverschiebungen durch Verzögerungen in der Lieferkette geprägt. Die Nemetschek Group und ihre Kunden haben hier sehr widerstandsfähig reagiert, so dass das höhere systemische Risiko sich nicht realisiert hat. Dieser Sachverhalt wird im Konzern fortlaufend beobachtet, falls notwendig, werden Maßnahmen ergriffen und, falls erforderlich, Vorsorgen gebildet.

Zinsrisiko

Durch die von Zentralbanken ergriffenen Maßnahmen zur Eindämmung der Inflation befinden sich die derzeitigen Zinsen, vor allem in Europa und den USA auf einem hohen Niveau. Aufgrund der derzeitigen Finanzierungsstruktur besteht aus Sicht des Managements derzeit jedoch kein wesentliches Zinsrisiko für das Unternehmen. Langfristige Finanzierungen sind mit festen Zinssätzen abgesichert. Zukünftige M&A-Aktivitäten können einen Einfluss auf die zukünftigen Zinszahlungen haben und werden deshalb auch im Rahmen jeder individuellen Transaktion bewertet. Angesichts der guten Ergebnis- und Finanzlage und somit der Kreditwürdigkeit des Unternehmens wäre auch dann eine wesentliche Beeinträchtigung der Nemetschek Group auf Grund des Zinsrisikos limitiert.

Chancenmanagement und -berichterstattung

Das Erkennen und die Steuerung von Chancen sind als integrale Bestandteile der Strategie-, Unternehmensplanungs- sowie Forecast-Prozesse etabliert. Hierdurch wird sowohl eine lang-, mittel- als auch eine kurzfristige Perspektive auf zusätzliches Wachstumspotenzial für die Nemetschek Group gerichtet. Im Management werden demnach relevante und umsetzbare Chancen evaluiert, die die strategischen Ziele unterstützen und einen Wettbewerbsvorteil bieten können.

Die Steuerung von operativen Potenzialen erfolgt unter anderem über regelmäßig stattfindende Review-Gespräche zwischen dem Vorstand, den Segmentverantwortlichen sowie weiteren relevanten Experten. Dabei werden Wirtschafts-, Branchen- und Absatzentwicklungen sowie das Wettbewerbsumfeld und Technologietrends unter Berücksichtigung von Markt-, Branchen- und Wettbewerbsdaten diskutiert. Kurzfristig realisierbare Chancen werden priorisiert und in die rollierende Geschäftsprognose integriert.

Der Chancenmanagementprozess der Nemetschek Group lehnt sich an den Risikomanagementprozess an.

Bei den nachfolgend dargestellten und erläuterten Chancen werden die größten Potenziale für den Nemetschek Konzern zum Bilanzstichtag 31.12.2023 wie folgt gesehen:

Chancenfeld	Chancenkategorie
Ökonomische Chancen	Konjunktur und Rahmenbedingungen
	Branchenentwicklung
	Wettbewerbsumfeld
	Unternehmensstrategie
	Vertrieb und Marketing
Operative Chancen	Produkte, Technologien und Prozesse
	Personal
	Akquisitionen, Venture Investments und Integrationen

Ökonomische Chancen

Konjunktur und Rahmenbedingungen

Eine schneller als erwartet eintretende Verbesserung der globalen Wirtschaftsaussichten könnte das Investitionsverhalten der Kunden verbessern sowie die Nachfrage nach Produkten und Lösungen der Nemetschek Group. Darüber hinaus können staatliche Initiativen und Subventionen zu höheren Staatsausgaben, auch für Investitionen in Infrastruktur- oder Digitalisierungsmaßnahmen, führen. Auch davon könnte die Nemetschek Group profitieren. Die Nemetschek Group beobachtet intensiv die Entwicklung von staatlichen Initiativen in den regionalen Zielmärkten, um zeitnah auf Initiativen und Programme reagieren zu können.

Die zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeit und politische Bestrebungen zur Umsetzung können positive Impulse auf das Geschäft der Nemetschek Group haben. Die Nemetschek Group beteiligt sich mit ihren Produkten und Lösungen aktiv an der Ent-

wicklung einer auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Wirtschaft und sieht Möglichkeiten, von den möglichen Chancen zu profitieren. Allerdings können sich die aktuellen Einschätzungen auch verändern und sich Chancen dadurch nur teilweise realisieren lassen.

Branchenentwicklung

Zunehmender Kostendruck und auch zunehmende digitale Arbeitsweisen können zu einer Beschleunigung der Digitalisierung in der Baubranche führen. Die Baubranche hat eine im Vergleich zu anderen Branchen geringe Digitalisierungsrate. Gerade in Bezug auf effizienten Materialeinsatz, effizientes Baustellenmanagement und auch das ressourcenschonende Betreiben und Verwalten von Gebäuden spielt die Digitalisierung eine Schlüsselrolle. In der derzeitigen Marktphase, in der die Marktteilnehmer auf Kosten, aber auch Ressourceneffizienz bedacht sind, können Ausgaben in die Digitalisierung ein Schlüssel für eine nachhaltig effiziente Neugestaltung von Wertschöpfungsketten sein. Gelingt es Unternehmen wie der Nemetschek Group, dieses Bewusstsein bei ihren Kunden zu schärfen, kann sich dadurch die Digitalisierung der Baubranche schneller als erwartet entwickeln und auch Umsatzpotenziale schneller als erwartet realisiert werden.

Darüber hinaus kann die Baubranche von zahlreichen Regierungen angestoßenen, staatlichen Investitionen in die Infrastruktur und den öffentlichen Bau- und Infrastruktursektor profitieren. Hieraus ergeben sich insbesondere für die Segmente Design und Build Chancen, an den Investitionen zu partizipieren. Im Segment Manage spielen vor allem Themen wie Effizienzsteigerung und nachhaltiges Bewirtschaften von Gebäuden eine Rolle. Auch hier kann es durch den Trend z.B. zu Energieeinsparungen zu Wachstumspotenzialen kommen.

Im Segment Media könnten sich weitere Chancen ergeben, da die Erstellung digitaler Inhalte und Welten, sowie die Kreation von 3D-Animationen eine immer größere Bedeutung einnimmt. Beispielfähig sei hier das sogenannte Metaverse genannt, dass die virtuelle und reale Welt miteinander verschmelzen lässt. Hinzu kommen der wachsende Bedarf an digitalen Inhalten sowie eine steigende Nachfrage nach Gaming. Diese Trends könnten die Nachfragen nach den Lösungen im Segment Media weiter positiv beeinflussen.

Wettbewerbsumfeld

Aufgrund einer stabil hohen Ertragskraft und der soliden Finanzsituation ist die Nemetschek Group in der Lage, nachhaltig in Forschung und Entwicklung zu investieren und dadurch das bestehende Produkt- und Lösungsportfolio technologisch und an den Bedürfnissen der Kunden entlang weiterzuentwickeln und Innovationen zu generieren, die den Kunden Mehrwerte bieten.

Auch weist insbesondere die AEC/O-Softwarebranche ein stark fragmentiertes Wettbewerbsumfeld auf. Trotz einer seit Jahren andauernden Marktkonsolidierung ist der Markt weiterhin von einer Vielzahl von kleinen und lokal agierenden Unternehmen geprägt. Als eines der wenigen global agierenden Unternehmen der Branche sieht die Nemetschek Group Chancen, sich durch Unternehmenszukaufe und die gezielte Förderung von Start-ups weitere Innovati-

onsfelder und Wachstumspotenziale zu erschließen. Um diese Potenziale und Chancen ergreifen zu können, hat die Nemetschek Group interne Strukturen etabliert und ausgebaut, die sowohl den M&A- als auch den Start-up-Bereich umfassen.

Operative Chancen

Unternehmensstrategie

Die Nemetschek Group versteht sich als Treiber für Building Information Modeling (BIM) und hat in allen AEC/O-Segmenten eine starke Stellung mit Blick auf diese Arbeitsmethode inne. BIM-Regulierungen in verschiedenen Ländern helfen, dass BIM-Technologien in der Baubranche weiter an Bedeutung gewinnen.

Der im Rahmen der strategischen Ausrichtung fortschreitende Wechsel zu neuen Vertriebs- und Geschäftsmodellen wie Subskription und Software-as-a-Service, bietet beschleunigte Wachstumschancen und sorgt auch für eine höhere Stabilität und Visibilität der Umsatzentwicklung und Profitabilitätserwartungen.

Auch neue Technologien können neue Marktpotenziale mit sich bringen. Insbesondere durch die zunehmende Bedeutung der künstlichen Intelligenz können sich die AEC/O- und Media-Märkte verändern. Neben der Entwicklung und Einführung von KI-Lösungen, wird die zunehmende Bedeutung von KI auch bei Nemetschek auch durch eine hohe Investitionsbereitschaft in entsprechende Start-ups getragen. Die Nemetschek Group sieht in dieser Entwicklung neben Risiken vor allem auch Chancen und investiert bereits seit Jahren in Innovationen rund um das Thema KI. Zudem arbeitet die Nemetschek Group auch mit Experten aus dem Universitätsumfeld zusammen, um den Austausch mit der Wissenschaft zu KI zu fördern.

Vertrieb und Marketing

Die weitere Internationalisierung der Nemetschek Geschäfte ist ein strategischer Schwerpunkt, um die regionalen Marktanteile auszubauen und in neue Märkte einzutreten. Dabei sind die Absatzmärkte im Fokus, die das größte Marktpotenzial und -wachstum bieten. Ein wesentlicher Fokus liegt neben Europa auf dem US-Markt, dem weltweit größten regionalen AEC/O-Softwaremarkt, sowie auf ausgewählten asiatischen Märkten. Zudem besteht die Chance, Märkte, die bisher nicht im Fokus standen, wie einige Regionen in Asien/Pazifik, darunter z.B. Indien, deutlich stärker zu adressieren und so zusätzliches Wachstum zu generieren.

Neue, durch den Zusammenschluss einzelner Produkte entstandene Formen der Marktbearbeitung bieten die Chance, bestehenden und potenziellen neuen Kunden umfangreichere Lösungspakete anzubieten. Die ist insbesondere der Fall bei großen, international tätigen Kunden, die verschiedene Fachdisziplinen unter einem Dach vereinen. Hinzu kommen Cross-Selling-Aktivitäten, bei denen Kunden Lösungspakete mit unterschiedlichen Produkten aus dem gesamten Nemetschek-Portfolio angeboten werden. Chancen bestehen auch durch neue Vertriebsformen

wie E-Commerce, wo der Kunde direkt online über die Website eine Lösung abonnieren kann.

Produkte, Technologien und Prozesse

Insbesondere durch die Entwicklung von am Kundennutzen ausgerichteter neuer Lösungen und Technologien, wie beispielsweise cloudbasierte Lösungen oder Plattformen sowie Digital Twins, können neue Wachstumspotenziale erschlossen werden. Ebenso bieten neue Geschäftsmodelle, wie Subskription oder SaaS, Chancen für eine positivere Entwicklung der Ertragslage. Die Nemetschek Group nutzt ihre engen Kundenbeziehungen und setzt ihr Wissen und ihre Erfahrung sowie ihre Forschungs- und Entwicklungsressourcen zielgerichtet ein, um die sich bietenden Chancen zu realisieren.

Veränderungen an bestehenden Geschäftsprozessen und -modellen werden kontinuierlich vorgenommen, um gezielt Verbesserungen herbeizuführen. Veränderungen können sich sowohl direkt positiv auf den Kundennutzen, und somit auch auf die Kundenbeziehungen, auswirken als auch indirekt, indem sie die unternehmensinternen Strukturen und Abläufe weiter optimieren und so positive Auswirkungen auf die Kostenstruktur im Konzern und die Wertgenerierung haben.

Personal

Die Nemetschek Group ist von langfristigem Wachstum geprägt. Durch größenabhängige Anpassungen in der Aufbau- und Ablauforganisation können Veränderungen herbeigeführt werden, die die derzeitige Organisation entlasten und attraktive Entwicklungsmöglichkeiten für Mitarbeiter der Nemetschek Group oder Einstiegsmöglichkeiten für externe Kandidaten bieten. Auch die im Geschäftsjahr 2023 eingeführte funktionale Organisationsstruktur der G&A-Funktionen (HR/People, Controlling & Risk Management, Finance und IT) können zu einer erhöhten Attraktivität der Rollen in diesen Bereichen führen. Des Weiteren bietet ein stärker koordinierter Auftritt als global agierender Konzern die Chance, die Attraktivität des Unternehmens für vorhandene Talente und potenzielle Mitarbeiter weiter zu erhöhen. Die bereits bestehende enge Kooperation mit einem breiten Netzwerk an Universitäten, insbesondere in Europa und den USA, bietet zudem die Möglichkeit, die Bekanntheit und Attraktivität der Nemetschek Group bei Universitätsabsolventen weiter zu erhöhen. Gerade in unsicheren wirtschaftlichen Zeiten haben finanzstarke Unternehmen wie die Nemetschek Group eine höhere Attraktivität am Arbeitsmarkt und haben somit die Chance, Mitarbeiter zu halten und neue Mitarbeiter einzustellen.

Akquisitionen, Venture Investments und Integration

Durch Zukäufe erweitert die Nemetschek Group kontinuierlich ihr Produkt- und Lösungsportfolio, verschafft sich Zugang zu neuen Technologien und/oder regionalen Märkten und schließt somit Lücken in ihrer Wertschöpfungskette. Darüber hinaus können neue Kundengruppen erreicht und Marktanteile gewonnen werden, die als relevant und zukunftssträftig eingeschätzt werden.

Auch Investitionen in Start-ups stehen verstärkt im Fokus, um so Zugang zu innovativen Technologien und Geschäftsmodelle zu erlangen und die Durchsetzung der neuen Technologien am Markt zu fördern.

Um Akquisitionschancen bestmöglich nutzen zu können, durchleuchtet die Nemetschek Group die Märkte kontinuierlich nach passenden Zielunternehmen. Das Unternehmen arbeitet auch mit M&A-Beratern zusammen, um Lücken im Portfolio zu schließen. Des Weiteren bringen Geschäftsverantwortliche der Segmente ihr Fachwissen und ihre Marktbeobachtung in den etablierten und professionellen M&A-Prozess ein. Ein standardisierter Prozess für M&A mit besonderem Augenmerk auf Due-Diligence, Bewertung und Post-Merger-Integration ist etabliert.

Zusammenfassende Beurteilung der Chancen- und Risikosituation des Konzerns

Gegenüber dem Vorjahr ergaben sich keine wesentlichen Veränderungen im Gesamtrisikoprofil des Unternehmens und bei einzelnen Risiken sowie auch Chancen. Die Anpassungen des Risikoprofils basieren im Wesentlichen, auf den gegenüber dem Vorjahr leicht gestiegenen Marktrisiken, insbesondere im Bereich der gesamt- und branchenspezifischen Aussichten und dem Wettbewerbsumfeld sowie auch an den ebenfalls leicht gestiegenen Operativen Risiken. Darüber hinaus sieht die Nemetschek Group auch eine gegenüber dem Vorjahr gestiegenes Risiko aus Cyber-Angriffen. Insgesamt haben die identifizierten Risiken für die Nemetschek Group weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit einen bestandsgefährdenden Charakter. Diese Einschätzung wird durch die Bilanzstruktur, die Liquiditätsausstattung und die Finanzierungsstruktur gestützt.

7 Prognosebericht 2024

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Als global tätiges Unternehmen wird die Nemetschek Group von der weltweiten Konjunktorentwicklung und branchenspezifischen Trends beeinflusst. Diese Entwicklungen können sich auf die zukünftige Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns auswirken.

Die Entwicklung der weltweiten Konjunktur wird derzeit von unterschiedlichen Faktoren beeinflusst, deren mögliche Auswirkungen mit großen Unsicherheiten verbunden sind. Nach wie vor beeinflussen vor allem geopolitische Konflikte und Krisen und deren Auswirkungen auf die globalen Märkte die Entwicklung der Weltwirtschaft. Im Jahr 2023 zeigte sich Weltwirtschaft trotz der widrigen Umstände, als robust, was auch auf die zunehmende Widerstandskraft und Resilienz der Unternehmen zurückzuführen ist.

Die Folgen aus dem anhaltenden russischen Angriffskrieg in der Ukraine, den Terrorangriffen der Hamas in Israel mit entsprechenden Reaktionen aus Israel, aber auch die schwierigen Handelsbeziehungen zwischen USA und China werden im Jahr 2024 Auswirkungen auf die Entwicklung der Weltwirtschaft haben. Vor allem die auch durch die oben beschriebenen Konflikte und Krisen hervorgerufene restriktive Geldmarktpolitik hat eine dämpfende Wirkung, die sich auch auf 2024 auswirken wird.

Über die genannten Einflussfaktoren hinaus, führen auch die zunehmenden Transformationsbemühungen und -aktivitäten einzelner Wirtschaftsräume (z. B. „European Green Deal“ in der Europäischen Union) hin zu einer nachhaltigeren Wirtschaft zu großen Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Auch hierdurch können sich branchenspezifische Geschäftschancen aber auch -risiken ergeben.

Die von den Regierungen und Zentralbanken ergriffenen Maßnahmen der Geldpolitik haben im Jahr 2023 Wirkung gezeigt. Es wird erwartet, dass die Inflationsraten weiter zurückgehen werden und sich langsam den Zielen der Zentralbanken annähern. Auch aufgrund dessen könnte sich die derzeitige restriktive Geldpolitik in Zukunft etwas lockern.

Aufgrund der Vielzahl an aktuellen und auch potenziellen geopolitischen Konflikten, sind die derzeitigen Prognosen mit einem hohen Maß an Unsicherheiten behaftet.

Insgesamt gehen der Internationale Währungsfonds (IWF) in seinem am 30. Januar 2024 veröffentlichten World Economic Outlook Update und auch der Sachverständigenrat in seinem am 8. November 2023 veröffentlichten Jahresgutachten 23/24 für das Jahr 2024 von einer Stagnation bzw. Verlangsamung der weltweiten Konjunktur aus. Während der IWF einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 3,1 % in Aussicht stellt, rechnet der Sachverständigenrat mit einem Anstieg von nur noch 2,2 %.

Für die wesentlichen Regionen, in denen die Nemetschek Group operativ aktiv ist, werden die folgenden Entwicklungen prognostiziert:

Das BIP im **Euro-Raum** dürfte im Jahr 2024 um 1,1 % (Sachverständigenrat) bzw. 0,9 % (IWF) wachsen. In der EU sorgen vor allem die Auswirkungen der Energiekrise, hervorgerufen vor allem durch den russischen Angriffskrieg in der Ukraine, immer noch für negative Folgen. Auch die anhaltende restriktive Geldpolitik der EU zeigt weiterhin bremsende Wirkung auf die wirtschaftliche Entwicklung, insbesondere die europäische Bauwirtschaft leidet darunter.

Die wirtschaftliche Entwicklung in **Deutschland** sollte im Vergleich zum Jahr 2023 wieder etwas an Schwung gewinnen und laut Sachverständigenrat mit einem Wachstum von 0,7 % wieder in den Wachstumsmodus zurückkehren. Der IWF erwartet für Deutschland ebenfalls eine leichte Zunahme der Wirtschaftsleistung in Höhe von 0,5 %. Aufgrund der vergleichsweise hohen Industrialisierung, insbesondere in energieintensiven Branchen, leidet die deutsche Volkswirtschaft derzeit besonders stark unter den Folgen der Energiekrise und einem im historischen Vergleich hohem Zinsniveau.

Für die **USA** geht der Sachverständigenrat für das Jahr 2024 von einem Wachstum in Höhe von 1,6 % aus, der IWF erwartet ein Wachstum von 2,1 %. Damit gehen beide Institute von einer Verlangsamung der US-amerikanischen Wirtschaft aus. Insbesondere die hohen Zinsen können sich im Jahr 2024 bremsend auf die Wirtschaftsentwicklung auswirken, wobei staatliche Unterstützungsprogramme vor allem Unternehmensinvestitionen fördern sollen.

Für **Asien** – hier wird von beiden Institutionen das im globalen Vergleich höchste regionale Wachstum für 2024 gesehen – prognostiziert der Sachverständigenrat einen Anstieg des BIPs um 3,8 %. Dabei dürfte **China** um 4,3 % wachsen. Der IWF sieht das Wirtschaftswachstum für China in seiner im Januar 2024 veröffentlichten Prognose bei 4,6 %. Diese Entwicklungen zeigen einen Rückgang der Wachstumsdynamik gegenüber dem Vorjahr. Weiterhin leidet die chinesische Wirtschaft unter den Folgen der Krise im Immobiliensektor, jedoch soll sich die Industrielleistung weiter normalisieren. Auch für Indien werden Wachstumsraten erwartet, die über dem prognostizierten globalen und asiatischen Wachstum liegen. Der IWF geht von einem Zuwachs der Wirtschaftsleistung von 6,5 % aus und liegt damit auf dem Niveau der Schätzungen des Sachverständigenrats, der von 6,2 % Wachstum ausgeht.

Insgesamt sind die mit den genannten Prognosen verbundenen Unsicherheiten groß und vor allem von der weiteren Entwicklung von politischen und wirtschaftlichen Konflikten, Krisen und Rahmenbedingungen abhängig. Eintretende oder sich erhöhende Risiken oder eine Verschlechterung von Rahmenbedingungen können sich dabei negativ auf die Entwicklung der Weltwirtschaft auswirken. Ebenso kann es durch ein Kriegsende in der Ukraine oder in Nahost oder die Verbesserung von Rahmenbedingungen

auch zu positiven Impulsen für die Weltwirtschaft kommen, die auch für die relevanten Branchen und Regionen der Nemetschek Group von Bedeutung sind. Derzeit werden von den Experten des IWF und des Sachverständigenrats die kurzfristigen Risiken auf die Entwicklung der Weltwirtschaft höher eingeschätzt als die Chancen.

Quellen: Jahresgutachten 23/24 des Sachverständigenrats vom 8. November 2023 und World Economic Outlook Update des Internationalen Währungsfonds vom 30. Januar 2024.

Entwicklung der branchenspezifischen Rahmenbedingungen

Bauwirtschaft

Die Baubranche und ihre Entwicklung werden durch die vorherrschenden gesamtwirtschaftlichen und auch politischen Rahmenbedingungen beeinflusst. Die bereits beschriebenen Auswirkungen aus den derzeitigen geopolitischen Krisen und Konflikten treffen vor allem auch die Bauwirtschaft. Ein hohes Zinsniveau, eine restriktive Geldpolitik und nach wie vor hohe Preise lassen die Investitionsbereitschaft von Unternehmen und privaten Bauherren zumindest kurzfristig zurückgehen. Durch die aktuelle Situation in der Bauwirtschaft sind jedoch vor allem Planungs- und Bauunternehmen gefordert, Effizienzen in den Planungs- und Bauprozessen zu generieren. Der Bedarf an Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen kann daher auch wichtige Impulse für die weitere Digitalisierung der Branche geben. Des Weiteren gewinnen Nachhaltigkeit und der Umweltschutz bei der Planung, dem Bau sowie dem Betrieb und der Renovierung von Gebäuden stetig an Bedeutung. Eine energie- und ressourcenschonendere Arbeitsweise im gesamten Bauprozess inklusive der anschließenden Nutzungsphase ist daher ein wesentlicher Faktor zur Erreichung der von der Politik gesetzten Klimaziele. Auch hieraus dürften positive Impulse für die Bauindustrie entstehen.

Experten von Euroconstruct (Stand November 2023) gehen von einem inflationsbereinigten sequenziellen Rückgang der Bauwirtschaft in **Europa** aus. Für 2023 erwarten die Experten einen Rückgang von –1,7 %, der sich im Jahr 2024 auf –2,1 % weiter erhöhen soll. Im Jahr 2025 soll es laut Euroconstruct zu einer Erholung der europäischen Bauwirtschaft und zu einer Rückkehr in den Wachstumsmodus kommen.

Für die für die Nemetschek Group besonders wichtige deutsche Bauwirtschaft wird für das Jahr 2024 ein Rückgang von –2,2 % erwartet. Der Rückgang liegt somit im Bereich des prognostizierten Rückgangs für das Jahr 2023. Hier gehen die Experten von einem Rückgang in Höhe von –2,3 % aus. Der für das Jahr 2024 prognostizierte Rückgang in **Deutschland** liegt mit den genannten –2,2 % knapp über dem Durchschnitt der Euroconstruct-Länder (–2,1 %). Europaweit werden die höchsten Wachstumsraten in Irland (+4,4 %), der Slowakei (+2,9 %) und Polen (+2,5 %) erwartet. Im Gegensatz dazu werden für 2024 in Italien (–7,3 %), sowie in Schweden (–5,7 %) und Dänemark (–4,9 %) die stärksten Rückgänge der Bauleistung erwartet.

In den **USA** soll die Leistung der Bauwirtschaft im Jahr 2023 noch um 5 % wachsen und dann in den Jahren 2024 (0 %) und 2025 (-1 %) stagnieren bzw. leicht zurückgehen. Während insbesondere für den Wohngebäudebau mit -7 % (-3 %) in den Jahren 2024 und 2025 ein deutlicher Rückgang erwartet wird, wird für die Entwicklung des Nichtwohngebäudesektors im Jahr 2024 noch ein Wachstum von 5 % gesehen. Für das Jahr 2025 wird in diesem Sektor ebenfalls ein Rückgang der Bauleistung (-2 %) erwartet.

Für **Asien** wird ein leichter Rückgang der Bauwirtschaft von -0,4 % erwartet. In China wird ein Rückgang von -2,6 % erwartet, während in Indien mit einer stabilen Entwicklung (0,2 % Wachstum) gerechnet wird und in Japan mit einem deutlichen Wachstum von 5,2 %.

Quellen: 96th Euroconstruct Summary Report Winter 2023; North American Engineering and Construction Outlook Fourth Quarter Edition (Oktober 2023).

Digitalisierung am Bau

Die Digitalisierung in der Bauindustrie ist weniger weit vorangeschritten als in anderen Branchen. Gründe hierfür sind der hohe Fragmentierungsgrad, nichtserielle Fertigungsprozesse sowie die niedrige Profitabilität im Baugewerbe. Ein großer Teil der Akteure in der Bauindustrie sieht die digitale Transformation dennoch als einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil und strategische Priorität an. Die zunehmende Regulierung, auch für nachhaltiges Bauen, hohe Materialkosten, der anhaltende Fachkräftemangel sowie die Erfahrungen aus der Covid-19-Pandemie können bestehende Trends wie die Digitalisierung mittel- bis langfristig weitertreiben und sogar beschleunigen. Die Nemetschek Group bewegt sich demnach in einem anhaltenden, dynamischen Markt mit großen Wachstumspotenzialen in den kommenden Jahren. Besonders positiv wirkt sich dabei die zunehmende Etablierung eines offenen Standards für den Datenaustausch aus, der die Kompatibilität zwischen unterschiedlichen Softwarelösungen schafft und damit die zunehmende Etablierung von BIM fördert. Treiber hinter dieser Entwicklung ist die internationale Non-Profit-Organisation buildingSMART zur Förderung der Digitalisierung im Bauwesen.

Entwicklung der Media- und Entertainment-Industrie

Die Medien- und Unterhaltungsindustrie profitiert nach wie vor von einer kontinuierlich steigenden Nachfrage nach hochwertigen Inhalten und Animation durch Künstler und Kreative sowie der zunehmenden Verwendung von visuellen Effekten (VFX) in Filmen und Videos sowie einer hohen Nachfrage aus der Gaming-Industrie. Auch wenn in der Industrie die Nachfrage durch die Streiks in Hollywood im Jahr 2023 vorübergehend gedämpft wurde, sieht Nemetschek weiterhin großes Marktpotenzial – vor allem mittelfristig – rund um das Thema Metaverse und der Schaffung einer künstlichen Umgebung in Form von Augmented Reality (AR) oder Virtual Reality (VR). In diesem Markt ist die Nemetschek Group mit dem Segment Media mit der Mar-

ke Maxon sehr gut positioniert, um vom zukünftigen Wachstum des zugrundeliegenden Marktes profitieren zu können.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

Prognose für den Nemetschek Konzern

Der Vorstand blickt trotz der skizzierten gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen und Herausforderungen positiv in das Geschäftsjahr 2024.

Kurzfristig wird die geplante weitere Umstellung auf Subskription und SaaS, aufgrund von rechnungslegungsbedingten Effekten, einen vorübergehenden dämpfenden Einfluss auf das Umsatzwachstum und die Profitabilität haben. Gleichzeitig führt die Umstellung auf Subskription und SaaS jedoch dazu, dass höhere Umsätze über die Kundenlebensdauer generiert werden können. Zudem sind die Umsätze besser planbar und als Folge daraus gewinnt das Geschäft grundsätzlich weiter an Resilienz – auch über Konjunkturzyklen hinweg.

Mittel- und langfristig sind die bedeutenden strukturellen Wachstumstreiber wie der niedrige Grad der Digitalisierung in der Bauindustrie, die Anforderungen nach mehr Effizienz, Zeit- und Kosteneinsparungen entlang des Baulebenszyklus, steigende Regularien zur BIM-Nutzung, erhöhte Anforderungen nach Nachhaltigkeit, Umweltschutz und niedrigeren CO₂-Emissionen sowie und die fortschreitende Urbanisierung nach wie vor voll intakt. Hinzu kommt der anhaltende Fachkräftemangel, der sich durch die Krisen der letzten Jahre sogar verstärkt hat.

Auf vergleichbarer Basis gehen wir von einem attraktiven Umsatzwachstum im Jahr 2024 aus. Dabei dürfte das währungsbereinigte Umsatzwachstum in einer Bandbreite von 10 % – 11 % liegen. Das Wachstum der wiederkehrenden Umsätze, dargestellt in der Kennzahl ARR (Annual Recurring Revenue), dürfte sich deutlich überproportional zum Umsatz um rund 25 % steigern. Der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz soll somit weiter ausgebaut werden und auf rund 85 % zum Ende des laufenden Geschäftsjahres steigen. Die EBITDA-Marge wird in einem Korridor von 30 % bis 31 % erwartet.

	Geschäftsjahr 2023 Ist	Geschäftsjahr 2024 Prognose März 2024
Umsatz bzw. währungsbereinigtes Umsatzwachstum	851,6 Mio. EUR, 8,0%	Währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 10 % bis 11 %
ARR bzw. Wachstum der jährlich wiederkehrenden Umsätze (ARR - Annual Recurring Revenue)	718,6 Mio. EUR, 26,7%	ARR-Wachstum von ~ 25 %
Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz	76,6%	Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz: ~85 %
EBITDA bzw. EBITDA-Marge	157,7 Mio. EUR, 30,3%	EBITDA-Marge von 30 % bis 31 %

Da die Geschäftsentwicklung von Währungseffekten, insbesondere durch den US-Dollar, beeinflusst wird, wird der Ausblick für das Umsatzwachstum ohne Berücksichtigung von Währungseffekten gegeben, um die operative Stärke besser beurteilen zu können.

Dividende

Die auf Kontinuität und Nachhaltigkeit ausgerichtete, aktionärsfreundliche Dividendenpolitik der Nemetschek SE soll unverändert in den nächsten Jahren fortgesetzt werden. Unter Berücksichtigung der jeweiligen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft plant der Vorstand, weiterhin rund 25% des operativen Cash-flows als Dividende an die Aktionäre auszuschütten und diese somit angemessen am wirtschaftlichen Erfolg des Konzerns teilhaben zu lassen.

Generell ist bei der Prognose zu berücksichtigen, dass neben einer Veränderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auch veränderte Währungskurse sowie mögliche Portfolioveränderungen durch M&A-Aktivitäten einen Einfluss auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns, sowie letztendlich auch auf die Erreichung der Prognose, haben könnten. Aus diesem Grund wurde die Prognose für das Geschäftsjahr 2024, analog zu den Vorjahren, auf einer zum Vorjahr vergleichbaren Basis mit konstanten Wechselkursen und einem von M&A-Aktivitäten unberührten Portfolio erstellt. Für die Nemetschek SE werden für das Geschäftsjahr 2024 ein Jahresüberschuss im mittleren zweistelligen Millionenbereich und eine Bruttoliquidität im unteren einstelligen Millionenbereich erwartet.

Hinweis zum Ausblick

Dieser Lagebericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen – also Aussagen über Vorgänge, die in der Zukunft liegen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind erkennbar an Formulierungen wie „erwarten“, „beabsichtigen“, „planen“, „einschätzen“ oder ähnlichen Begriffen. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf den heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen. Sie bergen daher eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs der Nemetschek Group liegen, beeinflussen die Geschäftsaktivität, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse des Unternehmens. Dies kann dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erfolge und Leistungen der Nemetschek Group wesentlich von denen in den zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit enthaltenen Angaben zu Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen abweichen.

8 Sonstige Angaben

Erklärung zur Unternehmensführung

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f und § 315d HGB ist Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts. Sie wurde auf der Internetseite der Nemetschek SE unter [ir.nemetschek.com/corporategovernance](https://www.nemetschek.com/corporategovernance) veröffentlicht. Gemäß § 317 Abs. 2 Satz 6 HGB ist die Prüfung der Angaben nach § 289f und § 315d HGB durch den Abschlussprüfer darauf zu beschränken, ob die Angaben gemacht wurden. Die Erklärung zur Unternehmensführung ist zudem im Geschäftsbericht 2023 im Kapitel [«An unsere Aktionäre»](#) zu finden.

Erläuternder Bericht des Vorstands zu den Angaben nach § 289a HGB und § 315a HGB

In diesem Kapitel sind die Angaben nach §§ 289a, 315a HGB nebst dem erläuternden Bericht des Vorstands nach § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG i. V. m. Art. 9 Abs. 1 lit. C (ii) SE-VO enten.

(1) Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das Grundkapital der Nemetschek SE beträgt am 31. Dezember 2023 115.500.000,00 EUR und ist eingeteilt in 115.500.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien.

Verschiedene Aktiengattungen bestehen nicht. Mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden. Jede Aktie gewährt eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn.

(2) Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Satzungsmäßige Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, bestehen nicht. Beschränkungen von Stimmrechten können aufgrund von Vorschriften des Aktiengesetzes, etwa gemäß § 136 AktG, sowie aufgrund kapitalmarktrechtlicher Vorschriften, insbesondere gemäß §§ 33 ff. WpHG, bestehen.

(3) Beteiligungen am Kapital, die 10% der Stimmrechte überschreiten

Die direkten und indirekten Beteiligungen am gezeichneten Kapital (Aktionärsstruktur), die 10% der Stimmrechte überschreiten, sind im Anhang zum Jahresabschluss bzw. im Konzernanhang zum Konzernabschluss der Nemetschek SE dargestellt.

(4) Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

(5) Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben

Stimmrechtskontrollen für Arbeitnehmer, die am Kapital beteiligt sind, bestehen nicht.

(6) Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und die Änderung der Satzung

Die Bestellung und die Abberufung von Mitgliedern des Vorstands sind in Art. 9 Abs. 1, Art. 39 Abs. 2 und Art. 46 SE-Verordnung, §§ 84 und 85 AktG in Verbindung mit § 8 der Satzung der Nemetschek SE geregelt. Danach werden Vorstandsmitglieder vom Aufsichtsrat für höchstens fünf Jahre bestellt. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig. Nach § 8 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Anzahl der Personen wird vom Aufsichtsrat bestimmt. Der Vorstand der Nemetschek SE besteht derzeit aus zwei Personen.

Bei Vorliegen eines wichtigen Grundes kann der Aufsichtsrat die Bestellung des Vorstandsmitglieds widerrufen, Art. 9 Abs. 1, Art. 39 Abs. 2 SE-Verordnung und § 84 Abs. 4 Sätze 1 und 2 AktG.

Für die Änderung der Satzung gilt Art. 59 SE-Verordnung, § 51 SEAG, § 179 AktG in Verbindung mit §§ 14 und 19 der Satzung der Nemetschek SE. Danach beschließt über Satzungsänderungen grundsätzlich die Hauptversammlung mit einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen. Sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, reicht die einfache Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Soweit das Gesetz für Beschlüsse der Hauptversammlung außerdem eine Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals vorschreibt, genügt, soweit gesetzlich zulässig, die einfache Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Gemäß § 14 der Satzung der Nemetschek SE ist der Aufsichtsrat befugt, Änderungen der Satzung zu beschließen, die nur deren Fassung betreffen.

(7) Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 11. Mai 2026 (einschließlich) durch Ausgabe von bis zu 11.550.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals, um bis zu insgesamt 11.550.000 EUR zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2021). Den Aktionären ist grundsätzlich das gesetzliche Bezugsrecht auf die neuen Aktien zu gewähren. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre nach näherer Maßgabe des Beschlusses zu Tagesordnungspunkt 8 der Hauptversammlung vom 12. Mai 2021 ganz oder teilweise, einmalig oder mehrmals auszuschließen.

Das Grundkapital der Gesellschaft ist um bis zu 11.550.000,00 EUR durch Ausgabe von bis zu 11.550.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2021). Das Bedingte Kapital 2021 dient der Ausgabe von Aktien an die Gläubiger von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrecht und/oder Wandlungs- oder Optionspflicht (bzw. einer Kombination dieser Instrumente), die gemäß der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 12. Mai 2021 unter Tagesordnungspunkt 9 bis zum 11. Mai 2026 von der Nemetschek SE oder in- oder ausländischen Unternehmen, an denen die Nemetschek SE unmittelbar oder mittelbar mit der Mehrheit der Stimmen und des Kapitals beteiligt ist, ausgegeben werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 12. Mai 2021 unter Tagesordnungspunkt 9 jeweils festzulegenden Wandlungs- oder Optionspreis. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie die Inhaber von Wandlungs- oder Optionsrechten aus den genannten Schuldverschreibungen ihre Wandlungs- oder Optionsrechte ausüben oder Wandlungs- oder Optionspflichten aus solchen Schuldverschreibungen erfüllt werden und soweit die Wandlungs- oder Optionsrechte bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten nicht durch eigene Aktien, durch Aktien aus genehmigtem Kapital oder durch andere Leistungen bedient werden. Die neuen Aktien nehmen von Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch Ausübung von Wandlungs-/Optionsrechten oder durch Erfüllung von Wandlungs-/Optionspflichten entstehen, am Gewinn teil. Soweit rechtlich zulässig, kann der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats die Gewinnbeteiligung neuer Aktien abweichend von § 60 Abs. 2 Aktiengesetz, auch für ein bereits abgelaufenes Geschäftsjahr, festlegen. Der Vorstand ist ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen.

Zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien bedarf die Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG, soweit nicht gesetzlich ausdrücklich zugelassen, einer besonderen Ermächtigung durch die Hauptversammlung. In der Hauptversammlung vom 28. Mai 2019 wurde ein Ermächtigungsbeschluss vorgeschlagen und entsprechend von den Aktionären beschlossen.

Laut Beschluss gemäß Tagesordnungspunkt 7 der ordentlichen Hauptversammlung vom 28. Mai 2019 gilt die Ermächtigung wie folgt:

„7.1 Die Gesellschaft wird ermächtigt, bis zum 28. Mai 2024 einmalig oder mehrmals bis zu 11.550.000 eigene Aktien, das sind 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft, ganz oder in Teilbeträgen nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen zu erwerben. Dabei dürfen die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, die die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr nach den §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft übersteigen.“

Die Ermächtigung darf nicht zum Zweck des Handels in eigenen Aktien ausgenutzt werden.

Diese Ermächtigung tritt an die Stelle der von der Hauptversammlung der Nemetschek Aktiengesellschaft am 20. Mai 2015 zu Tagesordnungspunkt 7 beschlossenen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien, die hiermit aufgehoben wird, soweit von ihr kein Gebrauch gemacht wurde.

7.2 Der Erwerb erfolgt nach Wahl des Vorstands über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre der Gesellschaft gerichteten öffentlichen Kaufangebots.

a) Beim Erwerb über die Börse darf der Kaufpreis für eine Nemetschek Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Schlusskurs der Aktie der letzten fünf Börsentage vor der Verpflichtung zum Erwerb im elektronischen Handel (Xetra – oder einem an die Stelle des Xetra-Systems getretenen funktional vergleichbaren Nachfolgesystem) um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten.

b) Im Falle eines öffentlichen Kaufangebots darf der Kaufpreis für eine Nemetschek Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) den durchschnittlichen Xetra-Schlusskurs an den fünf Börsentagen vor Veröffentlichung des Angebots um nicht mehr als 10 % über- oder unterschreiten. Sofern die Anzahl der angedienten Aktien das Volumen des Angebots überschreitet, muss die Annahme im Verhältnis der jeweils angebotenen Aktien erfolgen. Eine bevorrechtigte Annahme geringer Stückzahlen bis zu 100 Stück zum Erwerb angebotene Aktien der Gesellschaft je Aktionär der Gesellschaft kann vorgesehen werden.

7.3 Der Vorstand wird ermächtigt, die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien zu allen gesetzlich zulässigen Zwecken, insbesondere auch zu den folgenden Zwecken, zu verwenden:

a) Die Aktien können mit Zustimmung des Aufsichtsrats Dritten als Gegenleistung für den Erwerb von Unternehmen, Unternehmensbeteiligungen oder Teilen von Unternehmen angeboten werden.

b) Die Aktien können mit Zustimmung des Aufsichtsrats eingezogen werden, ohne dass die Einziehung oder die Durchführung der Einziehung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf. Die Einziehung führt zur Kapitalherabsetzung. Der Vorstand kann abweichend davon bestimmen, dass das Grundkapital bei der Einziehung unverändert bleibt und sich stattdessen durch die Einziehung der Anteil der übrigen Aktien am Grundkapital gemäß § 8 Abs. 3 AktG erhöht. Der Vorstand ist in diesem Fall zur Anpassung der Angabe der Zahl der Aktien in der Satzung ermächtigt.

7.4 Das Bezugsrecht der Aktionäre auf diese eigenen Aktien wird insoweit ausgeschlossen, wie diese gemäß der vorstehenden Ermächtigung unter Punkt 7.3 lit. a) der Tagesordnung verwendet werden.

7.5 Dieser Beschluss steht unter der aufschiebenden Bedingung der Eintragung der Durchführung der Kapitalerhöhung gemäß TOP 6 in das Handelsregister der Gesellschaft.“

Die in dem Beschluss unter Ziffer 7.5 genannte aufschiebende Bedingung ist am 5. Juni 2019 eingetreten und der Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 28. Mai 2019 zu TOP 7 damit wirksam geworden.

(8) Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, bestehen nicht.

(9) Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind, bestehen nicht.

Abhängigkeitsbericht

Der Vorstand der Nemetschek SE hat gemäß § 312 AktG einen Bericht über die Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen (Abhängigkeitsbericht) aufgestellt und am Schluss des Berichts folgendes erklärt:

Unsere Gesellschaft, die Nemetschek SE, hat bei den im Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen für den Berichtszeitraum vom 1. Januar 2023 bis 31. Dezember 2023 aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns im Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten. Die Nemetschek SE hat keine Maßnahmen getroffen oder unterlassen.

München, 15. März 2024


Yves Padrines


Louise Öfverström

**NEMETSCHKEK
GROUP**

NEMETSCHKEK SE
Konrad-Zuse-Platz 1
81829 München
Tel.: +49 89 540459-0
Fax: +49 89 540459-414
investorrelations@nemetschek.com
www.nemetschek.com



NEMETSCHKE
GROUP

2024 GESCHÄFTS-
BERICHT

Intelligence
beyond AI



AI

SEGMENTE UND MARKEN DER NEMETSCHKEK GROUP

NEMETSCHKEK GROUP

DESIGN	BUILD	MANAGE	MEDIA
ALLPLAN GRAPHISOFT IRISA SOLIBRI VECTORWORKS	BLUEBEAM gocanvas NEVARIS	CREMSOLUTIONS SPACEWELL	MAXON
DIGITAL TWIN BUSINESS UNIT		dRofus	dTwin

38	Über diesen Bericht
38	Grundlagen des Konzerns
38	Geschäftsmodell des Konzerns
41	Wachstumstreiber, Ziele und Strategie
47	Forschung und Entwicklung
49	Unternehmenssteuerung und -führung
52	Nichtfinanzielle Konzernklärung
52	Allgemeine Angaben
78	Umweltinformationen
93	Sozialinformationen
98	Governance-Informationen
106	Wirtschaftsbericht
106	Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen
109	Geschäftsverlauf 2024 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse
111	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns
123	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek SE
125	Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns
128	Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risiko- sowie Chancenmanagementsystems
129	Risiko- und Chancenbericht
142	Prognosebericht 2025
146	Sonstige Angaben
146	Erklärung zur Unternehmensführung
146	Erläuternder Bericht des Vorstands zu den Angaben nach § 289a HGB und § 315a HGB

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.

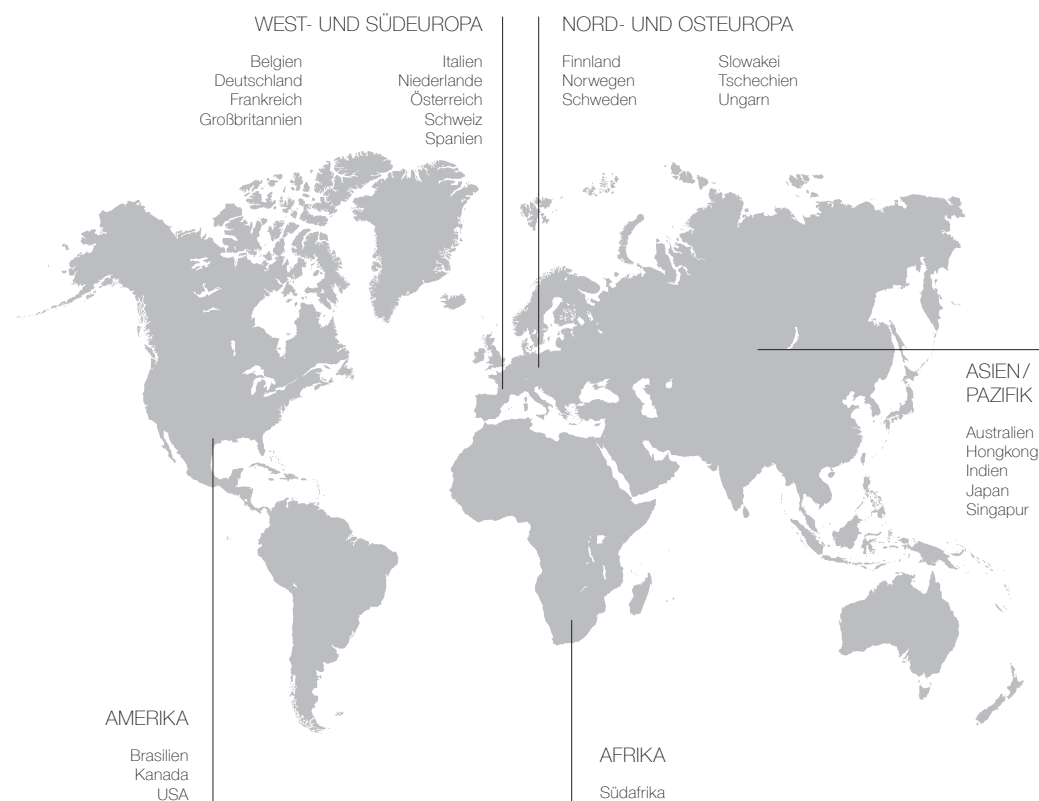
Das Segment Media, das den globalen Markt für 3D-Animationen adressiert, ist ein weiterer Wachstumsbereich für die Nemetschek Group. Die Marktexperten und -analysten von Cambashi schätzen die Marktgröße (TAM) für Software in der Medienindustrie im Jahr 2024 auf 5,3 Mrd. Euro. Bis 2028 dürfte dieser Markt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

2. Nichtfinanzielle Konzernklärung

2.1 Allgemeine Angaben

Erstellung der Nachhaltigkeitserklärung

Die Nemetschek Group hat ihre nichtfinanzielle Konzernklärung (Nachhaltigkeitserklärung) auf der Grundlage des am 1. Januar 2017 in Kraft getretenen CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes (CSR-RUG) in Übereinstimmung mit den §§ 315b bis 315c HGB erstellt und in den Konzernlagebericht integriert. Die Nachhaltigkeitserklärung umfasst Angaben zu Themen in den Bereichen Umwelt, Soziales und Governance, die im Geschäftsjahr 2024 im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse in Anlehnung an den European Sustainability Reporting Standard (ESRS) 1 als wesentlich identifiziert wurden. Die Angaben im Bereich Governance beinhalten zudem unternehmensspezifische Angaben zum Thema Cyber- und Informationssicherheit. Die wesentlichen Themen decken die nach dem CSR-RUG geforderten fünf Aspekte Umweltbelange, Arbeitnehmerbelange, Sozialbelange, Achtung der Menschenrechte sowie Bekämpfung von Korruption und Bestechung in den nachfolgenden in Anlehnung an die ESRS definierten Themenkapiteln ab.

CSR-RUG Themen	In Anlehnung an die ESRS definierte Themenkapitel
Umweltbelange	2.2 Umweltinformationen
Arbeitnehmerbelange	2.3 Sozialinformationen
Sozialbelange	2.3 Sozialinformationen
Achtung der Menschenrechte	2.3 Sozialinformationen
Bekämpfung von Korruption und Bestechung	2.4 Governance-Informationen

Gemäß Artikel 8 Verordnung (EU) 2020/852 des europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Juni 2020 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2088 legt die Nemetschek Group in dieser Nachhaltigkeitserklärung zudem dar, ob und in welchem Umfang die Aktivitäten des Konzerns mit Wirtschaftsaktivitäten verbunden sind, die nach der Taxonomieverordnung als ökologisch nachhaltig einzustufen sind. Informationen hierzu sind im Kapitel 2.2 Umweltinformationen [<< EU-Taxonomie >>](#) dieser Nachhaltigkeitserklärung enthalten.

Die Umsetzung der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) in deutsches Recht ist bis zum Aufstellungszeitpunkt der Nachhaltigkeitserklärung im März 2025 nicht erfolgt. Die Nemetschek Group hat für die Erstellung ihrer Nachhaltigkeitserklärung für das Geschäftsjahr 2024 kein anerkanntes Rahmenwerk angewandt, berichtet jedoch in Anlehnung an die europäischen Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (European Sustainability Reporting Standards, ESRS). Es ist davon auszugehen, dass die Berichterstattung ab dem Geschäftsjahr 2025 in Übereinstimmung mit den ESRS erfolgen wird. Im Geschäftsjahr 2024 orientiert sich die Nemetschek Group bei der

Struktur der Berichterstattung, der Darstellung der Konzepte, der Maßnahmen und Ziele sowie der Darstellung der Kennzahlen (so weit nicht anders vermerkt) an den ESRS. Die Durchführung der Wesentlichkeitsanalyse erfolgte unter Beachtung der doppelten Wesentlichkeit in Anlehnung an den ESRS 1. Dies schließt die Beurteilung von tatsächlichen und potenziellen negativen und positiven Auswirkungen, Risiken und Chancen (über kurz-, mittel- und langfristige Zeithorizonte) nach den im ESRS 1 festgelegten Kriterien mit ein. Die Nachhaltigkeitserklärung bezieht, wenn nicht anders vermerkt, alle im Konzernabschluss konsolidierten Tochtergesellschaften mit ein. Die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, hat die Nachhaltigkeitserklärung der Nemetschek Group einer Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit (limited assurance) nach ISAE 3000 (Revised) unterzogen. Der Aufsichtsrat der Nemetschek SE hat diese Erklärung geprüft und sieht keinen Anlass für Einwendungen. Der Konsolidierungskreis der Nachhaltigkeitserklärung folgt dem des Konzernabschlusses. Es werden keine Tochtergesellschaften von der konsolidierten Nachhaltigkeitsberichterstattung ausgenommen.

Die Nemetschek Group hat im Geschäftsjahr 2024 erstmals eine doppelte Wesentlichkeitsanalyse in Anlehnung an den ESRS 1 durchgeführt. Zur Ermittlung und Bewertung von Auswirkungen, Risiken und Chancen (Impacts, Risks and Opportunities, IROs) wurde sowohl die eigene Geschäftstätigkeit als auch die vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette analysiert. Die in der Nachhaltigkeitserklärung enthaltenen Angaben umfassen damit Informationen über wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen, die mit direkten oder indirekten Geschäftsbeziehungen in der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette der Nemetschek Group im Zusammenhang stehen. In der vorliegenden Nachhaltigkeitserklärung werden grundsätzlich sowohl qualitative als auch quantitative Informationen berichtet, die die vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette des Konzerns einschließen.

Die Nemetschek Group macht in ihrer Nachhaltigkeitserklärung für das Geschäftsjahr 2024 nicht davon Gebrauch, eine bestimmte Information, die sich auf das geistige Eigentum, Know-how oder die Ergebnisse von Innovationen bezieht, auszulassen. Zudem wird nicht von Artikel 19a Absatz 3 und Artikel 29a Absatz 3 der Richtlinie 2013/34/EU, die Ausnahmen von der Angabe bevorstehender Entwicklungen oder sich in Verhandlungsphasen befindender Angelegenheiten zulassen, Gebrauch gemacht.

Bei der Erstellung der Nachhaltigkeitserklärung legt die Nemetschek Group folgende kurz-, mittel- und langfristige Zeithorizonte fest. Kurzfristige Zeithorizonte beziehen sich auf den Zeitraum, den die Nemetschek Group in ihrem Konzernabschluss als Berichtszeitraum zugrunde gelegt hat. Der Berichtszeitraum für die Nachhaltigkeitserklärung stimmt mit dem Berichtszeitraum für den Konzernabschluss überein. Mittelfristige Zeithorizonte beziehen sich auf den Zeitraum vom Ende des kurzfristigen Berichtszeitraums bis hin zu fünf Jahren. Langfristige Zeithorizonte umfassen mehr als fünf Jahre. Die Festlegung der mittel- bis

langfristigen Zeithorizonte erfolgt in Anlehnung an den ESRS 1 Abschnitt 6.4.

Die Nachhaltigkeitserklärung der Nemetschek Group, im Speziellen die Berichterstattung der Scope-3-Treibhausgas(THG)-Emissionen für die Kategorie 3.1 Eingeaufte Waren und Dienstleistungen sowie 3.11 Nutzung verkaufter Produkte im Kapitel 2.2 Umweltinformationen [«< Klimawandel >»](#), umfasst Daten zur vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette, die anhand von Sekundärdaten und Näherungswerten ermittelt werden.

Die Emissionen der Scope-3-Kategorie 3.1 werden, unter Berücksichtigung des Greenhouse Gas (GHG)-Protocols, anhand eines ausgabenbasierten Ansatzes („spend-based“) berechnet. Dabei werden Daten zum wirtschaftlichen Wert der gekauften Waren und Dienstleistungen über den relevanten Berichtszeitraum gesammelt und mit entsprechenden, sekundären Emissionsfaktoren (durchschnittliche, inflationsbereinigte Emissionen pro Geldeinheit) je Emissionskategorie multipliziert. Emissionsbasierte Berechnungen, die auf der Spend-based-Methode basieren, fallen tendenziell höher aus als solche, die mit der aktivitätsbasierten („activity-based“) Methode berechnet werden. Die Spend-based-Methode greift auf Durchschnittswerte zurück, die über eine große Anzahl an Waren und Dienstleistungen aggregiert werden, wohingegen die Activity-based-Methode auf präzisere und spezifischere Daten, zum Beispiel den tatsächlichen Energie- und Ressourcenverbrauch, zurückgreift. Die Emissionen der Scope-3-Kategorie 3.11 werden, unter Berücksichtigung des GHG-Protocols, anhand von Anwendungsszenarien bestimmt, die auf der jährlichen Software- und CPU-Nutzungszeit von Kunden und Endnutzern basieren. Die Nemetschek Group ermittelt die Emissionen aus der Nutzung ihrer Softwarelösungen im aktuellen Berichtszeitraum sowohl über Primärdaten als auch über anwendungsbezogene Durchschnittswerte und Annahmen. Um die Genauigkeit der berichteten Emissionen für eingekaufte Waren und Dienstleistungen sowie die Nutzung verkaufter Produkte zu verbessern, plant die Nemetschek Group, mittel- bis langfristig auf lieferantenspezifische Daten und Emissionsfaktoren zurückzugreifen sowie markenspezifische Nutzungsszenarien detaillierter auszuarbeiten.

Die in der Nachhaltigkeitserklärung angegebenen Kennzahlen und Geldbeträge im Bereich der Scope-3-THG-Emissionen, einschließlich Informationen zur vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette, basieren teilweise auf Schätzwerten interner Fachexperten. Die Berichterstattung der Emissionen der Scope-3-Kategorie 3.11 unterliegt gemäß Einschätzung der Nemetschek Group gewissen Messunsicherheiten. Diese ergeben sich aus getroffenen Annahmen im Hinblick auf verschiedene Anwendungsszenarien. Die Berechnungsmethode wird im Kapitel 2.2 Umweltinformationen [«< Scope-1-, Scope-2-, und Scope-3-THG-Emissionen >»](#) detailliert beschrieben.

Die Nachhaltigkeitserklärung der Nemetschek Group für das Geschäftsjahr 2024 wurde erstmals in Anlehnung an die ESRS

erstellt und umfasst wesentliche Angaben zu Umwelt-, Sozial- und Governance-Informationen, darunter strategische Aspekte, Maßnahmen und Kennzahlen. Bei der Erstellung und Darstellung der Nachhaltigkeitsinformationen gegenüber dem vorangegangenen Berichtszeitraum gibt es darüber hinaus keine wesentlichen Änderungen mit Ausnahme der Berichterstattung gemäß EU-Taxonomieverordnung. Im Geschäftsjahr 2024 wurde eine umfangreiche Überarbeitung des bisherigen EU-Taxonomie-Klassifizierungsprozesses vorgenommen, um den Genauigkeitsgrad der berichteten Informationen zu erhöhen. In diesem Prozess wurden zusätzliche als „taxonomiefähig“ eingestufte Wirtschaftsaktivitäten für die Nemetschek Group identifiziert. Aufgrund der verbesserten Erkenntnisse wurden die taxonomiefähigen Umsätze, Investitions- (CapEx) und Betriebsausgaben (OpEx) für das Geschäftsjahr 2023 als Vergleichsgröße neu berechnet und weichen demnach von den Angaben der Vorjahresberichterstattung ab, siehe Kapitel 2.2 Umweltinformationen [«< EU-Taxonomie >»](#). Aufgrund der verbesserten Verfügbarkeit relevanter Datenpunkte führt die neue strukturierte Herangehensweise zu einem höheren Detailgrad der berichteten Informationen. Im laufenden Berichtsjahr wurden fünf (Vorjahr: null) Wirtschaftsaktivitäten gemäß delegierter Rechtsakte als „taxonomiefähig“ identifiziert. Die Nemetschek Group nimmt die Angaben gemäß Artikel 8 der Verordnung (EU) 2020/852 des Europäischen Parlaments und des Rates und gemäß den Delegierten Verordnungen der Kommission in ihre Nachhaltigkeitserklärung auf, siehe Kapitel 2.2 Umweltinformationen [«< EU-Taxonomie >»](#).

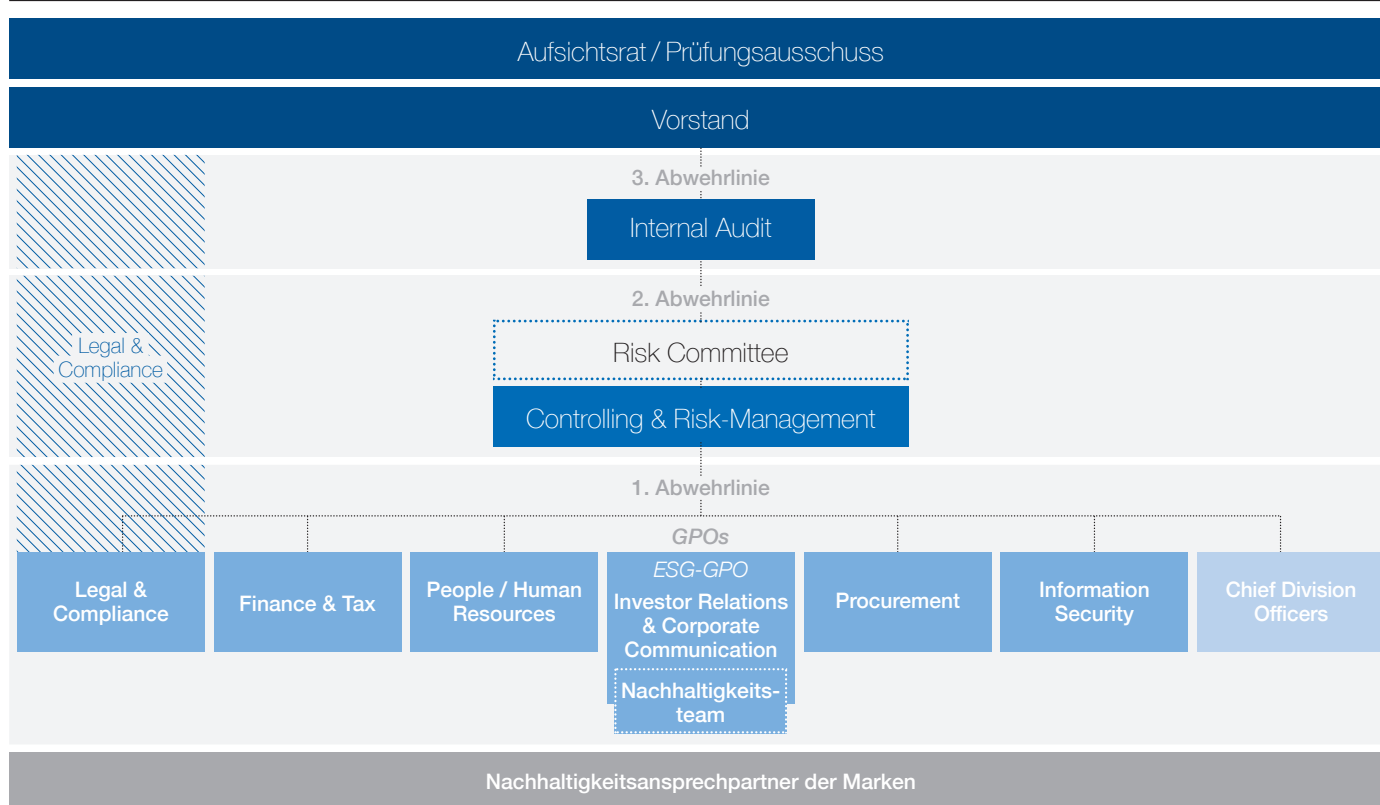
Governance

Die Nemetschek SE verfügt über eine duale Leitungs- und Kontrollstruktur, die aus zwei getrennten Gremien, dem Vorstand und dem Aufsichtsrat, besteht. Der Vorstand ist für die tägliche Geschäftsführung des Unternehmens, die Leitung der Geschäftstätigkeiten sowie die Vertretung des Unternehmens gegenüber Dritten verantwortlich. Die Hauptaufgaben des Aufsichtsrats umfassen die Überwachung und Beratung des Vorstands, die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern, die Genehmigung wichtiger Unternehmensentscheidungen sowie die Festlegung der Vergütung für Vorstandsmitglieder. Ein wesentlicher Aspekt des dualen Leitungs- und Kontrollsystems ist die strikte Trennung zwischen den beiden Gremien. Mitglieder dürfen demnach nicht gleichzeitig in beiden Gremien tätig sein.

Zum 31. Dezember 2024 lag die Anzahl der geschäftsführenden Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der Nemetschek SE bei 2 Personen. Die Anzahl der nicht geschäftsführenden Mitglieder lag bei 6 Personen. Im Aufsichtsrat wie auch im Vorstand sind keine Vertreter der Belegschaft. Zum 31. Dezember 2024 lag der prozentuale Anteil nach Geschlecht bei 37,5 % Frauen und 62,5 % Männern. Die Geschlechtervielfalt des Vorstands und des Aufsichtsrats wird als durchschnittliches Verhältnis von weiblichen zu männlichen Mitgliedern berechnet. Zum 31. Dezember 2024 lag der prozentuale Anteil der unabhängigen Gremienmitglieder im Aufsichtsrat der Nemetschek SE bei 100 %.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der Nemetschek SE sind basierend auf der Arbeit des Risk Committees, bestehend aus den Segmentverantwortlichen, den Verantwortlichen der Risikofelder- beziehungsweise Risikokategorien – die näher im Kapitel [« 6 Risiko- und Chancenbericht »](#) des Konzernlageberichts beschrieben werden – und dem Vorstand, für die Steuerung und Überwachung der Auswirkungen, Risiken und Chancen des Konzerns verantwortlich. Grundsätzlich trägt der Vorstand die Gesamtverantwortung für das Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen der Nemetschek Group. Der Aufsichtsrat steht dem Vorstand hierbei beratend zur Seite und prüft alle bedeutenden Geschäftsvorfälle durch Einsichtnahme in die betreffenden Unterlagen. Die strategische Ausrichtung der Nemetschek Group und die operative Unternehmensführung in Bezug auf Auswirkungen, Risiken und Chancen erfolgt durch die Zusammenarbeit von Vorstand und den Prozessverantwortlichen (Global Process Owners, GPOs) der Nemetschek Group. Die Unternehmenssteuerung erfolgt auf Ebene der Segmente (Design, Build, Manage und Media) und in den Funktionen.

Im Geschäftsjahr 2024 wurden auf Basis der durchgeführten doppelten Wesentlichkeitsanalyse die nachhaltigkeitsbezogenen relevanten Auswirkungen, Risiken und Chancen in das bestehende, konzernweite Risiko- und Chancenmanagement integriert. Somit werden nachhaltigkeitsbezogene Auswirkungen, Risiken und Chancen durch den Vorstand und den Aufsichtsrat auf dieselbe Art und Weise gesteuert, wie dies bisher für Risiken und Chancen der Fall ist. Das konzernweite Risiko- und Chancenmanagement, das ab dem vorliegenden Berichtsjahr auch Auswirkungen umfasst, wird vom Vorstand der Nemetschek SE unter Aufsicht des Aufsichtsrats verantwortet und orientiert sich an dem Three-Lines-of-Defense-Modell, siehe auch Kapitel [« 5 Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risiko- sowie Chancenmanagementsystems »](#) des Konzernlageberichts. Zum 31. Dezember 2024 ist die Governance im Konzern in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte wie nachfolgend abgebildet und beschrieben organisiert.



Für die vierteljährliche Erfassung und Bewertung sowie die Steuerung „Environment, Social and Governance“ (ESG)-relevanter Auswirkungen, Risiken und Chancen sind die bestehenden GPOs, die meist eine Konzernfunktion der Nemetschek SE leiten und die über ESG-Expertise in ihrem jeweiligen Fachbereich verfügen, verantwortlich (erste „Abwehrlinie“). Die Einleitung angemessener Maßnahmen sowie deren Wirkungsmessung liegt im Verantwortungsbereich der jeweiligen GPOs. Im Geschäftsjahr 2024 wurde

in der ersten „Abwehrlinie“ eine zusätzliche ESG-GPO-Rolle geschaffen, die vom Nachhaltigkeitsteam des Konzerns unterstützt wird. Der ESG-GPO überwacht die Erfassung, Bewertung und Steuerung ESG-relevanter Auswirkungen, Risiken und Chancen durch die GPOs im bestehenden Prozess und legt die ESG-Relevanz neuer Auswirkungen, Risiken und Chancen fest. Durch die neue ESG-GPO-Rolle soll eine angemessene Koordination ESG-relevanter Informationen für die zentrale Risikomanagementfunktion

tion und das Risk Committee (zweite „Abwehrlinie“) gewährleistet werden. Die Konzernfunktion Internal Audit (dritte „Abwehrlinie“) fungiert als unabhängige Kontrollinstanz des Vorstands und des Aufsichtsrats und soll ab dem Geschäftsjahr 2025 die Effektivität des (integrierten) Auswirkungs-, Risiko- und Chancenmanagements gemäß dem bestehenden Prozess regelmäßig sowie im Auftrag des Aufsichtsrats überprüfen.

Die GPOs und der ESG-GPO haben eine direkte Berichtslinie zum Vorstand der Nemetschek SE. Im Rahmen des Risk Committees werden neben Risiken und Chancen seit dem Geschäftsjahr 2024 auch Auswirkungen quartalsweise mit dem Vorstand diskutiert und in einem Quartalsbericht festgehalten. Die Berichterstattung relevanter Auswirkungen, Risiken und Chancen an den Aufsichtsrat erfolgt ebenfalls quartalsweise in Form eines internen Berichts. Das Nachhaltigkeitsteam informiert den Vorstand und den Aufsichtsrat zudem einmal im Quartal über die wesentlichen regulatorischen sowie internen Entwicklungen im Bereich Nachhaltigkeit. Klare Rollen und Verantwortlichkeiten der GPOs, des ESG-GPO und der Risikomanagementfunktion mit entsprechender Einbindung des Vorstands und des Aufsichtsrats ermöglichen die effektive Umsetzung des Three-Lines-of-Defense-Modells und ergeben so ein wirksames Risikomanagementsystem mit internem Kontrollsystem im Rahmen der Steuerung von Auswirkungen, Risiken und Chancen.

Den GPOs kommt die Verantwortung zu, mindestens vierteljährlich entscheidungsrelevante Informationen zu Auswirkungen, Risiken und Chancen entsprechend ihrer Fachexpertise mit dem ESG-GPO und dem Risk Committee zu teilen und zu bewerten. Die Bewertung wird durch die Risikomanagementfunktion in enger Abstimmung mit dem ESG-GPO überprüft. Bei Bedarf werden weitere GPOs oder Fachbereiche eingebunden, um die Angemessenheit der Bewertung sicherzustellen. Die Bewertung der bislang als nicht wesentlich eingestuften Auswirkungen, Risiken und Chancen soll zukünftig mindestens jährlich durch die GPOs gesichtet und bei Bedarf aktualisiert werden sowie in zweiter Instanz durch die Risikomanagementfunktion in enger Abstimmung mit dem ESG-GPO auf Angemessenheit überprüft werden. Durch die Erstellung des vierteljährlichen Risikoberichts ist die Risikomanagementfunktion inhaltlich eng eingebunden, um die Themen für den Vorstand und den Aufsichtsrat zusammenzuführen und zu bündeln. Die systematische Einbindung der Konzernfunktion Internal Audit und des Prüfungsausschusses zur Überwachung der Angemessenheit und Wirksamkeit bestehender Prozesse soll zukünftig eine zusätzliche Kontrolle der Prozessschritte sicherstellen.

Da die Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2024 erstmals eine doppelte Wesentlichkeitsanalyse gemäß den Anforderungen der ESRS durchgeführt hat, wurden bisher noch keine gruppenweiten Ziele in Bezug auf wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen festgelegt. Folglich besteht noch kein Prozess, um den Fortschritt der Zielerreichung zu messen. Dieser soll mittel- bis langfristig mit der Definition von Zielen festgelegt werden. Die Lei-

ter der Konzernfunktionen und das Nachhaltigkeitsteam streben an, den Vorstand und den Aufsichtsrat regelmäßig, zumindest quartalsweise, auch über die Festlegung beziehungsweise die Anpassung von Zielen zu informieren.

Der Aufsichtsrat und der Vorstand der Nemetschek SE verfügen über angemessene Kompetenzen und Expertisen, um die erfolgreiche Entwicklung des Konzerns sicherzustellen und den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Bei der Besetzung des Vorstands werden neben Themen wie Industrie- und Software-Know-how, umfassende Führungsqualitäten und strategische Weiterentwicklung auch Kompetenzen im Bereich Nachhaltigkeit vorausgesetzt. Dies schließt Kenntnisse über die Inhalte wesentlicher Auswirkungen, Risiken und Chancen des Konzerns mit ein. Der Vorstand der Nemetschek SE trägt die Verantwortung für die Geschäftsführung der Nemetschek Group. Der Aufsichtsrat der Nemetschek SE steht dem Vorstand beratend zur Seite und überwacht ihn bei der Führung des Unternehmens. Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats ist an ein Kompetenzprofil geknüpft, zu dem ein allgemeines Verständnis der Geschäfte der Nemetschek Group, fundierte Kenntnisse in Betriebswirtschaftslehre, Branchenkenntnisse, Erfahrungen im Bereich Governance, Compliance und Risikomanagement sowie Personalführung/HR, Expertise im Bereich Nachhaltigkeit und Finanzexpertise (Rechnungslegung, Abschlussprüfung) zählen. Die Kompetenzen des Vorstands und des Aufsichtsrats schließen Expertise, die für die Segmente, Lösungen und geografischen Standorte des Konzerns relevant sind, mit ein.

Die Nemetschek SE arbeitet mit externen Beratern und Nachhaltigkeitsexperten zusammen, um sich über spezifische nachhaltigkeitsbezogene Themen auszutauschen. Externes Fachwissen soll den Aufsichtsrat und den Vorstand dabei unterstützen, fundierte Entscheidungen zu Nachhaltigkeitsfragen und zur strategischen Ausrichtung in Bezug auf Nachhaltigkeit zu treffen. Der Zugang zu externem Fachwissen soll sicherstellen, dass der Aufsichtsrat und der Vorstand bei komplexen Nachhaltigkeitsthemen, die nicht über ihre unmittelbare Expertise abgedeckt werden können, stets informiert bleiben. Im Geschäftsjahr 2024 wurden zwei Workshops zusammen mit einem externen strategischen Partner durchgeführt, um den Aufsichtsrat und den Vorstand über die zunehmende Regulatorik im Bereich Nachhaltigkeit (insbesondere die CSRD) und die damit verbundene strategische Relevanz für den Konzern zu informieren und zu beraten. Diese Themen wurden ebenfalls in den im Geschäftsjahr 2024 stattfindenden Prüfungsausschuss- und Aufsichtsratssitzungen diskutiert.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands verfügen über unmittelbare Expertise in nachhaltigkeitsrelevanten Bereichen wie Umweltmanagement, sozialer Verantwortung und Governance-Praktiken. Der Aufsichtsrat und der Vorstand bringen wertvolles Wissen aus Branchen mit, in denen Nachhaltigkeit ein strategischer Schwerpunkt ist. Darüber hinaus besitzen die Aufsichtsrats- und Vorstandsmitglieder durch Branchenkenntnisse im Bereich Architektur, Ingenieurwesen und Technologie ein

ausgeprägtes Verständnis für die ökologischen und sozialen Herausforderungen, denen sich das Unternehmen in seinen Kerngeschäftsfeldern gegenüber sieht, darunter Energieeffizienz, CO₂-Reduzierung und nachhaltiges Bauen.

Die Nemetschek Group engagiert sich in Branchenverbänden und Nachhaltigkeitsnetzwerken wie der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB), die es dem Vorstand und dem Aufsichtsrat ermöglichen, über die neuesten Nachhaltigkeitsstandards und Benchmarks innerhalb der „Architecture, Engineering, Construction and Operation“ (AEC/O-) Industrie informiert zu bleiben. Durch diese Mitgliedschaften haben die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands Zugang zu Fachwissen innerhalb der Branche sowie zu führenden Unternehmen im Bereich Nachhaltigkeit. Die nachhaltigkeitsrelevanten Fähigkeiten und Kenntnisse im Aufsichtsrat und Vorstand der Nemetschek SE decken die wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen des Unternehmens, die in der doppelten Wesentlichkeitsanalyse in den Bereichen Klimawandel (ESRS E1), Eigene Belegschaft (ESRS S1), Verbraucher und Endnutzer (ESRS S4), Unternehmenspolitik (ESRS G1) sowie Cyber- und Informationssicherheit identifiziert wurden, ab. Die Fähigkeiten und Kenntnisse der Aufsichtsrats- und Vorstandsmitglieder helfen dem Konzern, die Chancen für nachhaltiges Wachstum, Produktinnovation und Marktführerschaft in einem sich wandelnden globalen Umfeld entsprechend zu nutzen.

Durch die Diskussion veränderter Bewertungen (nach Eintrittswahrscheinlichkeit und Schwere) für wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen wird die Wirksamkeit der definierten Konzepte und Maßnahmen im Konzern überwacht. Der ESG-GPO und die GPOs berichten entlang der funktionalen und disziplinarischen Berichtslinie an den CEO oder den CFO und damit an den Vorstand. Diese Berichtswege können je nach Bedarf auch für Themen mit ESG-Bezug genutzt werden. Die Einhaltung der Sorgfaltspflichten wird ebenfalls im genannten Risk Committee adressiert. Auch hier kann bei Bedarf der Berichtsweg des verantwortlichen GPOs an den Vorstand erfolgen.

Der Vorstand der Nemetschek SE unterrichtet den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend sowohl schriftlich als auch mündlich über alle relevanten Themen zur Unternehmensentwicklung und -strategie. Neben damit verbundenen Risiken und Chancen wurden im Geschäftsjahr 2024 auch relevante Auswirkungen der Nemetschek Group auf Menschen und die Umwelt erörtert und an den Aufsichtsrat berichtet. Relevante Abhängigkeiten zwischen Auswirkungen beziehungsweise zwischen Risiken und Chancen werden im Rahmen des konzernweiten Risiko- und Chancenmanagements berücksichtigt und bei Bedarf in die regelmäßige Berichterstattung integriert. Des Weiteren wird der Aufsichtsrat über die Umsetzung der strategischen Ausrichtung und die Planungen für den Konzern, die Segmente und die einzelnen Marken, geplante und laufende Transaktionen (aktuelle M&A- und Venture-Aktivitäten) als auch über das Risikomanagement informiert. Detaillierte Informationen über Auswirkungen, Risiken und Chancen, die eine besondere Entscheidungsrelevanz haben, werden dem Vorstand und dem Aufsichtsrat auf Quartalsbasis im Rahmen der internen Berichterstattung aus dem Risk Committee zur Verfügung gestellt. Die Umsetzung der Sorgfaltspflicht sowie die Ergebnisse und Wirksamkeit beschlossener Strategien, Maßnahmen, Kennzahlen und Ziele sind Bestandteil der bestehenden internen Berichterstattung der Konzernfunktionen sowie des Nachhaltigkeitsteams an den Vorstand und den Aufsichtsrat.

Die in der vorliegenden Nachhaltigkeitserklärung berichteten Kennzahlen sollen Aufschluss über die Leistung und Wirksamkeit in Bezug auf wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen, die im Kapitel 2.1 Allgemeine Angaben << [Strategie und Geschäftsmodell](#) >> sowie << [Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen](#) >> detailliert erläutert werden, im Konzern geben. Im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse hat die Nemetschek Group die nachfolgenden Nachhaltigkeitsaspekte als wesentlich identifiziert. Die wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen wurden inhaltlich konsolidiert und im aktuellen Geschäftsjahr mit den Mitgliedern des Risk Committees sowie den definierten Verantwortlichen der Risikofelder beziehungsweise Risikokategorien diskutiert.

IN THEMENBEZOGENEN ESRS BEHANDELTE NACHHALTIGKEITSASPEKTE

ESRS	Thema	Unterthema	Titel	Auswirkung	Risiko	Chance
Umwelt (ESRS E1)	Klimawandel	Anpassung an den Klimawandel	Nachhaltiges & klimafreundliches Bauen / Gebäudezertifikate	-	-	●
		Klimaschutz		●	-	●
		Energie		●	-	●
Soziales (ESRS S1)	Eigene Belegschaft	Arbeitsbedingungen	Sozialer Dialog	●	-	-
			Mitarbeiter-Empowerment	●	-	-
			Arbeitgeberattraktivität	-	-	●
		Gleichbehandlung & Chancengleichheit für alle	Training & Weiterbildung	●	-	-
			Gleichberechtigung & Diversität	●	-	-
Soziales (ESRS S4)	Verbraucher und Endnutzer	Informationsbezogene Auswirkungen für Kunden & Endnutzer	Effizienz durch Software	●	-	-
			Transparenz & Haftung durch Software	●	-	-
		Soziale Inklusion von Kunden & Endnutzern	OPEN Building Information Modeling (BIM)	●	-	-
			Studentenlizenzen	●	-	-
Governance (ESRS G1)	Unternehmenspolitik	Unternehmenskultur	Innovative Unternehmenskultur	●	-	-
		Management der Beziehungen zu Lieferanten, einschließlich Zahlungspraktiken	Zahlungsbedingungen für Lieferanten	●	-	-
		Korruption & Bestechung	Verringerung des Risikos von Korruption & Bestechung	●	-	-
Nemetschek-spezifisch	Cyber- und Informationssicherheit		Maßnahmen zur Cyber- & Informationssicherheit	●	-	-

Im Rahmen der Nachhaltigkeitserklärung legt die Nemetschek Group Angaben zur Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats offen. Die Vergütungskomponenten für den Vorstand setzen sich aus fünf verschiedenen Teilen zusammen:

(1) Feste Vergütung: Jedes Vorstandsmitglied erhält eine Festvergütung, die am Ende jedes Kalendermonats in zwölf gleichen Monatsbeträgen ausbezahlt wird.

(2) Nebenleistung: Jedes Vorstandsmitglied erhält übliche Nebenleistungen wie beispielsweise einen Dienstwagen, der auch zur privaten Nutzung überlassen wird, sowie Zuschüsse zur Kranken- und Pflegeversicherung.

(3) Short-Term-Incentive-Plan (STIP): Jedes Vorstandsmitglied erhält eine kurzfristige erfolgsabhängige (variable) Vergütung, die im Wesentlichen von erreichten Unternehmenszielen (Umsatz, bereinigtes EBITDA, EBITA und/oder EBT, teilweise auch Ergebnis je Aktie [EPS] auf Basis des Konzernabschlusses) sowie von erreichten individuellen Sonderzielen abhängt.

(4) Long-Term-Incentive-Plan (LTIP): Der LTIP hängt im Wesentlichen vom Erreichen festgelegter Unternehmensziele für die Entwicklung von bereinigtem EBITDA, EBITA sowie EBT der Nemetschek Group oder des Ergebnisses je Aktie (EPS) auf Basis des Konzernabschlusses ab. Der Leistungszeitraum beträgt drei Geschäftsjahre (LTIP-Periode).

(5) Stock-Appreciation-Rights-Plan (SAR-Plan): Der Aufsichtsrat kann entscheiden, dass Vorstandsmitglieder an einem SAR-Plan der Nemetschek Group partizipieren.

Die Vergütungskomponenten für den Aufsichtsrat setzen sich aus drei verschiedenen Teilen zusammen:

(1) Feste Vergütung: Nach der Satzung erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats für jedes volle Jahr ihrer Zugehörigkeit zum Aufsichtsrat eine feste Vergütung. Aufsichtsratsmitglieder, die dem Aufsichtsrat oder einem Ausschuss nicht während des vollen Geschäftsjahres angehört haben oder einen Vorsitz nicht während des vollen Geschäftsjahres geführt haben, erhalten die Vergütung zeitanteilig unter Aufrundung auf volle Monate.

(2) Mitgliedschaft in einem Ausschuss des Aufsichtsrats: Jedes Mitglied erhält für jedes volle Geschäftsjahr der Zugehörigkeit eine zusätzliche Vergütung. Eine zeitanteilige Vergütung für Ausschusstätigkeiten setzt voraus, dass der betreffende Ausschuss im entsprechenden Zeitraum zur Erfüllung seiner Aufgaben eine Sitzung abgehalten hat.

(3) Leistungsorientierte Komponente: Jedes Mitglied erhält eine leistungsorientierte Komponente für die persönliche, auch virtuelle Teilnahme an einer Sitzung des Aufsichtsrats oder eines seiner Ausschüsse.

Die Vergütungskomponenten des Vorstands und des Aufsichtsrats sind im Vergütungsbericht ir.nemetschek.com/verguetung veröffentlicht und können dort detailliert eingesehen werden.

Die Nachhaltigkeitsziele der Vorstandsmitglieder sind qualitativer Natur und beziehen sich auf den Aufbau von Strukturen, Instrumenten und Datenpunkten für die CSRD-Berichterstattung. (Nachhaltigkeits-)Ziele für Aufsichtsratsmitglieder sind nicht vor-

handen. Die Nachhaltigkeitsziele der Vorstandsmitglieder sind im STIP gelistet. Die Zielerreichung wird vom Aufsichtsrat gemessen. Bei Erfüllung der Ziele wird die Auszahlung der variablen Vergütung durchgeführt. Sofern eine anteilige Messbarkeit nach Erfüllungsgrad der Ziele möglich ist, wird diese vorgenommen. Der Anteil der variablen Vergütung des Vorstands, der von nachhaltigkeitsbezogenen Zielen abhängt, liegt bei 3 % der gesamten variablen Vergütung für den CFO und bei fast 2 % der gesamten variablen Vergütung für den CEO. Das bestehende Vergütungssystem kann durch den Aufsichtsrat geändert werden, muss allerdings zusätzlich von der Hauptversammlung gebilligt werden.

Die Sorgfaltspflicht der Nemetschek Group umfasst folgende Kernelemente, die in gesonderten Absätzen der Nachhaltigkeitserklärung offengelegt werden.

Kernelemente der Sorgfaltspflicht	Absätze in der Nachhaltigkeitsklärung
a) Einbindung der Sorgfaltspflicht in Governance, Strategie und Geschäftsmodell	Kapitel 2.1 Allgemeine Angaben « Governance » und « Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen »
b) Einbindung betroffener Interessenträger in alle wichtigen Schritte der Sorgfaltspflicht	Kapitel 2.1 Allgemeine Angaben « Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen » Kapitel 2.3 Sozialinformationen « Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen – Eigene Belegschaft » und « Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen – Verbraucher und Endnutzer »
c) Ermittlung und Bewertung negativer Auswirkungen	Kapitel 2.1 Allgemeine Angaben « Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen » (Doppelte Wesentlichkeitsanalyse und IRO-Management)*
d) Maßnahmen gegen diese negativen Auswirkungen	Kapitel 2.3 Sozialinformationen « Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen – Eigene Belegschaft » und « Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen – Verbraucher und Endnutzer » Kapitel 2.4 Governance-Informationen « Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen – Unternehmenspolitik » und « Cyber- und Informationssicherheit »
e) Nachverfolgung der Wirksamkeit dieser Bemühungen und Kommunikation	Kapitel 2.1 Allgemeine Angaben « Governance »

Das Risikomanagement der Nemetschek Group in Bezug auf die Nachhaltigkeitsberichterstattung verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz und bezieht alle vollkonsolidierten Tochtergesellschaften des Konzerns mit ein. Wie im Kapitel [« 6 Risiko- und Chancenbericht »](#) des Konzernlageberichts beschrieben, besteht der Risikomanagementprozess aus den nachfolgenden Komponenten: 1. Risikoidentifikation, 2. Risikobewertung, 3. Risikoaggregation, 4. Risikokontrolle, 5. Risikoüberwachung und 6. Risikoberichterstattung. Der bestehende Prozess wurde für die Nachhaltig-

keitsberichterstattung um nachhaltigkeitsbezogene Auswirkungen, Risiken und Chancen erweitert.

Die Nemetschek Group hat ein Internes Kontrollsystem (IKS) in Bezug auf die Nachhaltigkeitsberichterstattung etabliert, das in Anlehnung an COSO (Internal Control Integrated Framework of the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) 2013 die folgenden Komponenten beinhaltet: 1. Kontrollumgebung, 2. Risikobewertung, 3. Kontrollaktivitäten, 4. Information und Kommunikation sowie 5. Überwachungsaktivitäten.

Die Kontrollumgebung (Komponente 1) umfasst Standards, Prozesse und Strukturen, die die Grundlage für die Durchführung interner Kontrollen in der gesamten Organisation bilden. In Bezug auf die Nachhaltigkeitsberichterstattung beinhaltet die Kontrollumgebung IKS-Grundsätze in Anlehnung an ESRS- (ESRS 1 Sec. 2 und Appendix B), Audit- (ISAE 3000 Revised) und IKS-Anforderungen (COSO 2013) sowie definierte Rollen und Verantwortlichkeiten für die Nachhaltigkeitsberichterstattung bei der Nemetschek Group. Im Rahmen der Risikobewertung (Komponente 2) werden Risiken im Hinblick auf die Nachhaltigkeitsberichterstattung identifiziert, beispielsweise fehlerhafte Daten, ein zu hohes Level an Unsicherheit oder nicht (rechtzeitig) verfügbare Daten. Die Kontrollaktivitäten (Komponente 3) umfassen Konzepte und Verfahren, die sicherstellen sollen, dass identifizierte Risiken sich nicht materialisieren. Dazu gehören zum einen die detektiven Kontrollen, wie etwa die Separierung der Rollen für Dateneingabe und -validierung sowie Plausibilitätsprüfungen (automatisiert sowie manuell). Zu den Kontrollaktivitäten gehören zum anderen die präventiven Kontrollen, wie etwa die Kommunikation der IKS-Grundsätze an Personen, die in die Nachhaltigkeitsberichterstattung eingebunden sind. Die Information und Kommunikation (Komponente 4) beinhaltet die Weitergabe von Schlüsselinformationen, wie beispielsweise den Prozesszeitplan, Prozessabläufe, Rollen und Verantwortlichkeiten oder die themenspezifischen Datenpunkte. Im Rahmen der Überwachungsaktivitäten (Komponente 5) werden je nach Bedarf weitere Kontrollaktivitäten definiert, falls begründeter Verdacht besteht, dass bestehende Kontrollen nicht ausreichen, beispielsweise falls detektive Kontrollen auf materialisierte Risiken hinweisen.

Um die Prüffähigkeit zu gewährleisten, wurde die Anforderung zur Einhaltung der IKS-Grundsätze an alle Konzernfunktionen, die bei der konzernweiten ESG-Datenerfassung involviert sind, kommuniziert. In den Grundsätzen ist festgelegt, dass ESG-Daten (unter Anwendung des Vier-Augen-Prinzips) korrekt und vollständig sein müssen sowie Plausibilitätsprüfungen der Daten durchzuführen sind. Fehlerquellen müssen identifiziert und gegebenenfalls geeignete Gegenmaßnahmen und Kontrollen implementiert werden. Die gesammelten Daten sollen relevant, verständlich und konsistent sein. Bezüglich der Nachprüfbarkeit der Informationen wurde in den IKS-Grundsätzen festgehalten, dass die Erfassung von In-

* Das IRO-Management beschreibt die vierteljährliche Erfassung und Bewertung sowie die Steuerung ESG-relevanter Auswirkungen, Risiken und Chancen im bestehenden Risiko- und Chancenmanagementsystem des Konzerns.

formationen dokumentiert und entsprechende Nachweise vorgehalten werden sollen. Das Gleiche gilt für Informationen über verwendete Berechnungsmethoden zur Erstellung von Schätzungen oder Annäherungswerten. Diese können genutzt werden, wenn eine unmittelbare Datenerfassung nicht möglich ist.

Die Risiken der Nachhaltigkeitsberichterstattung sind durch den ESG-GPO, der für den Berichtsprozess verantwortlich ist, identifiziert und bewertet. Die enge Zusammenarbeit zwischen dem Nachhaltigkeitsteam, dem ESG-GPO, den GPOs, der Risikomanagementfunktion und dem Vorstand ermöglicht es, Risiken der Nachhaltigkeitsberichterstattung angemessen zu steuern und, beispielweise im Rahmen des Risk-Committee-Meetings, entsprechend zu priorisieren. Potenzielle Risiken und Minderungsstrategien, einschließlich damit verbundener Kontrollen, wurden in Form des im Geschäftsjahr 2024 etablierten IKS in Bezug auf die Nachhaltigkeitsberichterstattung festgehalten.

Die Nemetschek Group hat bisher keine wesentlichen Risiken in Bezug auf die Nachhaltigkeitsberichterstattung identifiziert. Zukünftig soll die Konzernfunktion Internal Audit in Zusammenarbeit mit dem Nachhaltigkeitsteam sowie den in den Berichtsprozess eingebundenen, zentralen Konzernfunktionen zur Aufdeckung potenzieller Prozessrisiken der Nachhaltigkeitsberichterstattung sowie zur Bewertung der Wirksamkeit des IKS eingebunden werden. Um potenziellen Risiken der Nachhaltigkeitsberichterstattung entgegenzuwirken, wird die Nachhaltigkeitsklärung der Nemetschek Group zudem einer Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit (limited assurance) nach ISAE 3000 (Revised) durch die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, unterzogen. Die Prüfungshandlungen schließen die Identifikation wahrscheinlicher Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Nachhaltigkeitsklärung der Nemetschek Group ein. Die in der vorliegenden Nachhaltigkeitsklärung berichteten Kennzahlen unterliegen darüber hinaus keiner weiteren Prüfung durch externe Stellen. Die Methoden und signifikanten Annahmen hinter den Kennzahlen werden in den themenspezifischen Kapiteln dargelegt.

Die Nemetschek Group hat die IKS-Grundsätze entwickelt und intern kommuniziert, um dem potenziellen Risiko einer fehlerhaften Nachhaltigkeitsberichterstattung entgegenzusteuern. Weiterhin trägt die Schaffung der ESG-GPO-Rolle dazu bei, alle Auswirkungen, Risiken und Chancen mit ESG-Bezug zentral zu überwachen und bei Bedarf Maßnahmen in Abstimmung mit den fachlich verantwortlichen GPOs zu definieren. Der ESG-GPO ist verantwortlich für den Prozess der Nachhaltigkeitsberichterstattung, sodass potenzielle Berichtsrisiken in seiner fachlichen Verantwortung liegen. Alle in der doppelten Wesentlichkeitsanalyse identifizierten Auswirkungen, Risiken und Chancen werden in regelmäßigen Abständen (mindestens jährlich) überprüft und die Bewertung gegebenenfalls angepasst, sodass sichergestellt werden kann, dass Veränderungen, die die Wesentlichkeit von

Risiken (auch in Bezug auf die Nachhaltigkeitsberichterstattung) verändern könnten, frühzeitig erkannt werden. Durch die Integration des IRO-Managements in das konzernweite Risiko- und Chancenmanagement, das einem strukturierten Prozess inklusive interner Kontrollverfahren (Three-Lines-of-Defense-Modell) folgt, werden neue, potenzielle oder tatsächliche Risiken zudem vierteljährlich erfasst sowie angemessene Maßnahmen abgeleitet und implementiert. Das Risk Committee und der Aufsichtsrat werden vierteljährlich von der zentralen Risikomanagementfunktion über die Ergebnisse der Risikobewertung informiert.

Strategie und Geschäftsmodell

Die Nemetschek Group ist ein globaler Anbieter von Softwarelösungen in der AEC/O- sowie der Medien- und Unterhaltungsindustrie. Das Geschäftsmodell der Nemetschek Group wird ausführlich im Kapitel [« 1.1 Geschäftsmodell des Konzerns »](#) und [« 1.2 Wachstumstreiber, Ziele und Strategie »](#) dieses Konzernlageberichts beschrieben. Zum 31. Dezember 2024 beschäftigt die Nemetschek Group weltweit 3.989 Mitarbeiter*. Die Mitarbeiter des Konzerns sind in verschiedenen Regionen tätig und verteilen sich auf die nachfolgenden geografischen Gebiete: Deutschland (991 Mitarbeiter), Europa ohne Deutschland (1.346 Mitarbeiter), Amerika (1.259 Mitarbeiter), Asien/Pazifik (319 Mitarbeiter) und den Rest der Welt (74 Mitarbeiter). Die Umsätze der Nemetschek Group nach Segment können dem Konzernlagebericht entnommen werden, siehe [« 3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns »](#).

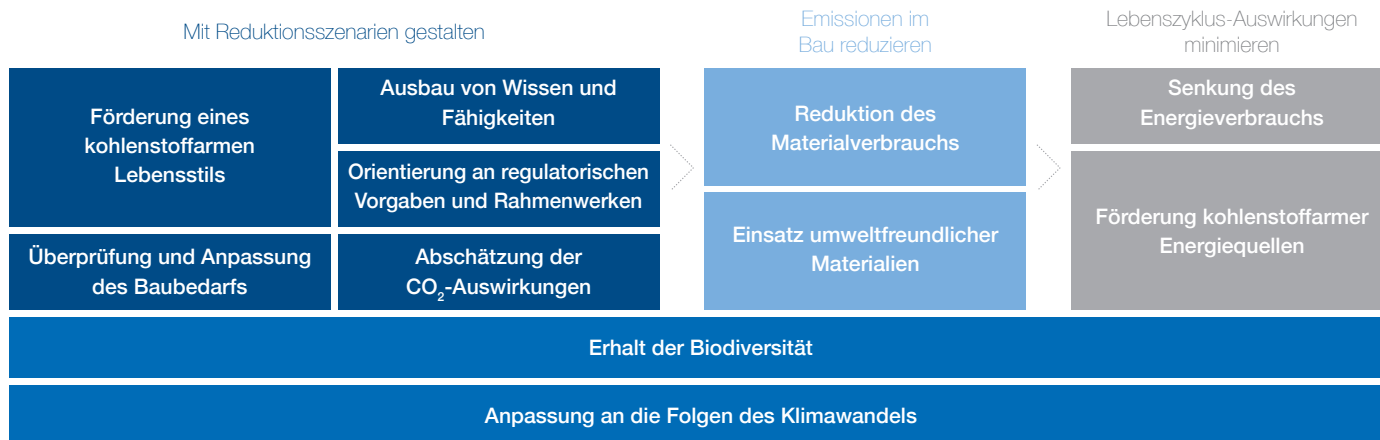
Die Strategie und das Geschäftsmodell der Nemetschek Group sind eng mit den großen Herausforderungen der Bauindustrie, darunter Digitalisierung und nachhaltiges Bauen, verzahnt. Gleiches gilt für die Medien- und Unterhaltungsindustrie, in der die Nachfrage nach innovativen, digitalen Inhalten kontinuierlich steigt. Die Nemetschek Group vertreibt ihre Softwarelösungen an ein breites Kundenspektrum vor allem im europäischen Markt, dem US-Markt sowie einige Regionen im Raum Asien/Pazifik. Wichtige Produkte und Lösungen sind insbesondere in den umsatzstarken Segmenten des Konzerns, Design und Build, vertreten. Mit dem Lösungsportfolio des Konzerns in den Segmenten Design, Build und Manage können Kunden und Endnutzer Gebäude energie- und ressourcenschonender planen, bauen und nachhaltiger betreiben.

Die Nemetschek Group hat im Geschäftsjahr 2024 portfoliobezogene Nachhaltigkeitsambitionen definiert und 11 Hebel, sogenannte Levers, identifiziert, die sich auf die Eindämmung des Klimawandels insbesondere durch die AEC/O-Segmente des Konzerns und damit das Design, den Bau und den Betrieb von Gebäuden beziehen. Die 11 Levers sind mit den themenbezogenen ESRS im Bereich Umwelt – Klimawandel (ESRS E1), Umweltverschmutzung (ESRS E2), Wasser- und Meeresressourcen (ESRS E3), Biologische Vielfalt und Ökosysteme (ESRS E4) und Kreislaufwirtschaft (ESRS E5) – im Geschäftsjahr 2024 vollständig

* Die Gesamtzahl der Beschäftigten stimmt nicht mit den im Konzernabschluss gemachten Angaben überein, siehe Erläuterungen in Kapitel 2.3 Sozialinformationen [« Eigene Belegschaft »](#).

in die doppelte Wesentlichkeitsanalyse einbezogen worden. Die doppelte Wesentlichkeitsanalyse hat ergeben, dass der größte Hebel und damit die größten unternehmerischen Chancen für die Nemetschek Group in der Reduzierung des Energieverbrauchs

und der CO₂-Emissionen (Klimawandel ESRS E1) in der Bauindustrie liegen, zukünftig jedoch auch weitere, umweltbezogene Themenfelder im Hinblick auf das Portfolio des Konzerns wesentlich werden könnten.



Die Nachhaltigkeitsambitionen unter den 11 Levers, die auf Segment- und Markenebene unterschiedliche Relevanz haben, beziehen sich grundsätzlich auf alle Lösungen, Absatzmärkte und Kundengruppen innerhalb der AEC/O-Segmente sowie damit verbundene Stakeholder wie Architekten, Ingenieure, Bauunternehmer, Gebäudeeigentümer und -betreiber. Zur Bewertung der derzeit wichtigsten Lösungen hat die Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2024 eine umfassende Analyse ihres Portfolios durchgeführt. Im Rahmen der Portfolioanalyse wurde der Beitrag der Nemetschek Group Softwarelösungen zur Bekämpfung des Klimawandels anhand eines unternehmensspezifischen Bewertungsmodells, das knapp 40 Bewertungsdimensionen umfasst, gemessen und Handlungsempfehlungen für die Weiterentwicklung der Softwarelösungen in Bezug auf die 11 Levers abgeleitet.

Das Geschäftsmodell und die Konzernstrategie der Nemetschek Group berücksichtigen die Auswirkungen, Risiken und Chancen der als wesentlich identifizierten Nachhaltigkeitsaspekte durch gezielte Maßnahmen und Investitionen, die sowohl auf das Thema Nachhaltigkeit als auch auf die Erhöhung der Widerstandsfähigkeit, Effizienz und langfristigen Wachstumsziele des Unternehmens abzielen. Mit ihrer Investmentstrategie im Bereich Venture Investments und Start-Ups sowie dem kontinuierlichen Ausbau des bestehenden Produktportfolios leistet die Nemetschek Group einen Beitrag zur Reduktion der Klima- und Umweltauswirkungen in der Bauindustrie und unterstreicht ihren Anspruch an die technologische Vorreiterrolle in der digitalen Transformation zu mehr Nachhaltigkeit (Klimawandel ESRS E1). Mit ihren Softwarelösungen für die AEC/O- sowie die Medien- und Unterhaltungsindustrie möchte die Nemetschek Group Kunden und Endnutzern zudem den größtmöglichen technologischen Nutzen und Mehrwert bieten. Entsprechend sind die strategi-

schen Fokusthemen der Nemetschek Group, darunter künstliche Intelligenz und Nachhaltigkeit, Nemetschek Cloud-Plattform und -Infrastruktur oder Merger & Acquisitions / Ventures & Innovation nah an den Bedürfnissen der Kunden orientiert (Verbraucher und Endnutzer ESRS S4).

Die Nemetschek Group ist ein global agierender Konzern mit internationaler Aktionärsstruktur. Vorstand und Aufsichtsrat legen besonderen Wert auf eine verantwortungsvolle und transparente Führung und Kontrolle des Unternehmens, die auf eine nachhaltige Wertsteigerung ausgerichtet sind. Die Unternehmenspolitik und Unternehmensführungspraktiken werden unter anderem in relevanten Konzernrichtlinien sowie dem Verhaltenskodex/Code of Conduct und dem Verhaltenskodex für Lieferanten/Supplier Code of Conduct festgehalten (Unternehmenspolitik ESRS G1). Angesichts weltweiter Cyberbedrohungen spielt Informationssicherheit eine zentrale Rolle im Geschäftsmodell der Nemetschek Group. Die Strategie des Unternehmens umfasst Maßnahmen und Investitionen in eine umfassende Sicherheitsinfrastruktur, einschließlich einer globalen Informationssicherheitsorganisation sowie eines konzernweiten Informationssicherheitsmanagementsystems (ISMS) gemäß ISO/IEC 27001 (Thema Cyber- und Informationssicherheit). Im Rahmen der globalen strategischen Business-Enablement-Initiative, die die Komplexität der Markenvielfalt der Nemetschek Group reduzieren soll, liegt ein besonderer Fokus auf dem Bereich People/Human Resources und damit dem Aspekt der eigenen Belegschaft. Die Harmonisierung organisatorischer Personal-/Human-Resources-Prozesse sowie die Harmonisierung der Personal-IT-Landschaft zielen darauf ab, den Mitarbeiterlebenszyklus und damit verbundene Auswirkungen zukünftig konzernweit steuern zu können (Eigene Belegschaft ESRS S1).

Die Vision „Shape the world in all dimensions“ und die Mission der Nemetschek Group, der bevorzugte und vertrauenswürdigste Softwareanbieter und Partner für die Branchen Architektur, Ingenieurwesen, Bauwesen, Verwaltung von Bauwerken und Media zu sein, definieren die Leitprinzipien der Geschäftsaktivitäten und die Grundlage des strategischen Handelns innerhalb des Konzerns. Im Geschäftsjahr 2024 hat die Nemetschek Group beschlossen, das Thema Nachhaltigkeit als strategisches Fokusthema zu definieren und damit die strategischen Eckpfeiler, die die Grundlage zur Erreichung der Konzernwachstumsambitionen bilden, weiter zu schärfen. Zunehmende Regulierungen im Bereich nachhaltiges Bauen, die Bewusstseinsbildung bei Kunden und Endnutzern sowie die Wirkungsmessung segment- beziehungsweise markenspezifischer Initiativen zur Umsetzung der Nachhaltigkeitsambitionen stellen in diesem Zusammenhang eine zentrale Herausforderung für den Konzern dar. Zur Erreichung ihrer strategischen Ziele und Nachhaltigkeitsambitionen setzt die Nemetschek Group daher auf ein strukturiertes Betriebsmodell (Operating Model), das die Basis ihrer unternehmerischen Wertschöpfung bildet.

Als Anbieter innovativer Softwarelösungen in der AEC/O- sowie der Medien- und Unterhaltungsindustrie treibt die Nemetschek Group die Digitalisierung sowie die Nutzung von BIM entlang des gesamten Baulebenszyklus voran. Die Wertschöpfungskette der Nemetschek Group gliedert sich in vorgelagerte Prozesse, den eigenen Betrieb und nachgelagerte Prozesse. In der vorgelagerten Wertschöpfungskette liegt der Fokus auf der Forschung und Entwicklung neuer Softwarelösungen sowie der Zusammenarbeit mit Technologiepartnern und Zulieferern, insbesondere in den Bereichen Cloud-Infrastruktur, Datenmanagement und künstliche Intelligenz. Zu den wichtigsten Lieferanten gehören Technologieanbieter wie Cloud-Dienstleister und Forschungseinrichtungen, mit denen Innovationen in der AEC/O- sowie der Medien- und Unterhaltungsindustrie vorangetrieben werden.

In der strategischen Holding, der Nemetschek SE, sind die zentralen Konzernfunktionen verankert, die die betrieblichen Prozesse für den Konzern und die Marken steuern. Die Umsetzung des operativen Geschäfts erfolgt in den vier Segmenten Design, Build, Manage und Media mit insgesamt 12 Marken. Die Marken konzentrieren sich auf die Entwicklung, den Vertrieb und die Wartung von Softwarelösungen, die speziell für Design, Simulation, Visualisierung und BIM konzipiert sind. Hierfür sind qualifizierte Softwareentwickler und Designer sowie eine leistungsfähige Infrastruktur essenziell. Die Nemetschek Group bietet Softwaremietmodelle wie Subskription und Software-as-a-Service (SaaS), Softwareservices als auch Softwarelizenzen an und unterstützt Kunden durch umfangreiche Schulungsangebote und Support-Services. Der Vertrieb erfolgt sowohl direkt über die eigene Website und spezialisierte Verkaufsteams als auch indirekt über Partnernetzwerke, Reseller und Distributoren.

In der nachgelagerten Wertschöpfungskette stehen die Kunden und Endnutzer der Nemetschek Group im Vordergrund. Dazu

zählen Architekten und Designer, Planungsbüros, Ingenieure, Bau- und Generalunternehmer sowie Gebäudemanager als auch Film- und Fernsehstudios, Werbeagenturen, die Videospiegelindustrie, Produkt- und Grafikdesigner sowie kreativschaffende Freiberufler. Durch regelmäßige Software-Updates und -Upgrades, technischen Support und die Bereitstellung zusätzlicher Dienstleistungen wie Datensicherung, Beratung und individuelle Anpassungen der Softwarelösungen besteht ein enger Austausch zwischen den Kunden und Endnutzern sowie den Marken des Konzerns. Über den kontinuierlichen Dialog baut die Nemetschek Group eine vertrauensvolle Beziehung zu ihren Kunden und Endnutzern auf. Die Anpassung der Lösungen an spezifische Anforderungen von Kunden und Endnutzern trägt zudem zu einer langfristigen Kundenzufriedenheit bei. Ergänzend kooperiert die Nemetschek Group mit Geschäftspartnern, die das Softwareangebot durch zusätzliche Lösungen erweitern, und fördert den Austausch zwischen Kunden und Endnutzern durch Fachveranstaltungen und Konferenzen.

Die Nemetschek Group ist eng mit den Entwicklungen in der Bau-, Architektur- und Ingenieurbranche sowie der Medien- und Unterhaltungsindustrie verbunden, wodurch nachhaltigkeitsbezogene Auswirkungen, Risiken und Chancen der Branche einen unmittelbaren Einfluss auf das Geschäftsmodell des Konzerns haben. Zentrale Treiber wie BIM, Digitalisierung/Automatisierung, Nachhaltigkeit und Klimaschutz in der Bauindustrie können neue Wachstumschancen schaffen, da die Nachfrage nach digitalen Tools und cloudbasierten Lösungen kontinuierlich steigt. In der vorgelagerten Wertschöpfungskette werden dadurch verstärkte Investitionen in Forschung und Entwicklung ermöglicht, während im Betrieb und in der nachgelagerten Wertschöpfungskette die Vernetzung von Vertriebskanälen sowie Kunden und Endnutzern wächst. Die Konzernstruktur, neue Vertriebs- und Geschäftsmodelle, wie die Umstellung vom klassischen Lizenzgeschäft auf Subskription und SaaS, sowie strategische Aspekte werden ausführlich im Kapitel [<< 1.1 Geschäftsmodell des Konzerns >>](#) und [<< 1.2 Wachstumstreiber, Ziele und Strategie >>](#) des vorliegenden Konzernlageberichts erläutert.

Als internationaler Konzern pflegt die Nemetschek Group Beziehungen zu einer Vielzahl an Lieferanten und Geschäftspartnern weltweit, von denen insbesondere Waren in Form von Software, Hardware, Daten, Infrastruktur sowie IT und (Marketing-) Dienstleistungen bezogen werden. Für die Entwicklung innovativer Softwarelösungen für die AEC/O- sowie die Medien- und Unterhaltungsindustrie sind modernste technische Ressourcen unerlässlich. Zentraler Bestandteil der unternehmerischen Wertschöpfung sind zudem die Fähigkeiten, das Wissen und die Kreativität der Mitarbeiter, weshalb die Gewinnung, Entwicklung und Bindung von Talenten für die Nemetschek Group von besonderer Bedeutung ist. Der Beschaffungsansatz der Nemetschek Group basiert grundsätzlich auf einer strategischen Beschaffung, die sich ständig weiterentwickelt und faktenbasierte Entscheidungen ermöglicht. Die Nemetschek Group pflegt Partnerschaften mit wichtigen Lieferanten, um innovativ und wettbewerbsfähig zu bleiben. Durch interne Entwicklung, strategische Kooperationen

und Akquisitionen soll der Zugang zu den neuesten Technologien und Marktinnovationen gesichert werden.

Die Nemetschek Group zeichnet sich durch ein breites Lösungsportfolio entlang des Baulebenszyklus – von der Planungs- über die Bau- und Betriebs- beziehungsweise Renovierungsphase bis hin zum Rückbau von Gebäuden (Segmente Design, Build, Manage), sowie in der Erstellung digitaler Inhalte in 2D und 3D (Segment Media) aus. Ziel des Marken- und Segmentansatzes ist es, sich auf die Bedürfnisse der jeweiligen Segmente zu fokussieren und dadurch den Kundennutzen und Kundenmehrwert zu erhöhen. Mit ihrem innovativen Lösungsportfolio trägt die Nemetschek Group dazu bei, die Digitalisierung in der Bau- und Infrastrukturbranche voranzutreiben sowie dem Bedarf an Zeit-, Kosten- und Ressourceneinsparungen, aber auch steigenden Regularien – insbesondere im Bereich Nachhaltigkeit – gerecht zu werden. Neben dem Erhalt nachhaltiger Gebäudezertifikate in Kunden- und Endnutzerprojekten durch LEED (Leadership in Energy und Environmental Design), BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method) oder die DGNB fördert die Nemetschek Group zudem offene Standards und OPEN BIM und damit auch die Beteiligung kleinerer Architektur-, Ingenieur- und Baubetriebe an großen Bau- und Infrastrukturprojekten. Durch den Ausbau ihrer internationalen Präsenz zielt die Nemetschek Group darauf ab, Wachstumspotenziale zu nutzen und damit ihre Attraktivität am Kapital- und Arbeitnehmermarkt noch weiter zu steigern.

In der vorgelagerten Wertschöpfungskette arbeitet die Nemetschek Group eng mit einer Vielzahl von Zulieferern und Technologiepartnern zusammen, um innovative Softwarelösungen zu entwickeln. In der nachgelagerten Wertschöpfungskette werden Kunden im Bau- und Mediensektor direkt über markenspezifische Vertriebsorganisationen als auch indirekt über Reseller und Distributionspartner angesprochen. Der Fokus auf die Digitalisierung und Nachhaltigkeit entlang des Baulebenszyklus und in der Medien- und Unterhaltungsindustrie sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung von Technologien wie künstlicher Intelligenz und cloudbasierten Lösungen sind zentrale Elemente der Wertschöpfung der Nemetschek Group.

Um die Geschäfts- und Nachhaltigkeitsaktivitäten an den Interessen und Standpunkten der Interessenträger (Stakeholder) auszurichten, hat die Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2024 eine umfangreiche doppelte Wesentlichkeitsanalyse in Anlehnung an die ESRS durchgeführt, siehe Kapitel 2.1 Allgemeine Angaben << [Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen](#) >>. Die Ergebnisse der doppelten Wesentlichkeitsanalyse und die damit verbundenen nachhaltigkeitsbezogenen Auswirkungen, Risiken und Chancen werden in Zukunft anlassbezogen überprüft, um die Relevanz und Gültigkeit der wesentlichen Themen für die aktuellen Berichtsjahre sicherzustellen zu können. Eine Überprüfung beziehungsweise Neudurchführung der doppelten Wesentlichkeitsanalyse erfolgt unter Berücksichtigung definierter Kriterien, darunter regulatorische Änderungen, potenzielle

Veränderungen der Unternehmensstrategie und des Geschäftsmodells sowie Portfolioveränderungen und M&A-Aktivitäten der Nemetschek Group.

Auch abseits der Wesentlichkeitsanalyse pflegt die Nemetschek Group einen regelmäßigen Austausch mit ihren wichtigsten Stakeholdern. Die wichtigsten Stakeholder der Nemetschek Group sind Kunden, Geschäftspartner, Investoren und Mitarbeiter. Für die einzelnen Segmente und Marken sind zudem nationale und internationale Industrieverbände und Organisationen mit Vertretern aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Gesellschaft sowie Bildungseinrichtungen und Universitäten von besonderer Bedeutung. Die Nemetschek Group tauscht sich regelmäßig intensiv mit ihren wichtigsten Stakeholdern aus, um die Geschäftsaktivitäten und den Nachhaltigkeitsansatz der Organisation unter Berücksichtigung interner und externer Perspektiven stetig weiterzuentwickeln. Interessen und Standpunkte von Kunden und Geschäftspartnern werden auf Segment- und Markenebene durch Kundenbeiräte und -befragungen sowie den regelmäßigen Austausch auch auf Messen, bei Produktvorschauen oder in gemeinsamen Workshops gespiegelt. Die Konzernfunktion Investor Relations & Corporate Communication und der Vorstand pflegen zudem durch eine Vielzahl virtueller und persönlicher Treffen sowie im Rahmen von Investorenkonferenzen und Roadshows einen engen Kontakt und Austausch mit den Investoren der Nemetschek Group. Eine offene und transparente Kommunikation innerhalb des Konzerns wird zudem unter anderem durch die konzernweit stattfindenden Mitarbeiterveranstaltungen (Townhalls) gepflegt, die durch die Konzernfunktion People/Human Resources organisiert werden. Die Segmentverantwortlichen und die Leiter der Konzernfunktionen haben eine direkte Berichtslinie zum Vorstand, der dadurch über relevante Interessen und Standpunkte von Stakeholdern informiert bleibt.

Bei der Durchführung der doppelten Wesentlichkeitsanalyse durch das Nachhaltigkeitsteam der Nemetschek Group wurde im Berichtsjahr 2024 zudem ein besonderer Fokus auf die Integration der Interessen und Standpunkte interner und externer Stakeholder gelegt, die sowohl die vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette sowie den eigenen Betrieb des Konzerns abdecken. Im Rahmen ausgewählter Stakeholder-Interviews wurden interne und externe Stakeholder bei der Identifizierung nachhaltigkeitsbezogener Auswirkungen, Risiken und Chancen beteiligt. Auch bei der Wesentlichkeitsbewertung wurden ausgewählte interne und externe Stakeholder miteinbezogen. Als international agierender Konzern ist der offene Stakeholder-Dialog für die Nemetschek Group von besonderer Bedeutung, um einen Mehrwert für die eigene Organisation, Kunden, Geschäftspartner, Investoren und Mitarbeiter zu schaffen. Die Integration vielfältiger Interessen und Standpunkte unterstützt die strategische Ausrichtung der Nemetschek Group, Nachhaltigkeit und Innovation in der Bauindustrie voranzutreiben. Die Interessen und Standpunkte interner und externer Stakeholder, die sich in den Ergebnissen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse der Nemetschek Group widerspiegeln, sollen außerdem dazu beitragen, den Nachhaltigkeitsansatz

der Nemetschek Group in eine ganzheitliche Nachhaltigkeitsstrategie weiterzuentwickeln. Strategische Aktivitäten zur Erarbeitung einer ganzheitlichen Nachhaltigkeitsstrategie, die auf die Interessen und Standpunkte der Stakeholder ausgerichtet ist, sollen ab dem Berichtsjahr 2025 intensiviert werden. Änderungen der übergeordneten Konzernstrategie und/oder des Geschäftsmodells der Nemetschek Group werden detailliert im Konzernlagebericht beschrieben, siehe << 1.1 Geschäftsmodell des Konzerns >> und << 1.2 Wachstumstreiber, Ziele und Strategie >>.

Die Interessen und Standpunkte der Stakeholder und die damit verbundene breite Perspektive auf Auswirkungen, Risiken und Chancen der Nemetschek Group finden sich in der strategischen Ausrichtung und dem Geschäftsmodell des Konzerns wieder. Aufgrund der marktspezifischen Nachfrage sowie steigender regulatorischer Anforderungen wurde im Geschäftsjahr 2024 das Thema Nachhaltigkeit explizit in die strategischen Eckpfeiler des Konzerns integriert. Das Thema Nachhaltigkeit soll zukünftig eine noch zentralere Rolle bei der Erweiterung und Weiterentwicklung des bestehenden Lösungsportfolios auf Segment- und Markenebene spielen und einen noch größeren Beitrag zur Förderung von Nachhaltigkeit in der Bauindustrie leisten.

In der doppelten Wesentlichkeitsanalyse hat die Nemetschek Group wesentliche Auswirkungen in den themenbezogenen ESRS E1 (Klimawandel), ESRS S1 (Eigene Belegschaft), ESRS S4 (Verbraucher [hier Kunden] und Endnutzer), ESRS G1 (Unternehmenspolitik) sowie dem unternehmensspezifischen Thema Cyber- und Informationssicherheit identifiziert, die ausschließlich positiver Natur sind. Die wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen werden in der nachfolgenden Tabelle ausführlich beschrieben. Die Tabelle gibt zudem Aufschluss, in welchen Geschäftssegmenten (AEC/O oder Medien- und Unterhaltung) die Auswirkungen, Risiken und Chancen verortet sind und ob sich diese auf den eigenen Betrieb und/oder die vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette des Konzerns beziehen. Die wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen im Themenbereich Klimawandel (ESRS E1) erstrecken sich über einen mittel- bis langfristigen Zeithorizont wohingegen die wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen in den Themenbereichen Eigene Belegschaft (ESRS S1), Verbraucher und Endnutzer (ESRS S4) sowie Cyber- und Informationssicherheit in der Regel kurz- bis mittelfristig sind.

Thema	Titel	Beschreibung	IRO	Geschäftssegmente			Wertschöpfungskette		
				AEC/O	Media		Vorgelagert	Eigener Betrieb	Nachgelagert
Klimawandel		Die Software der Nemetschek Group erleichtert es Kunden und Endnutzern, Gebäudezertifikate, wie LEED, BREEAM oder DGNB, für nachhaltiges und klimafreundliches Bauen (Fokusthema Klimaschutz) zu erhalten.	Auswirkung	●					●
		Die Software der Nemetschek Group erleichtert es Kunden und Endnutzern, Gebäudezertifikate, wie LEED, BREEAM oder DGNB, für nachhaltiges und energieeffizientes Bauen (Fokusthema Energie) zu erhalten.	Auswirkung	●					●
	Gebäudezertifikate	Aufgrund der zunehmenden Anzahl an Richtlinien und Vorschriften für nachhaltiges Bauen könnte die Nachfrage von Kunden und Endnutzern nach Zertifizierungen, wie LEED, BREEAM oder DGNB, für nachhaltiges und klimafreundliches Bauen (Fokusthema Klimaschutz) steigen, wodurch sich Geschäftsmöglichkeiten für die Nemetschek Group ergeben.	Chance	●					●
		Aufgrund der zunehmenden Anzahl an Richtlinien und Vorschriften für nachhaltiges Bauen könnte die Nachfrage von Kunden und Endnutzern nach Zertifizierungen, wie LEED, BREEAM oder DGNB, für nachhaltiges und energieeffizientes Bauen (Fokusthema Energie) steigen, wodurch sich Geschäftsmöglichkeiten für die Nemetschek Group ergeben.	Chance	●					●
	Klimaresiliente Infrastruktur	Die steigende Nachfrage nach klimaresilienter Infrastruktur, die den Folgen des Klimawandels standhält (Fokusthema Anpassung an den Klimawandel), könnte Geschäftsmöglichkeiten für die Nemetschek Group eröffnen, indem Softwarelösungen zur Erfüllung dieser Anforderungen angeboten und damit verbundene Änderungen im regulatorischen Umfeld, neue Kundenanforderungen bzw. Markttrends im Portfolio berücksichtigt werden. Die Nemetschek Group kann dadurch eine Vorreiterrolle bei der Förderung von Nachhaltigkeit in der Bauindustrie einnehmen.	Chance	●					●

Thema	Titel	Beschreibung	IRO	Geschäftssegmente			Wertschöpfungskette		
				AEC/O	Media	Vor-gelagert	Eigener Betrieb	Nach-gelagert	
Eigene Belegschaft	Sozialer Dialog	Allgemeine Kommunikationsformate und ein enger Dialog zwischen Management/Mitarbeitern und Betriebsräten fördern die interne Kommunikation, das Engagement sowie die Zufriedenheit der Mitarbeiter und tragen gleichzeitig zu einer effektiven Konfliktlösung im Konzern bei. Die Mitarbeiter in Europa profitieren dabei von der etablierten Struktur eines eigenen Betriebsrats.	Auswirkung	●	●		●		
	Arbeitskräfte	Das wertvollste Kapital der Nemetschek Group sind die eigenen Mitarbeiter und das damit verbundene Fachwissen innerhalb der Segmente und Marken. Die Nemetschek Group könnte ihre attraktiven Arbeitsbedingungen als strategischen Wettbewerbsvorteil nutzen, um die Attraktivität als Arbeitgeber, auch hinsichtlich des nachhaltigen Lösungsportfolios, zu steigern. Gleichzeitig können Mitarbeiterzufriedenheit, Bindung und Engagement gestärkt sowie neue Talente für den Konzern gewonnen werden.	Chance	●	●		●		
	Mitarbeiter-Empowerment	Die Nemetschek Group beschäftigt qualifizierte und spezialisierte Fachkräfte, vorwiegend in Industrieländern, die meist von sehr guten Arbeitsbedingungen und einem hohen Lohnniveau profitieren. Die Nemetschek Group bietet eine Vielzahl von Homeoffice-Modellen, einschließlich Hybridmodellen, und flexiblen Arbeitszeiten an, um ein familienfreundliches Arbeitsumfeld und die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu fördern.	Auswirkung	●	●		●		
	Training & Weiterbildung	Angesichts der internationalen, teils dezentralen Struktur gibt es einen hohen Individualisierungsgrad innerhalb der Nemetschek Group, der zu einer starken Identifikation und einem ausgeprägten Zugehörigkeitsgefühl der Mitarbeiter mit den jeweiligen Marken führt. Die Mitarbeiter profitieren von Arbeitsbedingungen, die auf spezifische Markenanforderungen zugeschnitten werden können. Die Nemetschek Group bietet Programme und Schulungsinitiativen sowie Ressourcen an, die darauf abzielen, die Fähigkeiten und Kenntnisse der Mitarbeiter zu erweitern sowie ihre berufliche und persönliche Weiterentwicklung gezielt zu fördern. Die Nemetschek SE und die Marken profitieren dabei von einem zugewiesenen Lernbudget.	Auswirkung	●	●		●		
	Gleichberechtigung & Diversität	Konzern- und markenspezifische Trainings, wie z. B. das Training zur Prävention von Belästigung, tragen zur Sensibilisierung der Mitarbeiter in Bereichen wie Gleichberechtigung und Diversität bei. Die Nemetschek Group legt großen Wert auf faire Einstellungs- und Beförderungspraktiken und gewährleistet Chancengleichheit für alle Bewerber und Mitarbeiter. Vielfalt in Bezug auf Geschlecht, Ethnie, Nationalität und Alter sind im Einstellungsprozess berücksichtigt (Konzernstatement zur Diversität).	Auswirkung	●	●		●		
	Kunden und Endnutzer	Effizienz durch Software	Die Softwarelösungen der Nemetschek Group stellen Informationen zu lokalen Vorschriften, Materialien und bautechnischen Auswirkungen bereit, erleichtern den Datenaustausch und fördern die Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen. Der Mehrwert für Kunden und Endnutzer ergibt sich aus Effizienz-, Produktivitäts- und Qualitätssteigerung im Bauprozess.	Auswirkung	●				●
		Überblick über Verantwortlichkeiten	Die Softwarelösungen der Nemetschek Group schaffen Transparenz über Projektverantwortlichkeiten, Anforderungen und Haftung und ermöglichen die Rückverfolgbarkeit von Arbeitsschritten. Dadurch können baubezogene Streitigkeiten zwischen den Projektbeteiligten verringert werden.	Auswirkung	●				●
		OPEN BIM	Die Nemetschek Group fördert OPEN BIM. Durch offene Schnittstellen profitieren (kleinere) Unternehmen von der Beteiligung an groß angelegten Projekten. Zudem werden Vielfalt, eine breitere Beteiligung und Zusammenarbeit in der Bauindustrie gefördert.	Auswirkung	●				●
Studentenlizenzen		Die Nemetschek Group engagiert sich für soziale Integration, indem Studierenden und jungen Berufstätigen kostenlose Softwarelizenzen zur Verfügung gestellt werden, sodass die Lösungen des Konzerns unabhängig von finanziellen Einschränkungen genutzt werden können.	Auswirkung	●	●			●	
Unternehmenspolitik	Innovative Unternehmenskultur	Die Nemetschek Group fördert eine innovative Unternehmenskultur und unterstützt unternehmerische Denkweisen, z. B. durch die Zusammenarbeit mit Start-Ups und den engen Austausch mit Kunden und Endnutzern, um zukunftsorientierte Lösungen zu entwickeln.	Auswirkung	●	●		●		
	Zahlungsbedingungen für Lieferanten	Als verlässlicher und fairer Partner hat die Nemetschek Group standardisierte Zahlungsbedingungen, von denen alle Lieferanten des Konzerns profitieren.	Auswirkung	●	●	●			
	Verringerung des Risikos von Korruption & Bestechung	Die Nemetschek Group hat eine Vielzahl von Maßnahmen zur Vorbeugung und Aufdeckung von Korruption und Bestechung sowohl für den eigenen Geschäftsbetrieb als auch in Bezug auf Lieferanten und Geschäftspartner etabliert, um Compliance-Risiken zu minimieren.	Auswirkung	●	●	●	●	●	
Cyber- und Informationssicherheit	Maßnahmen zur Informationssicherheit	Die Nemetschek Group hat eine Vielzahl von Maßnahmen implementiert, um Cyber- und Informationssicherheitsrisiken aktiv zu steuern und zu kontrollieren sowie einheitliche Cyber- und Datensicherheitsstandards im Konzern sicherzustellen.	Auswirkung	●	●	●	●	●	

Die wesentlichen Auswirkungen der Nemetschek Group in den Themen Klimawandel sowie Kunden und Endnutzer beziehen sich auf die AEC/O-Segmente des Konzerns. Durch nachhaltige, klimafreundliche und energieeffiziente Lösungen für die Planung, den Bau und den Betrieb von Gebäuden und Infrastrukturen erleichtert die Nemetschek Group Kunden und Endnutzern in ihrer nachgelagerten Wertschöpfungskette den Erhalt nachhaltiger Gebäudezertifikate und leistet somit einen positiven Beitrag zur Förderung von Nachhaltigkeit im gesamten Baulebenszyklus. Kunden und Endnutzer profitieren durch OPEN-BIM-Lösungen zudem von einem effizienten Austausch von Daten, Modellen und Informationen. Die erhöhte Transparenz, Interoperabilität und Kollaboration auch mit (kleineren) Architektur-, Ingenieur- und Baubetrieben sowie die Vergabe kostenfreier Studentenlizenzen an Bildungseinrichtungen und Universitäten zeichnet den positiven Beitrag der Nemetschek Group im sozialen und gesellschaftlichen Kontext der AEC/O-Softwarebranche aus.

Die Nemetschek Group vertreibt ihre Softwarelösungen weltweit, wobei sowohl auf den umsatzstarken Absatzmärkten im US-amerikanischen und dem europäischen Raum als auch auf ausgewählten asiatischen Märkten, darunter Indien im Raum Asien/Pazifik, ein besonderer Fokus liegt. Bestehende und potenzielle neue Kunden werden neben markenspezifischen Vertriebsansätzen zunehmend über das globale Key-Account-Management (KAM), Cross-Selling-Aktivitäten und E-Commerce-Aktivitäten angesprochen. Der Go-to-Market-Ansatz, der sich auf die drei großen Regionen Europa, Nordamerika und Asien/Pazifik konzentriert, und das Thema Nachhaltigkeit sind strategische Eckpfeiler der Nemetschek Group.

Wesentliche Auswirkungen in den themenbezogenen ESRS S1 (Eigene Belegschaft), ESRS G1 (Unternehmenspolitik) sowie dem unternehmensspezifischen Thema Cyber- und Informationssicherheit ergeben sich in allen Segmenten der Nemetschek Group, dem AEC/O- und dem Medien- und Unterhaltungssegment. Durch konzernweite Kommunikationsformate trägt die Nemetschek Group dazu bei, den sozialen Dialog innerhalb des Konzerns zu fördern. Attraktive Arbeitsbedingungen, die auf spezifische Bedürfnisse der Mitarbeiter zugeschnitten werden können, wirken sich zudem positiv auf die Zufriedenheit, das Engagement und das Zugehörigkeitsgefühl innerhalb der Nemetschek Group aus. Die Mitarbeiter der Nemetschek Group profitieren von konzernweiten Trainings- und Weiterbildungsangeboten, die zur beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung beitragen. Durch konzern- und markenspezifische Trainings sollen die Mitarbeiter des Konzerns zudem für Themen wie Gleichberechtigung und Diversität, die auch in Einstellungs- und Beförderungsprozessen berücksichtigt werden, sensibilisiert werden. Die wesentlichen Auswirkungen in der eigenen Belegschaft sind eng mit der strategischen Business-Enablement-Initiative verbunden, in der Kernprozesse entlang des Mitarbeiterlebenszyklus weiterhin konzernweit harmonisiert werden sollen.

Sowohl im eigenen Betrieb als auch in der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette sieht die Nemetschek Group positive Auswirkungen ihrer Unternehmenspolitik. Durch Investitionen in und die Zusammenarbeit mit Venture-Gesellschaften stärkt die Nemetschek Group weiterhin sowohl neue Technologien und Denkweisen als auch die eigene Innovationskultur. Innovation, als strategischer Eckpfeiler (Merger & Acquisitions / Ventures & Innovation) des Konzerns, ist seit der Gründung der Nemetschek Group integraler Bestandteil der Unternehmensidentität. Standardisierte Zahlungsbedingungen und Compliance-Maßnahmen zur Vorbeugung und Aufdeckung von Korruption und Bestechung wirken sich zudem positiv auf das erfolgreiche Wirtschaften und die Zusammenarbeit mit Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern aus. Gleiches gilt für die umfassenden Maßnahmen zur Steuerung von Cyber- und Informationssicherheitsrisiken im Konzern, die einen zentralen Beitrag zur Umsetzung der Konzernwachstumsstrategie leisten. Ein Großteil der wesentlichen allesamt positiven Auswirkungen sind im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse in den sozialen Themen, darunter die themenspezifischen ESRS S1 und ESRS S4, identifiziert worden.

Tatsächliche, wesentliche Chancen für die Nemetschek Group wurden innerhalb des eigenen Betriebs sowie in der nachgelagerten Wertschöpfungskette in den themenbezogenen ESRS E1 (Klimawandel) und ESRS S1 (Eigene Belegschaft) identifiziert. Nachhaltigkeit und Umweltschutz gewinnen bei der Planung, dem Bau sowie dem Betrieb und der Renovierung von Gebäuden stetig an Bedeutung und sind ein wesentlicher Faktor für die Erreichung politisch gesetzter Klimaziele (zum Beispiel des European Green Deals). Mit ihrem AEC/O-Portfolio bietet die Nemetschek Group in ihren strategisch relevanten Absatzmärkten und über diversifizierte Vertriebskanäle intelligente BIM-Softwarelösungen an, die einen Beitrag zur Anpassung an den Klimawandel, den Klimaschutz sowie Energieeffizienz leisten können. Unternehmerische Chancen für die Nemetschek Group ergeben sich auch durch zunehmende Vorschriften und Richtlinien im Bereich nachhaltiges Bauen und die damit verbundene steigende Nachfrage nach Zertifizierungen, wie LEED, BREEAM oder DGNB, für Gebäude und Infrastrukturen. Der steigende Bedarf an klimaresilienten Infrastrukturen, die den Folgen des Klimawandels standhalten, eröffnet weitere Geschäftsmöglichkeiten für den Konzern und unterstreicht die Entscheidung des Managements, das Thema Nachhaltigkeit in die strategischen Eckpfeiler des Konzerns aufzunehmen.

Als weltweit operierender Softwarekonzern ist die eigene Belegschaft und das damit verbundene Fachwissen innerhalb des eigenen Betriebs ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Nemetschek Group. Die Steigerung der Arbeitgeberattraktivität sowie attraktive Arbeitsbedingungen innerhalb des Konzerns sieht die Nemetschek Group als wesentliche Chance, spezialisierte Fach- und Führungskräfte auf dem Arbeitsmarkt auch zukünftig zu gewinnen und langfristig an das Unternehmen zu binden. Die strategische Business-Enablement-Initiative, die die organisato-

rische und inhaltliche Harmonisierung der zentralen Konzernfunktionen, darunter People/Human Resources, zum Ziel hat, und die funktionale Organisationsstruktur im Bereich People/Human Resources sollen die Komplexität der Markenvielfalt in diesem Zusammenhang reduzieren, die Teams stärken und damit zur Umsetzung der globalen Wachstumsstrategie der Nemetschek Group beitragen.

Die doppelte Wesentlichkeitsanalyse der Nemetschek Group hat ergeben, dass kein themen- beziehungsweise unternehmensspezifisches Risiko identifiziert wurde, das über der definierten Wesentlichkeitsschwelle liegt und damit im Rahmen der vorliegenden Nachhaltigkeitserklärung zu berichten wäre. Wesentliche Risiken aus der eigenen Geschäftstätigkeit sowie aus Geschäftsbeziehungen, Produkten und Dienstleistungen, die sehr wahrscheinlich schwerwiegende negative Auswirkungen auf die nicht-finanziellen Aspekte nach § 289c HGB haben, liegen nicht vor.

Bei der Durchführung der doppelten Wesentlichkeitsanalyse hat die Nemetschek Group analysiert, wie sich wesentliche Auswirkungen des Unternehmens auf Menschen oder die Umwelt darstellen (oder im Falle potenzieller Auswirkungen, wie sie sich wahrscheinlich darstellen) könnten. Die doppelte Wesentlichkeitsanalyse hat ergeben, dass keine negativen Auswirkungen auf Menschen oder die Umwelt identifiziert wurden, die über der definierten Wesentlichkeitsschwelle liegen. Die Bauindustrie ist für rund 40 % der globalen CO₂-Emissionen verantwortlich. Durch die Förderung nachhaltiger Bau- und Nutzungsweisen in ihrer nachgelagerten Wertschöpfungskette trägt die Nemetschek Group dazu bei, die Umweltbelastung durch die Bauindustrie zu verringern und damit den Klimawandel einzudämmen. Klimagerechte Bauweisen, die möglichst geringe negative Auswirkungen auf die Umwelt haben, und Gebäude, die besonders resilient gegenüber Klimaveränderungen sind, haben positive Effekte auf die Umwelt und auf Menschen, die beispielsweise von sicheren Wohn- und Arbeitsräumen oder der Steigerung der Energieeffizienz profitieren. Die OPEN-BIM-Lösungen der Nemetschek Group, die einen effizienteren Datenaustausch ermöglichen, tragen zu einer effizienteren Zusammenarbeit im Bauprozess bei, von der auch (kleinere) Architektur-, Planungs- und Baubetriebe profitieren. Durch die enge Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen und Universitäten, die über das globale akademische Programm des Konzerns gesteuert wird, fördert die Nemetschek Group zudem den Zugang zu innovativer Software und unterstützt damit Bildung und Chancengleichheit. Das globale akademische Programm der Nemetschek Group soll die nächste Generation von Führungskräften der AEC/O- sowie der Medien- und Unterhaltungsindustrie vor ihrem Eintritt in das Berufsleben befähigen, die Softwarelösungen des Konzerns in der Praxis gezielt einzusetzen.

Positive Auswirkungen auf Menschen, insbesondere die Mitarbeiter der Nemetschek Group, entstehen durch die Schaffung attraktiver Arbeitsbedingungen sowie die Förderung von Gleichbehandlung und Chancengleichheit, die zur Motivation und langfristigen Bindung von Fach- und Führungskräften beitragen. Ein

positives Arbeitsumfeld, das angemessene Entwicklungsmöglichkeiten bietet, und ein offener Dialog, der das Wohlbefinden der Mitarbeiter fördert, sollen zur Zufriedenheit und Innovationskraft im Konzern beitragen. Die Unternehmenspolitik und Unternehmensführungspraktiken, die in relevanten Konzernrichtlinien sowie den Verhaltenskodizes festgehalten sind, schreiben ein verantwortungsvolles Handeln gegenüber Menschen und Umwelt vor und prägen die Unternehmenskultur der Nemetschek Group. Durch einen präventiven Compliance-Ansatz, hohe Informationssicherheitsstandards und vertrauensvolle Lieferantenbeziehungen sieht sich die Nemetschek Group als verlässlicher Partner in der AEC/O- sowie der Medien- und Unterhaltungsindustrie.

Um zukünftige tatsächliche oder potenziell nachteilige Auswirkungen zu ermitteln, zu überwachen, zu verhindern, zu mindern, zu beheben oder zu beenden hat die Nemetschek Group das Management der wesentlichen und nicht wesentlichen Auswirkungen (sowie Risiken und Chancen) in das bestehende Risiko- und Chancenmanagement des Konzerns überführt. Das Management der wesentlichen Auswirkungen sowie damit verbundene getroffene Maßnahmen und deren Wirkung erfolgt in erster Linie über die Verantwortlichen der bestehenden Risikofelder beziehungsweise Risikokategorien. Mit der Integration des Managements wesentlicher Auswirkungen, Risiken und Chancen in das bestehende Konzernrisiko- und Chancenmanagement (verantwortet durch den Vorstand der Nemetschek SE) hat die Nemetschek Group einen Steuerungsrahmen geschaffen, der auf ein wirksames, integriertes Management tatsächlicher oder potenziell nachteiliger Auswirkungen abzielt. Nachhaltigkeitsrelevante Aspekte, die einen Einfluss auf den Unternehmenserfolg haben können, sollen grundsätzlich frühzeitig und systematisch identifiziert, gesteuert und überwacht werden.

Der Einfluss der wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen auf das Geschäftsmodell, die Wertschöpfungskette, die Strategie sowie die Entscheidungsfindung innerhalb des Konzerns sollen im Geschäftsjahr 2025 weiter bewertet werden. Dies schließt Änderungen, die im Rahmen von Maßnahmen zum Umgang mit bestimmten wesentlichen Auswirkungen oder Risiken oder zur Nutzung bestimmter wesentlicher Chancen an der Strategie oder dem Geschäftsmodell vorgenommen werden können, mit ein. Die im Geschäftsjahr 2024 bereits umgesetzten sowie die zukünftig geplanten Maßnahmen, die in unmittelbarem Zusammenhang mit den als wesentlich identifizierten Auswirkungen beziehungsweise Chancen des Konzerns stehen, werden in den themenspezifischen Angaben in den Kapiteln [« 2.2 Umweltinformationen »](#), [« 2.3 Sozialinformationen »](#) und [« 2.4 Governance-Informationen »](#) erläutert.

Im Geschäftsjahr 2025 soll die strategische Weiterentwicklung des Lösungsportfolios mit den Ergebnissen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse verknüpft werden, um mittelfristig eine ganzheitliche Nachhaltigkeitsstrategie für den Konzern zu entwickeln. Dabei soll der derzeitige und erwartete Einfluss der wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen auf das Geschäftsmodell,

die Wertschöpfungskette, die Unternehmensstrategie sowie die Entscheidungsfindung genauer analysiert und berücksichtigt werden. Zudem sollen weitere Maßnahmen zum Umgang mit bestimmten wesentlichen Auswirkungen oder Risiken oder zur Nutzung wesentlicher Chancen definiert werden, die auf die Unternehmensstrategie und das Geschäftsmodell der Nemetschek Group einzahlen.

Bei der Durchführung der doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurden Auswirkungen von der Nemetschek Group auf verschiedene Themen im Bereich Umwelt, Soziales und Governance betrachtet, die direkt oder indirekt von der Strategie und dem Geschäftsmodell des Konzerns ausgehen oder damit in Verbindung stehen. Ein Großteil der wesentlichen Auswirkungen im Bereich ESRS S1, ESRS G1 sowie Cyber- und Informationssicherheit sind eng mit der Business-Enablement-Initiative, die zur Steigerung der Effizienz und Effektivität im Konzern beitragen soll, verbunden. Die strategischen Eckpfeiler Künstliche Intelligenz und Nachhaltigkeit, Nemetschek Cloud-Plattform und -Infrastruktur sowie der Go-to-Market-Ansatz beinhalten zentrale Aspekte der wesentlichen Auswirkungen im Bereich ESRS E1 und ESRS S4, darunter Nachhaltigkeit und Digitalisierung in der Baubranche. Wesentliche Auswirkungen bezogen auf die innovative Unternehmenskultur (ESRS G1) der Nemetschek Group sind in dem strategischen Eckpfeiler Merger & Acquisitions / Ventures & Innovation verankert. Durch die enge Verknüpfung mit den strategischen Eckpfeilern des Konzerns erwartet die Nemetschek Group, dass sich die tatsächlichen, wesentlichen Auswirkungen weiterhin über einen kurz- bis mittelfristigen Zeithorizont realisieren.

Die Nemetschek Group hat durch ihre Geschäftstätigkeit wesentliche positive Auswirkungen, insbesondere im Bereich Klimawandel (ESRS E1) und Verbraucher und Endnutzer (ESRS S4), die unmittelbar mit dem Geschäftsmodell des Konzerns in Verbindung stehen. Durch die Entwicklung und Bereitstellung intelligenter BIM-Softwarelösungen, die umweltfreundliche und ressourceneffiziente Prozesse im gesamten Baulebenszyklus ermöglichen, bietet die Nemetschek Group Lösungen für große Herausforderungen der Bauindustrie im Bereich Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Durch die effiziente Zusammenarbeit verschiedener Akteure mittels digitaler Lösungen im Bauprozess sowie die Förderung nachhaltigen Bauens trägt die Nemetschek Group im Kern ihres Geschäftsmodells dazu bei, positive Auswirkungen auf Menschen und die Umwelt zu fördern. Im Kontext der Business-Enablement-Initiative sowie damit verbundener Tätigkeiten und Maßnahmen ergibt sich ein nennenswerter Anteil an den wesentlichen positiven Auswirkungen im Bereich Eigene Belegschaft (ESRS S1), Unternehmenspolitik (ESRS G1) sowie Cyber- und Informationssicherheit, die sich kurz-, mittel- und langfristig auch auf die Geschäftsbeziehungen der Nemetschek Group auswirken können.

Im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse hat die Nemetschek Group keine Risiken identifiziert, die über der definierten Wesentlichkeitsschwelle liegen. Im Bereich Umwelt und Soziales wurden Chancen im Bereich nachhaltiges und klimafreundliches Bauen/Gebäudezertifikate sowie im Bereich Arbeitgeberattraktivität als wesentlich identifiziert. Bisher sind keine nennenswerten finanziellen Auswirkungen wesentlicher nachhaltigkeitsbezogener Risiken und Chancen der Nemetschek Group auf ihre Finanzlage, finanzielle Leistungsfähigkeit und Cashflows zu berichten. Es gibt zudem keine wesentlichen nachhaltigkeitsbezogenen Risiken und Chancen, bei denen im nächsten Berichtszeitraum ein erhebliches Risiko einer wesentlichen Anpassung der Buchwerte der im zugehörigen Konzernabschluss ausgewiesenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten besteht.

Um die Widerstandsfähigkeit der Strategie und des Geschäftsmodells der Nemetschek Group in Bezug auf die Fähigkeiten, wesentliche Auswirkungen und Risiken zu bewältigen und wesentliche Chancen zu nutzen, zu analysieren, wurden die wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen den strategischen Eckpfeilern und den vier Segmenten des Konzerns zugeordnet. Die qualitative Analyse zeigt, dass die wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen direkt mit allen strategischen Eckpfeilern, bis auf das Fokusthema Geschäftsmodell (Übergang zu Subskriptions- und SaaS-Modellen), verbunden sind. Die strategischen Eckpfeiler bestimmen sowohl die aktuellen als auch die zukünftigen Geschäftsaktivitäten und wirken damit über einen kurz-, mittel-, bis langfristigen Zeithorizont. Die strategischen Eckpfeiler werden über verantwortliche, interne Sponsoren, die bei der Durchführung der doppelten Wesentlichkeitsanalyse beteiligt waren, in Form von Initiativen und Maßnahmen umgesetzt. Entsprechend werden wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen im Hinblick auf die Strategie und das Geschäftsmodell der Nemetschek Group berücksichtigt. Die Integration wesentlicher Auswirkungen, Risiken und Chancen in das bestehende konzernweite Risiko- und Chancenmanagement sowie die Weiterentwicklung des Nachhaltigkeitsansatzes durch das Nachhaltigkeitsteam tragen zudem dazu bei, dass die Strategie und das Geschäftsmodell der Nemetschek Group widerstandsfähig im Hinblick auf die Bewältigung wesentlicher Auswirkungen und Risiken bleiben und wesentliche Chancen innerhalb des Konzerns genutzt werden.

Strategische Eckpfeiler	Anzahl IROs	IROs	Geschäftssegmente	
			AEC/O	Media
Künstliche Intelligenz & Nachhaltigkeit	5	Gebäudezertifikate (4 IROs), Klimaresiliente Infrastruktur	●	
Geschäftsmodell (Subskription & SaaS)	0	–		
Go-to-Market-Ansatz	1	Studentenlizenzen	●	●
Nemetschek Cloud-Plattform & -Infrastruktur	3	OPEN BIM, Effizienz durch Software, Überblick über Verantwortlichkeiten	●	
Merger & Acquisitions / Ventures & Innovation	1	Innovative Unternehmenskultur	●	●
Business Enablement	11	Sozialer Dialog, Arbeitskräfte, Mitarbeiter-Empowerment (3 IROs), Training & Weiterbildung, Gleichberechtigung & Diversität (2 IROs), Verringerung des Risikos von Korruption & Bestechung, Zahlungsbedingungen für Lieferanten, Maßnahmen zur Informationssicherheit	●	●

Die Nemetschek Group hat im aktuellen Berichtsjahr eine Klimarisiko- und Resilienzanalyse für physische und transitorische Klimarisiken durchgeführt. Die Analyse sowie deren Ergebnisse sind vor allem im vorliegenden Kapitel 2.1 Allgemeine Angaben [«< Strategie und Geschäftsmodell >>»](#) sowie unter [«< Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen >>»](#) detailliert beschrieben.

Die Nemetschek Group hat alle 37 in ESRS 1 AR16 aufgeführten Unterthemen im Bereich Umwelt, Soziales und Governance sowie drei unternehmensspezifische Nachhaltigkeitsthemen zur Ermittlung tatsächlicher oder potenzieller Auswirkungen, Risiken und Chancen in die doppelte Wesentlichkeitsanalyse miteinbezogen. Die Berichterstattung wesentlicher Auswirkungen, Risiken und Chancen für die themenbezogenen ESRS E1 (Klimawandel), ESRS S1 (Eigene Belegschaft), ESRS S4 (Verbraucher und Endnutzer) sowie ESRS G1 (Unternehmenspolitik) erfolgt in Anlehnung an die ESRS. Die als wesentlich identifizierten Auswirkungen, Risiken und Chancen werden im Kapitel 2.1 Allgemeine Angaben [«< Strategie und Geschäftsmodell >>»](#) detailliert dargestellt. Für das unternehmensspezifische Thema Cyber- und Informationssicherheit wurden tatsächliche, wesentliche Auswirkungen identifiziert, die sich auf umfangreiche Maßnahmen im Bereich Informationssicherheit sowie die Zusammenarbeit mit zertifizierten Dienstleistern beziehen und die die Etablierung eines möglichst hohen Cyber- und Informationssicherheitsstandards zum Ziel haben. Die positiven Auswirkungen stehen unmittelbar mit dem Geschäftsmodell, der Strategie und der Wertschöpfungskette der Nemetschek Group in Verbindung und haben im Hinblick auf die zunehmenden weltweiten Cyberbedrohungen, ansteigende sicherheitsrelevante Kundenanforderungen sowie gesetzliche und regulatorische Anforderungen im Bereich Informationssicherheit eine besondere Relevanz für die Nemetschek Group. Die Berichterstattung zum unternehmensspezifischen Thema Cyber- und Informationssicherheit erfolgt in Anlehnung an ESRS 1 Anlage A. Die Nemetschek Group hat bei der doppelten Wesentlichkeitsanalyse im vorliegenden Berichtsjahr erstmals nachhaltigkeitsbezogene Auswirkungen, Risiken und Chancen in Anlehnung an die ESRS identifiziert. Änderungen zu wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen im

Vergleich zum vorangegangenen Berichtszeitraum sind daher nicht Bestandteil der vorliegenden Berichterstattung.

Bei der doppelten Wesentlichkeitsanalyse hat die Nemetschek Group keine wesentlichen klimabezogenen Risiken identifiziert. In der im Geschäftsjahr 2024 durchgeführten Klimarisikoanalyse wurden darüber hinaus weder physische noch transitorische Klimarisiken identifiziert, die für die Nemetschek Group als wesentlich zu betrachten sind. Die Nemetschek Group hat eine Resilienzanalyse für physische Risiken sowie Übergangsrisiken entlang der Zeithorizonte der Klimarisikoanalyse durchgeführt. Es wurden weder materielle physische Risiken, Übergangsrisiken noch materielle Teile der Wertschöpfungskette aus der Resilienzanalyse ausgeschlossen. Die Betrachtung der Wertschöpfungskette umfasst die vor- sowie nachgelagerte Wertschöpfungskette als auch eigene Geschäftstätigkeiten. Genutzte Szenarien, Zeithorizonte, wichtige Triebkräfte und berücksichtigte Inputfaktoren der physischen und transitorischen Risiken werden im Kapitel 2.1 Allgemeine Angaben [«< Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen >>»](#) detailliert beschrieben.

Die Resilienzanalyse wurde innerhalb des Berichtsjahres 2024 durchgeführt, validiert und abgeschlossen. Da keine wesentlichen physischen Risiken für die Nemetschek Group relevant sind, wurden keine Maßnahmen zur Erhöhung der Resilienz gegen physische Risiken festgelegt. Die Strategie und das Geschäftsmodell der Nemetschek Group weisen grundsätzlich eine hohe Resilienz gegenüber Klimagefahren auf. Hierauf wird im Nachfolgenden detailliert eingegangen. Da die Nemetschek Group keine quantitativen Angaben zu finanziellen Auswirkungen der Klimarisikoanalyse für das Geschäftsjahr 2024 macht, ist die Durchführung der Resilienzanalyse ebenfalls qualitativer Natur. Obwohl derzeit keine wesentlichen physischen Risiken identifiziert wurden, verfolgt die Nemetschek Group einen proaktiven Ansatz beim Risikomanagement. Die Prozesse umfassen eine kontinuierliche Überwachung und Bewertung potenzieller Risiken. Sobald neue Risiken auftreten, werden diese in der Resilienzanalyse berücksichtigt.

Physische Risiken wurden anhand des „Representative Concentration Pathway“(RCP)-Szenarios 4.5 ermittelt. In dem sechs-

ten Sachstandsbericht des Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) werden diese Szenarien um „Shared Socioeconomic Pathways“ (SSPs) ergänzt. Dabei werden sozioökonomische Entwicklungen in Bezug auf Wirtschaft, Umwelt und Gesellschaft in Abhängigkeit des jeweiligen Szenarios angenommen und berücksichtigt. Übergangsrisiken werden anhand des RCP-Szenarios 1.9 ermittelt. Im Rahmen der Analyse wurden die Auswirkungen von Veränderungen der Energie und CO₂-Preise, neue technologische Entwicklungen und verschiedene makroökonomische Trends einbezogen. Insbesondere wurden Auswirkungen unter Berücksichtigung von Politik und Recht, Technologie, Markt und Reputation sowie unter Berücksichtigung des Geschäftsmodells der Nemetschek Group und der Interaktion mit wichtigen Stakeholdern bewertet. Die identifizierten Risiken wurden anhand des Geschäftsmodells der Nemetschek Group bewertet, um potenzielle Übergangsrisiken zu identifizieren, denen sich die Nemetschek Group gegenüber sieht.

Die Zeithorizonte der Resilienzanalyse stimmen mit denen der Klimarisikoanalyse überein. Es wurden die Auswirkungen der genannten Klimaszenarien auf die Nemetschek Group analysiert. Weitere davon unabhängige Szenarien wurden nicht in die Analyse einbezogen. Die Nemetschek Group hat bisher keine messbaren, ergebnisorientierten Ziele im Zusammenhang mit der Anpassung an den Klimawandel und dem Klimaschutz festgelegt, weshalb in der Resilienzanalyse nicht darauf verwiesen wird. Die Nemetschek Group erkennt die Notwendigkeit und Bedeutung solcher Ziele grundsätzlich an und beabsichtigt, kurz- bis mittelfristig entsprechende Schritte einzuleiten, um sich entsprechende Ziele zu setzen.

Die Nemetschek Group hat im Rahmen ihrer Resilienzanalyse keine wesentlichen physischen Risiken identifiziert. Die weltweiten Bürostandorte der Nemetschek Group sind Mietobjekte. Die Nemetschek Group verfügt aufgrund ihres Geschäftsmodells über keine Produktionsstandorte. Daher sind mögliche Schäden an physischen Vermögenswerten im Gesamtkontext der Vermögenswerte nicht materiell. Potenzielle Schäden durch Betriebsausfälle wurden als nicht materiell eingestuft. Die untersuchten, umsatzstärksten Standorte der Nemetschek Group weisen keine wesentliche Exposition gegenüber Naturgefahren auf. Falls Naturgefahren zu einer Unzugänglichkeit der Bürostandorte führen sollten, werden Betriebsausfälle dadurch vermieden, dass es den Mitarbeitern in der Regel möglich ist, vollständig remote zu arbeiten. Trotz des Ausschlusses wesentlicher physischer Risiken wäre die Nemetschek Group im Falle ihres Auftretens daher äußerst resilient gegenüber Betriebsausfällen.

Übergangsrisiken, die sich aus potenziellen Serverausfällen ergeben, könnten zu Betriebsunterbrechungen führen. Um die eigene Resilienz und damit die der Kunden zu erhöhen, haben Serveranbieter jedoch in der Regel selbst Serverredundanzen eingerichtet. Die Nemetschek Group zeigt aufgrund eigener Gegenmaßnahmen sowie der Maßnahmen der Zulieferer eine hohe Resilienz gegenüber potenziellen Übergangsrisiken. Potenzielle Über-

gangsrisiken ergeben sich zudem aus sich ändernden behördlichen Anforderungen an klimafreundliches und energieeffizientes Bauen, was zu Veränderungen in der Nachfrage nach Bausoftware führen kann. Wenn die Nemetschek Group nicht auf sich ändernde Produkthanforderungen reagiert, könnte es zu einem Verdrängungseffekt durch Wettbewerber kommen. Aufgrund des bewährten Risiko- und Chancenmanagements sowie der strategischen Priorisierung des Themas Nachhaltigkeit werden potenzielle Risiken innerhalb des Konzerns grundsätzlich frühzeitig systematisch identifiziert und daraus Chancen für die Erweiterung des Portfolios der Nemetschek Group abgeleitet. Unsicherheiten, die beispielsweise mit regulatorischen Änderungen, einer volatilen Kundennachfrage beziehungsweise neuen technologischen Entwicklungen verbunden sind, wurden im Rahmen der Resilienzanalyse mitberücksichtigt und insgesamt als (sehr) niedrig eingestuft. Da die Nemetschek Group für das aktuelle Geschäftsjahr keine messbaren, ergebnisorientierten Ziele im Zusammenhang mit der Anpassung an den Klimawandel und dem Klimaschutz festgelegt hat, werden entsprechende Ziele für die Resilienzanalyse nicht berücksichtigt.

Die Nemetschek Group hat im Geschäftsjahr 2023 einen Chief Strategy Officer (und Chief Division Officer Operate & Manage) benannt, der, im Austausch mit den Segmentverantwortlichen, potenzielle transitorische Klimarisiken identifiziert und gleichzeitig portfoliobezogene Chancen für die Nemetschek Group ableitet. Diese Risiken und Chancen wurden im Geschäftsjahr 2024 im Rahmen des vierteljährlichen Risk-Committee-Meetings unter Einbeziehung des Head of Risk Management erörtert. Das Nachhaltigkeitsteam setzt sich zudem zum Ziel, die nachhaltige Transformation des Unternehmens kontinuierlich zu fördern und jederzeit die Einhaltung von Vorschriften und rechtlichen Rahmenbedingungen sicherzustellen. Mit dem Bestreben, nachhaltig erfolgreich zu wirtschaften, will die Nemetschek Group potenzielle finanzielle oder Reputationsschäden, die mit einer unzureichenden Nachhaltigkeitsperformance verbunden sein könnten, vermeiden.

Auf Basis der Ergebnisse der Klimarisikoanalyse sieht die Nemetschek Group eine anhaltende Fähigkeit, die Strategie und das Geschäftsmodell kurz-, mittel- und langfristig an die Herausforderungen des Klimawandels anzupassen. Dies schließt die Fähigkeit ein, Anpassungen im Produkt- und Dienstleistungsportfolio vorzunehmen und langfristig Zugang zu Kapital sicherzustellen. Die Nachfrage im Bereich nachhaltiges Bauen und klimaresilienter Infrastruktur eröffnet in diesem Zusammenhang Geschäftsmöglichkeiten für die Nemetschek Group. Um regulatorische sowie marktspezifische Nachhaltigkeitsaspekte in den Produkthanforderungen der Kunden noch stärker abzubilden und in unternehmerische Chancen umzuwandeln, wurde im Geschäftsjahr 2024 das Thema Nachhaltigkeit in die strategischen Eckpfeiler des Konzerns integriert.

Alle Personen in der eigenen Belegschaft, die von wesentlichen Auswirkungen des Unternehmens betroffen sein können, fallen

unter die in Anlehnung an ESRS 2 gemachten Angaben und wurden in der vorliegenden Nachhaltigkeitsklärung berücksichtigt. Die Nemetschek Group beschäftigt folgende Arten von Beschäftigten, die von wesentlichen Auswirkungen betroffen sind:

- » Executive Board/Managing Director: Beinhaltet Vorstandsmitglieder der Nemetschek SE und Geschäftsführer der Marken. Aufsichtsratsmitglieder und Vorstandsmitglieder der einzelnen Marken sind nicht inkludiert.
- » Permanente Mitarbeiter: Beinhaltet ein Arbeitgeber-/Arbeitnehmerverhältnis mit einer Person über einen unbefristeten Arbeitsvertrag auf Teil- oder Vollzeit. Der Arbeitnehmer steht auf der Gehaltsliste des Arbeitgebers, es gelten die Einkommenssteuer- und Sozialversicherungsgesetze der jeweiligen Länder. Dies gilt für Arbeitnehmer und leitende Angestellte.
- » Temporäre Mitarbeiter: Beinhaltet ein befristetes Arbeitgeber-/Arbeitnehmerverhältnis mit einer Person für einen festen Zeitraum von mehr als sechs Monaten. Der Arbeitnehmer steht auf der Gehaltsliste des Arbeitgebers, es gelten die Einkommenssteuer- und Sozialversicherungsgesetze der jeweiligen Länder. Dies gilt für Arbeitnehmer und leitende Angestellte.

Im Rahmen der Nachhaltigkeitsklärung zählen auch Auszubildende, Aushilfskräfte und Akademiker zu den temporären Mitarbeitern:

- » Auszubildende: Beinhaltet Arbeitnehmer, die eine in der Regel dreijährige Ausbildung absolvieren, um anerkannte berufliche Fähigkeiten zu erwerben. Nach der Ausbildungszeit hat der Arbeitgeber die Möglichkeit, aber nicht die Pflicht, einen Auszubildenden als festangestellten Mitarbeiter zu übernehmen. Auszubildende sind in der Regel auf Deutschland beschränkt.
- » Aushilfskraft: Beinhaltet Minijobs (nur in Deutschland) oder ein befristetes Arbeitsverhältnis mit einer Person für einen Zeitraum von weniger als sechs Monaten. Die Person steht auf der Gehaltsliste des Arbeitgebers, es gelten alle Einkommenssteuer- und Sozialversicherungsgesetze der jeweiligen Länder. Die Beschäftigung gilt in der Regel für Studentenjobs oder Praktika von kurzer Dauer und/oder in regelmäßigen Abständen.
- » Akademiker: Beinhaltet Doktoranden, Master- oder Bachelor-Thesis-Kandidaten. Akademiker zählen als Mitarbeiter, wenn die Nemetschek Group einen direkten befristeten Arbeitsvertrag mit dem Kandidaten eingeht.

Die Nemetschek Group beschäftigt folgende Arten von nicht angestellten Beschäftigten, die von wesentlichen Auswirkungen betroffen sind:

- » Arbeitnehmerüberlassung: Ein Unternehmen der Nemetschek Group (Leasingnehmer) mietet Personal von einem Drittanbieter (Leasinggeber) oder einem anderen Unternehmen der Nemetschek Group (IC-Leasinggeber). Der Leasingnehmer ist berechtigt, Anweisungen zu erteilen, und kann das gemietete Personal in seine Infrastruktur integrieren. Bei Personal von

Drittanbietern: Der Vermieter benötigt in der Regel – je nach Gerichtsbarkeit – eine gültige Genehmigung für die Arbeitnehmerüberlassung. Bei interner Personalbesetzung: Der Leasingnehmer muss das gemietete Personal melden, der interne Vermieter meldet dies an den Personalbereich. Personal der Arbeitnehmerüberlassung gehört zur Gruppe der von Drittanbietern bereitgestellten Personen.

- » Freelancer: Gilt für vertragliche Vereinbarungen zwischen einem unabhängigen Auftragnehmer (oder einem Unternehmen, das dem Auftragnehmer gehört) und einem Unternehmen der Nemetschek Group. Der Auftragnehmer (1) ist in der Regel nicht an Weisungen gebunden, (2) kann seine Arbeitszeit frei einteilen, (3) ist nicht in die Infrastruktur des Arbeitgebers (E-Mail, PC/Laptop, Telefon usw.) integriert, (4) trägt sein eigenes unternehmerisches Risiko und (5) ist nicht wirtschaftlich von einem einzigen Kunden abhängig (erledigt einen erheblichen Teil der Arbeit für andere Kunden). Die oben genannten Punkte beziehen sich auf Deutschland, länderspezifische Gesetze und Besonderheiten werden jeweils pro Land berücksichtigt. Freelancer gehören zur Gruppe der Selbstständigen.

Es sind keine wesentlichen negativen Auswirkungen hinsichtlich des ESRS S1 (Eigene Belegschaft) vorhanden. Im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurden wesentliche positive Auswirkungen der Nemetschek Group, die von bestehenden Maßnahmen im Bereich People/Human Resources innerhalb des Konzerns ausgehen, identifiziert. Die Auswirkungen und Maßnahmen beziehen sich grundsätzlich auf alle Mitarbeiter der Nemetschek Group (Mitarbeiter in einem Anstellungsverhältnis, unter Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen):

- » Allgemeine Kommunikationsformate (wie die Kommunikation des Vorstands und des Executive Leadership Teams [ELT], Townhalls, Board-Letter) und ein enger Dialog zwischen Management und dem europäischen Betriebsrat der Nemetschek SE sowie zwischen Mitarbeitern und dem europäischen Betriebsrat fördern die Kommunikation, das Engagement und die Zufriedenheit der Mitarbeiter sowie die Konfliktlösung. Die Mitarbeiter der Tochtergesellschaften Spacewell Niederlande, Graphisoft Deutschland und Allplan Deutschland profitieren zudem von lokalen Betriebsräten.
- » Die Nemetschek Group bietet Möglichkeiten für Homeoffice-Verträge, auch Hybridmodelle, und sorgt mit flexiblen Arbeitszeiten sowie insgesamt sehr guten Arbeitsbedingungen für ein familienfreundliches Umfeld und eine ausgewogene Work-Life-Balance.
- » Aufgrund der internationalen, teils dezentralen Struktur der Nemetschek Group besteht ein hoher Individualisierungsgrad, der zu einer starken Identifikation der Mitarbeiter mit den jeweiligen Marken führt. Aufgrund der regionalen Unterschiede der Arbeitsmärkte, in denen die Marken aktiv sind, haben diese die Möglichkeit, Arbeitsbedingungen und -standards an branchen- und standortspezifische Anforderungen anzupassen.

- » Die Nemetschek Group bietet Programme und Schulungsiniciativen sowie Ressourcen, die darauf abzielen, die Fähigkeiten und Kenntnisse der Mitarbeiter zu verbessern und damit das berufliche und persönliche Wachstum gezielt zu fördern. Die Nemetschek SE und die Marken erhalten ein zugewiesenes Lernbudget.
- » Konzern- und markenspezifische Trainings tragen zur Sensibilisierung der Mitarbeiter in Bereichen wie Gleichberechtigung und Diversität bei. Trainings zur Prävention von Belästigung sind in den USA ab einer gewissen Mitarbeiteranzahl in einigen Bundesstaaten Pflichtschulungen für Arbeitgeber. Die Nemetschek Group stellt sicher, dass alle Mitarbeiter in den verschiedenen Regionen die entsprechenden Schulungseinheiten erhalten.
- » Die Nemetschek Group pflegt faire Einstellungs- und Beförderungspraktiken und zielt drauf ab, Chancengleichheit für alle Bewerber und Mitarbeiter zu gewährleisten. Vielfalt in Bezug auf Geschlecht, ethnische Herkunft, Nationalität und Alter wird transparent behandelt und im Einstellungsprozess berücksichtigt.

Im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurden keine wesentlichen Risiken, jedoch eine wesentliche Chance für die Nemetschek Group in Bezug auf die eigene Belegschaft festgestellt. Das wertvollste Kapital der Nemetschek Group sind ihre qualifizierten und spezialisierten Arbeitskräfte in der Nemetschek SE und den einzelnen Marken, die über einen enormen Wissensschatz im Bereich der Entwicklung operativer Prozesse und dem Vertrieb innovativer Softwareprodukte verfügen. Durch attraktive Arbeitsbedingungen und den Beitrag der Softwarelösungen zu den globalen Klimazielen kann die Nemetschek Group ihre Position als attraktiver Arbeitgeber am Markt stärken. Dies bietet die Chance, die Mitarbeiterzufriedenheit, -bindung und -motivation noch mehr zu steigern, neue Talente zu gewinnen und gleichzeitig das öffentliche Ansehen der Nemetschek Group zu stärken. Die genannten Aspekte sollen im Geschäftsjahr 2025 im Rahmen der Ausarbeitung einer konzernweiten HR-Strategie noch weiter berücksichtigt werden.

Die Nemetschek Group identifiziert sich als Vorreiter bei der digitalen Transformation der AEC/O-Industrie und deckt mit den verschiedenen Softwareprodukten ihrer einzelnen Marken den kompletten Lebenszyklus von Bau- und Infrastrukturprojekten ab. Zudem bietet die Nemetschek Group Softwarelösungen für die Medien- und Unterhaltungsindustrie, etwa für die Produktion digitaler 2D- und 3D-Inhalte, an. Den Kern der operativen Geschäftstätigkeit bilden damit die Entwicklung und der Vertrieb von Softwarelösungen, womit die Nemetschek Group der IT-beziehungsweise Softwarebranche zuzurechnen ist. Innerhalb der Softwarebranche sind bisher keine Tätigkeiten identifiziert worden, die den Risikobereichen der Sklaverei, Zwangsarbeit oder der Kinderarbeit besonders ausgesetzt sind. Gemäß anerkannten externen Quellen zur Identifizierung von Branchenrisiken im Bereich Menschenrechte, wie beispielsweise dem CSR-Risiko-Check des Helpdesks für Wirtschaft und Menschenrechte, dem

Praxislotsen Wirtschaft und Menschenrechte des UN Global Compact oder des Forschungsberichts „Die Achtung von Menschenrechten entlang globaler Wertschöpfungsketten“ des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales, ist die Softwarebranche bisher nicht als risikoexponierte Branche für Sklaverei, Zwangsarbeit oder Kinderarbeit ausgewiesen worden. Der Nemetschek Group wurden im aktuellen Berichtszeitraum zudem keine Vorfälle oder Beschwerden, die diesen Risikobereichen zuzuordnen sind, über interne und externe Meldekanäle gemeldet. Der praktische Leitfadens zum Thema Supply Chain Compliance, der sich an den Anforderungen des deutschen Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG) orientiert, soll dennoch die Grundsensibilisierung für dieses wichtige Thema innerhalb des Konzerns erhöhen.

Die Nemetschek Group betreibt als internationaler Anbieter digitaler Softwarelösungen ein globales Netzwerk an operativen Standorten, das sich auf alle Marken des Konzerns verteilt. Unabhängig vom Land, in dem die Marken der Nemetschek Group ihren Sitz haben, gelten für alle Marken und Standorte die verbindlichen Regeln und Vorgaben des konzernweiten Nemetschek Group Verhaltenskodex, der unter anderem die strikte Ablehnung jeglicher Form von Sklaverei, Zwangsarbeit oder Kinderarbeit postuliert. Eine Auswertung der weltweiten Konzernstandorte, die einen Abgleich anerkannter externer Quellen zur Identifizierung von Länderrisiken in den Bereichen Zwangs- und Kinderarbeit (zum Beispiel „Global Slavery Index von Walk Free/Children’s Rights in the Workplace“, Atlas von UNICEF) beinhaltet, hat keine signifikante Risikoexposition eines Nemetschek Group Standortes in diesen Risikobereichen ergeben. Während sich im Bereich der Kinderarbeit 79% der Nemetschek Group Standorte innerhalb des niedrigen Risikospektrums befinden, sind es im Bereich der Sklaverei und Zwangsarbeit 96%. Es befindet sich derzeit kein Standort der Nemetschek Group in einem Land, das gemäß den konsultierten Quellen und der angewandten Systematik als Hochrisikoregion definiert wurde.

Innerhalb des vorliegenden Berichtszeitraums wurden über die bestehenden internen und externen Meldekanäle weder Fälle von Sklaverei oder Zwangsarbeit noch von Kinderarbeit innerhalb des eigenen Geschäftsbereichs oder bei Geschäftspartnern der Nemetschek Group gemeldet.

Im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurden keine wesentlichen negativen oder potenziell negativen Auswirkungen festgestellt. Es gibt gemäß der doppelten Wesentlichkeitsanalyse daher keine Gruppen mit höherer Risikoexposition oder bestimmten Merkmalen innerhalb der Belegschaft, für die ein besonderes Verständnis entwickelt werden muss. Es gibt keine wesentlichen Risiken bezogen auf ESRS S1 (Eigene Belegschaft). Die oben beschriebene Chance ist nicht auf spezifische Personengruppen eingeschränkt, sondern für die gesamte (potenzielle) Belegschaft gültig.

Die Nemetschek Group bezieht alle Kunden und Endnutzer, die von ihren Geschäftsaktivitäten wesentlich betroffen sind, in den Umfang der Offenlegung in Anlehnung an ESRS 2 ein. Da es sich

beim Lösungsportfolio der Nemetschek Group um Software für Unternehmen handelt, ist im Folgenden von Kunden und Endnutzern die Rede, nicht von Verbrauchern und Endnutzern. Die Kunden und Endnutzer der AEC/O- sowie der Medien- und Unterhaltungsindustrie, die durch die eigene Geschäftstätigkeit der Nemetschek Group oder durch ihre Wertschöpfungskette wesentlich beeinflusst werden können, sind

- » Architekten, die die Entwurfs- und Planungssoftware des Konzerns zur Erstellung detaillierter architektonischer Pläne und Modelle verwenden.
- » Ingenieure, die sich auf Hoch- und Tiefbauwerkzeuge verlassen, um effiziente und sichere Infrastrukturen zu entwerfen.
- » Bauunternehmer/Projektmanager, die BIM-Lösungen zur Verwaltung von Projekten, zur Verbesserung der Zusammenarbeit oder zur Steigerung der Effizienz im Bauwesen verwenden.
- » Gebäudeeigentümer/Betreiber, die die Software des Konzerns nutzen, um den Betrieb, die Instandhaltung und die Nachhaltigkeit von Gebäuden über den gesamten Lebenszyklus hinweg zu steuern.
- » Bildungseinrichtungen/Universitäten, darunter Studierende und junge Berufstätige, die die Nemetschek Group Software über kostenlose Softwarelizenzen nutzen.

Die Kunden und Endnutzer sind sowohl direkt von der Funktionalität der Nemetschek Group Software betroffen als auch indirekt über die Wertschöpfungskette, einschließlich Partnerschaften und Dienstleistungen, die die Bereitstellung von Software, Updates und Kundenservice unterstützen. Die Kunden und Endnutzer der Nemetschek Group sind weltweit vertreten, insbesondere in den Regionen Europa, Nordamerika und Asien/Pazifik. Bei der doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurden keine wesentlichen negativen Auswirkungen auf Kunden und Endnutzer identifiziert.

Die wesentlichen positiven Auswirkungen auf Kunden und Endnutzer beziehen sich auf folgende Themenbereiche in der nachgelagerten Wertschöpfungskette der Nemetschek Group:

- » Effizienz durch Software: Die Softwarelösungen der Nemetschek Group stellen Informationen zu Vorschriften, Materialien und bautechnischen Auswirkungen bereit, erleichtern den Datenaustausch und fördern die Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen. Der Mehrwert für Kunden und Endnutzer ergibt sich aus Effizienz-, Produktivitäts- und Qualitätssteigerung im Bauprozess (AEC/O-Segmente).
- » Überblick über Verantwortlichkeiten: Die Softwarelösungen der Nemetschek Group schaffen Transparenz über Projektverantwortlichkeiten, Anforderungen und Haftung und ermöglichen die Rückverfolgbarkeit von Arbeitsschritten. Dadurch können baubezogene Streitigkeiten zwischen den Projektbeteiligten verringert werden (AEC/O-Segmente).
- » OPEN BIM: Die Nemetschek Group fördert OPEN BIM. Durch offene Schnittstellen profitieren (kleinere) Unternehmen von

der Beteiligung an groß angelegten Projekten. Zudem werden Vielfalt, eine breitere Beteiligung und Zusammenarbeit in der Bauindustrie gefördert (AEC/O-Segmente).

- » Studentenlizenzen: Die Nemetschek Group engagiert sich für soziale Integration, indem Studierenden und jungen Berufstätigen kostenlose Softwarelizenzen zur Verfügung gestellt werden, sodass die Lösungen des Konzerns unabhängig von finanziellen Einschränkungen genutzt werden können (AEC/O-Segmente sowie Medien- und Unterhaltungssegment).

Die wesentlichen positiven Auswirkungen beziehen sich auf alle, vorab genannten Kunden und Endnutzergruppen, wobei sich die angebotenen kostenfreien Studentenlizenzen in erster Linie positiv für Studierende und junge Berufstätige auswirken. Im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurden keine wesentlichen Risiken oder Chancen im Bereich ESRS S4 (Verbraucher und Endnutzer) identifiziert, die sich aus den Auswirkungen oder Abhängigkeiten im Zusammenhang mit Kunden und Endnutzern ergeben. Auf der Grundlage der im Kapitel 2.1 Allgemeine Angaben << [Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen](#) >> dargelegten Wesentlichkeitsbewertung wurden keine wesentlichen negativen Auswirkungen für Kunden und Endnutzer in der Geschäftstätigkeit oder der nachgelagerten Wertschöpfungskette ermittelt. Derzeit wurden keine wesentlichen Risiken oder Chancen, die sich aus den Auswirkungen und Abhängigkeiten im Zusammenhang mit Kunden und Endnutzern ergeben, identifiziert.

Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen

Der Prozess der doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurde in Anlehnung an die ESRS 1 Kapitel 3 sowie die „Materiality assessment implementation guidance“ der EFRAG vom 22. Dezember 2023 durchgeführt. Der Prozess der doppelten Wesentlichkeitsanalyse gliedert sich in vier Phasen:

- » Verständnis des Kontexts
- » Identifizierung von Auswirkungen, Risiken und Chancen
- » Bewertung von Auswirkungen, Risiken und Chancen
- » Festlegen der Wesentlichkeit

Verständnis des Kontexts

- » Abbildung der Geschäftstätigkeiten: In einem ersten Schritt wurden die verschiedenen Segmente/Geschäftsmodelle des Konzerns analysiert, um die relevanten Geschäftstätigkeiten sowie die vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette der Nemetschek Group abzubilden.
- » Identifizierung von potenziell relevanten Nachhaltigkeitsthemen: Zur Identifizierung potenziell wesentlicher Nachhaltigkeitsaspekte hat die Nemetschek Group alle 37 Unterthemen im Bereich Umwelt, Soziales und Governance, die in ESRS 1 AR16 aufgeführt sind, in den Prozess der doppelten Wesentlichkeitsanalyse einbezogen. Um zusätzliche, branchenrele-

vante Nachhaltigkeitsthemen für die Nemetschek Group zu identifizieren, wurde eine Literaturrecherche durchgeführt. Die Quellen umfassen das Sustainability Accounting Standards Board (Kategorie Technologie und Kommunikation – Unterkategorie Software und IT-Dienstleistungen – Version 2023-12), eine vorläufige doppelte Wesentlichkeitsanalyse inklusive qualitativer Mitarbeiterumfrage aus dem Jahr 2023, den Risiko- und Chancenbericht des ersten Quartals 2024 und eine branchenbezogene Wettbewerbsanalyse. Zusätzlich zu den 37 Unterthemen im Bereich Umwelt, Soziales und Governance der ESRS 1 AR16 wurden die Themen Cyber- und Informationssicherheit, Ethische künstliche Intelligenz sowie Geistiges Eigentum und Urheberrecht als branchenrelevante beziehungsweise unternehmensspezifische Themen in die doppelte Wesentlichkeitsanalyse miteinbezogen.

- » Identifizierung relevanter Stakeholder: Zunächst wurde eine Liste potenziell relevanter Stakeholder unter Verwendung verschiedener Quellen, darunter ESRS-Beispiele, die vorherige Wesentlichkeitsbewertung und Wettbewerbsanalysen, erstellt. Die anschließende Auswahl der relevanten Stakeholder erfolgte basierend auf der Abdeckung der Wertschöpfungskette, der Geschäftssegmente, der Geschäftsregionen, der ESRS-Themen, den betroffenen Stakeholdern, den Nutzern des Berichts sowie der Perspektive auf die Wesentlichkeit der Auswirkungen beziehungsweise die finanzielle Wesentlichkeit. Weiterhin wurde die Abhängigkeit der Nemetschek Group von dem Stakeholder / den Stakeholdern sowie die Abhängigkeit des Stakeholders / der Stakeholder von der Nemetschek Group bewertet und berücksichtigt. Es wurde grundsätzlich darauf geachtet, sowohl interne als auch externe Stakeholder in den Prozess zu involvieren. Auf der Grundlage der Auswahlkriterien wurden insgesamt 17 Stakeholder ermittelt, darunter auch die Natur als „stiller Stakeholder“.

Identifizierung von Auswirkungen, Risiken und Chancen

Im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurden Interviews mit den identifizierten relevanten Stakeholdern durchgeführt, um potenzielle und tatsächliche, positive und negative Auswirkungen der Nemetschek Group sowie Risiken und Chancen, die sich aus Nachhaltigkeitsthemen für die Nemetschek Group ergeben zu identifizieren. Für die Interviews wurde ein halb-strukturierter Ansatz gewählt, in dem die Unterthemen die Struktur der Gespräche vorgegeben haben. Die Interviews dauerten zwischen 30 und 180 Minuten. Jedes Interview begann mit der Erläuterung der Themen und Unterthemen sowie der Erklärung der doppelten Wesentlichkeit. Je nach Fachwissen der Stakeholder wurden Unterthemen in unterschiedlichen Detailgraden behandelt. Über eine themenspezifische Zusammenfassung konnte jedes Interview auf die spezielle Expertise des Stakeholders zugeschnitten werden. Am Ende der Interviews hatten die Stakeholder die Möglichkeit, weitere Themen oder Kommentare hinzuzufügen. Hiermit konnte sichergestellt werden, dass auch Auswirkungen, Risiken und Chancen, die nicht zu den vorab identifizierten Nach-

haltigkeitsthemen gehören, angesprochen werden konnten. Die identifizierten Auswirkungen, Risiken und Chancen wurden dabei neben der inhaltlichen Betrachtung auch bezüglich der betroffenen, in ESRS 1 definierten Zeithorizonte sowie der Verortung innerhalb der Wertschöpfungskette des Konzerns klassifiziert. Insgesamt wurden 12 Interviews mit internen und externen Stakeholdern durchgeführt. Die identifizierten Auswirkungen, Risiken und Chancen wurden durch Recherche von wissenschaftlichen Veröffentlichungen ergänzt. Insgesamt wurden 185 Auswirkungen, Risiken und Chancen identifiziert.

Bewertung von Auswirkungen, Risiken und Chancen

Bewertung

Der Prozess zur Bewertung potenzieller und tatsächlicher Auswirkungen, Risiken und Chancen wurde gemeinsam mit der Risikomanagementfunktion der Nemetschek Group entwickelt. Die Bewertungsmethodik wurde in Anlehnung an die ESRS definiert. Für Auswirkungen wurden die Bewertungsdimensionen Ausmaß, Umfang, Unabänderlichkeit und Wahrscheinlichkeit, für Risiken und Chancen die Bewertungsdimensionen Ausmaß und Wahrscheinlichkeit, wie in ESRS 1 Kapitel 3.4 beziehungsweise 3.5 beschrieben, angewandt. In Anlehnung an die im Risiko- und Chancenmanagement genutzten Bewertungsskalen wurde eine Skala von 1 bis 5 genutzt mit 1 = sehr niedrig, 2 = niedrig, 3 = mittel, 4 = hoch und 5 = sehr hoch. Bei Auswirkungen mit Menschenrechts-Charakter wurde dem Schweregrad (bestehend aus Ausmaß, Umfang und Unabänderlichkeit) mehr Gewicht zugeordnet als der Wahrscheinlichkeit, die als 100 % (entspricht einer tatsächlichen Auswirkung) angenommen wurde. Die Bewertung fand im Rahmen mehrerer Workshops mit verschiedenen internen Fachexperten statt.

Festlegen der Wesentlichkeit

Priorisierung

Um die bewerteten Auswirkungen, Risiken und Chancen zu priorisieren, wurde ein Schwellenwert für die Wesentlichkeit festgelegt. Ein Unterthema wurde als wesentlich eingestuft, wenn es aus Auswirkungs- und/oder finanzieller Perspektive wesentlich ist. Der Schwellenwert wurde auf 3,5 festgelegt, demgemäß Unterthemen mit einer Bewertung zwischen mittel und hoch (bei Aufrundung hoch) als wesentlich definiert werden. In diesem Geschäftsjahr lagen die am höchsten bewerteten Risiken und Chancen knapp unter dem definierten Schwellenwert mit einer finanziellen Wesentlichkeitsbewertung von 3,4. Um vorausschauend zu agieren, hat sich die Nemetschek Group entschlossen, die zugehörigen Unterthemen als wesentlich einzustufen, da sie das Potenzial haben, für künftige Geschäftsaktivitäten wesentlich zu werden.

Überwachung

Die Nemetschek Group führt erstmals eine Überprüfung ihrer potenziellen und tatsächlichen negativen und positiven Auswirkungen im Rahmen einer Aktualisierung der Wesentlichkeitsanalyse durch. Der Prozess zur Identifizierung, Bewertung, Priorisierung und Überwachung der potenziellen und tatsächlichen Auswirkungen beinhaltet Informationen aus dem Sorgfaltspflichtenprozess der Nemetschek Group. Im Rahmen des Sorgfaltspflichtenprozesses werden mittels interner und externer Meldekanäle Auswirkungen identifiziert und entsprechende Maßnahmen eingeleitet. Im Rahmen des IRO-Managementprozesses, siehe Kapitel 2.1 Allgemeine Angaben [« Governance »](#), werden wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen vierteljährlich überprüft und bei Bedarf neu bewertet. Nicht wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen werden mindestens jährlich überprüft und bei Bedarf neu bewertet. Im Rahmen der bestehenden (Berichts-) Prozesse wird die Wirksamkeit der getroffenen Maßnahmen überwacht.

Bei der Identifizierung potenziell relevanter Nachhaltigkeitsthemen und relevanter Stakeholder wurden keine spezifischen Tätigkeiten, Geschäftsbeziehungen, geografischen Gegebenheiten oder andere Faktoren mit erhöhtem Risiko für negative Auswirkungen identifiziert. Der Prozess der doppelten Wesentlichkeitsanalyse fokussiert sich damit auf eine umfassende und ganzheitliche Betrachtung der Auswirkungen im eigenen Geschäftsbereich sowie der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette der Nemetschek Group. Um Auswirkungen zu berücksichtigen, die mit der Geschäftstätigkeit oder den Geschäftsbeziehungen der Nemetschek Group verbunden sind, beinhaltet der Prozess zur Einbeziehung der Stakeholder Interviews mit Vertretern spezifischer Kategorien, die sowohl den eigenen Geschäftsbereich als auch die vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette des Konzerns abdecken. Diese Stakeholder sind Kunden und Endnutzer, Lieferanten, Investoren, Kreditgeber und Gläubiger/Analysten, Angestellte und andere Arbeitnehmer, Management, Nachhaltigkeitsteam, Risikomanagement, Recht/Compliance, Informationssicherheit, Zivilgesellschaft und lokale Gemeinschaften (über Recherche wissenschaftlicher Arbeiten abgedeckt) und Natur („stiller Stakeholder“) (über Recherche wissenschaftlicher Arbeiten abgedeckt).

In den Prozess wurden verschiedene Stakeholder mit ihren unterschiedlichen Perspektiven einbezogen. Hierbei wurden sowohl interne als auch externe Stakeholder berücksichtigt. Die Nemetschek Group unterscheidet zwischen zwei Hauptgruppen von Stakeholdern: betroffene Stakeholder, deren Interessen von der Tätigkeit des Konzerns und seinen direkten und indirekten Geschäftsbeziehungen in der gesamten Wertschöpfungskette positiv oder negativ betroffen sind oder betroffen sein könnten, sowie Nutzern der Nachhaltigkeitserklärung, darunter Hauptnutzer der allgemeinen Finanzberichterstattung, Geschäftspartner, Gewerkschaften und Sozialpartner, die Zivilgesellschaft, Nichtregierungsorganisationen, Regierungen, Analysten und Wissenschaftler. Einige Stakeholder können zu beiden genannten

Hauptgruppen gehören. Weitere Kriterien, die bei der Auswahl berücksichtigt wurden, sind zu Beginn des Kapitels angegeben. Die Liste der Stakeholder ist nachfolgend aufgeführt:

Kategorien der Stakeholder	Intern/Extern	Hauptgruppe	Art der Einbindung
Kunden & Endnutzer	Extern	Betroffene Stakeholder & Nutzer	
Lieferanten	Intern/Extern	Betroffene Stakeholder	
Investoren, Kreditgeber & Gläubiger/Analysten	Intern/Extern	Betroffene Stakeholder & Nutzer	
Angestellte & andere Arbeitnehmer	Intern/Extern	Betroffene Stakeholder	Direkt durch Interview
Management	Intern	Betroffene Stakeholder & Nutzer	
Nachhaltigkeitsteam	Intern	Betroffene Stakeholder	
Risikomanagement	Intern	Betroffene Stakeholder	
Recht/Compliance	Intern	Betroffene Stakeholder	
Informationssicherheit	Intern	Betroffene Stakeholder	
Zivilgesellschaft & lokale Gemeinschaften	Extern	Nutzer	Indirekt durch Recherche wissenschaftlicher Arbeiten
Natur („stiller Stakeholder“)	Extern	Betroffene Stakeholder	

Bei der Bewertung der Risiken und Chancen wurden die bereits zuvor bewerteten Auswirkungen, die eine Verbindung zu den jeweiligen Risiken und Chancen aufweisen, mit betrachtet und diskutiert.

Die Nemetschek Group hat die Wahrscheinlichkeit (Häufigkeit innerhalb eines Jahres) von Risiken und Chancen folgendermaßen bewertet:

- » 5 – Sehr hoch (> 75 % ≤ 100 %)
- » 4 – Hoch (> 50 % ≤ 75 %)
- » 3 – Mittel (> 25 % ≤ 50 %)
- » 2 – Niedrig (> 10 % ≤ 25 %)
- » 1 – Sehr niedrig (≤ 10 %)

Die Nemetschek Group hat das Ausmaß von Risiken und Chancen im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse mit den folgenden Skalen bewertet:

- » 5 – Sehr hoch (> 50,0 Mio. EUR)
- » 4 – Hoch (> 20,0 Mio. EUR ≤ 50,0 Mio. EUR)
- » 3 – Mittel (> 10,0 Mio. EUR ≤ 20,0 Mio. EUR)
- » 2 – Niedrig (> 5,0 Mio. EUR ≤ 10,0 Mio. EUR)
- » 1 – Sehr niedrig (0,0 Mio. EUR ≤ 5,0 Mio. EUR)

Risiken mit Nachhaltigkeitsbezug werden basierend auf denselben Dimensionen und Skalen bewertet wie andere Risikokategorien. Die Priorisierung von Risiken erfolgt unabhängig von dem

Zusammenhang mit Nachhaltigkeit basierend auf den zuvor genannten Bewertungsdimensionen. Durch die Einbindung mehrerer Fachexperten in die Bewertung der einzelnen Auswirkungen, Risiken und Chancen sowie einer übergreifenden Konsistenzprüfung aller Bewertungen durch das Nachhaltigkeitsteam wird eine mit den definierten IKS-Grundsätzen übereinstimmende Kontrolle (Validierung und Vieraugenprinzip) angestrebt. Die Ergebnisse der doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurden zudem vom Vorstand und Aufsichtsrat der Nemetschek SE validiert und somit angenommen. Die Integration des IRO-Managements in das konzernweite Risiko- und Chancenmanagement wird im Kapitel 2.1 Allgemeine Angaben [« Governance »](#) beschrieben.

Durch die Zuordnung von Chancen zu dem jeweiligen GPO mit der höchsten Fachexpertise soll sichergestellt werden, dass die bestmöglichen Maßnahmen zur Nutzung der Chancen im Rahmen der hierfür notwendigen Geschäftsprozesse umgesetzt werden. Dasselbe gilt für positive Auswirkungen. Zusätzlich zur Einbindung von internen und externen Stakeholdern wurde für die Identifizierung von Auswirkungen, Risiken und Chancen eine Literaturrecherche durchgeführt. Für die verbleibenden Schritte der Wesentlichkeitsanalyse wurden sowohl finanzielle als auch nichtfinanzielle Informationen berücksichtigt, die den Konzernfunktionen zur Verfügung standen.

Bewertungen nachhaltigkeitsbezogener Themen der vergangenen Jahre und Berichtsperioden haben das Konzept der doppelten Wesentlichkeit nicht explizit berücksichtigt. Der Einbezug dieser neuen Perspektive führte sowohl zu einer höheren Anzahl an (wesentlichen) Auswirkungen, Risiken und Chancen als auch damit verbunden zu mehr wesentlichen Themen. Alle im Geschäftsbericht 2023 (Nichtfinanzielle Konzernerkklärung) als wesentlich genannten Nachhaltigkeitsthemen sind weiterhin wesentlich, wobei diese durch die Berichterstattung in Anlehnung an die ESRS nun anders strukturiert sind. Verglichen mit dem Geschäftsbericht 2023 (Nichtfinanzielle Konzernerkklärung) wurden zwei zusätzliche Unterthemen, Unternehmenskultur sowie Management der Beziehungen zu Lieferanten, als wesentlich identifiziert. Beide Themen haben insbesondere im Rahmen der strategischen Business-Enablement-Initiative, die die Komplexität der großen Markenvielfalt des Konzerns reduzieren soll, eine aktuell hohe Relevanz. In zukünftigen Berichtsperioden wird die Bewertung der Auswirkungen, Risiken und Chancen regelmäßig überprüft und gegebenenfalls aktualisiert.

Die im Berichtsjahr durchgeführte doppelte Wesentlichkeitsanalyse hat ergeben, dass keine wesentlichen Auswirkungen, Risiken oder Chancen in nachfolgenden themenbezogenen ESRS behandelten Nachhaltigkeitsaspekten für die Nemetschek Group als Anbieter digitaler Softwarelösungen identifiziert wurden: Umweltverschmutzung (ESRS E2), Wasser- und Meeresressourcen (ESRS E3), Biologische Vielfalt und Ökosysteme (ESRS E4), Kreislaufwirtschaft (ESRS E5), Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette (ESRS S2) und Betroffene Gemeinschaften (ESRS S3). Entsprechend veröffentlicht die Nemetschek Group keine

Angaben, die auf den ausgeschlossenen themenbezogenen ESRS basieren.

Die Identifizierung und Bewertung tatsächlicher und potenzieller klimabezogener Auswirkungen wurde im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse berücksichtigt und folgt dem im Kapitel 2.1 Allgemeine Angaben [« Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen »](#) beschriebenen Prozess. Die Nemetschek Group hat sowohl interne als auch externe Stakeholder in die Durchführung der doppelten Wesentlichkeitsanalyse einbezogen. Zu klimabezogenen Auswirkungen wurden neben internen Stakeholdern auch externe Parteien, darunter Lieferanten, Branchenverbände oder Finanzanalysten, befragt.

Bei der Erfassung und Berechnung der THG-Emissionen beachtet die Nemetschek Group die Grundsätze, Anforderungen und Leitlinien des international anerkannten GHG-Protocol Corporate Standard (Version 2004). Im Berichtsjahr 2024 hat die Nemetschek Group eine ESG-Softwarelösung zur Erfassung ihrer konzernweiten Energieverbräuche und THG-Emissionen eingeführt, um die Klimaauswirkungen des Konzerns steuern zu können. Um tatsächliche und potenziell künftige THG-Emissionsquellen und gegebenenfalls Ursachen für andere klimabezogene Auswirkungen der eigenen Tätigkeiten und entlang der Wertschöpfungskette zu ermitteln, wurden eigene Aktivitäten im Berichtsjahr 2024 zudem im Rahmen eines Projektes zur Messung und Beurteilung des CO₂-Fußabdrucks sowie einer Scope-3-Hotspot-Analyse überprüft. Zukünftige Aktivitäten und Pläne zur Steuerung der Energieverbräuche und THG-Emissionen beziehen sich in erster Linie auf die Erhöhung des Primärdatenanteils in der Datenerfassung sowie die regelmäßige Überprüfung und Erweiterung der Scope-3-Berichterstattung.

Die Nemetschek Group hat eine physische Klimarisikoanalyse zur Identifizierung und Bewertung der Exposition und Anfälligkeit gegenüber Klimagefahren anhand des RCP4.5 durchgeführt (IPCC-Szenario). Weitere Informationen zur Klimarisikoanalyse sind im Kapitel 2.1 Allgemeine Angaben (ESRS 2) [« Strategie und Geschäftsmodell »](#) aufgeführt. Im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse, die auch eine Analyse der Wertschöpfungskette der Nemetschek Group umfasst, wurden keine wesentlichen physischen Klimarisiken identifiziert. Die physische Klimarisikoanalyse dedizierter Standorte war daher auf die eigene Geschäftstätigkeit fokussiert.

Die Klimarisikoanalyse wurde für die Zeithorizonte 2030 (mittelfristig) und 2050 (langfristig) in Übereinstimmung mit den Zielen der Europäischen Kommission im Rahmen des European Green Deals durchgeführt. Die Zeithorizonte wurden nicht auf der Grundlage der Lebensdauer der Vermögenswerte, des strategischen Planungshorizonts oder der Kapitalallokationspläne definiert. Für die physische Klimarisikobewertung wurden die Bürostandorte der Nemetschek Group mit den höchsten Umsätzen identifiziert und für die Bewertung herangezogen. Die geographische Aufteilung der Standorte hat zu einer Risikobewertung von

Standorten in den Vereinigten Staaten, Deutschland und Ungarn geführt. Zur Ermittlung der Nähe zu potenziellen Gefahrenquellen wurden die Bürostandorte anhand der Adressen (vergleichbar mit den geografischen Koordinaten) des Gebäudes überprüft. Die 28 Kategorien von Klimagefahren, die in der EU-Verordnung (EU) 2021/2139 der Europäischen Kommission beschrieben sind, wurden auf potenzielle Auswirkungen auf die wirtschaftlichen Aktivitäten der Nemetschek Group sowie die Nähe zu den Bürostandorten des Konzerns bewertet. Von den 28 Klimagefahren wurden drei als potenziell relevant eingestuft: Tornados, Hurrikane sowie Hochwasser. Bei diesen Klimagefahren handelt es sich um akute Klimagefahren.

Nachdem potenzielle physische Klimagefahren identifiziert wurden, wurde die Klimarisikoanalyse unter Zuhilfenahme öffentlich zugänglicher Risikobewertungsinstrumente (wie beispielsweise des Aqueduct Floods Tools des World Research Institutes) durchgeführt, unterstützt durch verschiedene wissenschaftliche Quellen (wie beispielsweise die Federal Emergency Management Agency National Risk Index Maps) und weitere Recherche. Der verwendete Indikator für Tornados und Hurrikane, der Tornado Building Expected Annual Loss und Hurricane Building Expected Annual Loss (EAL), kombiniert Wahrscheinlichkeit und Umfang der Gefahren. Zur Ermittlung des Hochwasserrisikos wurden neben topografischen Karten ebenfalls Modelle zur Überflutungstiefe einbezogen, die Wahrscheinlichkeit und Umfang des Hochwassers berücksichtigen. Alle identifizierten Risiken wurden auf der Grundlage der vom Risikomanagement der Nemetschek Group verwendeten Bewertungsskalen evaluiert. Aufgrund des geringen Anteils eigener physischer Vermögenswerte am Gesamtvermögenswert sind Schäden an den Vermögenswerten des Konzerns bei der Bewertung des physischen Klimarisikos als nicht wesentlich bewertet worden. Der Einfluss von klimabedingten Gefahren auf die Geschäftstätigkeiten der Nemetschek Group wurde ebenfalls als nicht wesentlich eingestuft, da die Geschäftstätigkeiten den klimabedingten Gefahren kaum ausgesetzt sind und eine hohe Resilienz des Geschäftsmodells besteht. Die Grundlage der Szenarioanalyse bilden aktuelle Klimadaten. Diese Daten zeigen materielle Klimagefahren für den aktuellen Zeitraum. Unter der Annahme, dass Klimagefahren bei steigenden Temperaturen mittel- bis langfristig zunehmen, wurde auf eine Szenarioanalyse in der kurzen Frist vor 2030 verzichtet.

Die materiellen Vermögenswerte, Bürostandorte sowie das Geschäftsmodell der Nemetschek Group wurden hinsichtlich potenzieller Klimagefahren analysiert. Der überwiegende Teil der Vermögenswerte der Nemetschek Group ist immaterieller Natur. Daher sind die überwiegenden Vermögenswerte der Nemetschek Group nicht von Klimagefahren betroffen. Die Büros der Nemetschek Group befinden sich in Gebieten ohne wesentliche Klimagefährdung. Da die Nemetschek Group keine physischen Produktionsanlagen betreibt, wurden keine Klimagefahren identifiziert, welche mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zu wesentlichen Betriebsunterbrechungen führen.

Die Analyse der Übergangsrisiken wurde in Anlehnung an ESRS E1 Absatz 20c unter dem Szenario einer globalen Erderwärmung von 1,5 °C durchgeführt (RCP1.9). Bei der Bewertung der Übergangsrisiken wurden keine anderen Szenarien berücksichtigt. Die Zeithorizonte stimmen mit denen der physischen Klimarisikoanalyse überein. Übergangsrisiken wurden auf der Grundlage der doppelten Wesentlichkeitsanalyse, des Geschäftsmodells, der Kostenstruktur sowie relevanter Stakeholder in der Wertschöpfungskette identifiziert und durch weitere Risiken gemäß der „Task Force on Climate-Related Financial Disclosures“ (TCFD)-Klassifizierung von Übergangsrisiken ergänzt. Die Bewertung der Risiken erfolgte anhand der Risikoklassifizierung des zentralen Risikomanagements der Nemetschek Group. Eintrittswahrscheinlichkeiten und Auswirkungen richten sich nach der Bewertung der doppelten Wesentlichkeitsanalyse. Risiken, die außerhalb der doppelten Wesentlichkeitsanalyse identifiziert wurden, sowie die Dauer der Übergangsereignisse wurden mit den Fachbereichen eingeschätzt. Anhand des Geschäftsmodells der Nemetschek Group wurden potenzielle Übergangsrisiken in der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette sowie der eigenen Geschäftstätigkeit betrachtet. Prognosen in Bezug auf die Entwicklung von Übergangsrisiken (zum Beispiel vorhergesagte Veränderungen der CO₂-Preise im Laufe der Zeit) wurden verwendet, um die Auswirkungen der Übergangsrisiken zu bewerten. Identifizierte Risiken wurden auch hinsichtlich Veränderungen in der Schwere der Auswirkungen im Laufe der Zeit beurteilt. Übergangsrisiken wurden in einem ersten Schritt als Bruttoisiken identifiziert. In einem zweiten Schritt wurden die identifizierten Risiken bestehenden Maßnahmen und Eigenschaften des Geschäftsmodells, die Risiken reduzieren, gegenübergestellt, um eine Nettobewertung der Risiken vornehmen zu können. Bei Betrachtung der Netto-Übergangsrisiken sieht sich die Nemetschek Group keinen materiellen Übergangsrisiken ausgesetzt. Die Nemetschek Group weist demnach eine hohe natürliche Resilienz gegenüber Übergangsrisiken auf.

Es wurden keine Vermögenswerte oder Geschäftsbereiche identifiziert, die mit einer Umstellung auf eine klimaneutrale Wirtschaft unvereinbar sind oder erhebliche Anstrengungen erfordern, um mit dieser kompatibel zu werden. Die Nachfrage nach nachhaltigen, klimaresistenten Gebäuden und Infrastrukturen bietet der Nemetschek Group die Möglichkeit, Lösungen zu entwickeln, die regulatorische und marktspezifische Anforderungen bedienen, und diese strategisch in unternehmerische Chancen im Bereich Nachhaltigkeit umzuwandeln. In der Finanzberichterstattung erfolgt bisher keine Berichterstattung zu Klimaszenarien. Eine Aussage zur Kompatibilität der gemachten Angaben kann daher nicht getroffen werden.

Bei der Ermittlung potenziell wesentlicher Nachhaltigkeitsaspekte hat die Nemetschek Group alle 37 in ESRS 1 AR16 aufgeführten Unterthemen im Bereich Umwelt, Soziales und Governance sowie drei branchenrelevante Themen in die doppelte Wesentlichkeitsanalyse miteinbezogen. Bei der Analyse wurden alle tatsäch-

lichen und potenziellen Auswirkungen, Risiken und Chancen im Rahmen der eigenen Tätigkeit und innerhalb der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette unter Einbezug interner und externer Stakeholder, die über Expertise zu allen Themen und Unterthemen verfügen, ermittelt und bewertet.

Als Anbieter digitaler Softwarelösungen in der AEC/O- sowie der Medien- und Unterhaltungsindustrie wurden für die Geschäftsaktivitäten der Nemetschek Group, die die weltweiten Vermögenswerte und Standorte des Konzerns implizieren, im Bereich Umweltverschmutzung (ESRS E2), Wasser- und Meeresressourcen (ESRS E3), Biologische Vielfalt und Ökosysteme (ESRS E4) sowie Kreislaufwirtschaft (ESRS E5) keine wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen identifiziert. Auf eine detaillierte Analyse auf Standortebene wurde verzichtet, da es sich bei den weltweiten Standorten des Konzerns ausschließlich um angemietete Büroräumlichkeiten handelt.

Im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurden interne und externe Stakeholder miteinbezogen, die von den Bereichen Umweltverschmutzung (ESRS E2), Wasser- und Meeresressourcen (ESRS E3), Biologische Vielfalt und Ökosysteme (ESRS E4) sowie Kreislaufwirtschaft (ESRS E5) entweder selbst betroffen oder über entsprechende Expertise hinsichtlich der Perspektive betroffener Gemeinschaften verfügen. Das Verfahren zur Ermittlung und Bewertung wesentlicher Auswirkungen, Risiken, Abhängigkeiten und Chancen folgt dem Prozess der doppelten Wesentlichkeitsanalyse, die den eigenen Betrieb sowie die vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette der Nemetschek Group abdeckt. Für die Geschäftstätigkeit der Nemetschek Group, damit verbunden die weltweiten Standorte des Konzerns, wurden weder Abhängigkeiten von der biologischen Vielfalt und von Ökosystemen und deren Leistungen noch Ökosystemdienstleistungen, die für die Nemetschek Group von besonderer Relevanz wären, identifiziert. In diesem Zusammenhang wurden keine Übergangsrisiken und physische Risiken sowie Chancen im Zusammenhang mit biologischer Vielfalt und Ökosystemen sowie keine systemischen Risiken für die Nemetschek Group ermittelt.

Interne und externe Stakeholder, die von dem Bereich Biologische Vielfalt und Ökosysteme (ESRS E4) entweder selbst betroffen sind oder über entsprechende Expertise hinsichtlich der Perspektive betroffener Gemeinschaften verfügen, wurden in den oben beschriebenen Prozess eingebunden. Da das Geschäftsmodell der Nemetschek Group nicht im produzierenden Gewerbe, sondern in der Entwicklung intelligenter Softwarelösungen liegt, wurden darüber hinaus keine spezifischen Nachhaltigkeitsbewertungen zu gemeinsam genutzten biologischen Ressourcen und Ökosystemen durchgeführt, die sich auf Standorte, Produktion oder die Beschaffung von Rohstoffen sowie damit verbundene Auswirkungen auf Gemeinschaften beziehungsweise negative Auswirkungen auf Ökosystemdienstleistungen beziehen. Der Nemetschek Group ist zudem derzeit nicht bekannt, dass sich ihre weltweit angemieteten Bürostandorte in der Nähe von Gebieten mit schutzbedürftiger Biodiversität befinden beziehungs-

weise dass sich die Geschäftstätigkeit der Nemetschek Group an Standorten negativ auf bestimmte Gebiete auswirkt, indem sie zu einer Verschlechterung natürlicher Lebensräume und der Habitats von Arten sowie zu Störungen der Arten, für die das Schutzgebiet ausgewiesen wurde, führen würde. Aus diesem Grund hat die Nemetschek Group derzeit keine Abhilfemaßnahmen in Bezug auf biologische Vielfalt ergriffen.

2.2 Umweltinformationen

EU-Taxonomie

Gemäß Artikel 8 Verordnung (EU) 2020/852 des europäischen Parlaments und des Rates vom 18. Juni 2020 über die Einrichtung eines Rahmens zur Erleichterung nachhaltiger Investitionen und zur Änderung der Verordnung (EU) 2019/2088 legt die Nemetschek Group in dieser Nachhaltigkeitserklärung dar, ob und in welchem Umfang die Aktivitäten des Konzerns mit Wirtschaftsaktivitäten verbunden sind, die nach der Taxonomieverordnung als ökologisch nachhaltig einzustufen sind.

Grundlegende Informationen

Mit dem EU-Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums (EU Action Plan on Sustainable Finance) verfolgt die Europäische Union (EU) das Ziel, Kapitalströme in nachhaltige Investitionen umzulenken. Im Jahr 2020 ist in diesem Zusammenhang die EU-Taxonomieverordnung 2020/852 (Taxonomieverordnung) in Kraft getreten. Die Taxonomieverordnung ist ein Klassifizierungssystem, das festlegt, welche Wirtschaftstätigkeiten in der EU als ökologisch nachhaltig gelten. Seit dem Jahr 2021 sind berichterstattungspflichtige Unternehmen wie die Nemetschek SE dazu verpflichtet, den Anforderungen der Taxonomieverordnung nachzukommen.

In der Taxonomieverordnung werden die folgenden sechs Umweltziele aufgeführt, zu denen eine Wirtschaftstätigkeit einen wesentlichen Beitrag leisten muss, um als ökologisch nachhaltig klassifiziert werden zu können:

UMWELTZIELE DER EU

1. Klimaschutz (Climate change mitigation, CCM)	4. Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft (Transition to a circular economy, CE)
2. Anpassung an den Klimawandel (Climate change adaptation, CCA)	5. Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung (Pollution prevention and control, PPC)
3. Nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen (Sustainable use and protection of water and marine resources, WTR)	6. Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme (Protection and restoration of biodiversity and ecosystems, BIO)

Das Klassifizierungssystem unterscheidet zwischen Taxonomiefähigkeit und Taxonomiekonformität. Die gemäß EU-Taxonomie definierten, taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten haben das Potenzial, ökologisch nachhaltig zu sein. Taxonomiekonforme Wirtschaftstätigkeiten sind gemäß EU-Taxonomie tatsächlich ökologisch nachhaltig. Berichterstattungspflichtige Unternehmen müssen jährlich die Ergebnisse dieser Klassifizierung für den Umsatz, die Investitions- (CapEx) und die Betriebsausgaben (OpEx) offenlegen.

Im Rahmen der Klassifizierung ist zu prüfen, ob die Wirtschaftstätigkeiten der Nemetschek Group in Annex I und Annex II der

Delegierten Verordnung (EU) 2021/2139 oder in Annex I bis IV der Delegierten Verordnung (EU) 2023/2486 beschrieben und somit taxonomiefähig sind. Im Jahr 2022 wurde durch die Delegierte Verordnung (EU) 2022/1214 der Katalog potenziell nachhaltiger Wirtschaftstätigkeiten um sechs zusätzliche Tätigkeiten in den Bereichen Kernenergie und fossiles Gas erweitert. Der [Meldebogen 1 – Tätigkeiten in den Bereichen Kernenergie und fossiles Gas](#) zeigt, dass die Nemetschek Group von keiner Wirtschaftstätigkeit in Zusammenhang mit der Energieerzeugung aus fossilem Gas oder Kernenergie betroffen ist.

Die Nemetschek Group klassifiziert Wirtschaftstätigkeiten als taxonomiefähig, wenn sie einer der vorgenannten Delegierten Verordnungen beziehungsweise deren Anhängen entspricht. Die Nemetschek Group prüft für jede identifizierte taxonomiefähige Wirtschaftstätigkeit anhand der festgelegten Kriterien, ob der Konzern einen wesentlichen Beitrag zu einem der aufgeführten sechs Umweltziele leistet („Substantial Contribution“-Kriterien) und keines der anderen Umweltziele erheblich beeinträchtigt („Do No Significant Harm“-Kriterien, DNSH). Darüber hinaus prüft der Konzern, ob der soziale Mindestschutz („Minimum Safeguards“) bezogen auf die Wirtschaftstätigkeiten eingehalten wird. Nur bei Erfüllung aller genannten Kriterien gilt eine Wirtschaftstätigkeit als taxonomiekonform und ist somit im Sinne der Taxonomieverordnung ökologisch nachhaltig.

Informationen zur Anpassung der EU-Taxonomie Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2023

Im Geschäftsjahr 2024 wurde eine umfangreiche Überarbeitung des bisherigen EU-Taxonomie-Klassifizierungsprozesses vorgenommen, der einen höheren Genauigkeitsgrad der berichteten Informationen zum Ziel hat. Auf Basis der verbesserten Erkenntnisse wurden die Taxonomie Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2023 neu ermittelt und weichen demnach von den Angaben der Vorjahresberichterstattung ab.

Klassifizierungsprozess der Nemetschek Group

Die Klassifizierung und Erhebung der taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Tätigkeiten wurde durch ein etabliertes Projektteam des Konzerns vorgenommen. Das Projektteam setzte sich aus Mitgliedern des Nachhaltigkeitsteams und der Konzernfunktionen Investor Relations & Corporate Communication, Finance & Tax, Controlling & Risk Management, Legal & Compliance und People/Human Resources sowie aus Vertretern der operativen Segmente der Nemetschek Group zusammen. Externe Berater begleiteten das Projektteam während des gesamten Klassifizierungsprozesses. Im Rahmen der Projektarbeit bildeten das Nachhaltigkeitsteam und die externen Berater das Kernteam des Projekts.

Klassifizierungsprozess – Taxonomiefähigkeit

Im Geschäftsjahr 2024 fand im ersten Schritt die Überprüfung des gesamten Produkt- und Lösungsportfolios der Nemetschek Group auf Taxonomiefähigkeit durch das Projektkernteam statt.

In mehreren Stufen wurden die Tätigkeiten des Konzerns den in den jeweiligen Rechtsakten zur Klima- und Umwelttaxonomie beschriebenen Wirtschaftstätigkeiten zugeordnet. Dabei wurden zunächst 19 potenziell taxonomiefähige Wirtschaftstätigkeiten identifiziert. Im Verlauf weiterer Workshops, in denen die operativen Segmente der Nemetschek Group intensiv einbezogen waren, wurden abschließend fünf taxonomiefähige Wirtschaftstätigkeiten ermittelt.

Für die identifizierten Wirtschaftstätigkeiten wurde auf Basis der Vorjahreszahlen eine umfassende Evaluierung der finanziellen Bedeutung für die Nemetschek Group durchgeführt. Die Beurteilung und monetäre Bewertung der taxonomiefähigen Umsätze sowie CapEx und OpEx erfolgte primär durch die Konzernfunktionen Finance & Tax und Controlling & Risk Management sowie die jeweiligen Controller in den Marken. Um Doppelzählungen zu vermeiden, wurde sichergestellt, dass Umsätze, CapEx und OpEx nur einem Umweltziel zugeordnet wurden, auch wenn ein Beitrag zu mehreren Zielen vorliegt. Es wurde zudem geprüft, dass es zu keinen konsolidierungsbedingten Doppelzählungen kam.

Im Rahmen des Klassifizierungsprozesses wurde festgestellt, dass die Nemetschek Group in den folgenden fünf taxonomiefähigen Wirtschaftstätigkeiten berichterstattungspflichtige Tätigkeiten ausübt:

- » CCM 6.5 Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen
(*Eigener oder geleaster Firmenfuhrpark*)
- » CCM 7.2 Renovierung bestehender Gebäude
(*Mietereinbauten und Renovierungen von Bürogebäuden*)
- » CCM 7.7 Erwerb von und Eigentum an Gebäuden
(*Anmietung von Bürogebäuden*)
- » CCM 8.1 Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten
(*Hosting-Anteil der mit SaaS generierten Umsätze einzelner Tochtergesellschaften*)
- » CCM 9.1 Marktnahe Forschung, Entwicklung und Innovation
(*Betriebliche Entwicklungsaufwendungen in an Nachhaltigkeit ausgerichteten Produkten und Lösungen einzelner Tochtergesellschaften*)

Die Ergebnisse der monetären Bewertung für das Geschäftsjahr 2024 sind unter [<< EU-Taxonomiekennzahlen >>](#) beschrieben.

Klassifizierungsprozess – Taxonomiekonformität

Für die fünf als taxonomiefähig identifizierten Wirtschaftstätigkeiten wurde eine Überprüfung der Taxonomiekonformität in einem dreistufigen Prozess durchgeführt. Zunächst wurde untersucht, ob die jeweiligen Tätigkeiten (1) tatsächlich und nachweislich einen wesentlichen Beitrag zu einem der sechs Umweltziele leisten („Substantial Contribution“-Kriterien). Anschließend wurde überprüft, ob (2) keine erheblichen Beeinträchtigungen der weiteren fünf Umweltziele vorliegen („DNSH“). Schließlich wurde geprüft,

dass (3) der soziale Mindestschutz („Minimum Safeguards“) eingehalten wird. Die Kriterien (1) und (2) werden als technische Bewertungskriterien bezeichnet.

Überprüfung der technischen Bewertungskriterien

Im Rahmen des Klassifizierungsprozesses für das Geschäftsjahr 2024 wurde für jede der als taxonomiefähig identifizierten Wirtschaftstätigkeiten individuell überprüft, ob sie einen wesentlichen Beitrag zu einem der sechs Umweltziele leistet und dabei keine erheblichen Beeinträchtigungen der weiteren fünf Umweltziele vorliegen. Diese Überprüfung wurde anhand eines von der Nemetschek SE entwickelten Entscheidungsbaums durchgeführt. Die im Entscheidungsbaum abgefragten Kriterien stellten dabei die in den jeweiligen Rechtsakten zur Klima- und Umwelttaxonomie beschriebenen technischen Bewertungskriterien dar. Das Ergebnis zeigt, dass im Geschäftsjahr 2024 keine der als taxonomiefähig klassifizierten Wirtschaftstätigkeiten die beschriebenen technischen Bewertungskriterien vollumfänglich erfüllt. Für das Geschäftsjahr 2024 wurden somit keine taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeiten innerhalb der Nemetschek Group identifiziert.

Überprüfung des sozialen Mindestschutzes

Die Einhaltung des sozialen Mindestschutzes wurde unabhängig von den Ergebnissen der technischen Bewertungskriterien überprüft. Die Überprüfung soll sicherstellen, dass die Nemetschek Group die nachfolgenden Leitsätze und Prinzipien befolgt:

- » die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD, Guidelines for Multinational Enterprises on Responsible Business Conduct, 2023 edition),
- » die Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte, einschließlich der Grundprinzipien und Rechte aus den acht Kernabkommen, die in der Erklärung der Internationalen Arbeitsorganisation (International Labour Organization, ILO) festgelegt sind, sowie
- » die Internationale Charta der Menschenrechte.

Die Einhaltung des sozialen Mindestschutzes wurde auf Konzern-ebene unter Einbezug der Konzernfunktionen Finance & Tax, Legal & Compliance und People/Human Resources überprüft. Es wurde beurteilt, ob die oben genannten internationalen Regelwerke, die insbesondere die Bereiche „Menschen- und Arbeitsrechte“, „Korruption und Bestechung“, „Steuern“ sowie „Fairer Wettbewerb“ umfassen, vollumfänglich angewandt werden. Im Rahmen der Überprüfung wurde festgestellt, dass die oben genannten Regelungen der Bereiche „Korruption und Bestechung“ sowie „Fairer Wettbewerb“ vollumfänglich angewandt werden. In den Bereichen „Menschen- und Arbeitsrechte“ und „Steuern“ wurden in den konzernweit geltenden Richtlinien einzelne Themen identifiziert, die kurz- bis mittelfristig durch die verantwortlichen Konzernfunktionen adressiert werden sollen.

Im Rahmen des beschriebenen dreistufigen Prozesses wurde festgestellt, dass die Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2024 keine als taxonomiekonform einzustufenden Tätigkeiten ausübt. Die Ergebnisse der Bewertung für das Geschäftsjahr 2024 sind unter [« EU-Taxonomiekennzahlen »](#) beschrieben.

EU-Taxonomiekennzahlen

Die Delegierte Verordnung (EU) 2021/2178 zu Artikel 8 der Taxonomieverordnung sieht eine Berichterstattung folgender Kennzahlen vor: Umsatz, CapEx und OpEx. Die Ermittlung dieser Kennzahlen basiert auf der in Annex I der Delegierten Verordnung 2021/2178 enthaltenen Definitionen und Erläuterungen. Für das Geschäftsjahr 2024 ist die Nemetschek SE verpflichtet, für alle sechs Umweltziele die als taxonomiefähig und die als taxonomiekonform klassifizierten Anteile der oben genannten Kennzahlen offenzulegen.

Die Ermittlung der EU-Taxonomiekennzahlen basiert auf dem zum 31. Dezember 2024 aufgestellten Konzernabschluss. Der Konzernabschluss erfüllt die International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der EU zum 31. Dezember 2024 anzuwenden sind. Für die Ermittlung der EU-Taxonomiekennzahlen gelten die Konsolidierungsgrundsätze des Konzernabschlusses. Alle vollkonsolidierten Tochtergesellschaften wurden bei der Ermittlung einbezogen.

Wie unter [« Grundlegende Informationen »](#) beschrieben, wurde der EU-Taxonomie-Klassifizierungsprozess im Geschäftsjahr 2024 überarbeitet. Die gewonnenen Erkenntnisse wurden sowohl für die Ermittlung der EU-Taxonomiekennzahlen für das Geschäftsjahr 2024 als auch für eine Überarbeitung der EU-Taxonomiekennzahlen des Vorjahres herangezogen. In der vorliegenden Berichterstattung sowie unter [« Weitere Angaben zur EU-Taxonomie »](#) werden zur besseren Vergleichbarkeit die angepassten Vorjahreszahlen berichtet.

Taxonomiefähiger und taxonomiekonformer Umsatz

Umsatzerlöse gemäß Annex I der Delegierten Verordnung 2021/2178 umfassen die in der Konzerngesamtergebnisrechnung (IFRS) ausgewiesenen Umsatzerlöse. Zur Ermittlung des Anteils der taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Umsatzerlöse werden entsprechende Umsatzerlöse (Zähler) ins Verhältnis zu den in der Konzerngesamtergebnisrechnung ausgewiesenen Umsatzerlösen (Nenner) gesetzt. Im Geschäftsjahr 2024 betragen die Umsatzerlöse gemäß EU-Taxonomie 995,6 Mio. EUR; (Vorjahr: 851,6 Mio. EUR), siehe [« Konzern-Abschluss \(IFRS\) – Gesamtergebnisrechnung »](#).

Basierend auf der im Geschäftsjahr 2024 durchgeführten Bewertung des Portfolios der Nemetschek Group betrug der Anteil der taxonomiefähigen Umsatzerlöse 0,6% (5,6 Mio. EUR) (Vorjahr: 0,6% bzw. 5,2 Mio. EUR) und der Anteil der taxonomiekonformen Umsatzerlöse 0% (0 Mio. EUR) (Vorjahr: 0% bzw. 0 Mio. EUR). Die taxonomiefähigen Umsatzerlöse wurden im Geschäftsjahr 2024 durch die Wirtschaftstätigkeit CCM 8.1 (Datenverarbeitung,

Hosting und damit verbundene Tätigkeiten) erzielt und beinhalten den Hosting-Anteil der mit SaaS generierten Umsätze einzelner Tochtergesellschaften. Die detaillierte Klassifizierung der Umsatzerlöse ist den [« Weiteren Angaben zur EU-Taxonomie »](#) zu entnehmen.

Taxonomiefähige und taxonomiekonforme Investitionsausgaben (CapEx)

Die Gesamt-CapEx gemäß Annex I der Delegierten Verordnung 2021/2178 setzen sich aus den Zugängen zu den Sachanlagen, den Zugängen zu den immateriellen Vermögenswerten, die vor allem im Zusammenhang mit Akquisitionen erworben wurden, und den Zugängen zu Nutzungsrechten gemäß IFRS 16 zusammen. Diese Gesamt-CapEx ermitteln sich im Geschäftsjahr 2024 aus den Zugängen an Sachanlagen in Höhe von 7,3 Mio. EUR (Vorjahr: 6,3 Mio. EUR) ([« Ziffer 15 Sachanlagen »](#) im Konzernanhang), immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 283,8 Mio. EUR (Vorjahr: 6,0 Mio. EUR) ([« Ziffer 16 Immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- und Firmenwerte »](#) im Konzernanhang) und den Zugängen zu den Nutzungsrechten in Höhe von 17,1 Mio. EUR (Vorjahr: 11,4 Mio. EUR) ([« Ziffer 17 Leasing »](#) im Konzernanhang).

In Summe beliefen sich die vorgenannten Investitionen gemäß EU-Taxonomie im Geschäftsjahr 2024 auf 308,3 Mio. EUR (Vorjahr: 23,7 Mio. EUR). Der deutliche Anstieg ist im Wesentlichen auf die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte im Zusammenhang mit der Akquisition der GoCanvas Holdings, Inc. zurückzuführen. Zur Ermittlung des taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Anteils werden die als taxonomiefähig und taxonomiekonform bewerteten Investitionen (Zähler) ins Verhältnis zu den oben beschriebenen Gesamtinvestitionen gemäß EU-Taxonomie (Nenner) gesetzt. Im Geschäftsjahr 2024 betrug der Anteil der taxonomiefähigen CapEx 6,2% (19,0 Mio. EUR); (Vorjahr: 58,5% bzw. 13,8 Mio. EUR) und der Anteil der taxonomiekonformen CapEx 0% (0 Mio. EUR); (Vorjahr: 0% bzw. 0 Mio. EUR).

Einen bedeutenden Beitrag zu den taxonomiefähigen CapEx leisteten im Geschäftsjahr 2024 die Wirtschaftstätigkeiten CCM 7.7 (Erwerb von und Eigentum an Gebäuden) im Zusammenhang mit von der Nemetschek Group genutzten betrieblichen Flächen und CCM 6.5 (Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen) und somit die Investitionen in die eingesetzte Fahrzeugflotte. Die detaillierte Klassifizierung aller relevanten Wirtschaftstätigkeiten ist den [« Weiteren Angaben zur EU-Taxonomie »](#) zu entnehmen.

Taxonomiefähige und taxonomiekonforme Betriebsausgaben (OpEx)

Die gesamten OpEx gemäß Annex I der Delegierten Verordnung 2021/2178 umfassen direkte, nicht aktivierte Kosten, die sich auf Forschung und Entwicklung, Gebäudesanierungsmaßnahmen, kurzfristige Mietverträge/kurzfristiges Leasing, Wartung und Instandhaltung beziehen. Dazu gehören:

- » Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, die in der Konzerngesamtergebnisrechnung im Berichtszeitraum als Aufwand erfasst werden. In Übereinstimmung mit dem Konzernabschluss (IAS 38.126) gehören dazu alle nicht aktivierten Aufwendungen, die direkt der Forschungs- oder Entwicklungstätigkeit zuzuordnen sind.
- » Instandhaltungs- und Reparaturkosten wurden auf der Grundlage der internen Kostenstellen zugewiesenen Instandhaltungs- und Reparaturkosten ermittelt. Die entsprechenden Kostenpositionen finden sich in den Bereichskosten der Gewinn- und Verlustrechnung.

Im Geschäftsjahr 2024 beliefen sich die OpEx gemäß EU-Taxonomie auf 216,0 Mio. EUR (Vorjahr: 203,7 Mio. EUR). Der Anstieg der OpEx steht im Wesentlichen ebenfalls in Zusammenhang mit der Akquisition der GoCanvas Holdings, Inc. Zur Ermittlung des taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Anteils werden die

als taxonomiefähig und taxonomiekonform bewerteten OpEx (Zähler) ins Verhältnis zu den gesamten OpEx gemäß EU-Taxonomie (Nenner) gesetzt. Im Geschäftsjahr 2024 betrug der Anteil der taxonomiefähigen OpEx 98,9% (213,6 Mio. EUR); (Vorjahr: 99,5% bzw. 202,8 Mio. EUR) und der Anteil der taxonomiekonformen OpEx 0% (0 Mio. EUR); (Vorjahr: 0% bzw. 0 Mio. EUR).

Große Teile der taxonomiefähigen OpEx wurden im Geschäftsjahr 2024 in den Wirtschaftstätigkeiten CCM 9.1 (Marktnahe Forschung, Entwicklung und Innovation) und CCM 8.1 (Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten), geleistet. Die Zahlen umfassen Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in an Nachhaltigkeit ausgerichteten Produkten und Lösungen der Nemetschek Group sowie die betrieblichen Aufwendungen von Hosting-Leistungen für Kundendaten in einzelnen Tochtergesellschaften. Die detaillierte Klassifizierung aller relevanten Wirtschaftstätigkeiten ist den [«< Weiteren Angaben zur EU-Taxonomie >>](#) zu entnehmen.

ZUSAMMENFASSENDE DARSTELLUNG DER TAXONOMIEFÄHIGEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN

	Umsatzerlöse		Investitionsausgaben		Betriebsausgaben	
	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %
Nemetschek Group	995,6	100,0%	308,3	100,0%	216,0	100,0%
davon taxonomiefähige Wirtschaftsaktivitäten	5,6	0,6%	19,0	6,2%	213,6	98,9%

Weitere Angaben zur EU-Taxonomie

Die nachfolgenden Tabellen, die gemäß Annex I und Annex II der Delegierten Verordnung zu Artikel 8 der Taxonomieverordnung offenzulegen sind, geben Auskunft über den taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Anteil von Umsatz, CapEx und OpEx.

ANTEIL DES UMSATZES AUS WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN, DIE MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN SIND – OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2024

Geschäftsjahr 2024	2024		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						
	Code (2)	Umsatz (3)	Umsatzanteil, Jahr 2024 (4)	Klimaschutz (5)	Anpassung an den Klimawandel (6)	Wasser (7)	Umweltverschmutzung (8)	Kreislaufwirtschaft (9)	Biologische Vielfalt (10)
Wirtschaftstätigkeiten (1)		in Mio. EUR	in %	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL
A. TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)									
Umsatz ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		0,0	-	-	-	-	-	-	-
davon ermöglichende Tätigkeiten		0,0	-	-	-	-	-	-	-
davon Übergangstätigkeiten		0,0	-	-	-	-	-	-	-
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)									
				EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	6.5	-	-	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
Renovierung bestehender Gebäude	7.2	-	-	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	7.7	-	-	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten	8.1	5,6	0,6%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
Marktnahe Forschung, Entwicklung und Innovation	9.1	-	-	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
Umsatz taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		5,6	0,6%	100,0%	-	-	-	-	-
A. Umsatz taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1 + A.2)		5,6	0,6%	100,0%	-	-	-	-	-
B. NICHT TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
Umsatz nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten		990,0	99,4%						
GESAMT		995,6	100,0%						

J = Ja; N = Nein; EL = Taxonomiefähig („eligible“); N/EL = Nicht taxonomiefähig („not eligible“)

DNSH-Kriterien („Keine erhebliche Beeinträchtigung“)								Anteil taxonomiekonformer (A.1) oder taxonomiefähiger (A.2) Umsatz, Jahr 2023 (18)	Kategorie ermöglichende Tätigkeit (19)	Kategorie Übergangstätigkeit (20)
Klimaschutz (11)	Anpassung an den Klimawandel (12)	Wasser (13)	Umweltverschmutzung (14)	Kreislaufwirtschaft (15)	Biologische Vielfalt (16)	Mindestschutz (17)	in %			
J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N		E	T	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	E	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	T	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	0,4%	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	0,2%	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	0,6%	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	0,6%	-	-	

CAPEX-ANTEIL AUS WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN, DIE MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN SIND - OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2024

Geschäftsjahr 2024	2024			Kriterien für einen wesentlichen Beitrag					
	Code (2)	CapEx (3)	CapEx-Anteil, Jahr 2024 (4)	Klimaschutz (5)	Anpassung an den Klimawandel (6)	Wasser (7)	Umweltverschmutzung (8)	Kreislaufwirtschaft (9)	Biologische Vielfalt (10)
Wirtschaftstätigkeiten (1)		in Mio. EUR	in %	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL
A. TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)									
CapEx ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		0,0	-	-	-	-	-	-	-
davon ermöglichende Tätigkeiten		0,0	-	-	-	-	-	-	-
davon Übergangstätigkeiten		0,0	-	-	-	-	-	-	-
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)									
				EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	6.5	3,7	1,2%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
Renovierung bestehender Gebäude	7.2	-	-	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	7.7	14,8	4,8%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten	8.1	0,5	0,2%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
Marktnahe Forschung, Entwicklung und Innovation	9.1	-	-	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		19,0	6,2%	100,0%	-	-	-	-	-
A. CapEx taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1 + A.2)		19,0	6,2%	100,0%	-	-	-	-	-
B. NICHT TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
CapEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten		289,3	93,8%						
GESAMT		308,3	100,0%						

J = Ja; N = Nein; EL = Taxonomiefähig („eligible“); N/EL = Nicht taxonomiefähig („not eligible“)

DNSH-Kriterien („Keine erhebliche Beeinträchtigung“)								Anteil taxonomiekonformer (A.1) oder taxonomiefähiger (A.2) CapEx, 2023 (18)	Kategorie ermöglichende Tätigkeit (19)	Kategorie Übergangstätigkeit (20)
Klimaschutz (11)	Anpassung an den Klimawandel (12)	Wasser (13)	Umweltverschmutzung (14)	Kreislaufwirtschaft (15)	Biologische Vielfalt (16)	Mindestschutz (17)	in %			
J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N		E	T	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	E	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	14,3%	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	2,3%	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	38,1%	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	3,8%	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	58,5%	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	58,5%	-	

OPEX-ANTEIL VON WAREN ODER DIENSTLEISTUNGEN, DIE MIT TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN SIND – OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2024

Geschäftsjahr 2024	2024		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						
	Code (2)	OpEx (3)	OpEx-Anteil, 2024 (4)	Klimaschutz (5)	Anpassung an den Klimawandel (6)	Wasser (7)	Umweltverschmutzung (8)	Kreislaufwirtschaft (9)	Biologische Vielfalt (10)
Wirtschaftstätigkeiten (1)		In Mio. EUR	in %	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL
A. TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)									
OpEx ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		0,0	–	–	–	–	–	–	–
davon ermöglichende Tätigkeiten		0,0	–	–	–	–	–	–	–
davon Übergangstätigkeiten		0,0	–	–	–	–	–	–	–
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)									
				EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	6.5	2,9	1,4 %	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
Renovierung bestehender Gebäude	7.2	–	–	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	7.7	4,1	1,9 %	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten	8.1	18,8	8,7 %	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
Marktnahe Forschung, Entwicklung und Innovation	9.1	187,8	87,0 %	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL
OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		213,6	98,9 %	100,0 %	–	–	–	–	–
A. OpEx taxonomiefähiger Tätigkeiten (A.1 + A.2)		213,6	98,9 %	100,0 %	–	–	–	–	–
B. NICHT TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN									
OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten		2,4	1,1 %						
GESAMT		216,0	100,0 %						

J = Ja; N = Nein; EL = Taxonomiefähig („eligible“); N/EL = Nicht taxonomiefähig („not eligible“)

DNSH-Kriterien („Keine erhebliche Beeinträchtigung“)								Anteil taxonomiekonformer (A.1) oder taxonomiefähiger (A.2) OpEx, 2023 (18)	Kategorie ermöglichende Tätigkeit (19)	Kategorie Übergangstätigkeit (20)
Klimaschutz (11)	Anpassung an den Klimawandel (12)	Wasser (13)	Umweltverschmutzung (14)	Kreislaufwirtschaft (15)	Biologische Vielfalt (16)	Mindestschutz (17)	in %			
J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N		E	T	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	E	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	1,5%	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	0,5%	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	2,0%	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	7,7%	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	87,8%	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	99,5%	-	
-	-	-	-	-	-	-	-	99,5%	-	

MELDEBOGEN 1 - TÄTIGKEITEN IN DEN BEREICHEN KERNENERGIE UND FOSSILES GAS

Tätigkeiten im Bereich Kernenergie		
1.	Das Unternehmen ist im Bereich Erforschung, Entwicklung, Demonstration und Einsatz innovativer Stromerzeugungsanlagen, die bei minimalem Abfall aus dem Brennstoffkreislauf Energie aus Nuklearprozessen erzeugen, tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	NEIN
2.	Das Unternehmen ist im Bau und sicheren Betrieb neuer kerntechnischer Anlagen zur Erzeugung von Strom oder Prozesswärme – auch für die Fernwärmeversorgung oder industrielle Prozesse wie die Wasserstoffherzeugung – sowie bei deren sicherheitstechnischer Verbesserung mithilfe der besten verfügbaren Technologien tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	NEIN
3.	Das Unternehmen ist im sicheren Betrieb bestehender kerntechnischer Anlagen zur Erzeugung von Strom oder Prozesswärme – auch für die Fernwärmeversorgung oder industrielle Prozesse wie die Wasserstoffherzeugung – sowie bei deren sicherheitstechnischer Verbesserung tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	NEIN
Tätigkeiten im Bereich fossiles Gas		
4.	Das Unternehmen ist im Bau oder Betrieb von Anlagen zur Erzeugung von Strom aus fossilen gasförmigen Brennstoffen tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	NEIN
5.	Das Unternehmen ist im Bau, in der Modernisierung und im Betrieb von Anlagen für die Kraft-Wärme/Kälte-Kopplung mit fossilen gasförmigen Brennstoffen tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	NEIN
6.	Das Unternehmen ist im Bau, in der Modernisierung und im Betrieb von Anlagen für die Wärmeabgewinnung, die Wärme/Kälte aus fossilen gasförmigen Brennstoffen erzeugen, tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten.	NEIN

Klimawandel

In der vorliegenden Nachhaltigkeitserklärung berichtet die Nemetschek Group relevante Angaben für wesentliche Nachhaltigkeitsaspekte im Bereich Umwelt, darunter Kennzahlen zum Energieverbrauch und Energiemix sowie THG-Bruttoemissionen der Kategorien Scope 1, 2 und 3. Die angewandten Prinzipien, Methoden, Annahmen und Emissionsfaktoren zur Ermittlung der Scope-1-, Scope-2-, und Scope-3-THG-Emissionen werden im vorliegenden Kapitel detailliert ausgeführt.

Im aktuellen Berichtszeitraum hat die Nemetschek Group noch keinen Übergangsplan für den Klimaschutz verabschiedet. Die Nemetschek Group ist sich der Bedeutung von Klimaschutz und Klimaanpassung bewusst und verpflichtet sich dazu, notwendige Schritte zur Entwicklung eines robusten und umfassenden Übergangsplan in einem kurz- bis mittelfristigen Zeithorizont zu unternehmen. Dieser soll ein wissenschaftsbasiertes Klimaziel beinhalten und mit der Begrenzung der Erderwärmung auf 1,5°C gemäß dem Pariser Klimaabkommen und mit dem Ziel, bis 2050 Klimaneutralität zu erreichen, grundsätzlich im Einklang stehen.

Energieverbrauch und Energiemix

Die Nemetschek Group legt ihren Energieverbrauch und Energiemix für das Berichtsjahr 2024 in der nachfolgenden Tabelle aufgeschlüsselt nach dem Energieverbrauch aus fossilen, nuklearen und erneuerbaren Quellen offen.

GESAMTENERGIEVERBRAUCH FÜR DEN EIGENEN BETRIEB

Energieverbrauch und Energiemix	2024
(6) Gesamtverbrauch fossiler Energie (MWh)	10.517
Anteil fossiler Quellen am Gesamtenergieverbrauch (in %)	83,1 %
(7) Verbrauch aus Kernkraftquellen (MWh)	1.017
Anteil des Verbrauchs aus nuklearen Quellen am Gesamtenergieverbrauch (in %)	8,0 %
(8) Brennstoffverbrauch für erneuerbare Quellen, einschließlich Biomasse (auch Industrie- und Siedlungsabfällen biologischen Ursprungs, Biogas, Wasserstoff aus erneuerbaren Quellen usw.) (MWh)	40
(9) Verbrauch aus erworbener oder erhaltener Elektrizität, Wärme, Dampf und Kühlung und aus erneuerbaren Quellen (MWh)	1.080
(10) Verbrauch selbst erzeugter erneuerbarer Energie, bei der es sich nicht um Brennstoffe handelt (MWh)	8
(11) Gesamtverbrauch erneuerbarer Energie (MWh) (Summe der Zeilen 8 bis 10)	1.128
Anteil erneuerbarer Quellen am Gesamtenergieverbrauch (in %)	8,9 %
Gesamtenergieverbrauch (MWh) (Summe der Zeilen 6, 7 und 11)	12.662

Scope-1-, Scope-2- und Scope-3-THG-Emissionen

Die Scope-1-, Scope-2- und die für den Konzern relevanten Scope-3-THG-Emissionen für das Berichtsjahr 2024 werden in der nachfolgenden Tabelle abgebildet. Es werden zudem Scope-1- und Scope-2-THG-Emissionen für das Berichtsjahr 2023 offengelegt.

BRUTTO SCOPE 1, 2, 3 UND GESAMT-THG-EMISSIONEN - THG-EMISSIONEN PRO SCOPE

	2024	2023	Vergleich in %
Scope-1-Treibhausgasemissionen			
Scope-1-THG-Bruttoemissionen (t CO ₂ e)*	1.971	2.068	-4,7 %
Scope-2-Treibhausgasemissionen			
Standortbezogene Scope-2-THG-Bruttoemissionen (t CO ₂ e)	1.424	1.338	6,4 %
Marktbezogene Scope-2-THG-Bruttoemissionen (t CO ₂ e)	1.478	1.172	26,1 %
Signifikante Scope-3-Treibhausgasemissionen			
Gesamte indirekte (Scope-3-)THG-Bruttoemissionen (t CO ₂ e)	59.546	-	-
1 Eingekaufte Waren und Dienstleistungen	30.856	-	-
<i>Cloud-Computing und Rechenzentrumsdienste</i>	4.531	-	-
11 Nutzung verkaufter Produkte**	28.690	-	-
THG-Emissionen insgesamt			
THG-Emissionen insgesamt (standortbezogen) (t CO ₂ e)	62.941	-	-
THG-Emissionen insgesamt (marktbezogen) (t CO ₂ e)	62.995	-	-

* Biogene CO₂-Emissionen aus der Verbrennung oder dem biologischen Abbau von Biomasse werden bei der Berechnung nicht berücksichtigt. Da biogene Emissionen im Bereich Scope 1, 2 und 3 für die Nemetschek Group als nicht wesentlich identifiziert wurden, werden diese in der vorliegenden Nachhaltigkeitserklärung nicht separat veröffentlicht.

** Die Nemetschek Group hat einen Ansatz entwickelt, der die Emissionen der Nutzungsphase ihrer Softwareprodukte (Scope 3.11) in direkte Emissionen (Direct use-phase emissions) und indirekte Emissionen (Indirect use-phase emissions) unterteilt. Direkte Emissionen umfassen den Stromverbrauch der Endgeräte (z.B. Computer, Smartphones) während der Nutzung der Software. Indirekte Emissionen beziehen sich auf den Stromverbrauch, der durch den Datentransfer für den Download und die Updates der Software entsteht. Diese Kategorisierung orientiert sich an den Vorgaben des GHG-Protocol (Guidance for Scope 3, Category 11: Use of Sold Products).

BRUTTO SCOPE 1, 2, 3 UND GESAMT-THG-EMISSIONEN – FINANZIELLE UND OPERATIVE KONTROLLE

	Konsolidiert	Nicht konsolidiert, aber operative Kontrolle
Scope-1-THG-Bruttoemissionen (t CO ₂ e)	1.971	0
Standortbezogene Scope-2-THG-Bruttoemissionen (t CO ₂ e)	1.424	0
Marktbezogene Scope-2-THG-Bruttoemissionen (t CO ₂ e)	1.478	0

Die Nemetschek Group berichtet ihre THG-Emissionen im Berichtsjahr 2024 in Anlehnung an den ESRS E1. In diesem Zusammenhang sind keine wesentlichen Änderungen der Definition dessen, was die Nemetschek Group und ihre vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette ausmacht, zu berichten. Auswirkungen auf die Vergleichbarkeit der aktuellen und vorangegangenen Berichtszeiträume zu THG-Emissionen beziehen sich in erster Linie auf Portfolioveränderungen im aktuellen Geschäftsjahr.

Bei der Erfassung und Berechnung der THG-Emissionen beachtet die Nemetschek Group gemäß ESRS E1 die Grundsätze, Anforderungen und Leitlinien des international anerkannten GHG-Protocol Corporate Standard (Version 2004). Das GHG-Protocol unterteilt THG-Emissionen in die Scopes 1, 2 und 3. Scope 1 umfasst direkte Emissionen aus Quellen, die im Besitz des Unternehmens sind oder von ihm kontrolliert werden, wie zum Beispiel Emissionen durch die Verbrennung von Erdgas oder Heizöl an Standorten des Unternehmens und aus dem eigenen Fuhrpark. Scope 2 bezieht sich auf indirekte Emissionen, die durch den Verbrauch von eingekaufter Energie wie Strom oder Fernwärme entstehen. Scope 3 umfasst alle weiteren indirekten Emissionen entlang der Wertschöpfungskette, die in der Regel den größten Anteil an der Gesamtmenge der THG-Emissionen von Unternehmen ausmachen. Scope-3-THG-Emissionen entstehen sowohl durch vorgelagerte Aktivitäten, wie eingekaufte Waren und Dienstleistungen, als auch durch nachgelagerte Prozesse, wie die Nutzung verkaufter Produkte.

Methodik- und Prozessbeschreibung

Scope-1- und Scope-2-THG-Emissionen

Zur Analyse der Klima- und Umweltauswirkungen des Unternehmens wurden alle konsolidierten Tochtergesellschaften der Nemetschek Group erfasst und deren Relevanz für die Berichterstattung von Scope-1- und Scope-2-THG-Emissionen bewertet. Darauf basierend wurde ein Schwellenwert für die Berichterstattung eingeführt. Größere Standorte sind zur Erhebung von Primärdaten verpflichtet, während kleinere Standorte von der Datenerfassung ausgenommen sind, da sie einen unwesentlichen Anteil an den THG-Gesamtemissionen ausmachen. Für kleinere Standorte, die unterhalb des definierten Schwellenwertes liegen, wurden zur Berechnung der Scope-1- und Scope-2-THG-Emissionen Hochrechnungsfaktoren ermittelt. Diese Faktoren basieren auf

den im Jahr 2023 erhobenen Primärdaten der größeren Standorte und dienen der Extrapolation auf 100% THG-Abdeckung. Bei der Ermittlung der Hochrechnungsfaktoren wurden verbrauchsbezogene Durchschnittswerte genutzt, wobei Ausreißer bereinigt wurden. Die Konsolidierung und Hochrechnung der Scope-1- und Scope-2-THG-Emissionen erfolgt auf Konzernebene. Die Daten wurden für den Zeitraum von Januar bis einschließlich Dezember 2024 erfasst. Für das vierte Quartal sind Schätzungen, die auf dokumentierten Annahmen beziehungsweise Vorjahresdaten basieren, zulässig. Die Scope-1- und Scope-2-THG-Emissionen wurden nach dem Operational-Control-Ansatz analysiert. Die wesentlichen Schritte der THG-Bilanzierung umfassen:

(1) Identifikation der Emissionsquellen

Die Nemetschek Group identifizierte systematisch alle relevanten THG-Emissionsquellen innerhalb ihrer operativen Grenzen und in Bezug auf ihre Geschäftstätigkeit, einschließlich direkter und indirekter Emissionen.

(2) Datenerfassung

Die Nemetschek Group sammelt Aktivitätsdaten zu identifizierten Emissionsquellen. Für Scope-1- und Scope-2-THG-Emissionen umfasst dies den Brennstoffverbrauch und den Energieverbrauch. Die Datenerfassung wird für die Berechnung der Scope-1- und Scope-2-THG-Emissionen durch eine ESG-Softwareplattform unterstützt, die eine systematische, IT-gestützte Datenerfassung gemäß dem GHG-Protocol Corporate Standard sowie den ESRS-E1-Anforderungen ermöglicht. Automatisierte Plausibilitätsprüfungen unterstützen den Datenerfassungs- und Validierungsprozess.

(3) Anwendung von Emissionsfaktoren

Die ESG-Softwareplattform berechnet THG-Emissionen, indem Aktivitätsdaten mit spezifischen Emissionsfaktoren verknüpft werden. Die zur Berechnung der THG-Emissionen verwendeten Emissionsfaktoren stammen aus anerkannten externen Quellen, wie den IPCC-Guidelines (für globale Emissionsfaktoren), nationalen THG-Inventaren (für regionsspezifische Emissionsfaktoren) sowie Industriestandards und Datenbanken (International Energy Agency [IEA], Department for Environment, Food & Rural Affairs [DEFRA] und U.S. Environmental Protection Agency [EPA]). Die Orientierung an Leitprinzipien international anerkannter Standards, wie dem GHG-Protocol, soll sicherstellen, dass die THG-Emissionen der Nemetschek Group konsistent, transparent und vergleichbar gemessen und berichtet werden.

(4) Umrechnung in CO₂-Äquivalente

Mithilfe der neuesten Global-Warming-Potential(GWP)-Werte des IPCC wandelt die ESG-Softwareplattform die Emissionen von Nicht-CO₂-Gasen (CH₄, N₂O, HFCs, PFCs, SF₆ und NF₃) in CO₂-Äquivalente um, um eine standardisierte Messung und Berechnung von Emissionen zu ermöglichen (THG-Emissionen

* Methan (CH₄), Distickstoffoxid (N₂O), teilfluorierte Kohlenwasserstoffe (HFKW), perfluorierte Kohlenwasserstoffe (PFC), Schwefelhexafluorid (SF₆) und Stickstofftrifluorid (NF₃).

[kg CO₂e] = Aktivitätsdaten x Emissionsfaktor). Nicht-CO₂-Gase werden über die hinterlegten, standortbezogenen Emissionsfaktoren mit dem jeweiligen länderspezifischen durchschnittlichen Strommix berücksichtigt. Die ESG-Softwareplattform ermöglicht eine nahtlose Datenerhebung, -konsolidierung und -validierung sowie Steuerung konzernweiter Scope-1- und Scope-2-THG-Emissionen und zielt darauf ab, alle relevanten Umweltinformationen vollständig und systematisch zu erfassen.

(5) Datenqualität

Die Nemetschek Group sammelt Aktivitätsdaten auf Standort-Ebene. In jeder Marke der Nemetschek Group sind Verantwortliche für die lokale Datenerfassung, Konsolidierung und Validierung benannt. Die Aktivitätsdaten zu Scope 1 und 2 werden über die lokalen Datenerfasser in der ESG-Softwareplattform erfasst, in der alle Datenpunkte vorstrukturiert angelegt sind. Durch einen definierten internen Validierungs- und Kontrollprozess auf Marken- und Konzernebene soll die Datenintegrität sichergestellt werden. Bei der Berichterstattung von THG-Emissionen greift die Nemetschek Group nicht auf Informationen von Unternehmen der eigenen Wertschöpfungskette zurück, deren Berichtszeitraum von dem der Nemetschek Group abweicht.

Methodik- und Prozessbeschreibung

Scope-3-THG-Emissionen

Im Geschäftsjahr 2024 hat die Nemetschek Group eine Scope-3-Hotspot-Analyse durchgeführt, um die für sie relevanten Scope-3-Kategorien zu identifizieren und in das unternehmensspezifische THG-Inventar aufzunehmen. Scope-3-Kategorien, die für die Nemetschek Group als nicht signifikant oder nicht anwendbar eingestuft wurden, wurden aus dem Inventar für die diesjährige Berichterstattung ausgeschlossen. Die Nemetschek Group ist bestrebt, die eigenen Datenerfassungsprozesse kontinuierlich zu verbessern und das Scope-3-THG-Inventar regelmäßig zu überprüfen, zu aktualisieren und schrittweise zu ergänzen, um eine präzisere und umfassendere Berichterstattung zu ermöglichen.

Aufgrund des geringen Beitrags zu den Gesamtemissionen im Rahmen der Scope-3-Hotspot-Analyse wurden die folgenden Scope-3-THG-Emissionskategorien für die Nemetschek Group als nicht signifikant eingestuft und daher in der diesjährigen Berichterstattung nicht berücksichtigt: Kapitalgüter (3.2), Brennstoff- und energiebezogene Aktivitäten (3.3), Transport und -Verteilung (vorgelagert) (3.4), Abfallaufkommen in Betrieben (3.5), Geschäftsreisen (3.6), Mitarbeiterpendeln (3.7) und Investitionen (3.15). Da die Nemetschek Group kein Franchise (3.14) betreibt sowie keine nennenswerten vorgelagerten Leasing-Vermögenswerte (3.8) und nachgelagerten Leasing-Vermögenswerte (3.13) besitzt, werden die genannten Kategorien ebenfalls von der diesjährigen Berichterstattung ausgeschlossen. Da die Nemetschek Group als Anbieter digitaler Softwarelösungen für die AEC/O- sowie die Medien- und Unterhaltungsindustrie am Markt agiert, sind Kategorien, die sich auf das produzierende Gewerbe beziehen, für die Nemetschek Group nicht anwendbar und werden fol-

lich nicht berichtet: Transport und -Verteilung (nachgelagert) (3.9), Verarbeitung verkaufter Produkte (3.10) und Entsorgung verkaufter Produkte (3.12).

Basierend auf den Ergebnissen der durchgeführten Scope-3-Hotspot-Analyse hat die Nemetschek Group die folgenden Scope-3-THG-Emissionskategorien in ihr THG-Inventar aufgenommen:

- » Kategorie 3.1 Eingekaufte Waren und Dienstleistungen: Die Kategorie 3.1 umfasst alle vorgelagerten Emissionen aus den im Berichtsjahr eingekauften Waren (materiell) und Dienstleistungen (immateriell) der Nemetschek Group.
- » Kategorie 3.11 Nutzung verkaufter Produkte: Die Kategorie 3.11 umfasst Emissionen aus der Nutzung von Softwarelösungen, die die Nemetschek Group im Berichtsjahr verkauft hat.

Die Scope-3-THG-Emissionen wurden nach dem Operational-Control-Ansatz analysiert.

Kategorie 3.1 Eingekaufte Waren und Dienstleistungen

Die Nemetschek Group erfasst und berichtet die indirekten Scope-3-THG-Emissionen, die aus dem Kauf von Waren und Dienstleistungen resultieren. Die Scope-3-Kategorie 3.1 wurde mit der Spend-based-Methode berechnet.

(1) Berichtsgrenzen

Der Prozess folgt den Prinzipien des GHG-Protocols. Alle relevanten Emissionen der Nemetschek Group und ihrer konsolidierten Tochtergesellschaften sind hierbei berücksichtigt. Die Kategorisierung der Ausgaben erfolgte auf Basis der wirtschaftlichen Aktivität unter Verwendung der NACE-Kodierung (Klassifikation der Wirtschaftszweige in der EU, NACE). Dabei werden alle Kostenarten (OpEx Waren/OpEx Dienstleistungen) berücksichtigt, die auch in der finanziellen Berichterstattung zugrunde gelegt werden. Der Abgleich der Ausgabenkategorien mit der entsprechenden NACE-Kategorie erfolgt über die Datenbank der Europäischen Kommission (List of NACE Codes). Jede Ausgabenkategorie wird dem entsprechenden NACE-Code zugeordnet, da pro NACE-Code der entsprechende Emissionsfaktor in der verwendeten Emissionsfaktordatenbank EXIOBASE hinterlegt ist.

(2) Berechnungsmethoden

Die Berechnung der THG-Emissionen erfolgt gemäß der Spend-based-Methode, die als eine der anerkannten Berechnungsmethoden des GHG-Protocols für die Scope-3-Kategorie 3.1 gilt. Der Prozess umfasst folgende Schritte:

Emissionsberechnung: Die Emissionen werden auf Basis der wirtschaftlichen Ausgaben berechnet, indem diese mit Emissionsfaktoren aus der EXIOBASE-Datenbank multipliziert werden. Die Ausgaben basieren auf tatsächlichen Werten für den Zeitraum Januar bis einschließlich Dezember 2024. Die Auswahl der Emissionsfaktoren beruht auf der Zuordnung der jeweiligen Ausgabenkategorie mit dem entsprechenden NACE-Code (Ausgabenwert [€] x Emissionsfaktor [kg CO₂e/€] = THG-Emissionen [kg CO₂e]).

Inflationsbereinigung: Die Emissionsfaktoren der EXIOBASE-Datenbank werden inflationsbereinigt, um eine präzise und aktuelle Berechnung der THG-Emissionen zu ermöglichen. Die Emissionsfaktoren basieren auf dem Jahr 2020 und werden auf Basis von Inflationsraten der Weltbank auf das Preisniveau des Jahres 2023 angepasst. Zum Zeitpunkt der THG-Emissionsberechnung lag der aktualisierte Datensatz der Inflationsraten der Weltbank für das Jahr 2024 noch nicht vor.

(3) Verwendete Berechnungsinstrumente

Für die Berechnung der Scope-3-THG-Emissionen greift die Nemetschek Group auf Informationen der EXIOBASE-Datenbank und der World Bank Global Database of Inflation zurück. EXIOBASE liefert pro NACE-Kategorie einen entsprechenden Emissionsfaktor, der einer bestimmten Ausgabenkategorie zugeordnet wird. Die World Bank Global Database of Inflation wird verwendet, um die Emissionsfaktoren auf inflationsbereinigte Werte anzupassen. Durch die Verwendung anerkannter Datenquellen soll sichergestellt werden, dass die Berechnung auf vertrauenswürdigen Daten basiert.

3.11 Nutzung verkaufter Produkte

Die Nemetschek Group erfasst und berichtet die Scope-3-THG-Emissionen (Scope-1- und Scope-2-THG-Emissionen der Kunden und Endnutzer), die aus der Nutzung ihrer verkauften Softwarelösungen resultieren. Die Scope-3-Kategorie 3.11 wird anhand ermittelter Anwendungsszenarien bestimmt, die auf der jährlichen Software- und CPU-Nutzungszeit basieren. Innerhalb jeder Marke wurde mindestens eine verantwortliche Person aus dem Bereich Produktmanagement beziehungsweise Produktentwicklung benannt, die über entsprechende Fachexpertise zur Ermittlung der Anwendungsszenarien verfügt.

(1) Berichtsgrenzen

Die Berichtsgrenzen für die Scope-3-THG-Emissionen werden gemäß den Standards des GHG-Protocols klar definiert und umfassen indirekte Scope-3-THG-Emissionen aus dem Konzern. Emissionen aus dem Gebrauch der Softwarelösungen, die von der Nemetschek Group verkauft werden, werden als Teil der Scope-3-THG-Emissionen erfasst. Alle relevanten emissionsbezogenen Softwarenutzungen der Nemetschek Group und ihrer vollkonsolidierten Tochtergesellschaften sind hierbei berücksichtigt.

(2) Berechnungsmethoden

Um die THG-Emissionen zu berechnen, wurden folgende Schritte unternommen:

Emissionsberechnung: Die Emissionen werden auf Basis von Primärdaten und Näherungswerten berechnet, die über eine Abfrage pro Softwareprodukt ermittelt wurden. Abgefragt wurden die Gesamtanzahl der Softwarenutzer, die Art der Endgeräte der Nutzer, die Herkunftsländer der Endnutzer, die Nutzungsdauer der

Endgeräte pro Nutzer, die CPU-Zeit sowie die initialen Downloads und Updates. Die Daten wurden mit Emissionsfaktoren aus den Datenbanken Ecoinvent, IEA, Öko-Institut e.V. und The Shift Project berechnet. Durch fundierte Annahmen der Fachbereiche wurden fehlende Informationen ergänzt beziehungsweise geschätzt.

(3) Verwendete Berechnungsinstrumente

Zur Berechnung des Energieverbrauchs der Endnutzergeräte (PC- und Mobilgeräte) wurden Annahmen anhand der „The Shift Project“-Studie „Lean ICT: Towards Digital Sobriety“ getroffen. Die Emissionsfaktoren der direkten Emissionen des Energiemixes (Stromverbrauch) pro Land basieren auf der Datenbank Ecoinvent V3.10 (Energieverbrauch des Endnutzergerätes [kWh] x Emissionsfaktor Energiemix [kg CO₂e/kWh] = THG-Emissionen [kg CO₂e]). Die Emissionsfaktoren der indirekten Emissionen für Download und Updates der Software stammen aus der Öko-Institut-e.V.-Studie „Digitaler CO₂-Fußabdruck“. Zur Berechnung der THG-Emissionen, die aus Downloads und Updates entstehen, wird die Menge der übertragenen Datenmenge (GB) mit dem Emissionsfaktor des Datentransfers in einem Rechenzentrum multipliziert (Datenübertragungsmenge [GB] x Emissionsfaktor Datentransfer Rechenzentrum [kg CO₂e/GB] = THG-Emissionen [kg CO₂e]).

INTENSITÄT DER TREIBHAUSGASEMISSIONEN, STANDORTBEZOGEN (GESAMT-THG-EMISSIONEN PRO NETTOUMSATZ)

THG-Intensität je Nettoeinnahme	2024
THG-Gesamtemissionen (standortbezogen) je Nettoeinnahme (t CO ₂ e/€)	0,000063
THG-Gesamtemissionen (marktbezogen) je Nettoeinnahme (t CO ₂ e/€)	0,000063

Zur Berechnung der THG-Intensität zieht die Nemetschek Group die Umsatzerlöse des Konzernlageberichts heran, vergleiche [«< 3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns >>](#), Zeile „Gesamtjahr“.

Im Zusammenhang mit der Bewertung von Klimaauswirkungen wesentlicher physischer Risiken, die die Finanzlage des Konzerns beeinträchtigen könnten, macht die Nemetschek Group nachfolgende Angaben: Auf der Grundlage der Ergebnisbewertung der Klimarisikoanalyse wurde festgestellt, dass es derzeit keine Standorte mit bedeutenden Vermögenswerten gibt, die einem wesentlichen physischen Risiko ausgesetzt sind. Diese Schlussfolgerung gilt für die Vermögenswerte der Nemetschek Group sowohl innerhalb als auch außerhalb des Gebiets der EU. Obwohl derzeit keine bedeutenden Vermögenswerte einem wesentlichen physischen Risiko ausgesetzt sind, verfolgt die Nemetschek Group einen proaktiven Ansatz beim Risikomanagement. Die Prozesse umfassen eine kontinuierliche Überwachung und Bewertung po-

* The Shift Project (2019): Lean ICT: Towards Digital Sobriety.

** Öko-Institut e.V. (2020): Digitaler CO₂-Fußabdruck. Datensammlung zur Abschätzung von Herstellungsaufwand, Energieverbrauch und Nutzung digitaler Endgeräte und Dienste.

tenzieller Risiken für bestehende Vermögenswerte. Damit soll sichergestellt werden, dass die Nemetschek Group auch auf neue klimabezogene Risiken umgehend und effektiv reagieren kann. In Anlehnung an die ESRS 1 Absatz 137 sowie ESRS 1 Appendix C führte die Nemetschek Group für das Geschäftsjahr 2024 eine qualitative Klimarisikoanalyse durch. Es werden keine quantitativen Angaben erhoben und veröffentlicht.

2.3 Sozialinformationen

In ihrer Nachhaltigkeitserklärung berichtet die Nemetschek Group relevante Angaben für wesentliche Nachhaltigkeitsaspekte im Bereich Soziales, darunter wesentliche Angaben zur eigenen Belegschaft sowie zu Kunden und Endnutzern. Im folgenden Kapitel werden strategische Aspekte sowie Maßnahmen und Kennzahlen bezogen auf die eigene Belegschaft berichtet, darunter Merkmale von Beschäftigten, Diversitätskennzahlen sowie Vorfälle, Beschwerden und schwerwiegende Auswirkungen im Zusammenhang mit Menschenrechten.

Eigene Belegschaft

Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen – Eigene Belegschaft

Die Nemetschek Group kommuniziert zentrale Aspekte für die Belegschaft im „People Letter of Commitment“. Dieser behandelt die folgenden Auswirkungen und Chancen, die sich auf die gesamte eigene Belegschaft beziehen:

- » Die Nemetschek Group pflegt faire Einstellungs- und Beförderungspraktiken und zielt darauf ab, Chancengleichheit für alle Bewerber und Mitarbeiter zu gewährleisten. Vielfalt in Bezug auf Geschlecht, ethnische Herkunft, Nationalität und Alter wird transparent behandelt und im Einstellungsprozess berücksichtigt.
- » Die Nemetschek Group bietet Programme und Schulungsinitiativen sowie Ressourcen, die darauf abzielen, die Fähigkeiten und Kenntnisse der Mitarbeiter zu verbessern und so das berufliche und persönliche Wachstum zu fördern. Die Nemetschek SE und die Marken erhalten ein zugewiesenes Lernbudget.
- » Die Nemetschek Group bietet Möglichkeiten für Homeoffice-Verträge, auch Hybridmodelle, und sorgt mit den daraus resultierenden flexiblen Arbeitszeiten für ein familienfreundliches Umfeld und eine ausgewogene Work-Life-Balance.
- » Allgemeine Kommunikationsformate (wie die Kommunikation des Vorstands und des ELTs, Townhalls, Board-Letter) und ein enger Dialog zwischen Management und dem europäischen Betriebsrat der Nemetschek SE sowie zwischen Mitarbeitern und dem europäischen Betriebsrat (Gleiches gilt für die lokalen Betriebsräte) fördern die Kommunikation, das Engagement und die Zufriedenheit der Mitarbeiter sowie die Konfliktlösung.

Der Hauptinhalt des „People Letter of Commitment“ ist die Definition von Mindestanforderungen zu grundlegenden Führungs- und Mitarbeiterthemen sowie zu den zentralen Themen wie Mitarbeitergewinnung, Leistungsbeurteilung und Gesundheitsmanagement. Es gibt derzeit keinen formellen Prozess zur Überwachung des „People Letter of Commitment“. Im „People Letter of Commitment“ sind keine Ziele festgehalten. Der „People Letter of Commitment“ umfasst alle Aktivitäten und alle Regionen, Geltungsbereich ist die gesamte Belegschaft ohne die vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette. Der Vorstand der Nemetschek SE hat die Verantwortung für die Umsetzung des „People Letter of Commitment“ an den Chief People Officer (CPO) innerhalb der Konzernfunktion People/Human Resources übertragen. Der „People Letter of Commitment“ bezieht sich nicht auf Drittanbieter-Standards oder -Initiativen.

Die Perspektiven der eigenen Belegschaft fließen über den europäischen Betriebsrat oder die regelmäßigen Townhalls und Austauschformate in die Entscheidungen oder Aktivitäten der Nemetschek Group ein. Diese Entscheidungen zielen darauf ab, die tatsächlichen und potenziellen Auswirkungen auf die eigene Belegschaft zu steuern. Der Einbezug der Belegschaft erfolgt über die Betriebsratssitzungen des europäischen Betriebsrats der Nemetschek SE, der alle Mitarbeiter aus der EU oder einem Vertragsstaat des europäischen Wirtschaftsraums vertritt. Der europäische Betriebsrat erhält einmal pro Jahr bei der offiziellen Betriebsratssitzung Informationen vom Vorstand über das laufende sowie das vorangegangene Geschäftsjahr. Der CPO gibt Auskunft über das aktuelle Geschäftsgebaren der Nemetschek Group. Der Vorstand legt die Entscheidungen und die Tätigkeiten in Bezug auf die Auswirkungen und potenziellen Auswirkungen auf die Belegschaft offen. Der Einbezug findet in regelmäßigen Phasen einmal pro Jahr im zweiten Quartal in der jährlichen Betriebsratssitzung statt. Der Betriebsrat hat die Möglichkeit, Fragen an den Vorstand und den CPO zu richten, woraus sich Teilnahme und Konsultation über anschließende Diskussionen ergeben. Das Feedback des Betriebsrats auf die Informationen des Vorstands wird nicht aufgezeichnet. Rückmeldungen werden in der jährlichen Betriebsratssitzung mündlich entgegengenommen. Der Vorstand entscheidet im Anschluss, ob, wie und welche Themen weiter vorangetrieben werden oder nicht. Die Belegschaft wird nicht unmittelbar darüber informiert, wie ihre Rückmeldungen interne Entscheidungen beeinflusst haben.

Die Aktivitäten zur Einbeziehung finden auf Organisationsebene, zwischen dem Vorstand, dem CPO sowie dem europäischen Betriebsrat, statt. Für die Einbeziehung werden keine weiteren personellen sowie keine finanziellen Mittel zugewiesen. Der europäische Betriebsrat wird im Falle von Organisationsveränderungen innerhalb der Nemetschek Group, die sich aus der Reduktion der CO₂-Emissionen und dem Übergang zu umweltfreundlicheren und klimaneutralen Tätigkeiten für seine eigene Belegschaft ergeben können, informiert, insbesondere im Hinblick auf Umstrukturierung, Verlust oder Schaffung von Arbeitsplätzen, Ausbildung

und Weiterbildung, Gleichstellung der Geschlechter und soziale Gerechtigkeit sowie Gesundheit und Sicherheit. Die höchste Position innerhalb der Nemetschek SE ist der Vorstandsvorsitzende, der die operative Verantwortung dafür trägt, dass die Zusammenarbeit mit dem europäischen Betriebsrat stattfindet und dass die Ergebnisse, soweit möglich, in die strategische und operative Ausrichtung der Nemetschek Group einfließen.

Darüber hinaus wird die gesamte Belegschaft in die hybriden Townhalls der Nemetschek Group miteinbezogen. Die Belegschaft erhält vom Vorstand und darüber hinaus vom ELT einen Einblick in die aktuelle Geschäftsausrichtung. Die Belegschaft hat die Möglichkeit, vorab Fragen einzureichen. Die Townhalls werden aufgezeichnet und im Anschluss mit der gesamten Belegschaft geteilt. Aufgrund der Fragen aus der Belegschaft erhalten der Vorstand sowie das ELT einen Einblick, welche Themen für die Belegschaft relevant sind. Die gesamte Belegschaft hat die Möglichkeit, Fragen zu stellen. Für die Einbeziehung werden keine weiteren personellen Mittel als die oben genannten sowie keine finanziellen Mittel zugewiesen. Die gesamte Belegschaft wird über Organisationsveränderungen informiert, sofern diese einen direkten Einfluss auf die Belegschaft haben.

Der allgemeine Ansatz und die Verfahren zur Bereitstellung von oder Mitwirkung bei Abhilfemaßnahmen für den Fall, dass die Nemetschek Group eine wesentliche negative Auswirkung auf die eigene Belegschaft verursacht oder dazu beigetragen hat, schließen mehrere Einzelansätze mit ein:

- » Zugängliche Compliance-Meldemechanismen für Probleme/Verhaltensweisen, inklusive der Bereitstellung von lokalen Ansprechpartnern für Mitarbeiter, wie zum Beispiel in den Compliance- und HR-Teams.
- » Die Förderung einer „Speak-up-Kultur“, in der Mitarbeiter vertrauliche Meldungen über das Hinweisgebertool des Konzerns melden und bei hybriden Townhalls Fragen direkt an das Management adressieren können.

Über spezifische Kanäle kann die eigene Belegschaft der Nemetschek Group Bedenken oder Bedürfnisse direkt an das Unternehmen herantragen und diese dort ansprechen. Folgende Kanäle wurden von der Nemetschek Group selbst eingerichtet:

- » Die Führungskräfte werden angehalten, regelmäßige 1:1-Gespräche mit ihren Mitarbeitern zu führen.
- » Innerhalb der Funktionen sollen regelmäßige Team-Meetings stattfinden, um den Mitarbeitern innerhalb der Funktionen oder der Projektteams die Möglichkeit zur Meldung von Bedenken und Bedürfnissen zu ermöglichen.
- » Der europäische Betriebsrat fungiert als Sprachrohr für die in Europa angesiedelten Marken (Allplan, Graphisoft, Solibri, dRofus, Nevaris, Bluebeam, Spacewell, Crem Solutions, Maxon) und die Nemetschek SE gegenüber dem Management. Gleiches gilt für die lokalen Betriebsräte von Spacewell Niederlande, Graphisoft Deutschland und Allplan Deutschland.

- » Das Management bietet die Möglichkeit für Rückfragen nach wichtigen Ankündigungen sowie während oder nach Townhall-Meetings.
- » Die Konzernfunktion Legal & Compliance fungiert als unabhängige, interne Meldestelle. Die Mitarbeiter der Nemetschek Group können sich via E-Mail an die Funktion wenden, und zwar unter: compliance@nemetschek.com.
- » Der zuständige HR-Manager/Personalleiter steht für vertrauliche Gespräche/Meldungen ebenso zur Verfügung; ebenso wie die Konzernfunktion Legal & Compliance.

Von einem Drittanbieter wurde zudem ein weiterer externer Kanal eingerichtet:

- » Das Hinweisgebersystem wird von der Konzernfunktion Legal & Compliance verwaltet. Die Auswertung erfolgt auf Konzernebene.

Die Nemetschek Group hat diverse Prozesse etabliert, durch die die Verfügbarkeit der beschriebenen Kanäle unterstützt wird:

- » Im Intranet ONE können alle gültigen Guidelines und Strategien aller Funktionen eingesehen werden.
- » Beim Start in der Nemetschek Group werden neue Mitarbeiter über die jeweiligen Ansprechpartner durch eine Welcome-E-Mail von Legal & Compliance und People/Human Resources über die Kanäle informiert. In der E-Mail von Legal & Compliance wird die Vorgehensweise beschrieben, wenn ein Mitarbeiter eine Beschwerde einreichen möchte.
- » In jeder Marke gibt es außerdem einen Ansprechpartner für alle Compliance-Themen, der für Fragen und Meldungen zur Verfügung steht.
- » Jeder Mitarbeiter hat die Möglichkeit, Fragen, Beschwerden oder Anregungen auch bei einer lokalen HR-Person zu adressieren und sich über die entsprechenden Kanäle aufklären zu lassen.

Die Nemetschek Group verfügt über ein Verfahren zur Bearbeitung von Beschwerden im Zusammenhang mit Arbeitnehmerbelangen. Dieses Verfahren wird im Kapitel 2.4 Governance-Informationen [« Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen – Unternehmenspolitik »](#) detailliert beschrieben.

Gehen Hinweise/Beschwerden über die etablierten Kanäle für Mitarbeiter ein, werden diese von der für den jeweiligen Eingangskanal zuständigen (Compliance-)Stelle erfasst und den gesetzlichen Anforderungen entsprechend dokumentiert. Geht ein Hinweis/eine Beschwerde über das digitale Hinweisgebersystem (siehe Kapitel 2.4 Governance-Informationen [« Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen – Unternehmenspolitik »](#)) ein, wird dieser/diese automatisiert mit einem Fristenmanagement beziehungsweise Fortschrittstracking versehen. Wird einer der übrigen Kanäle genutzt, erfolgt dies entsprechend manuell. Alle gruppenweit eingehenden Hinweise/Beschwerden

werden quartalsmäßig durch Corporate Legal & Compliance al-
lokiert, konsolidiert und in anonymisierter Weise an den Vorstand
und den Aufsichtsrat berichtet. Besteht ad hoc Berichtsbedarf,
erfolgt dies entsprechend außerhalb des Quartalsturnus. Die
etablierten Eingangskanäle werden regelmäßig gruppenweit an
alle Mitarbeiter kommuniziert, um deren Effektivität sicherzustel-
len. Die Policy zum Hinweisgebersystem schließt den Schutz von
Einzelpersonen gegen Vergeltungsmaßnahmen ein. Es existieren
derzeit keine Methoden, um auszuwerten, ob die Mitarbeiter der
Nemetschek Group Prozesse und Strukturen, um ihre Anliegen
oder Bedürfnisse vorzubringen, kennen und ihnen vertrauen.

Im ersten Quartal 2025 führt die Nemetschek Group eine globale
Mitarbeiterbefragung für alle Mitarbeiter, die sich in einem Anstel-
lungsverhältnis befinden, durch, um die Anliegen und Bedürfnisse
der eigenen Belegschaft noch besser zu verstehen.

Merkmale der Beschäftigten

Die Nemetschek Group legt Angaben zu den wesentlichen
Merkmalen ihrer Beschäftigten im Berichtsjahr 2024 offen. Die
Gesamtzahl der Beschäftigten stimmt nicht mit den im Konzern-
abschluss gemachten Angaben überein, da für die Nachhaltig-
keitserklärung alle Personen gezählt wurden, die nach nationa-
lem Recht oder dessen Anwendung in einem Arbeitsverhältnis
mit der Nemetschek Group stehen. Miteinbezogen wurden auch
Mitarbeiter, die sich in einem inaktiven Arbeitsverhältnis befinden,
wie Elternzeit, unbezahltem Urlaub, Altersteilzeit oder Krankheit.
Es werden alle Datenpunkte als Headcount berichtet. Die Daten
werden für das vorliegende Berichtsjahr stichtagsbezogen zum
31. Dezember 2024 berichtet.

MERKMALE DER BESCHÄFTIGTEN DES UNTERNEHMENS - ZAHL DER BESCHÄFTIGTEN NACH GESCHLECHT*

Zahl der Beschäftigten (Personenzahl)	2024
Geschlecht	
Männlich	2.619
Weiblich	1.363
Sonstige	3
Nicht angegeben	4
Gesamtzahl der Beschäftigten	3.989

* Geschlecht nach eigenen Angaben der Beschäftigten.

MERKMALE DER BESCHÄFTIGTEN DES UNTERNEHMENS - ZAHL DER BESCHÄFTIGTEN NACH GEOGRAFISCHEM GEBIET*

Zahl der Beschäftigten (Personenzahl)	2024
Land	
Deutschland	991
Ungarn	408
USA	1.095
Gesamtzahl	2.494

* Darstellung der Beschäftigtenzahl in Ländern, in denen die Nemetschek Group mindestens 50 Be-
schäftigte hat, die mindestens 10% der Gesamtzahl der Beschäftigten der Nemetschek Group aus-
machen.

MERKMALE DER BESCHÄFTIGTEN DES UNTERNEHMENS - INFORMATIONEN ÜBER DIE BESCHÄFTIGTEN NACH ART DES VERTRAGS UND GESCHLECHT*

	2024				
	Weiblich	Männlich	Sonstige	Nicht angegeben	Insgesamt
Zahl der Beschäftigten (Personenzahl)	1.363	2.619	3	4	3.989
Zahl der dauerhaft Beschäftigten (Personenzahl)	1.331	2.566	3	4	3.904
Zahl der befristeten Beschäftigten (Personenzahl)	31	53	0	0	84
Zahl der Beschäftigten ohne garantierte Arbeitsstunden (Personenzahl)	1	0	0	0	1

* Geschlecht nach eigenen Angaben der Beschäftigten.

Der Großteil der Beschäftigten der Nemetschek Group befindet
sich in einem dauerhaften Beschäftigungsverhältnis. Der Anteil
der befristeten Arbeitsverhältnisse ist insgesamt gering, da die
Nemetschek Group bestrebt ist, Mitarbeiter langfristig an den
Konzern zu binden. Befristete Arbeitsverhältnisse entstehen in
der Regel durch Ausbildungsverhältnisse, Werkstudenten- und
Praktikantenanstellungsverträge oder Vertretungen für Elternzei-

ten, Krankheiten oder grundsätzlich längere Abwesenheiten. Die
Gesamtzahl der Beschäftigten, die die Nemetschek Group im
Berichtsjahr 2024 verlassen haben, liegt bei 545 Mitarbeitern. Die
Quote der Mitarbeiterfluktuation* liegt demnach bei 13,7%.

Alle für die Berichterstattung relevanten Kennzahlen wurden von
den HR-Verantwortlichen der jeweiligen Marke an die Konzern-
funktion People/Human Resources der Nemetschek SE über-

* Die Quote der Mitarbeiterfluktuation wird über die Gesamtzahl der Beschäftigten, die freiwillig oder wegen Entlassung, Eintritt in den Ruhestand oder Tod aus dem Unternehmen ausscheiden, im Verhältnis zur
Gesamtzahl der Beschäftigten zum Stichtag 31. Dezember 2024 bestimmt.

mittelt. Alle Marken wirkten bei der Ausarbeitung der definierten Datenpunkte mit, um ein einheitliches Verständnis der benötigten Daten über den ganzen Konzern hinweg zu schaffen. Die Datenerhebung folgt grundsätzlich dem Vieraugenprinzip, um die Vollständigkeit und Richtigkeit der Daten zu gewährleisten. In allen Marken wurde eine Person für die Datensammlung und eine Person für die Validierung der Daten benannt. Die Datenerfassung und -übermittlung erfolgte über ein Template, das den Marken zur Verfügung gestellt wurde. Die Daten wurden im Anschluss auf Konzernebene validiert und konsolidiert.

Diversität

Die Geschlechterverteilung auf der ersten Führungsebene sowie die Altersverteilung innerhalb der eigenen Belegschaft stellten sich im Berichtsjahr 2024 wie folgt dar:

GESCHLECHTERVERTEILUNG AUF DER OBERSTEN FÜHRUNGSEBENE*

Geschlecht	2024	
	Anzahl der Manager	Anteil auf der obersten Führungsebene (in %)
Männlich	10	71,4 %
Weiblich	4	28,6 %
Sonstige	0	0,0 %
Nicht angegeben	0	0,0 %

* Geschlecht nach eigenen Angaben der Beschäftigten.

Die erste Führungsebene der Nemetschek SE umfasst alle Führungskräfte mit Budget- und Personalverantwortung, die direkt an die Vorstandsmitglieder berichten. Zum 31. Dezember 2024 umfasste die erste Führungsebene 14 Personen, davon 4 Frauen. Der aktuelle Frauenanteil in der ersten Führungsebene liegt damit bei 28,6 % (Vorjahr: 28,6 %).

VERTEILUNG DER BESCHÄFTIGTEN NACH ALTERSGRUPPEN

Altersgruppen	2024	
	Anzahl der Beschäftigten	Anteil an der Gesamtanzahl der Beschäftigten (in %)
Unter 30 Jahre	598	15,0 %
30–50 Jahre	2.567	64,4 %
Über 50 Jahre	824	20,7 %

Vorfälle, Beschwerden und schwerwiegende Auswirkungen im Zusammenhang mit Menschenrechten

Innerhalb des Berichtszeitraums sind 9 Hinweise zu möglichen Diskriminierungssachverhalten über die Meldekanäle der Nemetschek Group eingegangen und bearbeitet worden. Unter der Begriffsdefinition „Diskriminierung“ wird an dieser Stelle auch Belästigung verstanden. Innerhalb des Berichtszeitraums sind insgesamt 19 Hinweise/Beschwerden über die für die Belegschaft der Nemetschek Group eingerichteten Meldekanäle eingegangen. Der Nemetschek Group sind keine Hinweise/Beschwerden bekannt, die innerhalb des Berichtszeitraums an die nationalen OECD-Kontaktstellen für internationale Unternehmen gerichtet wurden. Innerhalb des Berichtszeitraums musste die Nemetschek Group keine Bußgelder, sonstige Strafen oder Beträge zur Wiedergutmachung von Diskriminierungs- oder Belästigungsvorfällen zahlen oder erstatten.

Ergänzend zu den bestehenden Meldekanälen, wie etwa dem gruppenweiten Hinweisgebersystem, der global erreichbaren Compliance-E-Mail-Adresse oder den regelmäßig stattfindenden Abfragen bei den Tochtergesellschaften, wurden für relevante Kennzahlen, wie beispielsweise Diskriminierungsvorfälle, Beschwerden von Mitarbeitern oder Trainingszahlen, im Rahmen der Nachhaltigkeitserklärung für das Berichtsjahr 2024 weitere Abfragen mittels Fragebögen an das global bestehende Compliance-Netzwerk versendet. Die erhaltenen Informationen wurden auf Ebene der Nemetschek SE zentral konsolidiert und gemeinsam mit weiteren Konzernfunktionen, darunter People/ Human Resources, validiert und verplausibilisiert.

Innerhalb des Berichtszeitraums wurden der Nemetschek Group keine schwerwiegenden Menschenrechtsverletzungen gemeldet, die in Verbindung mit der eigenen Belegschaft stehen. Innerhalb des Berichtszeitraums musste die Nemetschek Group keine Bußgelder, sonstige Strafen oder Beträge zur Wiedergutmachung von schwerwiegenden Menschenrechtsverletzungen, die in Verbindung zur eigenen Belegschaft stehen, zahlen oder erstatten.

Verbraucher und Endnutzer

Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen – Verbraucher und Endnutzer

Die Verpflichtungen der Nemetschek Group im Bereich der Menschenrechtspolitik, die für Kunden und Endnutzer relevant sind, orientieren sich an den bestehenden Compliance- und Sorgfaltspflichtenprozessen des Konzerns. Hier werden ebenfalls die Prozesse und Mechanismen zur Überwachung der Einhaltung der Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte, der Erklärung der IAO über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit oder der OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen berücksichtigt.

Bei der Ermittlung und Bewertung tatsächlicher und potenzieller, positiver und/oder negativer Auswirkungen im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurde die Perspektive von Kunden

und Endnutzern durch interne und externe Stakeholder, insbesondere durch den Einbezug von Branchen- und Industrieverbänden, abgebildet. Die meisten Marken der Nemetschek Group führen regelmäßig Kundenumfragen und Kundenzufriedenheitsbewertungen (Customer Satisfaction Score, CSAT) durch. Zudem verfügen die meisten Marken über ständige Kundenbeiräte, die Beiträge zur Produktentwicklung und zum allgemeinen Geschäftsbetrieb liefern. Die Nemetschek Group arbeitet mit Branchenvertretern, einschließlich Berufsverbänden und Interessengruppen, zusammen, um Erkenntnisse über bewährte Verfahren und neue Trends zu gewinnen. Diese Zusammenarbeit soll gewährleisten, dass die strategische Ausrichtung des Konzerns mit den Interessen der Kunden und Endnutzer sowie den Branchenstandards übereinstimmen. Darüber hinaus führen die Teams der meisten Marken regelmäßig Bewertungen der Auswirkungen auf Kunden und Endnutzer durch, die auf direktem Feedback basieren. Diese Bewertungen tragen dazu bei, tatsächliche und potenzielle Auswirkungen zu ermitteln. Die Ansichten von Kunden und Endnutzern werden auch in die Produktentwicklungsprozesse integriert. Indem die Nemetschek Group den Beiträgen von Kunden und Endnutzern Vorrang einräumt, zielt sie darauf ab, die Benutzerfreundlichkeit und Zugänglichkeit der Lösungen zu verbessern und sicherzustellen, dass diese den Bedürfnissen der verschiedenen Benutzergruppen entsprechen.

Die Nemetschek SE und die Marken stehen in kontinuierlichem Austausch mit von tatsächlichen und potenziellen, positiven und/oder negativen Auswirkungen betroffenen Kunden und Endnutzern oder ihren rechtmäßigen Vertretern, entweder direkt oder über glaubwürdige Stellvertreter, die Einblick in ihre Situation haben, durch direkte Gespräche mit Kunden und Endnutzern (Umfragen, Interviews) oder durch die Zusammenarbeit mit Branchen- und Industrieverbänden.

Der direkte Kontakt zu Kunden und Endnutzern wird primär von den Marken der Nemetschek Group gesteuert. Einige Marken beziehen ihre Kunden über verschiedene Phasen des Engagements mit ein:

Phasen des Engagements

- » Vorentwicklungsphase: Das Engagement findet in der Planungsphase neuer Produkte oder Dienstleistungen statt und ermöglicht es der Nemetschek Group, erste Erkenntnisse und Erwartungen der Kunden und Endnutzer zu sammeln.
- » Entwicklungsphase: Die Nemetschek Group bezieht die Anwender in Benutzertests und Feedback-Sitzungen ein, um Produktfunktionen und Benutzerfreundlichkeit zu verbessern.
- » Post-Launch-Phase: Nach der Einführung eines Produkts oder einer Dienstleistung sammelt die Nemetschek Group weiterhin Feedback, um die Leistung zu bewerten und Verbesserungsmöglichkeiten zu ermitteln.

Art der Beteiligung

- » Umfragen: Die jeweiligen Marken führen regelmäßig Umfragen durch, um quantitative Daten über die Zufriedenheit und die Bedürfnisse der Anwender zu sammeln.
- » Fokusgruppen: Organisierte Diskussionen mit ausgewählten Kunden liefern qualitative Erkenntnisse und ermöglichen ein tieferes Verständnis der Nutzererfahrung.
- » Interviews: Einzelinterviews ermöglichen ein persönliches Feedback und ausführliche Diskussionen über bestimmte Anliegen oder Vorschläge.
- » Workshops: Die Nemetschek Group organisiert Workshops mit Branchenvertretern und Stakeholdern, um gemeinsam Anwenderanliegen aufzugreifen und Lösungen zu entwickeln.
- » Feedback-Kanäle: Über Online-Plattformen, wie Websites und Social-Media-Kanäle, wird es Kunden ermöglicht, Feedback zu geben.

Häufigkeit der Beteiligung

- » Regelmäßige Umfragen: Die Marken führen in unregelmäßigen Abständen Kundenumfragen durch, um die aktuelle Zufriedenheit und neue Trends zu ermitteln.
- » Jederzeit verfügbare Kanäle: Die Marken unterhalten offene Kommunikationskanäle (siehe „Feedback-Kanäle“), über die Kunden jederzeit ihr Feedback geben können.

Die operative Verantwortung für die enge Einbeziehung der Kunden und Endnutzer in die Produktentwicklung liegt auf Markenebene. Innerhalb der Marken ist dies die Aufgabe des Chief Technology Officer oder Chief Product Officer, bei kleineren Marken die des CEO. Die Markenverantwortlichen stehen in engem Austausch mit den Segmentverantwortlichen, die gemeinsam mit dem Vorstand die strategische Ausrichtung sowie die Schwerpunktthemen und die Unternehmensziele im übergeordneten Strategieplan des Konzerns festlegen. Im Rahmen des jährlichen Planungsprozesses erstellen die Segmentverantwortlichen gemeinsam mit den Marken eine Roadmap, die die strategische Produktentwicklung sowie individuelle Maßnahmen zur Erreichung der Konzernwachstumsstrategie beinhalten.

Die Nemetschek Group bewertet die Effektivität der Interaktion mit Kunden und Endnutzern auf dezentraler Ebene, direkt innerhalb der Marken und Geschäftseinheiten. Dieser Ansatz ermöglicht es, die Interaktionsprozesse auf die spezifischen Bedürfnisse und die Dynamik jeder Marke oder Endkunden-/Nutzergruppe abzustimmen. Die Effektivität wird durch verschiedene Methoden bewertet, zum Beispiel durch die Analyse der Kundenzufriedenheit, die Überwachung der Feedback-Kanäle und die Bewertung der Auswirkungen des Engagements auf die Entscheidungsfindung und die operativen Ergebnisse. Gegebenenfalls werden alle Vereinbarungen, Entscheidungen oder Änderungen, die sich aus diesem Engagement ergeben, dokumentiert und in die operative Strategie der jeweiligen Marke oder Einheit integriert.

Einblicke in die Perspektiven von Kunden und Endnutzern werden über Umfragen, Kundenbeiträge oder auch den Kontakt über die Service-Hotlines der Marken gewonnen. Der Nemetschek Group sind derzeit keine Kunden und Endnutzer bekannt, die besonders anfällig für Auswirkungen und/oder durch die Geschäftstätigkeit des Konzerns direkt marginalisiert sein könnten. Alle Kunden und Endnutzer können ihre Sichtweisen gleichermaßen über die bestehenden Kommunikationskanäle an die Marken beziehungsweise den Konzern adressieren. Die Einbindung der Kunden und Endnutzer wird primär auf Markenebene gesteuert, sodass jede Marke ihren Ansatz auf ihren spezifischen Markt und ihre Zielgruppe abstimmen kann. Um den Austausch und die Zusammenarbeit mit größeren, multinationalen und multidisziplinären Kunden und Endnutzern zu intensivieren, wurde im vergangenen Geschäftsjahr ein globales KAM für die Nemetschek Group implementiert. Das globale KAM zielt drauf ab, die Kundengruppen, insbesondere die großen, international tätigen Kunden, der Nemetschek Group zukünftig noch stärker basierend auf individuellen Kundenbedürfnissen zu betreuen.

Durch den Kundenservice in jeder Marke bietet die Nemetschek Group ihren Kunden und Endnutzern die Möglichkeit, ihre Anliegen, Bedürfnisse oder Anforderungen direkt an die Marke zu richten. Der Kundendienst ist in jeder Marke intern organisiert und nicht auf externe Partner angewiesen. Die Kunden und Endnutzer können über individuelle Kanäle direkten Kontakt zu den Marken der Nemetschek Group aufnehmen, beispielsweise über die Website, Social-Media-Kanäle, E-Mail und Telefon-Hotline. Die Prozesse der Nemetschek Group, darunter auch der Kundenservice-/Supportprozess, sind seit Ende des Geschäftsjahres 2024 über den gesamten Konzern hinweg ISO-zertifiziert (ISO/IEC 27001), mit Ausnahme der Marke GoCanvas (und SiteDocs, Teil von GoCanvas), die im Juli des Berichtsjahres akquiriert wurde. Die Zertifizierung für GoCanvas ist für das Geschäftsjahr 2025 geplant. Für Beschwerden steht den Kunden und Endnutzern der Nemetschek Group auf Konzernebene zusätzlich das globale Hinweisgebersystem zur Verfügung. Dieses Hinweisgebersystem, über das Kunden und Endnutzer Beschwerden, auf Wunsch auch anonym, an die Nemetschek Group adressieren können, verfügt über Strukturen und Verfahren zum Schutz der Identität sowie vor Vergeltungsmaßnahmen an beteiligten Personen.

2.4 Governance-Informationen

Unternehmenspolitik

Die Nemetschek Group berichtet in ihrer Nachhaltigkeitserklärung relevante Angaben für wesentliche Nachhaltigkeitsaspekte im Bereich Governance, darunter wesentliche Informationen zu Korruption und Bestechung sowie zu Zahlungspraktiken im Konzern. Für das unternehmensspezifische Thema Cyber- und Informationssicherheit werden zusätzliche wesentliche Informationen und relevante Kennzahlen berichtet, die der Bewertung der Leistung und Wirksamkeit in Bezug auf Informationssicherheit dienen.

Management der Auswirkungen, Risiken und Chancen – Unternehmenspolitik

Eine gute Unternehmensführung und die Übernahme von Verantwortung für die eigenen Mitarbeiter, die Gesellschaft und die Umwelt sind für die Nemetschek Group von großer Bedeutung. Die Nemetschek Group zielt darauf ab, ein vertrauenswürdiger, zuverlässiger und ehrlicher Partner für ihre Kunden, Geschäftspartner, Mitarbeiter und die breite Öffentlichkeit zu sein. Jeder Mitarbeiter und jede Führungskraft ist mitverantwortlich dafür, dass die Nemetschek Group ihrer rechtlichen und gesellschaftlichen Verantwortung weltweit gerecht wird. Der Verhaltenskodex, der vom Vorstand der Nemetschek SE freigegeben und intern kommuniziert wurde, definiert konzernweite Verhaltensgrundsätze in einer für alle Mitarbeiter verständlichen Form und dient als Wertekompass innerhalb des Konzerns. Die Verantwortung, unethisches, unangemessenes oder illegales Verhalten aufzudecken, zu untersuchen und zu beenden, ist fest in der Unternehmenskultur der Nemetschek Group verankert.

Die drei wichtigsten Themen, die im Rahmen der Unternehmenskultur gefördert und kommuniziert werden, sind:

Aufbau und Bewertung der Unternehmenskultur

- » Regelmäßige Feedback-Runden: Um die Zufriedenheit und das Engagement der Mitarbeiter zu messen, sollen regelmäßige Feedback-Runden zwischen Mitarbeiter und Manager stattfinden. Mitarbeiterbefragungen sind in einigen Marken bereits fester Bestandteil der Unternehmenskultur. Im ersten Quartal 2025 führt die Nemetschek Group eine weltweite Mitarbeiterbefragung durch.
- » Berufliche Weiterbildung: Angebote zur beruflichen Weiterbildung und beruflichen Entwicklung stärken die Bindung an die Nemetschek Group.
- » Anerkennung von Leistungen: Individualisierte Anerkennung von Erfolgen zielt darauf ab, die Mitarbeiter der Nemetschek Group zu motivieren.

Entwicklung der Unternehmenskultur

- » Führungskultur: Führungskräfte agieren als positive Vorbilder für die Mitarbeiter.

» „Speak-up-Kultur“: Die Mitarbeiter haben die Möglichkeit, vertrauliche Meldungen über das Hinweisgebertool zu erstatten oder sich im Rahmen der hybriden Townhall-Sessions mit Fragen zu Wort zu melden.

Mit dem Board-Letter an alle Mitarbeiter der Nemetschek Group werden zentrale Verhaltensgrundsätze innerhalb des Konzerns kommuniziert. Die weitere Kommunikation erfolgt zwischen Führungskraft und Mitarbeiter in Zusammenarbeit mit HR.

Corporate Legal & Compliance sowie die Risikomanagementfunktion führen regelmäßig Risikoanalysen durch. Die Unternehmensrisikoanalyse, die von der Risikomanagementfunktion verantwortet wird, umfasst unter anderem Unternehmens- beziehungsweise Geschäftsrisiken. Die von Corporate Legal & Compliance durchgeführten Compliance- und Menschenrechts-Risikoanalysen sind auf die Erfassung und Bewertung von sowie den Umgang mit spezifischeren Risikofeldern ausgerichtet; innerhalb des Compliance-Bereichs sind das beispielsweise Geldwäsche- oder Kartellrisiken, innerhalb des Menschenrechtsbereichs beispielsweise Zwangs- oder Kinderarbeit, Korruptionsbekämpfung oder Menschenrechte. Diese Analysen dienen unter anderem dazu, Beschwerden und Mängel in den genannten Bereichen zu ermitteln, und werden zusätzlich durch Prüfungen der Konzernfunktion Internal Audit ergänzt.

Darüber hinaus fordert und fördert die Nemetschek Group eine offene „Speak-up-Kultur“ im gesamten Konzern. Mitarbeiter werden ermutigt, Verhaltensweisen zu melden, die gegen den Verhaltenskodex oder andere interne oder externe Vorschriften verstoßen könnten. Zu diesem Zweck setzt die Nemetschek Group proaktive Kommunikationsmaßnahmen wie regelmäßige E-Mails, Intranetveröffentlichungen und Vorstandspublikationen ein. Über ein modernes Hinweisgebersystem können Beschwerden nicht nur von Mitarbeitern, sondern auch von externen Dritten auf Wunsch auch anonym eingereicht werden. Dieses digitale System fungiert auch als Hinweisgebersystem für alle Marken der Nemetschek Group und legt besonderen Wert auf den Hinweisgeberschutz und damit auf den Schutz der Identität beteiligter Personen und Datensicherheit. Das Hinweisgebersystem ist derzeit in den Sprachen Deutsch, Englisch und Ungarisch verfügbar.

Neben dem digitalen Hinweisgebersystem können sich Mitarbeiter auch direkt an ihre Vorgesetzten, den zuständigen Personalleiter oder die (lokale oder unternehmensweite) Legal & Compliance Funktion wenden. Alle eingehenden Meldungen werden zunächst unter Wahrung höchster Vertraulichkeit auf Plausibilität geprüft. Gegebenenfalls werden weitere Untersuchungsmaßnahmen und Schritte eingeleitet. Falls im Einzelfall erforderlich, werden andere Niederlassungen/Funktionen des Unternehmens oder externe Berater hinzugezogen. Die Konzernfunktion Legal & Compliance fungiert als unabhängige, interne Meldestelle, überprüft regelmäßig die Wirksamkeit des Whistleblowing-Prozesses und passt diesen bei Bedarf an. Die Aufdeckung, Untersuchung und Beendigung von unethischem, unangemessenem und illegalem Ver-

halten ist einer der wichtigsten Leitsätze der Nemetschek Group und daher fest in der Unternehmenskultur verankert. Dieser findet sich sowohl in extern zugänglichen als auch in intern verfügbaren Dokumenten und Richtlinien und wird vom Unternehmen regelmäßig kommuniziert (zum Beispiel in E-Mails und Intranetpublikationen).

Alle Informationen, die über einen der vorab beschriebenen Whistleblowing-Kanäle der Nemetschek Group übermittelt werden (zum Beispiel Hinweise über mutmaßliche Korruptions- oder Bestechungssachverhalte), werden über einen standardisierten Prozess verarbeitet, der sich an den gesetzlichen Anforderungen gemäß der Richtlinie (EU) 2019/1937 und den national anwendbaren Gesetzen zur Umsetzung der Richtlinie orientiert und damit unter anderem die gesetzlichen Fristen einhält. Dieser standardisierte Prozess umfasst nicht nur das Hinweismanagement und die Kommunikation im Anschluss an Whistleblowing-Meldungen, sondern beschreibt auch die Untersuchungs- und Abhilfemaßnahmen, die nach Erhalt einer Whistleblowing-Meldung zu ergreifen sind. Die Konzernfunktion Legal & Compliance der Nemetschek Group bearbeitet und evaluiert Whistleblowing-Meldungen weisungsunabhängig und objektiv nach einem standardisierten Verfahren, um die Rechte aller Beteiligten zu schützen – insbesondere die der hinweisgebenden Person.

Die Nemetschek Group stellt die Einhaltung vorstehender Regelungen durch ein verpflichtendes gruppenweites Compliance-Training sicher, in dem Wissen zu den Themen Antikorruption und Bestechungsbekämpfung vermittelt wird. Das Training ist zu Beginn des Arbeitsverhältnisses abzuschließen und je nach Tochtergesellschaft regelmäßig, überwiegend mindestens zweijährlich zu wiederholen.

Korruption und Bestechung stellen nicht nur eine erhebliche Gefahr für das Vermögen und den wirtschaftlichen Erfolg der Nemetschek Group dar, sondern auch für ihre Existenz. Die Nemetschek Group verpflichtet sich daher, die eingeführten Maßnahmen gegen Korruption und Bestechung auf alle Mitarbeiter gleichermaßen verpflichtend anzuwenden, um ein möglichst umfassendes Bewusstsein für diese Risiken zu schaffen. Dabei ist sich die Nemetschek Group bewusst, dass insbesondere Funktionen mit Schnittstellen zu externen Geschäftspartnern, wie Einkaufs- und Vertriebsabteilungen sowie der Vorstand, vermehrt Risikoszenarien durch Korruption und Bestechung ausgesetzt sind.

Die Nemetschek SE und ihre in der EU ansässigen Tochtergesellschaften unterliegen der Richtlinie (EU) 2019/1937 und den nationalen Gesetzen zur Umsetzung der Richtlinie. Die Nemetschek Group fordert und fördert eine offene, gruppenweite „Speak-up-Kultur“. Um sicherzustellen, dass sich Whistleblower sicher fühlen, wenn sie Hinweise abgeben, hat die Nemetschek Group eine Reihe von Schutzmaßnahmen ergriffen. Dazu gehören Erklärungen, zum Beispiel im Verhaltenskodex, in denen es heißt, dass „kein Mitarbeiter aufgrund einer Meldung Nachteile erleiden wird“. Diese Botschaft wird auch durch weitere Kommunikations-

maßnahmen wie Flyer und Richtlinien verbreitet, die allen Mitarbeitern im Intranet zur Verfügung stehen. Hinweisgeber, die keine Mitarbeiter sind, finden die erforderlichen Informationen auf der Website der Nemetschek Group, einschließlich einer FAQ-Seite, auf der noch einmal betont wird, dass selbst sich als falsch erweisende Meldungen, sofern sie nicht vorsätzlich erfolgen, keine negativen Folgen für die meldende Person haben.

Neben den Kommunikationsmaßnahmen hat die Nemetschek Group (technische) Sicherheitsvorkehrungen innerhalb des Whistleblowing-Tools selbst implementiert. Hinweisgeber können Sachverhalte beispielsweise anonym melden. Die Offenlegung der eigenen Identität oder von Informationen, die zu einer Identifizierung des Hinweisgebers führen könnten, sind nicht zwingend erforderlich und weder für den Hinweis selbst noch für die anschließende Kommunikation während der Bearbeitung des Hinweises notwendig. Selbst wenn die Person, die den Hinweis abgibt, sich dafür entscheidet, ihre Identität freiwillig offenzulegen, wird diese Information nur dann preisgegeben, wenn dies tatsächlich notwendig ist (zum Beispiel bei behördlichen oder gerichtlichen Verfahren), oder mit Zustimmung des Hinweisgebers.

Die Konzernfunktion Legal & Compliance der Nemetschek Group bearbeitet und bewertet Whistleblowing-Meldungen unabhängig und objektiv nach einem standardisierten Verfahren, um die Rechte aller Beteiligten – insbesondere der meldenden Person – zu schützen. Dies spiegelt sich auch in einem internen Meldeverfahren an die Aufsichtsorgane wider, das einen ausreichenden Überblick über die Fakten ermöglicht, um als Grundlage für Entscheidungen der Organe herangezogen werden zu können, jedoch gleichzeitig die Persönlichkeits- und Datenschutzrechte der meldenden Person und weiterer Beteiligter bestmöglich wahrt. Die Nemetschek Group hat ein Konzept in Bezug auf die wesentliche positive Auswirkung zur Unternehmenspolitik und zur Förderung der Unternehmenskultur. Bestandteil dieses Konzepts ist der „People Letter of Commitment“, der im Kapitel [<< 2.3 Sozialinformationen >>](#) beschrieben wird.

Als international tätiger Konzern hat die Nemetschek Group Beziehungen zu vielen Lieferanten und Geschäftspartnern aufgebaut, die den Konzern mit Waren und Dienstleistungen versorgen. Die sorgfältige Auswahl von Lieferanten und Geschäftspartnern ist ein wichtiges Element für das profitable Wachstum und das Ansehen der Nemetschek Group. Regeln und Grundsätze für die Auswahl von Lieferanten und Geschäftspartnern, die Geschäftsabwicklung, die erworbene Leistung und das Risikomanagement dienen dazu, die Verhandlungsposition der Nemetschek Group zu stärken und die finanziellen, ethischen und reputationsbezogenen Risiken zu reduzieren.

Die im Berichtsjahr 2024 eingeführte Konzernbeschaffungsrichtlinie der Nemetschek Group bietet einen Rahmen für die Durchführung von Beschaffungsmaßnahmen sowie zur Förderung bewährter, harmonisierter Praktiken im Beschaffungswesen, darunter Einkaufs- und Zahlungspraktiken. Die Konzernbeschaf-

fungsrichtlinie gilt für alle Mitarbeiter der Nemetschek Group weltweit, die für jegliche Art von Beschaffung verantwortlich sind oder in irgendeiner Weise in Beschaffungs- und Einkaufsprozesse involviert sind. Die Konzernbeschaffungsrichtlinie wurde vom Head of Global Procurement verabschiedet und vom Vorstand der Nemetschek SE geprüft und genehmigt. Die Konzernbeschaffungsrichtlinie erlaubt eine Zahlungsfrist von 30 Tagen und beugt damit verspäteten Zahlungen an Lieferanten und Geschäftspartnern vor.

Die Grundsätze der Zusammenarbeit mit Lieferanten und Geschäftspartnern sind zudem im Verhaltenskodex für Lieferanten der Nemetschek Group festgehalten. Die Nemetschek Group erwartet, dass ihre Lieferanten und Geschäftspartner sowie deren Mitarbeiter stets verantwortungsvoll handeln und bei all ihren Aktivitäten die Gesetze, Regeln und Vorschriften der Länder, in denen sie Geschäftstätigkeiten ausüben, in vollem Umfang einhalten. Darüber hinaus werden die Einhaltung der Grundprinzipien des Verhaltenskodex sowie die Einhaltung der Prinzipien des UN Global Compact (UNGC) und der Grundprinzipien der ILO erwartet. Im Verhaltenskodex für Lieferanten ist festgehalten, dass die Nemetschek Group ein fairer und verantwortungsvoller Marktteilnehmer ist, der sich an vertragliche Verpflichtungen gegenüber seinen Lieferanten und Geschäftspartnern hält.

Als internationales Softwareunternehmen legt die Nemetschek Group großen Wert auf nachhaltige und verantwortungsvolle Beziehungen zu ihren Lieferanten. Der Konzernansatz berücksichtigt sowohl die Risiken in der Lieferkette als auch die Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsaspekte. Im Rahmen der Business-Partner-Due-Diligence achtet die Nemetschek Group unter korruptionsrechtlichen Aspekten auf eine sorgfältige Auswahl der Geschäftspartner. Im strategischen Beschaffungsprozess werden bei der Auswahl von Geschäftspartnern je nach Waren und Dienstleistungen ökologische Kriterien integriert, wie die Art der Verpackung, der Energieverbrauch sowie Recyclingmöglichkeiten. Diese tragen aktiv zur Reduzierung der indirekten Umweltauswirkungen bei.

Um die Transparenz und Effizienz in der Lieferkette zu erhöhen, plant die Nemetschek Group die Einführung einer cloudbasierten Einkaufsplattform. Diese innovative Lösung soll es ermöglichen, Risiken in der Lieferkette frühzeitig zu identifizieren und zu adressieren sowie die Zusammenarbeit mit strategisch wichtigen Lieferanten weiter zu intensivieren. Die damit verbundene erhöhte Datenverfügbarkeit und Datenqualität soll dazu beitragen, fundiertere Einkaufsentscheidungen zu treffen.

Die Integration ökologischer Kriterien spielt bei der Auswahl der Lieferanten und Vertragspartner eine zentrale Rolle. Der moderne Beschaffungsansatz berücksichtigt diese Aspekte systematisch und zielt darauf ab, eine nachhaltige und verantwortungsvolle Lieferkette zu gewährleisten. Die Nemetschek Group bewertet potenzielle Partner unter anderem anhand von Nachhaltigkeitsfaktoren wie beispielsweise Energieeffizienz und Nutzung erneuerbarer

Energien, Abfallmanagement und Kreislaufwirtschaftsansätze. Soziale Kriterien, die über die Einhaltung der Grundprinzipien des Verhaltenskodex für Lieferanten, die Prinzipien des UNGC beziehungsweise der ILO hinausgehen, werden bei der Auswahl der Lieferanten derzeit noch nicht berücksichtigt. Diese Kriterien, neben Faktoren wie Qualität, Innovationskraft und Preis, fließen unterschiedlich stark in die Lieferanten-Gesamtbewertung ein.

Vorfälle in Bezug auf Korruption oder Bestechung

Die Nemetschek Group bekennt sich uneingeschränkt zum fairen Wettbewerb und lehnt insbesondere Korruption und Bestechung strikt ab. Dahinter steht die Überzeugung, dass nur durch gesetzeskonformes und verantwortungsbewusstes Handeln langfristiger Geschäftserfolg erzielt werden kann und sich diese Anstrengungen ebenso positiv auf die Zufriedenheit der Stakeholder auswirken. Eine offene Unternehmenskultur und ein etabliertes Compliance-Management-System (CMS) sind wichtige Maßnahmen im Kampf gegen Korruption und Bestechung. Diese Botschaft wird den Mitarbeitern der Nemetschek Group weltweit durch „Tone from the Top“-Maßnahmen wie den regelmäßigen Board-Letter vermittelt, der ebenso wie der konzernweite Verhaltenskodex in deutscher und englischer Sprache veröffentlicht wurde und im Intranet sowie auf der Website der Nemetschek Group zu finden ist. Der Verhaltenskodex wurde konzernweit bekannt gemacht und ist für alle Mitarbeiter – ungeachtet ihrer Position im Unternehmen – bindend.

Tatsächliche oder vermutete Verstöße gegen geltende Gesetze – einschließlich Antikorruptions- und Antibestechungsgesetze – interne Standards oder weitere Vorschriften werden regelmäßig durch verschiedene Risikoanalysen und Audits überprüft, aufgedeckt und bewertet, die von Corporate Legal & Compliance sowie der Risikomanagementfunktion und Internal Audit durchgeführt werden. Die Bewertung erfolgt dabei gemäß (branchen)üblicher Parameter, unter anderem Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe. Diese Audits und Analysen werden durch das konzernweite Whistleblowing-System als zusätzliches Verfahren zur Aufdeckung von Bestechungs- und Korruptionsrisiken ergänzt.

Um Bestechung und Korruption von vornherein zu verhindern, hat die Nemetschek Group eine Reihe von Verfahren eingeführt, um das konzernweite Bewusstsein für Bestechungs- und Korruptionsrisiken zu schärfen und zu stärken. Grundsätzlich erhalten die Mitarbeiter regelmäßig Handreichungen, Anleitungen und Hilfestellungen, die ihnen helfen, Korruptions- und Bestechungsrisiken in ihrer täglichen Arbeit zu bewältigen. Zu diesem Zweck nutzt Corporate Legal & Compliance eine Vielzahl von Kommunikationskanälen, wie Intranetpublikationen, E-Mails und ein obligatorisches E-Learning, das praktische Szenarien umfasst, in denen Mitarbeiter lernen, sich bei Korruptions- oder Bestechungsrisiken regelkonform zu verhalten. Des Weiteren können Mitarbeiter auf die konzernweite Antikorruptionsrichtlinie zugreifen, die detaillierte Vorschriften und Vorgaben enthält und damit den gruppenweiten Verhaltenskodex präzisiert. Die Richtlinie wird durch unter-

stützende Dokumente für spezifische Prozesse und Situationen wie Geschenke und Bewirtungsszenarien oder die Planung von Konzernveranstaltungen ergänzt. Die Richtlinie wurde global in alle Geschäftsbereiche der Nemetschek Group kommuniziert und ausgerollt.

Als globaler Softwareanbieter interagiert die Nemetschek Group naturgemäß mit einer Vielzahl von Geschäftspartnern in ihrer vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette. Um die daraus resultierenden rechtlichen, finanziellen und Reputationsrisiken zu minimieren, die beispielsweise aus Korruptions- oder Bestechungsvorfällen resultieren können, hat die Nemetschek Group einen risikobasierten Ansatz für den konformen und sorgfältigen Umgang mit Geschäftspartnern entwickelt, der eine Auswahl an Maßnahmen zur Risikominderung enthält, aus denen die Mitarbeiter je nach Risikoexposition wählen können. Dazu gehört der Verhaltenskodex für Lieferanten, der die Erwartungen der Nemetschek Group gegenüber Dritten definiert, sowie eine Anleitung für Mitarbeiter, wie risikobehaftete Geschäftspartner durch eine Due-Diligence-Prüfung geprüft und bewertet werden können. Die Due-Diligence-Prüfung kann – je nach Risikoexposition des Geschäftspartners – in unterschiedlicher Detailtiefe durchgeführt werden. Hierfür werden den Mitarbeitern in der Anleitung verschiedene Handlungsoptionen an die Hand gegeben.

Schließlich hat die Nemetschek Group einen standardisierten internen Investigationsprozess eingeführt, der alle Arten von Compliance-Verstößen abdeckt, einschließlich tatsächlicher oder mutmaßlicher Fälle von Korruption und Bestechung. Dieser Prozess umfasst die Untersuchung und das Management von Compliance-Verstößen sowie die Ableitung und Umsetzung von Abhilfemaßnahmen. Der Prozess folgt dabei stets den Grundprämissen des Vieraugenprinzips sowie der Vertraulichkeit.

Um der gesellschaftsrechtlichen Gesamtverantwortung gerecht zu werden, fungiert Corporate Legal & Compliance als unabhängige Meldestelle zur Bewertung und Untersuchung von Hinweisen. Es wurden spezielle Verfahrensweisen zur Vermeidung von Interessenkonflikten definiert, falls Vorstandsmitglieder oder Corporate Legal & Compliance selbst Gegenstand von Hinweisen sind. Sollte ein solches Szenario eintreten, wurden alternative Verantwortlichkeiten und Berichtswege für die Bearbeitung dieser Hinweise definiert und mittels Prozessbeschreibung kommuniziert. Die Ergebnisse interner Untersuchungen werden dem Vorstand und dem Aufsichtsrat im Rahmen der quartalsweisen Berichterstattung in verkürzter und abstrakter Form gemeldet. Dabei werden unter anderem gesetzliche Vorgaben zur Vertraulichkeit der Identität von Hinweisgebern und datenschutzrechtliche Bestimmungen in angemessener Weise berücksichtigt. Neben der turnusmäßigen Berichterstattung erfolgt nach Bedarf eine anlassbezogene Ad-hoc-Berichterstattung.

Konzernrichtlinien, darunter die Antikorruptionsrichtlinie, entfalten besondere Bedeutung im Rahmen der Prävention. Sie tragen dazu bei, die Mitarbeiter-Compliance in wichtigen Themenfeldern,

wie die Verhinderung und Aufdeckung von Korruption und Bestechung, sicherzustellen. Dabei schützen sie sowohl die Mitarbeiter als auch das Unternehmen und tragen so zu einer nachhaltigen Entwicklung bei. Daher folgt die Kommunikation und Umsetzung von Konzernrichtlinien bei der Nemetschek Group einem standardisierten Prozess, um sicherzustellen, dass alle relevanten Interessengruppen in allen lokalen Einheiten die Richtlinien erhalten und angemessen über deren Inhalt informiert werden.

Die Konzernfunktion Legal & Compliance stellt sicher, dass jede Compliance-Richtlinie auf globaler Vorstandsebene unterstützt („Tone from the Top“) und dazu ein formell dokumentierter Beschluss des Gremiums erwirkt wird. Anschließend kommuniziert Corporate Legal & Compliance Richtlinien wie die konzernweite Antikorruptionsrichtlinie über das Intranet und per E-Mail. Um sicherzustellen, dass die Richtlinie auch in allen relevanten lokalen Einheiten kommuniziert und umgesetzt wird, leitet Corporate Legal & Compliance die Richtlinien an alle Geschäftsführer der Marken weiter und nutzt das global bestehende Compliance-Netzwerk, das aus benannten Compliance-Koordinatoren besteht, die für jede Marke innerhalb der Nemetschek Group verantwortlich sind. Die Compliance-Koordinatoren sind dafür verantwortlich, interne Genehmigungen auf Markenebene einzuholen und die Unterstützung des lokalen Managements für die jeweiligen Richtlinien zu sichern („Tone from the Top“). Anschließend kommunizieren die Compliance-Koordinatoren die Richtlinieninhalte an alle Mitarbeiter und bieten entsprechende Schulungen an.

Ein Bestandteil des Präventionsmaßnahmenportfolios, das die Nemetschek Group zur Verhinderung von Verstößen gegen Antikorruptions- und Antibestechungsgesetze vorhält, ist das verpflichtende computerbasierte Compliance-Training, das in verschiedenen Formaten angeboten wird. Diese Schulungen zielen auf die Förderung einer Unternehmenskultur ab, in der alle Mitarbeiter für potenzielle Compliance-Probleme sensibilisiert werden. Die Nemetschek Group nutzt ein modernes Compliance-Schulungstool, um Wissen zu den Themen Antikorruption und Bestechungsbekämpfung effizient und nachhaltig im gesamten Konzern zu vermitteln. Das E-Learning ist flächendeckend in allen Tochtergesellschaften der Nemetschek Group ausgerollt und ist für die gesamte Belegschaft, inklusive der Führungskräfte, verpflichtend zu absolvieren. Das Training ist zu Beginn des Arbeitsverhältnisses abzuschließen und je nach Tochtergesellschaft regelmäßig, überwiegend mindestens zweijährlich, zu wiederholen. Es enthält sowohl theoretische Informationen als auch Praxisbeispiele im Bereich Antikorruption und Bestechungsbekämpfung. Weitere Schulungen werden regelmäßig von Corporate Legal & Compliance für die Compliance-Koordinatoren angeboten, die als lokale Multiplikatoren in ihren Marken fungieren („Train-the-Trainer-Prinzip“).

Korruption und Bestechung stellen ein grundsätzliches Risiko für die Nemetschek Group dar. Die Nemetschek Group wendet daher die eingeführten Maßnahmen gegen Korruption und Bestechung auf alle Mitarbeiter gleichermaßen an, um ein möglichst

umfassendes Bewusstsein für diese Risiken zu schaffen. Dabei ist sich die Nemetschek Group bewusst, dass vor allem Funktionen mit Schnittstellen zu externen Geschäftspartnern wie Einkaufs- und Vertriebsabteilungen sowie der Vorstand Risikoszenarien durch Korruption und Bestechung ausgesetzt sind. Der Vorstand steht in regelmäßigem Dialog mit der Konzernfunktion Legal & Compliance, um sicherzustellen, dass das Compliance-Managementsystem der Nemetschek Group stets den sich konstant weiterentwickelnden externen und internen regulatorischen Anforderungen entspricht. Um diesen Standard zu erreichen, unterstützt der Vorstand die Einrichtung, Aufrechterhaltung und Verbesserung neuer und bestehender Compliance-Maßnahmen. Dazu gehören unter anderem die Etablierung und Beibehaltung einer konsequenten „Tone from the Top“-Kultur und die gelebte Vorbildfunktion für die Mitarbeiter in Bezug auf Compliance-Verpflichtungen und -Schulungen („Walk the Talk“). Vorstandsmitglieder nehmen daher an den gleichen Antikorruptionsschulungen teil wie normale Mitarbeiter. Unter Berücksichtigung ihrer besonders risikorexponierten Position in Bezug auf Korruptions- und Bestechungsszenarien haben Vorstandsmitglieder sowie Mitglieder des Aufsichtsrats ergänzendes Schulungsmaterial von Corporate Legal & Compliance bereitgestellt bekommen, das Bestechungs- und Antikorruptionsrisiken aufzeigt und Lösungen sowie angemessenes Verhalten in kritischen Szenarien bietet.

Über die eingerichteten Meldekanäle der Nemetschek Group wurden innerhalb des Berichtszeitraums keine Hinweise oder Beschwerden über Verstöße gegen Antikorruptions- oder Antibestechungsgesetze gemeldet. Des Weiteren sind der Nemetschek Group für den Berichtszeitraum keine laufenden Verfahren, daraus resultierende Verurteilungen oder Bußgelder aufgrund von Verstößen gegen Antikorruptions- oder Antibestechungsgesetze, die in Verbindung mit den Tochtergesellschaften der Nemetschek Group stehen, bekannt.

Im Berichtsjahr 2024 wurden gruppenweit insgesamt 3.846 Mitarbeiter im Rahmen des Compliance-Trainings als geschult erfasst, was einem Prozentsatz von 86,2 % entspricht. Die Kennzahlen beinhalten auch geschulte Mitarbeiter, die die Nemetschek Group innerhalb des markenspezifischen Trainingsturnus verlassen haben.

Zahlungspraktiken

Als globales Softwareunternehmen hat die Nemetschek Group sich verpflichtet, faire Zahlungsbedingungen für alle Lieferanten zu gewährleisten. Für alle Lieferanten wird ein Zahlungsziel von 30 Tagen ab Rechnungsdatum zugelassen. Längere Zahlungsziele, zum Beispiel mit größeren Unternehmen, werden individuell vereinbart, solange diese nicht grob benachteiligend sind. Innerhalb des Berichtszeitraums sind der Nemetschek Group keine ausstehenden Gerichtsverfahren aufgrund von Zahlungen, die durch eine Tochtergesellschaft der Nemetschek Group nicht geleistet wurden, bekannt geworden.

Cyber- und Informationssicherheit

Für das unternehmensspezifische Thema Cyber- und Informationssicherheit berichtet die Nemetschek Group in ihrer Nachhaltigkeitserklärung zusätzliche wesentliche Informationen und relevante Kennzahlen, die der Bewertung der Leistung und Wirksamkeit in Bezug auf Informationssicherheit dienen. Im Risk Committee der Nemetschek Group werden neben Risiken und Chancen seit dem Geschäftsjahr 2024 auch Auswirkungen im Bereich Informationssicherheit quartalsweise mit dem Vorstand diskutiert und in einem Quartalsbericht für den Aufsichtsrat festgehalten.

Die Security-Strategie der Nemetschek Group ist auf einem dreischichtigen Sicherheitsmodell aufgebaut. Dieses Modell besteht aus einem „Brand Layer“, der sich auf die lokale Implementierung und das Sicherheitsmanagement in den Marken konzentriert, einem „Group Layer“, der für alle Marken verpflichtend ist und grundlegende Standards sicherstellen soll, sowie einem „Flexible Layer“, der optionale Services beinhaltet, die für die Marken auf Anfrage verfügbar sind. Der „Group Layer“, der von der gruppenweiten und zentral gesteuerten Information Security Funktion verwaltet wird und der durch das Security Operation Center (SOC) betriebene Shared Services beinhaltet, umfasst mehrere obligatorische Dienste. Diese umfassen die Implementierung der Standardtechnologie, Bestandsverwaltung, Schwachstellenmanagement, Bedrohungswarnung, 24/7-Sicherheits-Monitoring und 24/7-Reaktion auf Sicherheitsvorfälle. Die Sicherheit von Webanwendungen soll durch den Einsatz von Web-App-Scannern und anderen Sicherheits-Audit-Tools gewährleistet werden. Das Sicherheitsbewusstsein der Mitarbeiter wird durch Phishing-Kampagnen und Schulungsprogramme gestärkt. Regelmäßige Penetrationstests werden durchgeführt, um Schwachstellen zu identifizieren. Der „Group Layer“ umfasst auch standardisierte Marken-Sicherheitsberichte und technische Reaktionsdienste auf Sicherheitsvorfälle. Der „Flexible Layer“, der in erster Linie von der Nemetschek SE verwaltet wird, einschließlich des SOC, bietet erweiterte Dienste. Dazu gehören ein „Managed Detection and Response“ (MDR)-Service (Erkennung und Reaktion auf Sicherheitsbedrohungen und -angriffe) für ein verbessertes Monitoring, bestandsbasierte und markenindividuelle Lösungen mit Ergebnisanalyse sowie administrative Unterstützungsleistungen für den gesamten Konzern. Die Marken haben die Verantwortung für das Vertragsmanagement sowie die Implementierung der konzernweiten Sicherheitsmaßnahmen auf lokaler Ebene. Die Strategie beinhaltet die Bereitstellung von Härtingrichtlinien und umfassenden Schulungsprogrammen zur Unterstützung dieser Bemühungen. Dieser mehrschichtige Ansatz zielt darauf ab, ein angemessenes, skalierbares und flexibles Sicherheitssystem zu schaffen, das auf die spezifischen Bedürfnisse der einzelnen Marken zugeschnitten werden kann und gleichzeitig eine solide Basissicherheit für den gesamten Konzern gewährleistet.

Die Nemetschek Group sieht sich in der Verantwortung, Informationssicherheit kontinuierlich zu verbessern und damit einen

Mehrwert für interne und externe Stakeholder, darunter Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeiter, zu schaffen. Das Unternehmen berücksichtigt die Bedürfnisse verschiedener interessierter Parteien, sowohl intern als auch extern, und behandelt relevante Themen in Bezug auf Informationssicherheit innerhalb des Konzerns. Die Interessen und Perspektiven der zentralen Stakeholder im Bereich Informationssicherheit stellen sich wie folgt dar:

- › Mitarbeiter (intern): Implementierung von ISMS-Kontrollen zum Schutz der Unternehmensinformationen, Sicherung der Arbeitsumgebung und Verbesserung der Fähigkeiten durch Schulungen
- › Management (intern): Minimierung von Betriebsunterbrechungen und Sicherheitsvorfällen, um den Markenwert und die Reputation zu erhalten und eine kosteneffiziente Informationssicherheit zu gewährleisten
- › Aktionäre (extern): Vermeidung von Schadensfällen durch kosteneffiziente Informationssicherheit und Einhaltung gesetzlicher Anforderungen
- › Kunden (extern): Sicherstellung des Schutzes von Kundeninformationen und der Verfügbarkeit von Dienstleistungen, wobei Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit gewahrt bleiben
- › Lieferanten (extern): Implementierung von Kontrollen zur Erfüllung der Sicherheitsanforderungen der Lieferanten und Gewährleistung eines sicheren Betriebs
- › Behörden/Auditoren (extern): Sicherstellung der Einhaltung gesetzlicher Anforderungen und Bereitstellung von Nachweisen für ein funktionierendes ISMS
- › Cyber-Versicherung (extern): Vermeidung von Schadensfällen durch starke Cyber-Abwehr

Für einen global agierenden Konzern in der AEC/O- sowie der Medien- und Unterhaltungsindustrie wie die Nemetschek Group ist ein umfassendes und verlässliches Informationssicherheitsmanagement von zentraler Bedeutung. Um die Softwarelösungen des Konzerns sowie die eigenen IT-Systeme und Netzwerke bestmöglich vor Cyberangriffen zu schützen, werden Investitionen in die eigene Sicherheitsinfrastruktur getätigt sowie eine Vielzahl von Maßnahmen zur Verbesserung des Schutzniveaus umgesetzt. Im Rahmen der konzernweiten Business-Enablement-Initiative soll auch im Bereich Informationssicherheit die operative Exzellenz durch höhere organisatorische Effizienz und Effektivität sowie harmonisierte Prozesse gesteigert werden. Das zentral gesteuerte ISMS, das auf alle Segmente des Konzerns, den eigenen Betrieb sowie die Wertschöpfungskette der Nemetschek Group ausgerichtet ist, soll das Vertrauen in die Nemetschek Group als verlässlichen Partner am Markt stärken und einen zentralen Beitrag zur Umsetzung der Konzernwachstumsstrategie leisten.

Der Prozess zur Ermittlung und Bewertung der wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen im Bereich Informationssicherheit folgt dem Prozess der doppelten Wesentlichkeitsana-

lyse sowie der Steuerung wesentlicher Auswirkungen, Risiken und Chancen im Konzern. Bei der Durchführung der doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurde die Konzernfunktion Information Security eng in die Ermittlung und Bewertung nachhaltigkeitsbezogener Auswirkungen, Risiken und Chancen im Bereich Informationssicherheit miteinbezogen. Das Management der wesentlichen Auswirkungen sowie damit verbundene getroffene Maßnahmen und deren Wirkung liegen in der Verantwortung des Corporate Information Security Officer (CISO). Im Rahmen der doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurden tatsächliche oder potenzielle positive oder negative Auswirkungen, Risiken und Chancen im Bereich Informationssicherheit identifiziert, die unmittelbar mit dem Geschäftsmodell, der Strategie und der Wertschöpfungskette der Nemetschek Group in Verbindung stehen. Die Bewertung der Auswirkungen, Risiken und Chancen im Bereich Informationssicherheit hat ergeben, dass die tatsächlichen positiven Auswirkungen, die sich auf die Sicherheitsinfrastruktur der Nemetschek Group beziehen, über der definierten Wesentlichkeitsschwelle liegen und damit relevant für die vorliegende Berichterstattung der Nemetschek Group sind.

Die Nemetschek Group kommt ihrer gesellschaftlichen Verantwortung nach und verpflichtet sich konzernweit zum sorgfältigen Umgang mit den Informationen der Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner. Die Konzernfunktion Information Security steuert gruppenweite Informationssicherheitsaktivitäten mit dem Ziel, jederzeit angemessene organisatorische und technische Maßnahmen auf Konzernebene sowie auf Segment- und Markenebene sicherzustellen. Die Funktion wird durch den CISO verantwortet, der eine direkte Berichtslinie zum CFO und somit dem Vorstand der Nemetschek SE hat. Organisiert wird die Informationssicherheit durch ein in den jeweiligen Marken eingesetztes gruppenweites ISMS. Zum Ende des Berichtsjahres 2024 wurde das ISMS aller Marken, bis auf GoCanvas (und SiteDocs), gemäß ISO/IEC 27001 zertifiziert. Die Unternehmensstruktur der Nemetschek Group ermöglicht eine zentrale Steuerung und das Monitoring auf Konzernebene, während die Marken die Verantwortung im Bereich Informationssicherheit behalten.

Der Ansatz der Nemetschek Group zur Steuerung von Informationssicherheit beinhaltet detaillierte Richtlinien und Verfahren, die mit internationalen Standards und regulatorischen Anforderungen im Einklang stehen. Die konzernweit geltenden Informationssicherheitsrichtlinien, darunter die „Group Information Security Guideline“ sowie die „Group Information Security Policies“, sind darauf ausgerichtet, IT-Systeme und Daten sowie die Sicherheit der Produkte, Mitarbeiter und Bürostandorte im gesamten Konzern zu schützen. Die Konzepte basieren auf dem konzernweiten ISMS, das den ISO/IEC-27001-Standards entspricht, und zielen auf die Verhinderung von Sicherheitsvorfällen, deren frühzeitige Erkennung und die Gewährleistung einer angemessenen Reaktion ab. Die Konzepte umfassen technische und organisatorische Maßnahmen, die der Umsetzung und dem Monitoring von Informationssicherheit dienen. Die Wirksamkeit der Maßnahmen wird

mindestens jährlich durch unabhängige Stellen und interne Audits überprüft. Die Richtlinien gelten für alle Einheiten innerhalb der Nemetschek Group und decken Aktivitäten der Managementprozesse, Kernprozesse sowie unterstützende Prozesse ab. Die „Group Information Security Guideline“ sowie die „Group Information Security Policies“ wurden vom CISO der Nemetschek Group verabschiedet und vom Vorstand der Nemetschek Group genehmigt und freigegeben. Die Richtlinien werden bei Bedarf, in der Regel mindestens einmal im Jahr, aktualisiert.

Die Umsetzung der Konzepte im Bereich Informationssicherheit umfasst eine Reihe von Maßnahmen, die für die Nemetschek Group besonders relevant sind, darunter:

- » ISO/IEC-27001-Zertifizierung: Im Geschäftsjahr 2024 wurde eine erfolgreiche Zertifizierung aller Marken, bis auf GoCanvas (und SiteDocs), nach ISO/IEC 27001 durchgeführt. Die Zertifizierung ist bis zum Jahr 2027 gültig. GoCanvas (und SiteDocs) sollen im Laufe des Jahres 2025 durch eine Scope-Erweiterung in das Nemetschek ISMS integriert werden.
- » SOC: Im Geschäftsjahr 2023 wurde eine gruppenweit standardisierte Informationssicherheitsarchitektur aufgebaut und in den Marken und deren IT-Systemen eingerichtet. Eine zentrale Überwachung, die Auswertung sowie die Reaktion auf identifizierte Sicherheitsvorfälle erfolgen in einem neu aufgebauten SOC. Das SOC verfügt über eine 24/7-Angriffserkennung, um Sicherheitsangriffe gegen Mitarbeiter oder IT-Systeme zu erkennen und abzuwehren. Das SOC ermöglicht eine Echtzeit-Erkennung und eine entsprechend schnelle Reaktionsfähigkeit auf Bedrohungen. Relevante Sicherheitsvorfälle werden in einen definierten Security-Incident-Prozess überführt.
- » Training und Sensibilisierung: Ein zusätzlicher Schwerpunkt im Bereich Informationssicherheit liegt in der regelmäßigen Schulung aller Mitarbeiter durch webbasierte Trainings, Phishing-Mail-Simulationen und anlassbezogene Kommunikation, um das Bewusstsein der Mitarbeiter für Informationssicherheit zu schärfen. Das konzernweit verbindliche E-Learning-Training zum Thema Informationssicherheit wird außerdem auf jährlicher Basis aktualisiert. Dank einer geschulten Belegschaft sieht sich die Nemetschek Group in der Lage, Sicherheitsbedrohungen frühzeitig zu erkennen und zu entschärfen. Regelmäßige Weiterbildung ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Engagements für Informationssicherheit.
- » Cyber-Security-Versicherung: Zur weiteren Absicherung gegen Informationssicherheitsrisiken verfügt die Nemetschek Group zudem über eine konzernweite Cyber-Security-Versicherung, die über eine der Größe des Konzerns angemessene Deckung verfügt.

Weitere Maßnahmen, wie eine verbesserte Reporting-Struktur, ergeben sich aus potenziellen neuen regulatorischen Anforderungen, wie der Netzwerk- und Informationssicherheitsrichtlinie (NIS2). Gleichzeitig bereitet sich die Nemetschek Group auf den

europäischen Cyber Resilience Act (CRA) vor, der ein erweitertes Schwachstellen-Programm für Softwareprodukte vorsieht. Die Nemetschek Group zielt mit ihren Maßnahmen im Bereich Informationssicherheit darauf ab, die Sicherheit und Resilienz der Produkte mit digitalen Elementen zu gewährleisten, um auf zukünftige gesetzliche Verpflichtungen vorbereitet zu sein.

Das interne Security-Kontrollsystem der Nemetschek Group verfolgt die Wirksamkeit der Konzepte und Maßnahmen in Bezug auf wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen im Bereich Informationssicherheit. Die Anzahl der Sicherheitsvorfälle nach Schweregrad, Time to Detect (TTD: Zeit, die benötigt wird, um einen Vorfall oder eine Sicherheitsbedrohung zu erkennen) und Time to Respond (TTR: Zeit, die benötigt wird, um einen Vorfall oder eine Sicherheitsbedrohung zu kontrollieren und zu beheben) sind fachspezifische Steuerungsgrößen, die Rückschlüsse auf die Wirksamkeit bestehender Konzepte und Maßnahmen im Bereich Informationssicherheit zulassen. Interne und externe Informationssicherheitsaudits sowie Penetrationstests liefern zusätzliche Erkenntnisse zur Effektivität des ISMS.

Kennzahlen im Bereich Informationssicherheit werden durch eine regelmäßige Datenerfassung zu Performance, Risikoindikatoren und Governance-Praktiken gemessen. In regelmäßigen Abständen bewertet die Konzernfunktion Information Security die Performance anhand von internen Zielvorgaben, analysiert Trends und vergleicht diese mit Daten der Technologiebranche, die über Plattformanbieter anhand anonymisierter Kundendaten generiert werden. Auf der Grundlage dieser Bewertungen werden Initiativen zur kontinuierlichen Verbesserung des ISMS eingeführt, um die konzernweiten Konzepte und Prozesse kurz- bis mittelfristig zu verbessern. Die Nemetschek Group legt ihre Leistung im Bereich Informationssicherheit durch regelmäßige mündliche und schriftliche Berichte an das ELT sowie externe Interessengruppen (zum Beispiel mittels Kundenfragebögen zu Informationssicherheit oder Zertifizierungsaudits) offen. Der systematische Informationssicherheitsansatz der Nemetschek Group trägt dazu bei, die Anstrengungen zum Schutz von IT-Systemen, Daten, Produkten, Mitarbeitern und Bürostandorten mit den Zielen des Konzerns und den Erwartungen der internen und externen Interessengruppen in Einklang zu bringen und somit eine wirkungsvolle Steuerung von Auswirkungen, Risiken und Chancen zu ermöglichen.

Um die Performance im Bereich Informationssicherheit zu beurteilen, führt die Nemetschek Group regelmäßige interne und externe Audits inklusive Lieferantenaudits sowie Penetrationstests durch. Relevante Erkenntnisse werden regelmäßig an das Management der Nemetschek SE oder das der jeweiligen Marke berichtet. Die Strategie im Bereich Informationssicherheit zielt auf eine kontinuierliche Verbesserung bestehender Prozesse ab und sieht sowohl eine regelmäßige Aktualisierung von Richtlinien als auch interne Korrekturmaßnahmen vor. Die Konzernfunktion Information Security ist bestrebt, eine transparente Berichterstattung zur Wirksamkeit der Konzepte und Maßnahmen für interne

und externe Stakeholdergruppen in Übereinstimmung mit ISO/IEC 27001 offenzulegen.

Die Nemetschek Group strebt eine Anzahl von null Sicherheitsvorfällen an. Sicherheitsvorfälle sind als einzelne oder eine Reihe unerwünschter beziehungsweise unerwarteter Informationssicherheitsereignisse zu verstehen, die den Geschäftsbetrieb des Konzerns mit hoher Wahrscheinlichkeit beeinträchtigen und die Informationssicherheit gefährden könnten. Die Zeitspannen der TTD und TTR bei Sicherheitsvorfällen sollen möglichst gering gehalten werden. Im Falle von Sicherheitsvorfällen werden diese nach Behebung eingehend untersucht und entsprechende Maßnahmen ergriffen, um einen erneuten Vorfall dieser Art zu verhindern. Die Kennzahlen im Bereich Cyber- und Informationssicherheit werden im vorliegenden Berichtsjahr erstmalig berichtet und dienen als Basis für zukünftige Berichtsperioden.

Die Nemetschek Group erfasst Sicherheitsvorfälle sowie die zugehörigen TTD und TTR für alle Marken bis auf Maxon und GoCanvas über eine SaaS-basierte „Managed-Security-Service-Provider“(MSSP)-Plattform. Die Kennzahlen für Maxon und GoCanvas werden separat erfasst. Die Konzernfunktion Information Security validiert und konsolidiert die Sicherheitsvorfälle, TTD und TTR auf Konzernebene.

Die Sicherheitsvorfälle der Nemetschek Group werden in drei Kategorien eingestuft („medium“, „high“ oder „critical“). Die Basis für die Kategorisierung ist eine Bewertung nach finanziellen sowie reputationsbezogenen Auswirkungen. Im Geschäftsjahr 2024 haben sich insgesamt 9 Vorfälle in der Kategorie „medium“ ereignet. Es gab keine Vorfälle in den Kategorien „high“ und „critical“. Die durchschnittliche TTD erfolgt nahezu in Echtzeit, die durchschnittliche TTR liegt bei etwa 26 Minuten.

3 Wirtschaftsbericht

3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Weltwirtschaft

Die Weltwirtschaft stand auch im Jahr 2024 weiterhin unter dem Einfluss geopolitischer Krisen und eines anhaltend hohen Zinsumfelds in wichtigen Wirtschaftsräumen. Dennoch zeigte sich das globale Wachstum insgesamt robust, so dass sich der Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) nach 3,0 % im ersten Halbjahr laut DIW Wochenbericht Nr. 36-2024 in der zweiten Jahreshälfte weiterhin stabil entwickelte und laut dem am 17. Januar 2025 veröffentlichten World Economic Outlook des Internationalen Währungsfonds bei 3,2 % für das gesamte Jahr enden wird.

Die wirtschaftliche Entwicklung in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften verlief teils unterschiedlich. Während für die Europäische Union (EU) ein schwaches Wachstum von etwa 0,8 % prognostiziert wird, zeigte sich in den USA eine deutlich dynamischere Entwicklung mit einem voraussichtlichen Wachstum von 2,8 % laut dem am 17. Januar 2025 veröffentlichten World Economic Outlook. Während die EU weiterhin unter strukturellen Schwächen, einer verhaltenen Investitionstätigkeit und den Folgen hoher Energiepreise litt, profitierte die US-Wirtschaft von einem robusten Arbeitsmarkt und einer soliden Konsumnachfrage. Diese Divergenz unterstrich die unterschiedlichen Herausforderungen und Wachstumsimpulse in den beiden Regionen.

Rückläufige Inflationsraten veranlassten die Europäische Zentralbank (EZB) von Juni und die Federal Reserve (FED) von September an zu ersten Zinssenkungen. Dennoch blieben die Zinsen in beiden Wirtschaftsräumen auf relativ hohem Niveau, was zusammen mit der weiterhin vorhandenen Inflation einen dämpfenden Einfluss auf das Investitions- und Konsumverhalten bei Unternehmen und privaten Haushalten hatte.

Laut dem IWF-Bericht vom 17. Januar 2025 wird in den Schwellen- und Entwicklungsländern ein BIP-Wachstum von rund 4,2 % erwartet. China, als bedeutender Akteur dieser Gruppe, erlebte jedoch eine gedämpfte Binnennachfrage, was das Wachstum in den gesamten Schwellen- und Entwicklungsländern negativ beeinflusste.

Der Sachverständigenrat prognostizierte in seinem am 13. November 2024 veröffentlichten Jahresgutachten 2024/25 ein weltweites BIP-Wachstum von 2,6 %, was einer Erhöhung um 0,4 Prozentpunkte gegenüber der Vorjahresprognose entspricht. Der Internationale Währungsfonds (IWF) ging in seinem am 17. Januar 2025 veröffentlichten World Economic Outlook von einem globalen Wachstum von etwa 3,2 % für das Jahr 2024 aus.

Im Folgenden werden die Entwicklungen in den für die Nemetschek Group relevanten Regionen näher betrachtet.

Euroraum

Die geopolitischen Krisen, insbesondere der anhaltende Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine, prägten auch im Jahr 2024 die wirtschaftliche Entwicklung im Euroraum. Die damit verbundene Energiekrise wirkte zudem auch im Jahr 2024 nach, obwohl sich die Lage auf den Energiemärkten im Vergleich zum Vorjahr entspannte. Die Inflation sank im Vergleich zum Jahr 2023, blieb aber dennoch auf erhöhtem Niveau, was die Kaufkraft der privaten Haushalte belastete. Aufgrund der teilweisen Normalisierung der Inflation konnte die Europäische Zentralbank (EZB) den Leitzins für den Euroraum erstmals seit einigen Jahren wieder leicht senken. Das Zinsniveau blieb dennoch auf vergleichsweise hohem Niveau, was weiterhin zu einer geringen Kreditnachfrage und einem geringen Investitionswachstum beitrug. Insbesondere die deutsche Volkswirtschaft, als größte Volkswirtschaft innerhalb des Euroraums, setzte ihre negative Entwicklung nach einem preisbereinigten Rückgang im Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 0,3 % im Jahr 2023 auch im Jahr 2024 fort. Hauptgründe für diese Entwicklung waren neben dem Ausbleiben notwendiger struktureller Reformen die bereits erwähnten hohen Energiepreise und Zinsen sowie das Nachlassen des inländischen Konsums und der internationalen Exportnachfrage. Für Deutschland hat der Sachverständigenrat für das Jahr 2024 einen moderaten Rückgang der Wirtschaftsleistung von 0,1 % in Aussicht gestellt, und der IWF prognostizierte im Januar 2025 einen leicht stärkeren Rückgang von 0,2 %.

Insgesamt geht der Sachverständigenrat in dem am 13. November 2024 veröffentlichten Jahresgutachten 2024/25 für den Euroraum von einem Wirtschaftswachstum von 0,7 % für das Jahr 2024 aus. Der IWF geht in seinem am 17. Januar 2025 veröffentlichten World Economic Outlook von einem Wachstum von 0,8 % für das Jahr 2024 aus und ist somit leicht über den Werten von 2023 mit 0,4 % für den Euroraum. Die Arbeitslosenquote bleibt im Euroraum zum Dezember 2024 laut Eurostat stabil bei 6,3 %, wobei die regionalen Unterschiede groß bleiben. Der Fachkräftemangel verschärft sich in vielen Branchen, einschließlich der Softwareindustrie und Baubranche, und hemmt langfristige Wachstumsaussichten.

USA

Die US-Wirtschaft entwickelte sich auch im Jahr 2024 positiv und wurde dabei von einer starken Binnennachfrage und anhaltend hohen Investitionen in Schlüsselbereiche wie Halbleiterproduktion und neue Technologien getragen. Der Inflation Reduction Act (IRA) sorgte zudem für weitere positive Wachstumsimpulse, insbesondere im Bereich der erneuerbaren Energien. Allerdings zeigte die hohe Zinslast erste Auswirkungen, da private Überersparnisse weitgehend aufgebraucht sind und der Konsum sich zeitweise verlangsamt.

Insgesamt rechnet der Sachverständigenrat in seinem Jahresgutachten 2024/25 mit einem Wirtschaftswachstum von 2,7 % für das Jahr 2024, während der IWF von 2,8 % ausgeht. Die Risiken für eine stärkere Abkühlung sind laut Ansicht des Sachverständigenrats zwar gestiegen, bleiben aber dennoch begrenzt.

Asien

Innerhalb Asiens stellt Japan den derzeit umsatzstärksten regionalen Einzelmarkt der Nemetschek Group dar. Die wirtschaftliche Entwicklung Japans im Jahr 2024 war von einer sehr moderaten Wachstumsrate, einer Abkühlung der Inflation und strukturellen Anpassungen geprägt. Das reale BIP-Wachstum Japans für das Jahr 2024 wird laut IWF auf etwa –0,2 % geschätzt. Dies ist eine Verlangsamung im Vergleich zu den Vorjahren, was auf eine schwächere globale Nachfrage und den Einfluss von Produktionsunterbrechungen, insbesondere in der Automobilindustrie, zurückzuführen ist. Die Inflation ging laut dem am 22. Oktober 2024 veröffentlichten World Economic Outlook auf etwa 2,2 % zurück nach 3,3 % im Jahr 2023. Dies wurde durch niedrigere Rohstoffpreise und die Stabilisierung des Yen unterstützt. Der private Konsum zeigte sich schwach, da trotz steigender Löhne die reale Kaufkraft durch die Inflation eingeschränkt blieb.

Schwellenländer

Die Gruppe der Schwellenländer gewinnt für die Nemetschek Group zunehmend an Bedeutung. In einzelnen Ländern und Regionen, wie beispielsweise Indien, ist die Nemetschek Group bereits aktiv. Auch die Entwicklung der chinesischen Wirtschaft ist für die Nemetschek Group von Bedeutung. Veränderungen in der chinesischen Wirtschaft und auch der Wirtschaftspolitik haben aufgrund der Größe der chinesischen Volkswirtschaft unmittelbaren Einfluss auf die Entwicklung der benachbarten Länder sowie der gesamten Weltwirtschaft.

In dem am 13. November 2024 veröffentlichten Jahresgutachten 2024/25 geht der Sachverständigenrat insgesamt von einem Wirtschaftswachstum von 4,3 % für die Gruppe der Schwellenländer aus. Der IWF stellt in seinem World Economic Outlook vom Januar für 2024 ein Wachstum von 4,2 % in Aussicht. Die Entwicklung der einzelnen Länder in der Gruppe der Schwellenländer bleibt weiterhin sehr unterschiedlich. Für den **asiatischen Raum** prognostiziert der IWF ein Wachstum von 5,2 % für 2024. Der leichte Rückgang im Vergleich zu 2023 (5,7 %) ist besonders auf die verlangsamte Erholung in China zurückzuführen, da strukturelle Probleme im Immobiliensektor und eine gedämpfte Exportnachfrage die Dynamik hemmen. **Indien** bleibt mit einem Wachstum von 6,8 % die treibende Kraft der Region und ist laut Germany Trade & Invest (GTAI) die am schnellsten wachsende Volkswirtschaft weltweit. Hierzu tragen sowohl Subventionen wie die Production Linked Incentives (PLI) bei, die Investitionen gezielt fördern, als auch eine steigende Binnennachfrage und zunehmende Kaufkraft. Darüber hinaus schafft die fortschreitende Digitalisierung zusammen mit umfangreichen Infrastrukturprojekten ein innovationsfreundliches Umfeld, das Unternehmen zu weite-

ren Investitionen anregt. Die demografische Struktur – eine junge Bevölkerung mit hohem Arbeitskräftepotenzial – sowie eine Reihe von Regierungsreformen und Bürokratieerleichterungen stärken zusätzlich das Vertrauen ausländischer Investoren und festigen Indiens Position als Wachstumsmotor in der Region.

Bei den **europäischen Schwellenländern** erwartet der IWF laut dem World Economic Outlook vom 22. Oktober 2024 nach einem Wachstum von 3,3 % im Jahr 2023 auch für das Jahr 2024 eine anhaltend positive Entwicklung mit einem Wachstum von 3,2 %. Laut IWF werden die **lateinamerikanischen Schwellenländer** im Jahr 2024 um 2,4 % wachsen. Die Region bleibt von den niedrigen Rohstoffpreisen und den Unsicherheiten in Brasilien und Argentinien betroffen. Die Rückkehr stabilerer politischer Verhältnisse könnte jedoch die Investitionstätigkeit fördern. Für den **Mittleren Osten und Zentralasien** erwartet der IWF ein Wachstum von etwa 2,4 %, das damit leicht höher als 2023 liegt (2,0 %). Ein stabileres geopolitisches Umfeld und Diversifizierungsstrategien abseits der Ölwirtschaft tragen dabei positiv bei. Nachdem **Saudi-Arabien** 2023 noch einen leichten Rückgang bei der wirtschaftlichen Entwicklung hatte (–0,8 %) konnte sich die Wirtschaft erholen und erreichte laut der Saudi Arabischen General Authority for Statistics ein Wachstum von 1,3 %. Diese Anpassung reflektiert die bewussten Reduktionen in der Ölproduktion, sowohl durch eigene Maßnahmen als auch durch OPEC-Vereinbarungen, um den globalen Ölmarkt zu stabilisieren. Während dies die Wachstumsrate des Ölsektors verlangsamte, blieb der Nichtölsektor (Tourismus, Technologie und Unterhaltung) eine treibende Kraft für die Wirtschaft. Mit einem prognostizierten Wachstum von 3,8 % (laut IWF) zeigt sich eine moderate Verbesserung bei den **afrikanischen Entwicklungsländern**. Investitionen in Infrastrukturprojekte und eine Diversifizierung der Wirtschaft treiben die Expansion voran, auch wenn viele Länder weiterhin mit hoher Verschuldung und Inflation kämpfen.

Quellen: DIW Wochenbericht Nr. 36-2024, Jahresgutachten 2024/25 des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung vom 13. November 2024, World Economic Outlook Update des Internationalen Währungsfonds vom 22. Oktober 2024 und 17. Januar 2025, Eurostat (Statistics | Eurostat), Germany Trade & Invest (Wirtschaftsausblick Indien), Oxford Economics und General Authority for Statistics.

Entwicklung der branchenspezifischen Rahmenbedingungen in der Bauwirtschaft

Europa

Auch im Jahr 2024 blieb Europa mit rund 49 % des Konzernumsatzes weiterhin der wichtigste Absatzmarkt der Nemetschek Group. Nachdem das Wachstum in der Bauwirtschaft bereits in den vergangenen zwei Jahren insbesondere aufgrund des hohen Zinsniveaus zurückgegangen war, setzte sich der Trend mit einem Rückgang der Bauwirtschaft um 2,4 % auch im Jahr 2024 fort. Grund hierfür waren die schwächeren Investitionen im In- und Ausland, was zu einem Rückgang der Nachfrage nach Baumaterialien und anderen damit verbundenen Vorleistungen führte. Hohe Zinssätze und angespannte Kreditbedingungen beeinträchtigten zudem den Immobilienmarkt erheblich, was wiederum

den Bausektor schwächte, unter anderem auch, weil die Wirkung großzügiger Anreize zur energetischen Sanierung nachgelassen hat. Der private Nichtwohnungsbau wurde ebenfalls durch hohe Kreditkosten und strukturelle Veränderungen wie den Anstieg von hybriden Fernarbeitsmodellen oder dem Onlinehandel, die den Bedarf an Büro- und Einzelhandelsflächen verringert haben, beeinträchtigt. Die Entwicklung der einzelnen europäischen Märkte war im Jahr 2024 zum Teil sehr unterschiedlich. Während vor allem die nordischen Länder wie Finnland (-5,4 %), Schweden (-5,3 %) und Norwegen (-4,9 %) die höchsten Rückgänge verzeichneten, konnten in Ländern wie u. a. Spanien (+2,0 %), Portugal (+1,5 %) und Irland (+1,4 %) sogar nennenswerte Wachstumsraten erzielt werden. Der für die Nemetschek Group wichtige deutsche Markt verzeichnete mit -2,8 % einen im europäischen Vergleich leicht überproportionalen Rückgang in der Bauwirtschaft.

Nordamerika

Neben dem europäischen Markt bildet der US-Markt einen der wichtigsten Absatzmärkte der Nemetschek Group. Für das Jahr 2024 geht das FMI (Stand: Oktober 2024) davon aus, dass die Ausgaben im Baugewerbe weiter steigen werden, wenn auch mit einer langsameren Rate als im Vorjahreszeitraum, so dass mit einem Wachstum von ca. 5 % zu rechnen ist. Die drei Bereiche gewerbliche Gebäudebau (+6 %), der Infrastruktorsektor (+5 %) und der Wohnungsbaumarkt (+5 %) tragen alle mit ähnlichen Wachstumsraten zu dieser Entwicklung bei. Im Bereich des gewerblichen Gebäudebaus (+6 %) sind vor allem die öffentliche Sicherheit mit +29 % und Produktionsanlagen mit +21 % die Treiber des Wachstums. Im Wohnungsbaumarkt (+6 %) hat sich das Bild zum Vorjahr gedreht. Während im Jahr 2023 noch Mehrfamilienhäuser der Wachstumstreiber waren (+18 %), gingen sie im Jahr 2024 um -4 % zurück. Dafür konnten Einfamilienhäuser (+5 %) und Renovierungen im Wohnungsbau (+8 %) nach den Rückgängen im Jahr 2023 wieder Fahrt aufnehmen.

Nachdem die Bauwirtschaft in **Kanada** im Jahr 2023 nur minimal um 2 % wuchs, konnte sie sich 2024 leicht erholen, und es wird ein Wachstum von +4 % für das Jahr 2024 prognostiziert. So erholte sich vor allem das Wachstum des Wohnungsbaus und konnte wieder eine leichte Steigerung verzeichnen (+2 %). Allerdings war das Wachstum im Bereich der gewerblichen Gebäude mit +4 % niedriger als der Anstieg von +8 % im Vorjahr.

Asien/Pazifik

Die Bauindustrien im asiatisch-pazifischen Raum bilden weiterhin den weltweit größten Baumarkt und zeigten im Jahr 2024 einen Wachstumsrückgang von 3,0 %. Diese Entwicklung wurde von verschiedenen Faktoren geprägt.

So verzeichnete vor allem die Bauwirtschaft in **China** einen starken Rückgang von circa -5,3 %. Obwohl öffentliche Investitionen in die Infrastruktur, insbesondere im Transportsektor, durch den 14. Fünfjahresplan gestärkt wurden, schwächte sich die Nachfrage im Immobilienmarkt aufgrund der hohen Überschuldung ab. Zudem wirkten sich strenge staatliche Kontrollen, wie zum

Beispiel die Begrenzung der Verschuldung von Immobilienunternehmen, Kreditrestriktionen für Käufer, Landverkäufe und Bauvorschriften, negativ auf den Markt aus.

Indiens Bauwirtschaft blieb auch im Jahr 2024 eine Wachstumsregion mit einem Anstieg um 7,5 %. Treibende Kräfte waren umfangreiche Infrastrukturprojekte, die anhaltende Urbanisierung und steigende Investitionen in Wohnbauprojekte. Die Regierung setzte weiterhin Initiativen wie die National Infrastructure Pipeline um, die erhebliche Mittel in Straßen-, Bahn- und Energieprojekte lenken.

Die **japanische** Bauwirtschaft zeigte ein moderates Wachstum von etwa 1,8 %, getrieben durch Investitionen in die Modernisierung von Infrastruktur und Transportnetzwerken. Großprojekte wie die Erweiterung des Shinkansen-Hochgeschwindigkeitsbahnnetzes trugen zu dieser Stabilität bei.

Im Jahr 2024 verzeichnete die Bauwirtschaft in **Saudi-Arabien** ein Wachstum von 0,4 %. Das schwache Wachstum der Bauwirtschaft in Saudi-Arabien im Jahr 2024 resultierte hauptsächlich aus Produktionskürzungen im Ölsektor, die zu geringeren Staatseinnahmen und reduzierten Infrastrukturinvestitionen führten. Für die kommenden Jahre wird laut dem Construction Outlook Q4 2024 für Saudi-Arabien von Oxford Economics wieder ein höheres Wachstum von 3,0 % bis zu 6,6 % prognostiziert. Als Treiber für das Wachstum wird dabei der Wohnungs- und Gewerbebau gesehen, während der Tiefbau voraussichtlich erst ab 2026 wieder signifikant zulegen kann. Wesentliche zugrunde liegende Wachstumstreiber sind Investitionen in Vision-2030-Projekte, steigende private Investitionen und verbesserte Kreditbedingungen.

Andere Länder wie Indonesien, Vietnam und Bangladesch verzeichneten ein durchschnittliches Wachstum von mehr als 5,0 %, wobei die Urbanisierung sowie der wirtschaftliche Aufschwung weiterhin zentrale Wachstumstreiber waren.

Quellen: 98th EUROCONSTRUCT Summary Report, Winter 2024 (November 2024); 2024 North American Engineering and Construction Outlook, Fourth Quarter Edition (Oktober 2024), Fortune Business Insights (Marktgröße für Baumaterialien | Globaler Branchenbericht 2023); Mordor Intelligence (Analyse der Marktgröße und des Anteils von Bau- und Konstruktionsplatten – Branchenforschungsbericht – Wachstumstrends); Construction Outlook, Q4 2024 Saudi Arabia (Dezember 2024); Oxford Economics.

Entwicklung der Media- und Entertainment-Industrie

Auch der globale 3D-Animationsmarkt blieb 2024 von geopolitischen Krisen und Konflikten beeinflusst. Zusätzlich beeinträchtigten anhaltende Herausforderungen, wie die Streiks der Film- und TV-Industrie in Hollywood, das volle Wachstumspotenzial des Marktes. Trotz dieser Einschränkungen konnte der Medien- und Unterhaltungsmarkt insgesamt weiter wachsen, angetrieben durch technologische Innovationen und die wachsende Nachfrage nach hochwertigen visuellen und kreativen Inhalten.

Ein zentraler Faktor für die Resilienz der Branche ist die Vielfalt der adressierten Märkte und Zielgruppen, insbesondere durch innovative Lösungen wie die der Konzernmarke Maxon. Die Lösungen von Maxon werden nicht nur für die Erstellung von Spiel-

filmen, TV-Produktionen und Werbespots verwendet, sondern auch in der Spieleindustrie sowie in Bereichen wie medizinischer Illustration, Virtual Reality (VR), Augmented Reality (AR), Architektur und Industriedesign.

Langfristig profitiert der Markt von starken strukturellen Wachstumstreibern, wie der wachsenden Nutzung von VR- und AR-Technologien sowie der Integration von künstlicher Intelligenz (KI). Prognosen zufolge wird der globale Markt für 3D-Animationen bis 2030 eine niedrige zweistellige jährliche Wachstumsrate erreichen, was auf die steigende Nachfrage nach Animationserlebnissen und die Anwendung von visuellen Effekten in verschiedenen Branchen zurückzuführen ist.

Quelle: PwC Global Entertainment & Media Outlook 2024–28 (<https://www.pwc.com/gx/en/newsroom/press-releases/2024/pwc-global-entertainment-and-media-outlook-2024-28.html>).

3.2 Geschäftsverlauf 2024 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns

Das Jahr 2024 war von geopolitischen Konflikten und Krisen und den daraus resultierenden makroökonomischen Herausforderungen geprägt. Die Folgen des weiterhin andauernden russischen Angriffskriegs in der Ukraine sowie der eskalierte und sich innerhalb der Region ausgedehnte Nahostkonflikt beeinflussten das Weltgeschehen und wirkten sich auch auf die globalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen aus. Insgesamt zeigte sich die Weltwirtschaft jedoch auch im Jahr 2024 resilient. Auch eine global zurückgehende Inflation und die damit einhergehenden Zinssenkungen einzelner Zentralbanken wirkten unterstützend und sorgten insgesamt für eine leichte Aufhellung der Weltwirtschaft. Diese allgemeine Entwicklung war jedoch von großen regionalen und branchenspezifischen Unterschieden geprägt. Die Nemetschek Group konnte sich in diesem anspruchsvollen Umfeld erneut positiv entwickeln und sehr gute Geschäftsergebnisse erzielen.

Im Jahresverlauf 2024 entwickelten sich die Geschäfte der Nemetschek Group sehr erfreulich und besser, als ursprünglich erwartet und in der im März veröffentlichten Prognose für das Geschäftsjahr 2024 kommuniziert. Vor allem die operative Stärke des Geschäfts und die Resilienz des Geschäftsmodells, auch bedingt durch die weiterhin erfolgreich verlaufende Transformation des Geschäftsmodells hin zu wiederkehrenden Umsätzen aus Subskriptions- und SaaS-Modellen, haben erneut gezeigt, wie sich die Nemetschek Group auch in einem anspruchsvollen und herausfordernden Umfeld sehr erfolgreich entwickeln kann. Mit der am 1. Juli 2024 erfolgten Übernahme der GoCanvas Holdings, Inc., mit Sitz in Reston, Virginia, USA, wurde im Verlauf des Geschäftsjahres die bisher größte Firmenübernahme in der Unternehmensgeschichte erfolgreich abgeschlossen, siehe [<< M&A / Start-up & Venture Investments >>](#).

Trotz der laufenden Umstellung des Geschäftsmodells auf Subskriptions- und SaaS-Modelle und eines weiterhin herausfordernden Marktumfelds stieg der Konzernumsatz insgesamt um 16,9% (währungsbereinigt: 17,2%) auf 995,6 Mio. Euro. Organisch, d.h. bereinigt um die Effekte aus der Übernahme der GoCanvas Holdings, Inc., zum 1. Juli 2024, belief sich das Wachstum auf 13,7% (währungsbereinigt: 14,0%).

Das Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) stieg auf 301,0 Mio. Euro (Vorjahr: 257,7 Mio. Euro). Die EBITDA-Marge lag mit 30,2% nahezu auf dem Vorjahresniveau von 30,3%. Hierin sind Einmalkosten für M&A-Aktivitäten sowie der Verwässerungseffekt aufgrund der noch unter dem Konzerndurchschnitt liegenden Profitabilität von GoCanvas Holdings, Inc., enthalten.

Die organische EBITDA-Marge, also ohne den Verwässerungseffekt aufgrund der niedrigeren operativen Profitabilität von GoCanvas, lag bei 31,1%. In den genannten Ergebnissen ist zudem noch nicht das volle Potenzial der GoCanvas Holdings, Inc., reflektiert, da aufgrund der IFRS-bedingten Kaufpreisallokation sowohl der Umsatz- als auch der EBITDA-Beitrag im zweiten Halbjahr um einen hohen einstelligen Millionen-Euro-Betrag reduziert wurden.

Die jährlich wiederkehrenden Umsätze (ARR) stiegen um 41,9% (währungsbereinigt: 41,6%) auf 1019,9 Mio. Euro. Organisch, d.h. bereinigt um GoCanvas, konnte ein ARR-Wachstum von 34,6% (währungsbereinigt: 34,2%) erzielt werden. Damit lag das ARR-Wachstum deutlich über dem Umsatzwachstum des Konzerns, was auf ein Wachstumspotenzial in den kommenden zwölf Monaten hinweist.

Der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz stieg strategiekonform deutlich auf 86,5% (organisch, d.h. ohne GoCanvas Holdings, Inc.: 86,3%). Damit konnte er erneut um rund 10 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahresniveau (76,6%) gesteigert werden.

Der anhaltende russische Angriffskrieg gegen die Ukraine und auch die anhaltenden kriegerischen Auseinandersetzungen im Nahen Osten machen das Unternehmen und seine Mitarbeiter betroffen. Die Nemetschek Group sieht die Wirtschaftssanktionen gegen Russland als wichtiges Instrument zur Wiederherstellung des Friedens in der Ukraine und setzt deshalb alle Geschäfte mit sanktionierten Personen, Organisationen oder Regionen weiterhin aus. Im Geschäftsjahr 2021, also vor Ausbruch des Kriegs, belief sich der Anteil des Geschäfts in Russland auf rund 0,5% des Konzernumsatzes. Derzeit ist kein Umsatz in Russland bekannt.

Die kriegerischen Auseinandersetzungen im Nahen Osten haben sich auch im Jahr 2024 fortgesetzt und sich dabei auch innerhalb der Region ausgedehnt. Da die Nemetschek Group keine direkten Geschäftsbeziehungen in der Kriegsregion unterhält und das Unternehmen dort auch keinen unternehmerischen Aktivitäten nachgeht, waren die unmittelbaren Folgen des Kriegs auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage auch im Geschäftsjahr 2024 nicht wesentlich.

Neben den beschriebenen unmittelbaren Auswirkungen auf die Nemetschek Group haben sowohl der russische Angriffskrieg in der Ukraine als auch die kriegerischen Auseinandersetzungen im Nahen Osten die Entwicklung der globalen Wirtschaft und der für das Unternehmen relevanten Industrien im Jahr 2024 beeinflusst. Weiteres unter [« 3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen »](#).

Insgesamt zeigte sich das Geschäftsmodell, das sich durch ein breites Lösungsportfolio, eine starke regionale Diversifizierung in unterschiedlichen Kundensegmenten sowie einen hohen Anteil wiederkehrender Umsätze auszeichnet, als sehr resilient. Auch im Jahr 2024 beobachtete die Nemetschek Group die globalen Entwicklungen und Krisen und deren mögliche Auswirkungen auf das Unternehmen sehr genau, um, falls erforderlich, schnell auf mögliche Auswirkungen reagieren zu können. Vor allem aber wurden im Geschäftsjahr 2024 die angestoßenen strategischen Initiativen weiter vorangetrieben und wichtige Meilensteine erreicht. Dabei bildeten Maßnahmen zur Verstärkung des konzernweiten Go-to-Market-Ansatzes und der weiteren Internationalisierung, der Ausbau von Subskriptions- und SaaS-Angeboten sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung innovativer Lösungen und neuer Technologien rund um künstliche Intelligenz, Cloud-Features und Nachhaltigkeit die Schwerpunkte der Arbeit. Im Fokus der Nemetschek Group steht dabei immer die Zufriedenheit bestehender und die Gewinnung neuer Kunden. Ein weiterer wesentlicher Schwerpunkt ist die Erweiterung des Geschäfts durch Akquisitionen und Investitionen in junge und innovative Start-ups.

Als wachstumsorientiertes Unternehmen strebt die Nemetschek Group an, auch in Zukunft nachhaltig und profitabel zu wachsen. Um den mit der zunehmenden Größe des Unternehmens verbundenen Herausforderungen und auch den deutlich gestiegenen Anforderungen aus dem regulativen Umfeld gerecht zu werden, wurden in den vergangenen Jahren die Governance- und Managementstrukturen weiter ausgebaut und die bereits angestoßenen Business-Enablement-Initiativen fortgesetzt und erweitert. Im Geschäftsjahr 2024 standen zum einen die Stärkung bestehender Governance-Funktionen im Unternehmen, aber auch die Umsetzung der beschriebenen strategischen Schwerpunktthemen im Fokus.

M&A / Start-up & Venture Investments

Dank der strategischen Initiative „Start-up & Venture Investments“ konnte der Innovationsfokus der Nemetschek Group auf neue Technologien und Investitionen in junge Unternehmen weiter gestärkt und auch im Geschäftsjahr 2024 weitere Investitionen durchgeführt werden. Seit dem Start dieser strategischen Initiative Mitte 2021 beläuft sich das Investitionsvolumen, das die Nemetschek Group insgesamt in Start-ups investiert hat, auf einen mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Betrag, der sich auf mehr als ein Dutzend vielversprechender Start-ups aufteilt und die eigene, aber auch die Innovationskraft der Industrie fördert.

Über die Investitionen in und Beteiligungen an Start-ups hinaus spielen M&A-Transaktionen eine bedeutende Rolle, um die auf nachhaltiges Wachstum ausgerichtete Unternehmensstrategie erfolgreich umzusetzen. Im Berichtsjahr konnte mit der Übernahme der GoCanvas Holdings, Inc., die bisher größte M&A Transaktion der Unternehmensgeschichte erfolgreich umgesetzt werden.

Segmentebene

Am 1. Juli 2024 wurde die Übernahme der GoCanvas Holdings, Inc., mit Sitz in Reston (Virginia, USA) erfolgreich abgeschlossen. GoCanvas wird seitdem innerhalb des Segments Build geführt und voll konsolidiert. GoCanvas ist ein Anbieter von SaaS-Lösungen für die Zusammenarbeit von Facharbeitern auf der Baustelle. Mit GoCanvas können traditionell papierbasierte Prozesse digitalisiert sowie die Sicherheit auf Baustellen verbessert werden. Durch komplementäre Technologien, Kundenstämme und regionale Vertriebsstrukturen können Synergien geschaffen werden. Gleichzeitig stellt die Akquisition eine ideale Ergänzung zur Portfoliostrategie im Build-Segment dar und beschleunigt die Umstellung des Geschäftsmodells der Nemetschek Group auf Subskriptions- und SaaS-Modelle weiter. Zum Zeitpunkt der Übernahme beschäftigte GoCanvas weltweit mehr als 300 Mitarbeiter und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2023 einen Annual Recurring Revenue (ARR, jährlich wiederkehrenden Umsatz) in Höhe von 67 Mio. USD und eine operative Marge, die unter der der Nemetschek Group lag. Der Einfluss der Akquisition auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage wird unter [« Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns »](#) erläutert. Weitergehende Informationen zur Übernahme sind im Konzernanhang unter [« Erwerb von Tochterunternehmen »](#) zu finden.

Holdingebene

Durch Zukäufe erweitert die Nemetschek Group kontinuierlich ihr Produkt- und Lösungsportfolio, verschafft sich Zugang zu neuen Technologien und/oder regionalen Märkten und schließt somit Lücken in ihrer Wertschöpfungskette. Darüber hinaus können neue Kundengruppen erreicht und Marktanteile gewonnen werden, die als relevant und zukunftssträftig eingeschätzt werden. Auch Investitionen in Ventures stehen verstärkt im Fokus, um so Zugang zu innovativen Technologien und Geschäftsmodellen zu erlangen und die Durchsetzung der neuen Technologien am Markt zu fördern. Durch ihr Know-how ist die Nemetschek Group in der Lage, die Entwicklung der Ventures positiv zu beeinflussen und die Wertgenerierung zu stärken. Die Investitionen in Ventures erfolgen mit dem Ziel, hieraus einen wirtschaftlichen Nutzen zu ziehen, der in einer gewinnbringenden Veräußerung gesehen wird.

Die Nemetschek Group beteiligte sich im Verlauf des abgelaufenen Geschäftsjahres an ausgewählten internationalen Unternehmen entlang der strategischen Schwerpunktthemen.

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

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

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

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

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

Verkäufe

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

3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns

Ertragslage

Umsatzentwicklung

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

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

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

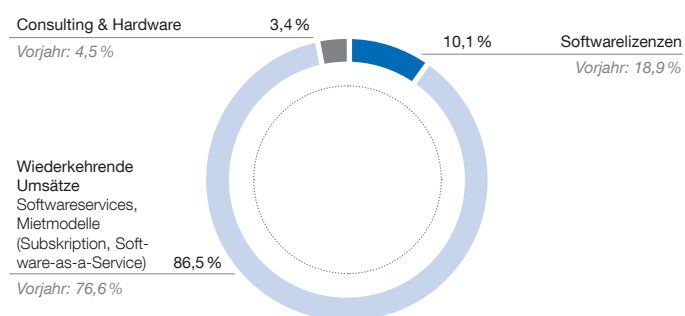
In einem wirtschaftlich weiterhin anspruchsvollen Umfeld konnte die Nemetschek Group über alle vier Quartale hinweg gegenüber dem Vorjahr wachsen und somit ihren nachhaltigen Wachstumspfad fortsetzen, und dies bei gleichzeitiger Umstellung des Geschäftsmodells von Lizenzen auf Subskription und SaaS.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

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

UMSATZENTWICKLUNG UND UMSATZWACHSTUM

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

UMSATZENTWICKLUNG NACH ERLÖSARTEN



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

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

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

Die Vereinnahmung der Umsätze bei Softwaremietmodellen wie bei SaaS- bzw. Subskriptionsverträgen erfolgt, gemäß dem Rechnungslegungsstandard IFRS 15, über die vereinbarte Vertragslaufzeit bzw. teilweise auch zum Zeitpunkt des Verkaufs und anschließend über die Vertragslaufzeit wie im Fall von einigen Subskriptionsmodellen. Die Umsätze aus Softwareserviceverträgen werden gleichmäßig über die gesamte Vertragslaufzeit verrechnet.

Im Gegensatz zu Softwaremietmodellen wird bei Softwarelizenzen der gesamte Umsatz zum Zeitpunkt des Verkaufs (d. h. beim Eigentumsübergang an den Kunden) gebucht. Das strategische Ziel ist es, den Anteil wiederkehrender Umsätze sukzessive zu erhöhen. Dieses Ziel wird durch ein verstärktes Angebot von Softwaremietmodellen erreicht, was zu einem resilienteren und noch stabileren Geschäftsmodell der Nemetschek Group führt.

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

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

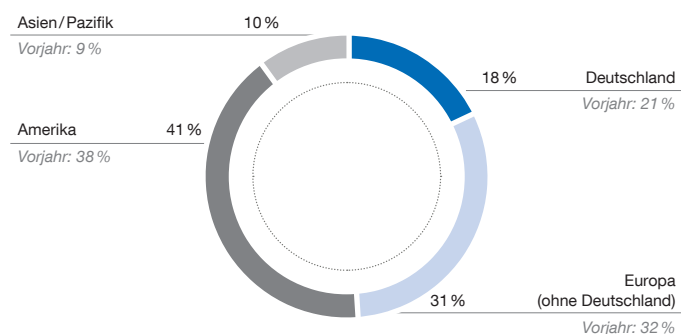
Der Umsatz aus **Subskription und SaaS (Mietmodellen)**, der den wiederkehrenden Umsätzen zugerechnet wird, erhöhte sich auch im abgelaufenen Geschäftsjahr überproportional zum Konzernwachstum um 88,1 % (währungsbereinigt: 88,3 %) auf 567,8 Mio. EUR (Vorjahr: 301,8 Mio. EUR). Organisch (bereinigt um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

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

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

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

UMSATZ NACH REGIONEN



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

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

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

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

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

Ergebnisentwicklung

KONZERNKENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

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

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

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

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

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

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

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

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

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

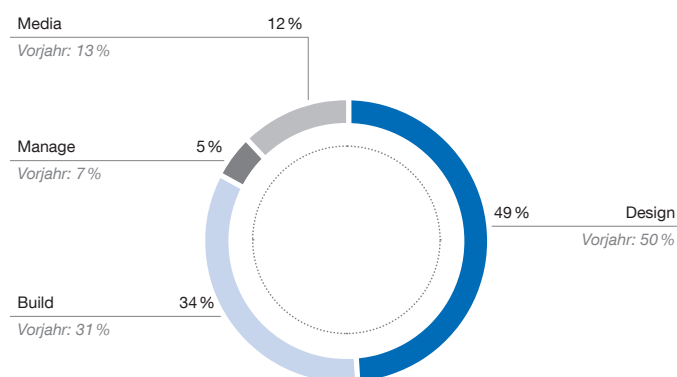
Das Periodenergebnis (Konzernergebnis nach Steuern) stieg von 164,0 Mio. EUR um 9,0 % auf 178,8 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2024 an. Der Jahresüberschuss (Anteilseigner des Mutterunternehmens) erhöhte sich um 8,8 % von 161,3 Mio. EUR auf 175,4 Mio. EUR. Das Ergebnis je Aktie betrug 1,52 EUR (Vorjahr: 1,40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

Entwicklung der Segmente

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

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

UMSATZ NACH SEGMENTEN



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

Nachfolgend Erläuterungen zur Entwicklung der einzelnen Segmente.

Segment Design

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

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

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

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

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

Segment Build

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

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

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

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

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

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

Segment Manage

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

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

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

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

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

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

Segment Media

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

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

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

Finanzlage

Grundzüge und Ziele des Finanzmanagements

Die Hauptaufgaben des Finanzmanagements sind die Steuerung und Sicherung der Liquidität der Nemetschek Group, die Sicherstellung des Zugangs zum Fremdkapitalmarkt sowie das Managen von Fremdwährungs- und Zinsrisiken. Der Aufgabenbereich „Finanzierung und Finanzrisikomanagement“ ist zentral organisiert und wird durch eine zentrale Governance konzernweit gesteuert. Zur Sicherstellung eines effizienten Cash- und Liquiditätsmanagements nimmt die Nemetschek SE ein Cash-Pooling mit ausgewählten Tochtergesellschaften vor. Weitere liquide Mittel fließen der Nemetschek SE als oberster Konzerngesellschaft über die jährlichen Ausschüttungen der Tochtergesellschaften oder als gewährte Darlehen von Konzerngesellschaften zu. Falls erforderlich, werden in dedizierten Einzelfällen Sicherungsgeschäfte abgeschlossen.

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

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

tungen und der soliden Finanzierungsstruktur ist die Nemetschek Group in der Lage, kurzfristig und in erheblichem Umfang über bestehende Linien hinausgehende Liquidität an den Fremdkapitalmärkten zu beschaffen und gegebenenfalls mit dem Einsatz von Eigenkapitalinstrumenten Investitionen in erheblichem Umfang zu finanzieren.

Liquiditätsanalyse

Nettoliiquidität/Nettofinanzschulden in Mio. EUR

	31. Dezember 2024	31. Dezember 2023
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristig fällige Anteile langfristiger Finanzschulden	0	6,8
+ langfristige Finanzschulden	500,3	0,1
Summe Finanzschulden	500,3	6,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	205,7	268,0
Summe Liquidität	205,7	268,0
Nettoliiquidität/Nettofinanzschulden (-)	-294,6	261,2

Zum 31. Dezember 2024 verfügte der Konzern über liquide Mittel in Höhe von 205,7 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 268,0 Mio. EUR). Die Verringerung um 62,3 Mio. EUR oder 23,2 % gegenüber dem Vorjahr basiert maßgeblich auf dem Erwerb der GoCanvas und der damit in Zusammenhang stehenden Finanzierungsmaßnahmen. Liquide Mittel wurden unter anderem zum Erwerb von GoCanvas und der Rückführung hierfür aufgenommener Zwischenfinanzierungen verwendet. Bei der Anlage der überschüssigen Liquidität steht grundsätzlich die kurzfristige, risikolose Verfügbarkeit über dem Ziel der Ertragsmaximierung, um im Falle möglicher Akquisitionen schnell auf vorhandene Mittel zurückgreifen zu können und so das Risikoprofil des Konzerns niedrig zu halten.

Die Finanzschulden (Bankdarlehen und Schuldscheindarlehen) lagen zum Bilanzstichtag mit 500,3 Mio. EUR deutlich über dem Niveau des Vorjahres (Vorjahresstichtag: 6,9 Mio. EUR).

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

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

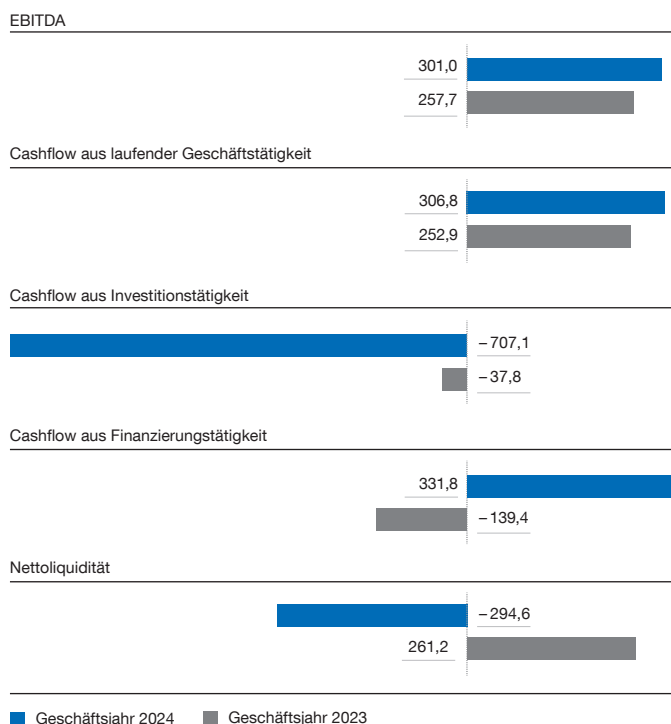
weiteren Tranchen variabel. Die revolvingierenden Konsortialkredite mit einem Volumen von 500 Mio. EUR wurden zu 201,0 Mio. EUR in Anspruch genommen. Diese wurden zusätzlich zur Innenfinanzierung der Wachstumsstrategie eingesetzt. In der Konsortialkreditvereinbarung wurde das Einhalten finanzieller Kennzahlen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

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

Begründet durch die hohe Ertragskraft der Nemetschek Group sowie die Verschuldung innerhalb der von Banken gesetzten Bandbreiten, der finanziellen Kennzahlen ist der Konzern in der Lage, sich in erheblichem Umfang liquide Mittel für Investitionen zu verschaffen.

In Bezug auf die Dividendenausschüttungen an die Aktionäre der Nemetschek Group verfolgt der Vorstand eine nachhaltige Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung von rund 25 % des operativen Cashflows vorsieht. Die Dividendenausschüttung steht dabei immer unter der Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft. Im Geschäftsjahr 2024 lag die Dividendenauszahlung bei 55,4 Mio. EUR (Vorjahr: 52,0 Mio. EUR).

ENTWICKLUNG DES CASHFLOWS



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

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

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

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

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

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

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

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

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

Steuerung von Liquiditätsrisiken

Liquiditätsrisiken entstehen, wenn beispielsweise Kunden oder Zahlungsdienstleister nicht in der Lage wären, etwaige Verpflichtungen gegenüber der Nemetschek Group im Rahmen der normalen Handelsbedingungen zu erfüllen. Zur Steuerung dieses Risikos nimmt das Unternehmen periodisch eine Einschätzung

der Zahlungsfähigkeit seiner Kunden vor. Unterstützend wirkt die breite Kundenstruktur des Konzerns, aus der sich keine Klumpenrisiken ergeben.

Die hohe Kreditwürdigkeit (zum Beispiel durch interne Bankratings) der Nemetschek Group erlaubt die Beschaffung von weiteren liquiden Mitteln in ausreichendem Maße. Darüber hinaus bestanden zum 31. Dezember 2024 noch nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von insgesamt 306,8 Mio. EUR (Vorjahr: 357,0 Mio. EUR). Nemetschek überwacht laufend das Risiko eines Liquiditätsengpasses mittels regelmäßiger Liquiditätsanalysen und -planungen. Hierbei werden die Laufzeiten der finanziellen Vermögenswerte (Forderungen, Festgeldanlagen etc.) sowie erwartete Cashflows aus der laufenden Geschäftstätigkeit berücksichtigt. Das Ziel ist es, den kontinuierlichen Finanzmittelbedarf fortlaufend zu decken und zugleich Flexibilität in der Finanzierung zu wahren. Weitere Informationen zum Management der Finanzrisiken sind auch im Chancen- und Risikobericht enthalten, siehe [«< 6 Chancen- und Risikobericht – Finanzrisiken >>»](#).

Investitionsanalyse

Um Nemetscheks Marktposition in den Märkten AEC/O und Media weiterhin zu sichern und kontinuierlich neue Anwendungsbereiche erschließen zu können, sind sowohl Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie Kapazitätserweiterungen als auch Ersatz- und Rationalisierungsmaßnahmen erforderlich. Für die Nemetschek Group spielen dabei auch Unternehmenserwerbe und Beteiligungen an Start-up Unternehmen eine wichtige Rolle. Die Finanzierung solcher Unternehmenserwerbe oder -beteiligungen erfolgt zum Großteil über Bankdarlehen, wobei auch, und in Abhängigkeit von den Konditionen der Kapitalbeschaffung, eigene Mittel verwendet werden. Die im Geschäftsjahr 2024 durchgeführten Unternehmensbeteiligungen wurden durch konzerneigene Mittel, Bankdarlehen und die Ausgabe eines Schuldscheindarlebens finanziert. Die aufgenommenen Bankdarlehen dienten dabei als Zwischenfinanzierung und wurden zu großen Teilen durch die erfolgreiche Platzierung des ersten Schuldscheindarlebens der Unternehmensgeschichte in Höhe von 300,0 Mio. EUR abgelöst.

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

Außerbilanzielle Verpflichtungen

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

Vermögenslage

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

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

Kurzfristige Vermögenswerte

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

Langfristige Vermögenswerte

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

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

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

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

Kurzfristige Schulden

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

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

Langfristige Schulden

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

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

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

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

Eigenkapital

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

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

KENNZAHLEN DER BILANZ

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

Wie in den Vorjahren ermittelte die Nemetschek Group im Rahmen des Wertminderungstests für den Geschäfts- und Firmenwert die Kapitalkosten (WACC = Weighted Average Cost of Capital) für die Gruppe von Einheiten, die Zahlungsmittel generiert.

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

Mitarbeiter der Nemetschek Group

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

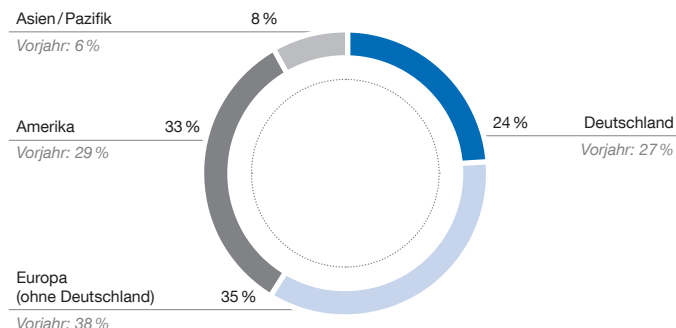
Weitergehende Informationen zur Personalarbeit sind in der nichtfinanziellen Konzernklärung unter [«2.3 Sozialinformationen»](#) enthalten.

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

Mitarbeiter nach Regionen

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

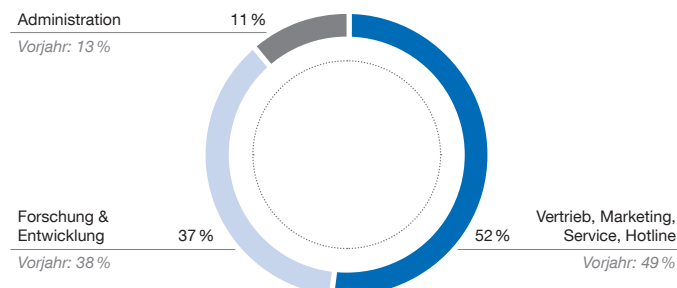
Die nachfolgende Tabelle zeigt die Aufteilung der Mitarbeiter auf die für die Nemetschek Group wesentlichen Regionen und Deutschland als Land des Unternehmenssitzes.



Mitarbeiter nach Funktionen

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

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



Personalaufwand

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

3.4. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek SE

Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die Nemetschek SE als Muttergesellschaft der Nemetschek Group. Die Angaben erfolgen auf der Grundlage des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB) über die Rechnungslegung von großen Kapitalgesellschaften und des Aktiengesetzes (AktG). Das Ergebnis der Nemetschek SE ist abhängig von den Ergebnissen der direkt und indirekt gehaltenen Tochtergesellschaften.

Umsatzentwicklung und Ertragslage

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

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

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

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

Vermögenslage

Die Bilanz der Nemetschek SE ist im Wesentlichen geprägt durch Finanzanlagen in Höhe von 1.263 Mio. EUR (Vorjahr: 587,1 Mio. EUR). Der weitaus größte Anteil mit 1.249 Mio. EUR (Vorjahr: 576,9 Mio. EUR) entfiel dabei auf Anteile an verbundenen Unternehmen. Im Geschäftsjahr 2024 erwarb die Bluebeam, Inc., 100% der Anteile an der GoCanvas Holdings, Inc., mit Sitz in Reston, Virginia, USA. Zur Finanzierung des Erwerbs erhöhte die Nemetschek SE das Kapital der Bluebeam, Inc., um 662,5 Mio. EUR. Dies entspricht dem Hauptteil der Erhöhung der Finanzanlagen. Im Umlaufvermögen bestanden zum Bilanzstichtag Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus einer kurzfristigen Darlehensforderung, Forderungen gegen verbundene Unternehmen aus Lieferungen und Leistungen sowie Ergebnisabführungsverträgen in Höhe von 178,6 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 167,6 Mio. EUR). Zum Ende des Geschäftsjahres 2024 wurden Forderungen gegenüber dem Finanzamt in Höhe von 18,0 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 14,5 Mio. EUR) in den sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesen.

Die liquiden Mittel beliefen sich Ende 2024 auf 13,2 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 6,7 Mio. EUR).

Die Passivseite der Bilanz ist geprägt durch Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie Konzerngesellschaften. Bedingt durch Neuaufnahmen und planmäßige Tilgungen, stiegen die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten auf 504,0 Mio. EUR (Vorjahresstichtag: 6,6 Mio. EUR). Ursächlich hierfür ist die Finanzierung der Kapitalerhöhung der Bluebeam, Inc., zur Finanzierung des Erwerbs der GoCanvas Holdings, Inc. Das Eigenkapital erhöhte sich um 117,3 Mio. EUR auf 645,6 Mio. EUR. Dem Jahresergebnis 2024 in Höhe von 175,1 Mio. EUR stand die Dividendenzahlung, die im Geschäftsjahr 2024 ausgeschüttet wurde, in Höhe von 55,4 Mio. EUR (Vorjahr: 52,0 Mio. EUR) gegenüber. Die Eigenkapitalquote der Nemetschek SE betrug zum Stichtag 43,4% (Vorjahr: 67,4%).

Die Rückstellungen erhöhten sich um 4,9 Mio. EUR auf 19,7 Mio. EUR. Durch den Anstieg der Mitarbeiterzahl und der Aufnahme weiterer leitender Angestellter in das langfristige variable Vergütungsprogramm sind die Rückstellungen für kurz- und langfristige variable Vergütungen gestiegen. Gegenläufig haben sich die Steuerrückstellungen vermindert.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus dem Cash-Pooling (172,4 Mio. EUR, Vorjahresstichtag: 111,8 Mio. EUR) und aus kurzfristigen Intercompany-Darlehen in Höhe von 127,6 Mio. EUR (Vorjahr: 109,3 Mio. EUR).

Im Geschäftsjahr 2024 bestanden mit folgenden Tochtergesellschaften Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge: Allplan GmbH und Nevaris Bausoftware GmbH. Zwischen der Allplan GmbH und der Allplan Deutschland GmbH bestanden ebenfalls Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge. Der Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag mit der Frilo Soft-

ware GmbH ist durch die Verschmelzung mit der Allplan GmbH erloschen.

Finanzlage

Die Finanzierungstätigkeit der Nemetschek SE beinhaltete im Wesentlichen Neuaufnahmen von Fremdkapital in Höhe von 931,0 Mio. EUR (Vorjahr: 18,5 Mio. EUR) und Tilgungsleistungen in Höhe von 436,6 Mio. EUR (Vorjahr: 83,21 Mio. EUR) sowie die Dividendenzahlung in Höhe von 55,4 Mio. EUR (Vorjahr: 52,0 Mio. EUR). Die mit den Kreditgebern vereinbarten einzuhaltenen Finanzkennzahlen „Debt Covenants“ für den Konsortialkredit wurden zum 31. Dezember 2024 eingehalten und es liegen keine Anzeichen für einen möglichen Ausfall vor.

Im Jahr 2024 löste die Nemetschek SE die bestehenden bilateralen Kreditlinien (Vorjahr: 357,0 Mio. EUR) ab und ersetzte diese durch einen Konsortialkredit mit einem Volumen von bis zu 500 Mio. EUR und einer Laufzeit von fünf Jahren. Ausgewiesene Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beruhen auf dem Konsortialkredit (201 Mio. EUR) und Schuldscheindarlehen (300 Mio. EUR) sowie kurzfristig fälligen Zinsverbindlichkeiten für diese Darlehen. Die Nemetschek SE verfügt über zugesagte, aber nicht in Anspruch genommene Kreditlinien und einen Konsortialkreditanteil in Höhe von 306,8 Mio. EUR. In der Konsortialkreditvereinbarung wurde das Einhalten finanzieller Kennzahlen vereinbart. Es gibt keine Indikation, dass diese nicht eingehalten wurden oder werden können. Im Geschäftsjahr 2024 wurden Zinszahlungen für aufgenommene Kreditverbindlichkeiten und Kreditlinien in Höhe von 11,8 Mio. EUR (Vorjahr: 1,4 Mio. EUR) geleistet.

Im Rahmen der Innenfinanzierungstätigkeit flossen der Gesellschaft im Wesentlichen Finanzmittel aus Cash-Pooling-Transaktionen, Aufnahme von Intercompany-Darlehen sowie Ausschüttungen ausgewählter Tochtergesellschaften zu.

Die fälligen Schulden übersteigen die flüssigen Mittel, kurzfristigen Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände um 626,1 Mio. EUR. Die in den Schulden enthaltenen Verbindlichkeiten über 817,2 Mio. EUR (Vorjahr: 236,7 Mio. EUR) sind im Wesentlichen durch Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten über 504,0 Mio. EUR (Vorjahr: 6,6 Mio. EUR) und Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (304,2 Mio. EUR, Vorjahr: 225,7 Mio. EUR) geprägt. Die Nemetschek SE kann die Beherrschung über diese Unternehmen ausüben, um die Verbindlichkeiten über das derzeit bestehende Fälligkeitsende hinaus zu verlängern. Weiterhin kann die Nemetschek SE von den verbundenen Unternehmen Dividenden anfordern, um die kurzfristige Liquidität weiter zu steigern. Darüber hinaus verfügt die Nemetschek SE über zugesagte, aber nicht in Anspruch genommene Kreditlinien und Konsortialkreditanteil in Höhe von 306,8 Mio. EUR (Vorjahr 357,0 Mio. EUR) welche bis 2029 zur Verfügung stehen. Insofern kann die Nemetschek SE die oben beschriebene Unterdeckung durch interne wie auch externe Finanzierungsmaßnahmen mehr als kompensieren.

Chancen- und Risikoberichterstattung der Nemetschek SE

Die Nemetschek SE ist maßgeblich von den Chancen und Risiken des Konzerns beeinflusst. Im Vergleich zum Konzern ist die Nemetschek SE einem erhöhten Fremdwährungsrisiko aus konzerninternen Finanzierungen in Fremdwährung ausgesetzt. Diese Fremdwährungsrisiken werden im Wesentlichen durch ein „Natural Hedge“ ausgeglichen. Verbleibende wesentliche Risikospitzen werden im Einzelfall durch Sicherungsgeschäfte begrenzt. Zum Bilanzstichtag bestanden keine offenen Sicherungsgeschäfte.

Mitarbeiter der Nemetschek SE

Im Jahresdurchschnitt 2024 beschäftigte die Nemetschek SE 102 Mitarbeiter (Vorjahr: 66).

Ausblick der Nemetschek SE und Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

Die zukünftige Entwicklung der Nemetschek SE mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken ist maßgeblich beeinflusst von den im Chancen- und Risikobericht ausgeführten Prognosen der Nemetschek Group. Auf der Basis der Planungen des Konzerns erwartet die Nemetschek SE im Geschäftsjahr 2025 wieder einen leichten Anstieg des Beteiligungsergebnisses und somit des Jahresüberschusses. Dieser lag im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich über dem des Vorjahres sowie über der Erwartung für 2024. Ursächlich hierfür waren höhere Finanzierungsbedarfe, die in hohem Maße durch erhaltene Ausschüttungen von Dividenden von Tochterunternehmen gedeckt wurden, die so nicht in der Prognose enthalten waren. Die Nemetschek SE geht von einer positiv verlaufenden Ertragsentwicklung im oberen einstelligen Prozentbereich für das Jahr 2025 aus. Das Jahresergebnis für das Geschäftsjahr 2025 wird oberhalb des Jahresergebnisses des abgelaufenen Geschäftsjahres erwartet. Dabei wird eine Steigerung im oberen einstelligen Prozentbereich erwartet.

Weiterhin wird erwartet, dass die Nemetschek SE 2025 eine positive Bruttoliquidität mit einem Wachstum im unteren zweistelligen Prozentbereich über dem Vorjahresniveau ausweisen wird. Die Prognose des Vorjahres für das Jahr 2024 wurde übertroffen, da die Nemetschek SE eine positive Bruttoliquidität im unteren zweistelligen Millionenbereich ausweist, was im Wesentlichen auf konzerninterne Dividendenzahlungen im Dezember zurückzuführen ist. Die Gesellschaft plant, auch zukünftig rund 25% des operativen Cashflows an ihre Aktionäre auszuschütten. Die Dividendenpolitik steht dabei immer unter der Berücksichtigung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft.

4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns

Die ursprüngliche Prognose für das Geschäftsjahr 2024 trug den zum Prognosezeitpunkt März 2024 herrschenden unsicheren gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen, vor allem ausgehend von geopolitischen Konflikten und Krisen, Rechnung. Die Prognose basierte auch auf den Annahmen, dass die Weltwirtschaft im Jahr 2024, wie zum damaligen Zeitpunkt von Sachverständigenrat und IWF prognostiziert, um 2,2% (Sachverständigenrat) bis 3,1% (IWF) wachsen und das Wachstum gegenüber dem Vorjahr stagnieren bzw. sich sogar verlangsamen dürfte. Ebenso flossen die in Aussicht gestellten Rückgänge der Bauwirtschaft in den für die Nemetschek Group wichtigen Märkten USA, Europa und Asien in die Prognose ein. Darüber hinaus waren in der Prognose für das Geschäftsjahr 2024 kurzfristig dämpfende Umsatz- und Ergebniseffekte berücksichtigt, die auf die weitere Umstellung des Geschäftsmodells vom klassischen Lizenzgeschäft auf Subskription und SaaS zurückzuführen sind.

Unter Berücksichtigung der genannten Annahmen ging der Vorstand mit einer realistischen, aber insgesamt doch positiven Erwartungshaltung in das Geschäftsjahr 2024 und stellte ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum in einer Bandbreite von 10% bis 11% in Aussicht, wobei sich das Wachstum der jährlich wiederkehrenden Umsätze (ARR) mit rund 25% deutlich überproportional entwickeln und so der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz zum Jahresende auf rund 85% gesteigert werden sollte. Für die EBITDA-Marge stellte der Vorstand eine Bandbreite von 30% bis 31% in Aussicht.

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Akquisition von GoCanvas zum 1. Juli 2024 bestätigte der Vorstand die bisherigen Erwartungen für das operative Geschäft (d. h. ohne Akquisitionseffekte) für das Geschäftsjahr 2024 und erweiterte gleichzeitig die Prognose aufgrund der Akquisition von GoCanvas. Die Konsolidierung von GoCanvas sollte zu einem positiven Effekt auf das prognostizierte Umsatzwachstum von zusätzlich rund 3 Prozentpunkten im Geschäftsjahr 2024 führen. Bei der EBITDA-Marge rechnete der Vorstand aufgrund der noch unter dem Durchschnitt der Nemetschek Group liegenden Profitabilität von GoCanvas mit einer Verwässerung der ursprünglich prognostizierten EBITDA-Marge um rund 100 Basispunkte. In diesen Zahlen war noch nicht das volle Potenzial der GoCanvas-Akquisition reflektiert, da aufgrund der IFRS-Kaufpreisallokation sowohl der Umsatz- als auch der EBITDA-Beitrag im zweiten Halbjahr um einen hohen einstelligen Millionen-Euro-Betrag reduziert sein sollte. Das ARR-Wachstum sollte im Jahr 2024 inklusive der Konsolidierung von GoCanvas von rund 25% auf mehr als 30% steigen. Der Anteil der wiederkehrenden Umsätze wurde weiterhin bei rund 85% erwartet.

Trotz der anspruchsvollen und nach wie vor herausfordernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen konnten die von IWF und Sachverständigenrat zum Prognosezeitpunkt in Aussicht gestellten Wachstumsaussichten für die Weltwirtschaft erreicht bzw. sogar leicht übertroffen werden. Statt eines Wachstums von 2,2 % (Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2023/24, November 2023) bzw. 3,1 % (IWF, World Economic Outlook – Update, Januar 2024) dürfte das Wachstum für das Jahr 2024 laut aktueller Meinung der Experten mit 2,6 % (Sachverständigenrat, Jahresgutachten 2024/25, November 2024) bzw. 3,2 % (IWF, World Economic Outlook, Oktober 2024) leicht über den ursprünglichen Erwartungen liegen. Die für die Nemetschek Group wesentliche Bauindustrie konnte sich im Jahr 2024, wie im Kapitel [<< 3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenspezifische Rahmenbedingungen >>](#) beschrieben, entwickeln, wobei jedoch weiterhin vor allem in Deutschland und weiteren Teilen von Europa die negativen Auswirkungen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung insbesondere auch in der Bauindustrie spürbar waren.

Im beschriebenen Umfeld konnte sich die Nemetschek Group erneut sehr erfreulich entwickeln. Über das gesamte Geschäftsjahr hinweg entwickelte sich das Geschäft, getrieben durch die langfristigen strukturellen Wachstumstreiber, wie beispielsweise der nach wie vor niedrige Digitalisierungsgrad in der Bauindustrie, die steigenden Anforderungen bezüglich mehr Effizienz, Zeit- und Kosteneinsparungen entlang des Lebenszyklus von Bau- und Infrastrukturprojekten zunehmende Regularien zur BIM-Nutzung sowie die kontinuierlich zunehmenden Anforderungen aus den Bereichen Nachhaltigkeit, Umweltschutz und niedrigeren CO₂-Emissionen, positiv. Darüber hinaus wirkte sich die kontinuierliche Arbeit an den definierten strategischen Eckpfeilern positiv auf die Geschäftsentwicklung aus. So unterstützt der bereits hohe und weiter steigende Anteil der wiederkehrenden Umsätze – vor allem aus Subskription und Software-as-a-Service (SaaS) – die positive Geschäftsentwicklung.

Das äußerst starke Geschäft zum Ende des vierten Quartals führte dazu, dass die Nemetschek Group ihre Umsatz-, Wachstums- und Ergebniszahlen sogar übertreffen konnte.

VERGLEICH DES TATSÄCHLICHEN MIT DEM PROGNOSTIZIERTEN GESCHÄFTSVERLAUF - ÜBERSICHT

	Geschäftsjahr 2023 Ist	Geschäftsjahr 2024 Prognose März 2024	Geschäftsjahr 2024 Prognose (Update) inklusive GoCanvas	Geschäftsjahr 2024 Ist	Veränderung		Veränderung ohne GoCanvas	
					Δ nominal in %	Δ währungs-bereinigt in %	Δ nominal in %	Δ währungs-bereinigt in %
Umsatz (absolut) bzw. Umsatzwachstum	851,6 Mio. EUR	Währungs-bereinigtes Wachstum: 10%–11%	Währungs-bereinigtes Wachstum 13%–14%	995,6 Mio. EUR	16,9%	17,2%	13,7%	14,0%
ARR bzw. Wachstum der ARR (jährlich wiederkehrenden Umsätze)	718,6 Mio. EUR	ARR-Wachstum: rund 25%	ARR-Wachstum > 30%	1.019,9 Mio. EUR	41,9%	41,6%	34,6%	34,2%
Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz	76,6%	Anteil am Gesamtumsatz rund 85%	Anteil am Gesamtumsatz > 85%	86,5%				
EBITDA bzw. EBITDA-Marge	257,7 Mio. EUR, 30,3%	EBTIDA-Marge: 30%–31%	EBITDA-Marge Bandbreite 29%–30%	301,0 Mio. EUR; 30,2% 31,1% (ohne GoCanvas)	16,8%	15,3%	16,9%	15,4%

Insgesamt konnte im Geschäftsjahr 2024 der **Umsatz** dank eines sehr starken Geschäftsverlaufs zum Ende des 4. Quartals in den Segmenten Design und Build deutlich um 16,9 % (währungsbereinigt: 17,2%) auf insgesamt 995,6 Mio. Euro (einschließlich GoCanvas) gesteigert werden. Insbesondere im Design-Segment hatten zwei Einmaleffekte einen positiven Einfluss auf die Entwicklung im vierten Quartal. Auf der einen Seite führte der letztmalige Verkauf von Lizenzen der Marke Graphisoft dazu, dass Kunden teilweise für die Zukunft geplante Lizenzkäufe in das vierte Quartal vorgezogen. Auf der anderen Seite hatten erfolgreiche Kampagnen zur Migration bestehender Kunden von einjährigen Wartungsverträgen auf teilweise mehrjährige Subskriptionsverträge einen positiven Effekt im vierten Quartal, da hier ein größerer Anteil des zukünftigen Umsatzes direkt realisiert wird. Der Umsatzbeitrag durch die erstmalige Konsolidierung von GoCanvas lag mit rund 3 Prozentpunkten am Gesamtwachstum im Rahmen

der Prognose. Organisch (d.h. ohne die Akquisitionseffekte von GoCanvas) betrug das Umsatzwachstum im Geschäftsjahr 2024 13,7%. Das währungsbereinigte Wachstum lag mit 14,0% somit deutlich über der zuletzt kommunizierten Prognose für das Umsatzwachstum von 10% bis 11%.

Neben der starken Entwicklung im vierten Quartal waren die Haupttreiber für das erfreuliche Wachstum in einem nach wie vor anspruchsvollen makroökonomischen Umfeld vor allem der weiter gesteigerte Anteil an wiederkehrenden Umsätzen als starke Basis für das angestrebte nachhaltige Wachstum und die konsequente Umsetzung der definierten strategischen Schwerpunktthemen. Dazu zählen neben der Umstellung des Geschäftsmodells auf Subskription und SaaS die Weiterentwicklung der bisherigen Themen um künstliche Intelligenz und Nachhaltigkeit, der verstärkte Go-to-Market-Ansatz, die Entwicklung einer Nemetschek

Cloud-Plattform und -Infrastruktur, weitere Mergers & Acquisitions und Investments in Start-ups sowie die Business-Enablement-Initiative für eine effiziente und effektive Organisation. Ebenso unterstützt die fortschreitende Internationalisierung als Teil der Go-to-Market-Initiative – zunehmend auch in Schwellenländern – die Wachstumsdynamik, sorgt aber gleichzeitig auch für eine weitere Stärkung der Resilienz der Nemetschke Geschäfte.

Basierend auf der erfreulichen und besser als erwarteten Umsatzentwicklung, entwickelte sich auch die Profitabilität im Geschäftsjahr 2024 positiv. Das EBITDA (einschließlich GoCanvas) stieg um 16,8% (währungsbereinigt: 15,3%) auf 301,0 Mio. EUR, was einer EBITDA-Marge von 30,2% entspricht und damit marginal über dem oberen Ende der im Juli 2024, aufgrund der GoCanvas Akquisition, erweiterten Prognose-Bandbreite von 29% bis 30%. Organisch (d.h. ohne Verwässerungseffekt aufgrund der niedrigeren Profitabilität von GoCanvas und ohne Effekte aus der Kaufpreisallokation) stieg die EBITDA-Marge auf 31,1% und lag ebenso leicht über der prognostizierten Bandbreite von 30% bis 31%.

Das Wachstum der wiederkehrenden Umsätze (Annual Recurring Revenue – ARR) unter Berücksichtigung der Konsolidierung von GoCanvas lag im Geschäftsjahr 2024 bei 41,9% (währungsbereinigt: 41,6%) und damit wie erwartet bei mehr als 30%. Organisch stiegen die ARR um 34,6% (währungsbereinigt: 34,2%). Der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz erreichte mit 86,5% ebenfalls die Prognose von rund 85%.

5 Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risiko- sowie Chancenmanagementsystems

Allgemeines Risikomanagement- und internes Kontrollsystem*

Governance-Struktur

Die Gesamtverantwortung für das interne Kontrollsystem (IKS) und das Risiko- und Chancenmanagementsystem (RMS) auf Konzernebene liegt beim Vorstand der Nemetschek SE. Sowohl das RMS als auch das IKS beziehen sich auf die Nemetschek SE und alle für den Konzernabschluss relevanten Tochtergesellschaften und folgen dem Ansatz des Three-Lines-of-Defense-Modells.

Dabei liegt die erste sogenannte „Abwehrlinie“ beim Management des operativen Geschäfts zusammen mit den zentralen Konzernfunktionen. Sie verantworten die Erfassung, die Bewertung und die Steuerung der dort auftretenden Risiken. Hier werden auch Maßnahmen erarbeitet und umgesetzt, um den entsprechenden Risiken entgegenzuwirken. Die zweite „Abwehrlinie“ stellt organisatorisch die zentrale Risikomanagement-Funktion dar, die dem

Corporate Controlling zugeordnet ist. Die Risikomanagement-Funktion, die seit dem Geschäftsjahr 2023 als eigenständiger Fachbereich innerhalb der Corporate-Controlling-Organisation geführt wird, ist für das konzernweite Risiko- und Chancenmanagementsystem (RMS) verantwortlich. Das RMS wird kontinuierlich weiterentwickelt und durch entsprechende Informationen konzernweit verankert. Innerhalb dieser zweiten „Abwehrlinie“ ist auch das Risk Committee installiert. In diesem Gremium, das aus Segmentverantwortlichen und den Verantwortlichen der Risikokategorien besteht, werden quartalsweise die zusammengefassten konzernweiten Risiken und Chancen, die getroffenen Maßnahmen und deren Wirkungen sowie etwaige Maßnahmen mit dem Vorstand diskutiert. Darüber hinaus wird in der zentralen Risikomanagementfunktion auch die Berichterstattung für interne, aber auch externe Stakeholder vorbereitet. Das Internal Audit stellt die dritte Abwehrlinie dar und fungiert als unabhängige Kontrollinstanz des Vorstands und des Aufsichtsrats. Internal Audit überprüft regelmäßig und auch im Auftrag des Aufsichtsrats die Effektivität des RMS und IKS und gibt darüber hinaus Anregungen, die zur kontinuierlichen Verbesserung beitragen.

THREE-LINES-OF-DEFENSE-MODELL



Das heißt zusammengefasst, dass die Umsetzung der beiden Systeme in den operativen Einheiten, also bei lokalen Prozessverantwortlichen in den Konzerngesellschaften („1. Abwehrlinie“), erfolgt. Die Konzeption und Weiterentwicklung der Systeme liegt im Verantwortungsbereich der Funktionen Corporate Controlling (RMS/IKS) und Corporate Finance (rechnungsbildungsbezogenes IKS) („2. Abwehrlinie“). Dort werden in Zusammenarbeit mit anderen Zentralfunktionen auch die Erstellung und Kommunikation von Grundsätzen, Richtlinien und weitergehenden Informationen wie beispielsweise der Konzernkontenrahmen zum RMS und IKS koordiniert. Auch werden an diesen Stellen, in Zusammenarbeit mit den involvierten Zentralfunktionen, Schulungen konzipiert und

umgesetzt. Das IKS und das RMS umfassen das Management von Risiken und Chancen in Bezug auf das Erreichen der Geschäftsziele, die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung sowie die Einhaltung der für die Nemetschek Group maßgeblichen rechtlichen Vorschriften und Regelungen. Auch Nachhaltigkeitsaspekte, die auf der Grundlage regulatorischer Anforderungen kontinuierlich weiterentwickelt werden, werden berücksichtigt; im Jahr 2024 wurde eine doppelte Wesentlichkeitsanalyse (DMA) durchgeführt, deren Ergebnisse in das RMS integriert wurden. Die Funktion Internal Audit („3. Abwehrlinie“) fungiert als unabhängige Kontrollinstanz des Vorstands und soll ab dem Geschäftsjahr 2025 die Effektivität

* Bei diesen Angaben handelt es sich um sogenannte lageberichtsfremde Angaben, diese sind daher ungeprüft.

vität des (integrierten) Auswirkungs-, Risiken- und Chancenmanagements gemäß dem bestehenden Prozess regelmäßig sowie im Auftrag des Aufsichtsrats überprüfen. Die Prüfungsaktivitäten erfolgen dabei im Rahmen des jährlichen Prüfungsplans bzw. im Rahmen von unterjährig beauftragten Prüfungen. Der Prüfungsausschuss ist in das konzernweite IKS und RMS systematisch eingebunden. Er überwacht vor allem die Rechnungslegung, den Rechnungslegungsprozess und auch die Angemessenheit und die Wirksamkeit des IKS, des RMS und auch der Funktion Internal Audit.

Mit dem implementierten internen Kontrollsystem, dem Risikomanagementsystem und dem Compliance- Managementsystem hat der Vorstand der Nemetschek Group einen Steuerungsrahmen geschaffen, der auf ein angemessenes und wirksames internes Kontroll- und Risikomanagement abzielt. Nach dem sich Befassen mit dem internen Kontroll- und Risikomanagement sind dem Vorstand keine Umstände bekannt, die gegen die Angemessenheit und Wirksamkeit dieser Systeme sprechen.

Rechnungslegungsbezogenes Risikomanagementsystem und internes Kontrollsystem (Prozess)

Der Konzernabschluss des Nemetschek Konzerns (nach den IFRS) wird auf Basis eines zentral vorgegebenen konzeptionellen Rahmenwerkes erstellt. Dieses umfasst im Wesentlichen einheitliche Vorgaben in Form von Bilanzierungsrichtlinien. Es findet eine fortlaufende Analyse statt, ob eine Anpassung des konzeptionellen Rahmens aufgrund von Änderungen im regulatorischen Umfeld erforderlich ist. Monatlich werden die Rechnungswesenabteilungen der operativen Einheiten über aktuelle Themen und einzuhaltende Termine informiert, die die Rechnungslegung und den Abschlusserstellungsprozess betreffen. Die von der Nemetschek SE und ihren Tochterunternehmen berichteten Abschlussinformationen bilden die Datengrundlage für die Erstellung der relevanten Abschlüsse. Die Abschlussinformationen der meisten Konzerngesellschaften werden dabei durch lokale Rechnungswesenabteilungen erstellt. Darüber können weitere Rechnungslegungsaktivitäten, wie Governance- und Überwachungstätigkeiten, in der Regel auf regionaler Ebene auch gebündelt sein. In bestimmten Fällen, wie der Bewertung von komplexeren Vergütungen oder Bewertungen im Rahmen von Unternehmenserwerben, werden auch externe Dienstleister zur Unterstützung hinzugezogen.

Auf der Basis der von den lokalen Rechnungswesenabteilungen berichteten Abschlussinformationen wird der Abschluss im Konsolidierungssystem erstellt. Die zur Erstellung des Abschlusses durchzuführenden Schritte werden manuellen wie auch systemtechnischen Kontrollen unterzogen.

Die Qualifikation der in den Rechnungslegungsprozess einbezogenen Mitarbeiter wird durch geeignete Auswahlprozesse und Schulungen sichergestellt. Es gilt grundsätzlich das Vier-Augen-Prinzip. Ergänzend müssen Abschlussinformationen bestimmte und im Voraus festgelegte Freigabeprozesse durchlaufen. Weite-

re Kontrollmechanismen sind Soll-Ist-Vergleiche sowie Analysen über die inhaltliche Zusammensetzung und Veränderungen der einzelnen Posten, sowohl der von Konzerneinheiten berichteten Abschlussinformationen als auch des Konzernabschlusses.

Zum Schutz vor nicht autorisiertem Zugriff sind in Übereinstimmung mit unseren Bestimmungen zur Informationssicherheit in den rechnungslegungsbezogenen IT-Systemen Zugriffsberechtigungen definiert. Es werden bestehende Kontrollprozesse verstärkt und regelmäßige, systematische Überprüfungen der Aktivitäten von Administratoren etabliert. Diese erweiterten Kontrollmaßnahmen gelten grundsätzlich auch für die Überleitung der International-Financial-Reporting-Standards-(IFRS-)Abschlussinformationen auf den Jahresabschluss der Nemetschek SE.

Quartalsweise findet ein interner Zertifizierungsprozess statt, bei dem das Management verschiedener Leitungsebenen, unterstützt durch Bestätigungen des Managements von Einheiten in ihrem Verantwortungsbereich, die Ordnungsmäßigkeit der an die Konzernzentrale berichteten Finanzdaten bestätigt und über die Wirksamkeit der entsprechenden Kontrollsysteme berichtet.

6 Risiko- und Chancenbericht

Risiko- und Chancenmanagementsystem

Angesichts immer schnellerer Marktveränderungen, zunehmender Unsicherheiten, steigender Komplexität der international unterschiedlichen Rahmenbedingungen und des hohen technologischen Fortschritts gepaart mit einer dynamischen Wachstums- und Investitionsentwicklung in den für die Nemetschek Group relevanten Märkten, hängen unternehmerische Entscheidungen immer mehr von einer zuverlässigen Beurteilung potenzieller Risiken und Chancen ab.

Nemetschek ist als weltweit operierender Softwarekonzern mit seinem breiten Produktportfolio Risiken und Chancen ausgesetzt, die je nach Geschäftsbereich, Branche und Region unterschiedlich ausgeprägt sein können. Die Unternehmenspolitik ist darauf ausgerichtet, Chancen wahrzunehmen, Erfolgspotenziale zu nutzen und auszubauen sowie damit einhergehende Risiken so weit wie möglich zu vermeiden, zu minimieren oder zu kompensieren. Ziel ist es, die unternehmerische Flexibilität und finanzielle Solidität zu erhalten, den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern und damit den Fortbestand des Konzerns langfristig zu sichern.

Der Risiko- und Chancenmanagementprozess zielt auf die frühzeitige und systematische Identifikation bestandsgefährdender Entwicklungen sowie auf die Steuerung von Risiken ab, die den Unternehmenserfolg gefährden. Er folgt dem Ansatz des Three-Lines-of-Defense-Modells.

Durch die organisatorische Verankerung des Risiko- und Chancenmanagements im Corporate Controlling folgt das Risiko- und Chancenmanagement den Planungs- und Berichterstattungsprozessen und Kriterien. Zudem wird sichergestellt, dass Risiken aus dem operativen Geschäft quantitativ und qualitativ konzernweit nach einheitlichen Kriterien und Kategorien zur besseren Vergleichbarkeit bewertet werden. Das Unternehmen richtet seinen Fokus insbesondere auf Chancen, die von strategischer Bedeutung sind. Chancen, die zwar dokumentiert, diskutiert und bewertet, aber nicht einzeln für interne Managementzwecke quantifiziert werden, werden als nicht realisierbare Chancen behandelt, es sei denn, sie gelten als hinreichend investitionswürdig und reflektieren die strategische Ausrichtung des Unternehmens. Wenn das Eintreten einer Chance als sehr wahrscheinlich gilt und die Chance investitionswürdig ist, wird sie bei der Unternehmens- und Finanzplanung berücksichtigt.

Im Geschäftsjahr 2024 führte der Konzern eine doppelte Wichtigkeitsanalyse durch, bei der nachhaltigkeitsrelevante Auswirkungen, Risiken und Chancen in das bestehende Risiko- und Chancenmanagementsystem einbezogen wurden. Im Jahr 2024 wurde ferner eine ESG-GPO-Rolle (GPO, Global Process Owner) geschaffen, deren Aufgabe darin besteht, bei der Identifizierung, Bewertung und Verwaltung ESG-relevanter Themen anfallende Informationen entsprechend zu koordinieren.

Mindestens vierteljährlich wird das Risiko- und Chancenprofil der Nemetschek Group aktualisiert, dokumentiert und abschließend erfasst. Dies gilt für sowohl strategische, gruppenrelevante Risiken und Chancen als auch für operative, bei den Marken liegende Chancen und Risiken. Für alle ermittelten und als relevant eingestuft Risiken und Chancen werden Verantwortliche festgelegt.

Wesentliche, relevante Risiken werden durch geeignete Maßnahmen transferiert, in ihrem Ausmaß begrenzt, mitigiert oder auch akzeptiert. Wo sinnvoll und machbar, findet der Risikotransfer durch entsprechende Versicherungen statt.

Der Aufsichtsrat wird regelmäßig über die wesentlichen identifizierten Risiken und Chancen der Nemetschek Group sowie über die Angemessenheit und Wirksamkeit des Risiko- und Chancenmanagementsystems informiert.

Risikobewertung und -berichterstattung

Der Risikomanagementprozess der Nemetschek Group gliedert sich in die folgenden Elemente:

- » **Risikoidentifikation:** Festlegung der Risikobereiche und Ermittlung der wesentlichen strategischen und leistungsbezogenen Risiken
- » **Risikobewertung:** Standardisierte Beurteilung und Bewertung der ermittelten Risiken mittels einheitlicher Bewertungsverfahren unter Berücksichtigung von Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadensausmaß
- » **Risiko-Aggregation:** Analyse der Gesamtrisikoposition
- » **Risikokontrolle:** Maßnahmen zur Risikosteuerung mit den Zielen Risikovermeidung, -reduktion und -transfer
- » **Risikoüberwachung:** Überwachung der Risiken durch Frühwarnindikatoren
- » **Risikoberichterstattung:** Regelmäßige, zumindest quartalsweise, aber auch anlassbezogene Berichterstattung an die verantwortlichen Funktionen und Gremien sorgen für Transparenz und gute Unternehmensführung

Die Identifikation und Bewertung, soweit eine Bewertung vorgenommen wird, der Risiken erfolgt systematisch. Dabei werden die ermittelten Risiken quantifiziert, klassifiziert und den nachfolgend genannten vier (2023: fünf) Kategorien zugeordnet:

- » Marktrisiken
- » Operative Risiken (einschließlich Informationstechnologie)
- » Rechtliche, Steuer- und Compliance-Risiken
- » Finanzrisiken

Im Vorjahr wurden die Risiken Cyber-Security und Informationstechnologie als eigenständige Risiken dargestellt. Im Jahr 2024 wurden diese Risiken unter „Operative Risiken“ erfasst. Die Änderung erfolgte, da diese Risiken von Natur aus in erster Linie operativer Art sind. Die Straffung der Kategorien spiegelt somit die tatsächlichen Risiken, denen die Nemetschek Group ausgesetzt ist, besser wider. Statt fünf, wie im Vorjahr, gab es 2024 daher nur noch vier Kategorien.

Um geeignete Maßnahmen zur Bewältigung insbesondere möglicher bestandsgefährdender Risiken vornehmen zu können, werden identifizierte Risiken anhand ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihres bei Eintritt erwarteten Ausmaßes in Bezug auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage sowie die Reputation der Nemetschek Group bewertet und anschließend eingestuft.

Die nachfolgend dargestellten Bandbreiten des möglichen Ausmaßes (nach Maßnahmen) stehen dabei in Relation zum nachhaltigen und profitablen Wachstum sowie zur Finanzierungssituation der Nemetschek Group.

MATRIX ZUR KLASSIFIZIERUNG DER RISIKEN

> 50,0 Mio. EUR Sehr hoch						
> 20,0 Mio. EUR ≤ 50,0 Mio. EUR Hoch						
> 10,0 Mio. EUR ≤ 20,0 Mio. EUR Mittel						
> 5,0 Mio. EUR ≤ 10,0 Mio. EUR Niedrig						
0,0 ≤ 5,0 Mio. EUR Sehr niedrig						
▲ Schadensausmaß	Eintritts- wahrscheinlichkeit ▶	≤ 10 % Sehr niedrig	>10 % ≤ 25 % Niedrig	>25 % ≤ 50 % Mittel	>50 % ≤ 75 % Hoch	>75 % ≤ 100 % Sehr hoch

Nachfolgend werden die wesentlichen Risiken für den Konzern mit ihrer geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit und ihrem geschätzten Ausmaß dargestellt. Die vier Segmente der Nemetschek Group werden mit einem ähnlichen Risiko- und Chancenprofil bewertet und daher nicht separat dargestellt. Die im Folgenden genannten Risiken beziehen sich auf die jetzige, zum Stichtag geltende Konzernstruktur.

Den dem Vorstand der Nemetschek Group vorgelegten Risiko-berichten zufolge ergibt sich zum Berichtszeitpunkt folgendes Risikoprofil. Darin werden die aus Konzernsicht wesentlichen Unternehmensrisiken mit ihren definierten Risikokategorien in Risikofeldern zusammengefasst:

Risikofeld	Risikokategorie	Eintrittswahrscheinlichkeit	Ausmaß
Markt Risiken	Wettbewerbsumfeld	niedrig	mittel
	Wirtschaft (2023: Konjunktur und Rahmenbedingungen)	mittel	hoch
	Industrie (2023: Branchenentwicklung)	mittel	hoch
	Akquisitionen, Venture-Investments und Integration	niedrig	sehr niedrig
	Unternehmensstrategie	sehr niedrig	hoch
	Cybersicherheit (2023: Informationssicherheit)	niedrig (2023: hoch)	mittel
	Personal	hoch	mittel
Operative Risiken	Informationstechnologie (2023: Datensicherheit, Schutz personenbezogener Daten und Informationssicherheit)	mittel (2023: niedrig)	mittel
	Produkte, Technologien und Prozesse	mittel	hoch
	Vertrieb und Marketing	sehr niedrig	hoch
	Compliance- und Governance-Risiken	niedrig	sehr niedrig
Rechtliche, Steuer- und Compliance-Risiken	Rechtliche Risiken	mittel	sehr niedrig
	Steuerliche Risiken	hoch	sehr niedrig
Finanzrisiken	Währungsrisiken	hoch	hoch
	Ausfall- und Risikomanagement	mittel	niedrig (2023: sehr niedrig)
	Zinsrisiko	hoch (2023: sehr hoch)	sehr niedrig
	Liquiditätsrisiko	sehr niedrig	sehr niedrig

Über alle Risikokategorien hinweg stellen sich zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2024 die wesentlichen Risiken der Nemetschek Group wie folgt dar:

- » Währungsrisiken
- » Konjunkturelle und branchenspezifische Marktrisiken
- » Operative Risiken (insbesondere Teile von Produkten, Technologien und Geschäftsprozessen, Personal sowie Informationstechnologie)

Keines der aus dem operativen Geschäft identifizierten geschäftsspezifischen Einzelrisiken stellt sich für die Nemetschek Group nach Eintrittswahrscheinlichkeit und Ausmaß ein als wesentlich zu bewertendes Risiko dar. Wesentliche Risiken sind Risiken, die sowohl bei der Eintrittswahrscheinlichkeit als auch beim Ausmaß die Stufen „Hoch“/„Sehr hoch“ erreichen. Darüber hinaus wurden keine einzelnen oder in ihrer Gesamtheit bestandsgefährdenden Risiken der Nemetschek Group identifiziert.

Marktrisiken

Wettbewerbsumfeld

Der Softwaremarkt ist ein wettbewerbsintensiver und hochdynamischer Markt, in dem sich etablierte Marktteilnehmer fortlaufend mit der Herausforderung durch Start-ups und weitere Akteure konfrontiert sehen. Es handelt sich um einen technologisch schnelllebigen Markt, der sehr fragmentiert ist. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, konzentriert sich der Konzern auf nachhaltiges Wirtschaften. Die in Verbindung damit zu erwartenden Risiken sind im Vergleich zum Vorjahr unverändert. Durch den vermehrten Einsatz von neuen Technologien, wie beispielsweise auch der künstlichen Intelligenz, die Eintrittsbarrieren in der Bau- und Medienindustrie senken könnten, können neue und mit hohen Finanzmitteln ausgestattete Unternehmen in den Markt eintreten und sich schnell eine starke Marktposition erarbeiten.

Nemetschek beobachtet intensiv das Wettbewerbsumfeld und hat aufgrund seiner finanziellen Ausstattung Möglichkeiten, den Wandel in der Branche aktiv mitzugestalten. Dies geschieht einerseits durch nachhaltige Investitionen in den eigenen Forschungs- und Entwicklungsbereich und andererseits beispielsweise durch Unternehmenszukaufe oder Investitionen in Unternehmen. Des Weiteren sind die Eintrittsbarrieren in beiden fokussierten Industrien aufgrund der Komplexität der Lösungen sowie der Kundenbeziehungen und -nähe bis jetzt weiterhin relativ hoch.

Wirtschaft

Die Nemetschek Group ist in unterschiedlichen Märkten und Regionen aktiv. Die Geschäftstätigkeit wird durch geografische und branchenspezifische Konjunkturverläufe sowie politische und finanzwirtschaftliche Veränderungen, aber auch durch das Auftreten von Naturkatastrophen, geopolitischen Veränderungen und anderen globalen Ereignissen beeinflusst. Vor dem Hintergrund der aktuellen weltweiten politischen Lage haben sich die Rahmenbedin-

gungen im vergangenen Jahr verschlechtert, was zu einem allgemeinen Anstieg der konjunkturellen Risiken führt.

Die aktuellen, schnellen Veränderungen der geopolitischen Landschaft sowie die Eskalation zahlreicher geopolitischer Konflikte und Kriege werden überwacht. Aktuell haben die identifizierten Bereiche, die das Geschäft berühren, keine wesentlichen unmittelbaren Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Nemetschek Group. Mittelbare Folgen wie Störungen der Energieversorgung in Europa oder Umverteilungen in öffentlichen Haushalten zugunsten von Militärausgaben können sich jedoch mittelbar negativ auf die Geschäfte der Nemetschek Group auswirken. Um mögliche Auswirkungen auf das Geschäft zu bewerten und die Unternehmensstrategie anzupassen, beobachtet das Unternehmen mit großer Aufmerksamkeit geopolitische Veränderungen, Umwälzungen oder Konflikte, die zu einer deutlichen Verschlechterung der globalen Wirtschaftslage führen und sich entsprechend negativ auf das globale Wirtschaftswachstum und auf die Investitionstätigkeit von Unternehmen auswirken könnten. Die Nemetschek Group beobachtet mit großer Aufmerksamkeit die Entwicklung der Wirtschaftslage vor allem in den USA und Europa. Bisher hat sich aber keine Änderung der Risikoeinschätzung ergeben.

Nemetschek verfolgt laufend die Entwicklung in wichtigen Volkswirtschaften und deren Bau- und Medienindustrien anhand allgemein verfügbarer Frühwarnindikatoren wie z.B. dem Indikator des Marktinstituts Euroconstruct oder dem sogenannten Construction Confidence Indicator (CCI), und einer Analyse der eigenen Vermarktungssituation. Auch der Markt für Media & Entertainment wird eng verfolgt und Ereignisse wie Hurrikans oder Feuer in den USA, die den Markt und die Nachfrage beeinflussen, beobachtet. Insbesondere die stark adressierten Märkte in Europa, Nordamerika und Asien werden fortlaufend analysiert. Dank der internationalen Geschäftsausrichtung verfügt die Nemetschek Group über eine breite Risikostreuung. Auch reagieren die einzelnen Segmente zeitlich unterschiedlich auf Konjunkturzyklen. Das Segment Design, mit rund 49 % (Vorjahr: 50 %) der Umsatzerlöse der Nemetschek Group, steht am Anfang des Lebenszyklus von Bauwerken und spürt eine allgemeine wirtschaftliche Schwächung in der Regel zuerst. Erst nachgelagert wäre auch das Segment Build betroffen. Die Segmente Manage und Media adressieren wiederum andere Endkunden, was die Risikostreuung erhöht. Das Segment Manage ist nicht unmittelbar vom Bauprozess abhängig, da in diesem Segment vielmehr Effizienzsteigerungen bei der Verwaltung von Immobilien im Fokus stehen. Mit dem Segment Media ist der Konzern nahezu losgelöst von der Baubranche.

Innerhalb der aktuellen Kundenstruktur gibt es derzeit keinen einzelnen Kunden mit wesentlichen Umsatzanteilen. Die Nemetschek Group ist sowohl bei regionaler Aufteilung als auch bei ihrer Kundenstruktur sehr diversifiziert. Auch der hohe Anteil an wiederkehrenden Umsatzerlösen mit 86,5 % (Vorjahr: 76,6 %) am Gesamtumsatz stellt einen risikominimierenden Faktor dar. Daher

ergibt sich im Vergleich zum Vorjahr keine Änderung der Risikoeinschätzung für die Nemetschek Group trotz der allgemeinen negativen wirtschaftlichen Entwicklung. Ein weiterer Ausbau der wiederkehrenden Umsätze und eine weitere Internationalisierung sind als Schwerpunkte in der Strategie der Nemetschek Group verankert und werden nachhaltig und stringent umgesetzt.

Industrie (2023: Branchenentwicklung)

Die Auftragslage und die Finanzkraft der Bau- und Medienwirtschaft haben Einfluss auf die Investitionen der jeweiligen Branche in Softwarelösungen – und damit auf die Geschäftsentwicklung eines wesentlichen Teils des Konzerns.

Der Konzern berücksichtigt dabei Faktoren wie langfristige Wachstumsvorhersagen für die Bau- und Infrastrukturbranche, aber auch globale Trends wie Urbanisierung und Bevölkerungswachstum sowie klimaresistente Architektur und Bautechnik. Hinzu kommen die langfristigen strukturellen Treiber wie der nach wie vor niedrige Digitalisierungsgrad in der Bauindustrie, die Anforderungen bezüglich mehr Effizienz, Zertifizierungen, Zeit- und Kosteneinsparungen entlang des Lebenszyklus von Bauten und Infrastrukturen, steigende Regularien – auch zur BIM-Nutzung – sowie erhöhte Anforderungen bezüglich mehr Nachhaltigkeit und Umweltschutz. Gleiches gilt für die Medienindustrie, da die Nachfrage nach digitalen Inhalten kontinuierlich steigt. Kurz- und mittelfristig kann es jedoch aufgrund der aktuellen gesamtwirtschaftlichen Lage in der Medien- und Baubranche zu Wachstumsrückgängen und Schwankungen kommen. Insbesondere eine hohe Inflation und längerfristige Auswirkungen der als Gegenmaßnahme von vielen Zentralbanken geänderten Zinssätze wirken sich negativ auf die Entwicklung der Baubranche aus. Des Weiteren können auftretende Lieferkettenprobleme, Versorgungsunsicherheiten bei einzelnen Rohstoffen und Fachkräftemangel dazu führen, dass das Entwicklungspotenzial der Branche sich nicht wie angenommen entfalten kann. Auch kann es aufgrund globaler Konflikte zu Umverteilungen in den Haushalten einzelner Länder kommen und diese Umverteilungen können sich nachteilig auf die Investitionen in der Bauwirtschaft auswirken. Insgesamt können die genannten Faktoren dazu führen, dass sich die Ertragskraft der Unternehmen reduziert und sich dies negativ auf das Investitionsverhalten – auch bezüglich Produkten und Lösungen der Nemetschek Group – auswirkt. Hinzu können Risiken aus Konsolidierungen von Kunden entstehen, wie z. B. im Bereich Media bei großen Mediengesellschaften, so dass sich der Bedarf der Kunden ändern kann.

Die Nemetschek Group beobachtet die branchenspezifische Entwicklung in den regionalen Teilmärkten fortlaufend, um so schnell auf Veränderungen reagieren zu können. Die strategische Zielrichtung, den Anteil der wiederkehrenden Umsätze beispielsweise durch die Einführung von Subskriptionsmodellen zu erhöhen, kann dem Risiko der kundenseitigen Investitionszurückhaltung entgegenwirken. Kunden müssen bei diesen Modellen nicht einmalig in eine Lizenz investieren, sondern nutzen die entsprechende Software gegen eine regelmäßige Nutzungsgebühr.

Operative Risiken

Akquisitionen, Venture-Investments und Integration

Die Realisierung von Wachstumspotenzialen durch Unternehmenszukaufe und Investments in Start-ups ist fester Bestandteil der Unternehmensstrategie.

Bei umgesetzten Unternehmenszukaufen besteht das Risiko, dass sich das erworbene Unternehmen nicht den Erwartungen entsprechend entwickelt und so die gesetzten Ertragsziele nicht erreicht werden. Dies könnte sich negativ auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek Group auswirken. Geschäfts- und Firmenwerte, die im Rahmen von Unternehmenskäufen entstehen, werden mindestens jährlich einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Es besteht die Möglichkeit, dass sich der Wert eines erworbenen Unternehmens aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung als nicht werthaltig erweist und der komplette Kaufpreis oder Teile davon abgeschrieben werden müssen. Im Jahr 2024 wurden die Bewertungen von Venture-Investments überarbeitet und angepasst, um den realisierbaren Wert für den Konzern deutlicher wiederzugeben, jedoch werden die Eintrittswahrscheinlichkeit und der mögliche Schweregrad dieses Risikos in der Zukunft weiterhin als niedrig bzw. sehr niedrig eingeschätzt. Eine Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts sowie Abschreibung der Venture Investments würden sich negativ auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Nemetschek Group auswirken.

Um Risiken bei Akquisitionen entgegenzuwirken, werden potenzielle Zielunternehmen vor Vertragsabschluss sorgfältig und systematisch geprüft und bewertet. Für M&A-Aktivitäten gibt es einen etablierten standardisierten Prozess mit besonderem Fokus auf die Durchführung einer gewissenhaften Due Diligence und der anschließenden Integration in den Nemetschek Konzern.

Unternehmensstrategie

Die Nemetschek Group verfolgt eine ertragsorientierte Wachstumsstrategie [<< 1.2 Wachstumstreiber, Ziele und Strategie >>](#). Die strategische Ausrichtung ist grundsätzlich darauf ausgerichtet, Chancen für das Unternehmen zu identifizieren und zu realisieren. Im Zusammenhang mit der Unternehmensstrategie und ihrer Umsetzung können jedoch auch Risiken entstehen, die sich negativ auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Unternehmens auswirken können.

Die Wachstumsstrategie der Nemetschek Group basiert neben organischen Wachstumsinitiativen auch auf Wachstumsimpulsen durch M&A-Aktivitäten. Sollten keine Unternehmenskäufe zu angemessenen Preisen umsetzbar sein, könnte sich dies negativ auf die Umsetzung der langfristigen Wachstumsstrategie auswirken.

Auch ist die Umsetzung der Wachstumsstrategie mit Herausforderungen in Bezug auf die zunehmende Internationalisierung verbunden. Dieser Teil der Strategie erfordert es auch, Eintrittsbarrieren in neuen regionalen Teilmärkten zu überwinden und dort erfolgreiche und effiziente Vertriebsstrukturen aufzubauen sowie

Alleinstellungsmerkmale in den regionalen Teilmärkten werttreibend einzusetzen. Sollte dies nicht gelingen oder es hierbei zu Verzögerungen kommen, können negative Auswirkungen entstehen. Die Nemetschek Group verfügt über fundierte Erfahrung bei der Planung und im Aufbau von regionalen Vertriebsstrukturen und setzt bei spezifischen Herausforderungen bei Bedarf externe Spezialisten ein, um Risiken und ihre Auswirkungen zu vermeiden oder zu limitieren.

Die Nemetschek Group evaluiert kontinuierlich bestehende sowie neue Technologien, beobachtet kontinuierlich den Markt und aktualisiert, basierend auf diesen Erkenntnissen, ihre Markteinschätzungen und gegebenenfalls die Unternehmensstrategie. Durch die Nähe zum Kunden, das breite Angebot an attraktiven Kundenlösungen und auch aufgrund der Rolle eines Innovators arbeitet die Nemetschek Group kontinuierlich daran, attraktive und innovative Lösungen mit hohem Kundennutzen zu schaffen und so die Risiken im Zusammenhang mit der gewählten strategischen Ausrichtung zu minimieren.

Cybersicherheit

Die Nemetschek Group beobachtet im Marktumfeld Bedrohungen der unternehmensweiten Informationssicherheit. Bedrohungen führen auch zu Risiken in Bezug auf die Sicherheit von Produkten und Lösungen sowie der IT-Systeme und Netzwerke der Nemetschek Group. Wie auch andere global agierende Unternehmen sieht sich die Nemetschek Group der Bedrohung durch Cyberangriffe von professionellen Angreifern ausgesetzt, die von organisierter Kriminalität und möglicherweise auch von staatlichen Strukturen, die Wirtschaftsspionage oder sogar Sabotage betreiben, unterstützt werden. Aus diesem Grund ergreift Nemetschek die Initiative bei der Erkennung und Beseitigung von Bedrohungen für das Unternehmen.

Auch nehmen die Regulierungen aus dem Bereich der Informations-Sicherheit stetig zu, um diesen Bedrohungen entgegenzuwirken. Die EU-Kommission wird Verordnungen umsetzen, die hohe Sicherheitsstandards für Softwareprodukte fordern (EU-Cyber-Resilience-Gesetz sowie der NIS-2-Richtlinie [Netzwerk- und Informationssicherheit] der EU). Diese Regelungen sollen nach der Ratifizierung der Verordnung im Jahr 2025 mit unterschiedlichen Übergangsfristen ab 2025 in Kraft treten. Folgen dieser Entwicklungen können auch steigende Kosten bei der Produktentwicklung oder, bei nicht zeitnaher Erfüllung, ein verlangsamtes Umsatzwachstum sein. Die Nemetschek Group befürwortet diese Initiativen und arbeitet intensiv an der Umsetzung der zukünftigen Anforderungen, um eine nachhaltige Wirkung zu erzielen. Dazu wurden Projekte initiiert, um eine rechtskonforme sowie den Kundenanforderungen entsprechende Umsetzung in den Produkten und Lösungen der Nemetschek Group zu jedem Zeitpunkt sicherzustellen.

Um den beschriebenen IT- und Information-Security-Risiken aktiv zu begegnen, wurden innerhalb der Nemetschek Group eine Vielzahl von Maßnahmen zur Aufrechterhaltung und permanenten

Verbesserung des Schutzniveaus aufgebaut. Folgende Maßnahmen sind beispielsweise im Unternehmen umgesetzt:

- » Gruppenweite Implementierung einer modernen Cyber-Defense-Architektur
- » Etablierung eines gruppenweiten Information-Security-Managementsystems gemäß ISO 27001, das auch das Management von IT- und Informationssicherheits-Risiken umfasst
- » Aufbau einer globalen Informationssicherheitsorganisation mit etablierten Berichtslinien an den Vorstand
- » Enge Zusammenarbeit und regelmäßiger Austausch zwischen den Informationssicherheitsverantwortlichen und Experten der Nemetschek Group
- » Etablierung dedizierter sowie in die IT und die Betriebsprozesse eingebundener Informationssicherheitstechnologien, Prozesse und organisatorischer Maßnahmen
- » Regelmäßige Information-Security-Schulungen und Awareness-Kampagnen für alle Mitarbeiter

2024 hat Nemetschek die Zertifizierung nach ISO 27001 abgeschlossen. Mit der Zertifizierung beweist der Konzern, dass er nicht nur die Anforderungen der Kunden erfüllen kann, die immer häufiger die technische Kompetenz ihrer Drittanbieter überprüfen müssen, sondern auch dem Wettbewerb und den regulatorischen Anforderungen gewachsen ist. 2024 führte die erfolgreiche Zertifizierung zu einer umfassenden Analyse des Informationssicherheitsmanagements der Gruppe sowie der damit verbundenen Risiken und ergab, dass die Wahrscheinlichkeit des Eintretens dieses Risikos trotz weiterhin hohen Angriffsaktivitäten von außen von hoch auf niedrig gesunken ist.

Um die Effektivität der Informationssicherheitsmaßnahmen zu überprüfen, werden diese permanent überwacht. Neue Bedrohungen sowie erfolgte und vereitelte Angriffsversuche werden analysiert, und das gesamte Informationssicherheitssystem wird stets weiterentwickelt und an aktuelle und – so weit wie möglich – auch an zukünftige Bedrohungsmuster angepasst. Zur weiteren Absicherung besteht eine gruppenweite Cyber-Security-Versicherung, die alle Konzerngesellschaften umfasst und die finanziellen Auswirkungen durch einen möglichen Cyberangriff mindern soll.

Personal

Die Softwarebranche ist weiterhin von Fachkräftemangel betroffen, insbesondere in den Bereichen Softwareentwicklung sowie Marketing und Vertrieb. Es wurden keine wesentlichen nachhaltigkeitsrelevanten Risiken festgestellt, auch wenn bei mehreren Faktoren eine Korrelation mit bestehenden Risiken bestand. Indem der Konzern sein Mitarbeiterkonzept an Veränderungen im Unternehmen und an den Markt anpasst und gleichzeitig daran festhält, den Mitarbeitern durch Fairness und Gleichberechtigung zum Erfolg zu verhelfen, unterstützt er eine qualifizierte und nach-

haltig engagierte Belegschaft und beeinflusst die Gesamtkultur der Organisation.

Der vorherrschende Fachkräftemangel stellt ein Risiko dar, das bereits seit längerer Zeit innerhalb der Branche besteht. Sollten qualifizierte Fach- oder Führungskräfte die Nemetschek Group verlassen und sollte kein entsprechender Ersatz gefunden werden, könnte sich dies unter Umständen negativ auf die Geschäftsentwicklung auswirken. Dies ist vor allem dann von Bedeutung, wenn damit der Verlust von Fachwissen einhergeht. Um Mitarbeiter zu gewinnen und zu binden, bietet die Nemetschek Group neben attraktiven Gehältern auch flexible Arbeitsmodelle und attraktive Arbeitsbedingungen an. Zudem arbeitet die Nemetschek Group sehr eng mit Universitäten zusammen, lobt Stipendien aus und vergibt Doktorandenstellen, um junge Fachkräfte zu identifizieren und frühzeitig für sich zu gewinnen. Darüber hinaus möchte das Unternehmen seinen Mitarbeitern einen attraktiven Arbeitsplatz und interessante Entwicklungsmöglichkeiten bieten und so eine enge Bindung zwischen Mitarbeitern und Unternehmen schaffen.

Informationstechnologie

In Bezug auf Compliance, Datenaufbewahrung und -sicherheit sowie den Schutz von personenbezogenen Daten steigen die Anforderungen im Laufe der Zeit an. Die General Data Protection Regulation (GDPR) ist die derzeit bedeutendste Regulierung, die in Kraft ist und im Falle von Nichteinhaltung zur Verhängung von erheblichen Sanktionen führen kann. Auch können örtliche Datenschutzbehörden in diesem Bereich weitere Regeln oder Vorschriften erlassen, die Folgen für das Geschäft hätten. Die Nemetschek Group hat ihre Prozesse grundsätzlich datenschutzkonform ausgestaltet, und zudem unterstützt ein externer Datenschutzbeauftragter die Einhaltung der Datenschutzvorschriften.

Einerseits werden seitens des regulativen Umfelds neue und umfangreiche Regelungen und Verordnungen geplant, zum anderen steigen auch die individuellen Kundenanforderungen. Neben der Schwierigkeit, qualifizierte Mitarbeiter zu finden, hat auch der zunehmende regulatorische Aufwand zu der Einschätzung geführt, dass die Wahrscheinlichkeit von niedrig auf mittel gestiegen ist.

Produkte, Technologien und Prozesse

Wie im Vorjahr wurden die zwei Risikokategorien Produkte/Technologie und Geschäftsprozesse als ein einziges Risiko dargestellt. Beide Risiken haben ähnliche typische Merkmale, wobei sich der Aspekt Produkte/Technologien eher nach außen, der Aspekt Geschäftsprozesse eher nach innen richtet. In einem vom schnellen technologischen Fortschritt geprägten Umfeld bestehen hohe Anforderungen sowohl an die Produkte der Nemetschek Group als auch an die verwendeten Technologien und deren Weiterentwicklung. Das Unternehmen ist in der Lage, mit seinen Produkten nachhaltige Wirkung zu erzielen, da die Kunden weiter ihre Prozesse digitalisieren. Das Unternehmen leistet einen Beitrag zur digitalen Transformation in der Bauindustrie.

Es besteht das Risiko, dass Wettbewerber einen Innovationsvorsprung erlangen und so bestehende Kunden der Nemetschek Group gewinnen könnten. Daher hängt der künftige Geschäftserfolg vor allem von der Fähigkeit ab, innovative Produkte anzubieten, die auf die jeweiligen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Durch die gewählte Organisationsstruktur ist die Nemetschek Group kunden- und marktnah aufgestellt. Dies ermöglicht es, Veränderungen und Trends frühzeitig zu erkennen, zu bewerten und so umzusetzen, dass sowohl Kundenbedürfnisse als auch interne Qualitätsstandards erfüllt werden können. Auch um das Eintreten von Risiken aus dem Bereich Produkt/Technologie weitestgehend zu vermeiden beziehungsweise auf ein der Strategie angepasstes Maß zu reduzieren, investiert die Nemetschek Group fortlaufend rund 22 % (Vorjahr: 24 %) des Konzernumsatzes in Forschung und Entwicklung.

In die Softwareprodukte des Nemetschek Konzerns sind teilweise auch Technologien von Dritten eingebunden. 2024 stellte ein Anbieter von Zahlungsdiensten unerwartet seine Dienste und Zahlungen ein. Das daraus resultierende finanzielle Risiko für das Unternehmen machte Änderungen in den Geschäftsprozessen erforderlich. Bei Verlust oder mangelnder Qualität der Technologie könnte es zu Verzögerungen der eigenen Softwareauslieferung sowie zu erhöhten Aufwendungen für die Beschaffung einer Ersatztechnologie oder für die Qualitätsverbesserung kommen. Der Nemetschek Konzern trägt diesem Thema durch eine sorgfältige Auswahl der Lieferanten und eine angemessene Qualitätssicherung Rechnung.

Risiken können dadurch entstehen, dass infolge unzureichender Ressourcen oder veränderter Rahmenbedingungen die geforderten und geplanten Geschäftsprozessergebnisse, insbesondere im Hinblick auf die Produktlieferung, zeitlich und qualitativ nicht den Anforderungen der Kunden entsprechen. Die Nemetschek Group begegnet Risiken, die auf Prozessveränderungen basieren, mit einer strukturierten Vorgehensweise und einer gezielten Kommunikation. Zu definierten Meilensteinen werden Veränderungen getestet und gegebenenfalls nachgearbeitet. Es werden im Bedarfsfall auch interne und externe Experten eingebunden.

Weiteres Risikopotenzial besteht in der Neuausrichtung der Produktlinien oder anderen strategischen Initiativen. In solchen Fällen achtet die Nemetschek Group darauf, den Informationsaustausch mit den betroffenen Kunden zu intensivieren und durch eine umfassende Kommunikation die Vorteile der Neuausrichtung bzw. der Migration zu erläutern. Durch die internen Maßnahmen ist die Risikoeintrittswahrscheinlichkeit sowie Einstufung weiterhin unverändert zu der des Vorjahres.

Vertrieb und Marketing

Die angebotenen Vertriebsmodelle der Nemetschek Group basieren auf dem Einsatz von fachkundigen Vertriebspartnern, Wiederverkäufern und qualifizierten Mitarbeitern mit Spezialwissen. Neben den klassischen Vertriebskanälen setzt die Nemetschek Group verstärkt auf E-Commerce-Angebote.

Der Verlust von wichtigen Vertriebspartnern, Vertriebsmitarbeitern oder E-Commerce-Lösungen könnte sich negativ auf die Umsatz- und Ertragssituation der Nemetschek Group auswirken. Diesem Risiko tragen die Markengesellschaften sowohl durch eine sorgfältige Auswahl und Ausbildung sowie Motivation der Vertriebspartner und -mitarbeiter als auch durch attraktive Anreiz- und Leistungssysteme Rechnung.

Vertriebsrisiken bestehen auch, wenn die Marken in Regionen ein eigenes Vertriebsteam oder einen eigenen Vertriebsstandort aufbauen, in denen zuvor ein Vertriebspartner tätig war, oder wenn Vertriebspartnerschaften aufgelöst werden. Im Zuge einer solchen Veränderung kann es zu Unstimmigkeiten mit dem bisherigen Vertriebspartner oder zu negativen Kundenreaktionen kommen. Solche Szenarien werden jedoch vor der Umsetzung sorgfältig analysiert und sowohl intern als auch mit externen Marktexperten erörtert.

Weitere Risiken können bei Veränderungen des Produktportfolios, aber auch bei Umstellungen auf neue Vertriebsformen wie z.B. Mietmodelle entstehen, wenn die passenden Lösungen bei Markteinführung noch nicht den Grad der Marktreife haben, den die Kunden erwarten. Nemetschek begegnet diesem Risiko durch eine sorgfältige Vorbereitung der Markteinführung, begleitet durch Pilotprojekte mit ausgewählten Kunden, sowie bei Bedarf durch eine schnelle Anpassung und Intensivierung von Entwicklungsaktivitäten.

Ebenso können Risiken bei der Einführung von neuen Vertriebs- und Absatzwegen, wie beispielsweise dem Aufbau und der Etablierung von E-Commerce-Angeboten (auch eigene Webshops), entstehen. Diesen Risiken begegnet die Nemetschek Group mit einer genauen Planung, einer umfangreichen Kommunikation und dem sorgfältigen Testen der entsprechenden Veränderungen.

Rechtliche, Steuer- und Compliance-Risiken

Compliance- und Governance-Risiken

Das regulatorische Umfeld der im deutschen MDAX und TecDAX gelisteten Nemetschek SE ist komplex und weist eine hohe Regeldichte auf. Eine eventuelle Verletzung von Vorschriften könnte negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation des Unternehmens haben. Es wird auch immer wichtiger, eine nachhaltige Wirkung zu demonstrieren, vor allem durch Pflege der Lieferantenbeziehungen sowie durch Bekämpfung von Korruption und Bestechung.

Kunden der Nemetschek Group sind in geringem Umfang auch Regierungen oder Unternehmen im öffentlichen Eigentum. Die Geschäftstätigkeit im Bauwesen ist teilweise geprägt durch Aufträge mit größerem Volumen. Das Vorliegen von Korruption oder auch nur entsprechende Vorwürfe könnten die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen erschweren oder gar verbieten und negative Auswirkungen auf die weitere wirtschaftliche Tätigkeit, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie

die Reputation des Unternehmens haben. Vor diesem Hintergrund hat das Unternehmen sowohl einen konzernweiten Verhaltenskodex, den sogenannten „Code of Conduct“, als auch eine Konzernrichtlinie zur Antikorruption implementiert, die von allen Mitarbeitern verbindlich beachtet werden müssen. Compliance und Corporate Responsibility sind seit jeher bei der Nemetschek Group wichtige Bestandteile der Unternehmenskultur. Um das Thema nachhaltig und konzernweit zu vermitteln, werden zum einen ein E-Learning-Tool und zum anderen Präsenztrainings eingesetzt. Diese dienen der konzernweiten Aufklärung und Sensibilisierung, so dass Mitarbeiter potenziell kritische Situationen erkennen und darauf angemessen reagieren können.

Mit den relevanten Konzernrichtlinien und weiteren Regelungen (u. a. spezifischen Compliance-Leitfäden) sowie passgenauen Compliance-Kommunikationsmaßnahmen sensibilisieren und schulen wir die Mitarbeiter fortlaufend zum Thema Compliance.

Darüber hinaus werden auch externe Stakeholder wie Lieferanten und Geschäftspartner in den gelebten Compliance-Prozess verbindlich eingebunden. Im Rahmen der risikobasierten Geschäftspartnerprüfung erfolgt die vertragliche Einbettung des Lieferantenkodex (Supplier Code of Conduct [SCoC]), um das wichtige Thema „Supply Chain Compliance“ verantwortungsvoll in den eigenen Lieferketten nachhaltig und transparent zu verankern.

Rechtliche Risiken

In einem international tätigen Unternehmen wie der Nemetschek Group können vertrags-, wettbewerbs-, marken- und patentrechtliche Risiken entstehen. Im Hinblick darauf wird nach Maßgabe der Rechnungslegungsvorschriften bilanzielle Vorsorge getroffen. Derartige Themen begrenzt die Nemetschek Group durch juristische Prüfungen der Rechtsabteilung sowie durch externe Rechtsberater.

In der Softwarebranche werden vermehrt Entwicklungen durch Patente geschützt. Die Patentaktivitäten betreffen im Wesentlichen den amerikanischen Markt, wobei der Schutz von Software durch Patente auch in anderen Märkten stetig zunimmt. Die Verletzung von Patenten könnte eine negative Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, den Aktienkurs sowie die Reputation des Unternehmens haben.

Zur Mitigation vorgenannter Risiken ist die Rechtsabteilung grundsätzlich bei allen wichtigen Vorgängen und wesentlichen Verträgen involviert, berät bei komplexen juristischen Sachverhalten und sorgt für standardisierte Arbeitsabläufe, juristisch notwendige Vorlagen und eine regelmäßige Überprüfung.

Steuerrisiken

Mit ihren global ansässigen Tochtergesellschaften unterliegt die Nemetschek Group den jeweiligen lokalen Steuergesetzen und -vorschriften sowie den Regelungen zur grenzüberschreitenden Verrechnung von Transaktionen. Änderungen dieser Vorschriften können zu einem höheren steuerlichen Aufwand und damit ver-

bunden zu höheren Mittelabflüssen führen. Des Weiteren könnten sich Änderungen negativ auf die gebildeten aktiven und passiven latenten Steuern auswirken.

Die künftige Steuersituation der Nemetschek Group wird durch Unsicherheiten im Zusammenhang mit einer möglichen US-Steuerreform beeinflusst, da ein erheblicher Teil der Gewinne in den USA erzielt wird. Darüber hinaus fällt die Nemetschek Group unter die Regelungen der BEPS-Initiative 2.0 (Base Erosion and Profit Shifting) der Organisation für wirtschaftliche Entwicklung und Zusammenarbeit (OECD) und deren lokale Implementierungen. Diese reichen von erhöhter Transparenz wie länderbezogener Berichterstattung bis hin zu Mindestbesteuerungsvorschriften. Der Konzern hat die BEPS-Initiative und andere 2024 in Kraft getretene Steuergesetze bewertet; die sich daraus ergebenden Auswirkungen waren jedoch nicht wesentlich und veränderten nicht das bewertete Risiko für das Unternehmen insgesamt.

Finanzrisiken

Die Zielsetzungen und Methoden beim Umgang mit Finanzrisiken werden auch im Konzernanhang unter [<< Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements >>](#) detailliert beschrieben.

Liquiditätsrisiko

Bei vorhandenen Finanzverbindlichkeiten besteht bei Verschlechterung der Ertragslage grundsätzlich ein Liquiditätsrisiko. Ende 2024 hatte die Nemetschek Group Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 500,4 Mio. EUR (Vorjahr: 6,9 Mio. EUR). Die im Jahr 2024 erhebliche Veränderung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten wurde nicht als risikoändernd eingestuft, da die Bedingungen und Konditionen für das Unternehmen günstig waren. Darüber hinaus sind bei Bedarf Aktienemissionen von bis zu insgesamt 10 % des Aktienkapitals möglich. Außerdem verbessern deutlich positive operative Cashflows in Verbindung mit höheren Fremdfinanzierungsmöglichkeiten die Fähigkeit des Unternehmens, den Konzern zu finanzieren.

Der Konzern erwirtschaftete auch im Geschäftsjahr 2024 einen positiven Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit, der die Möglichkeit bietet, fällige und zukünftig fällige Verbindlichkeiten zu begleichen. Auch zukünftig ist davon auszugehen, dass die Gruppe einen Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit mindestens in Höhe des EBITDAs erwirtschaftet. Somit können die Darlehen über 500 Mio. EUR, welche in drei bis fünf Jahren fällig sind, bedient werden. Vereinbarte Covenants werden dabei zu jeder Zeit eingehalten. Die Verfügbarkeit dezentraler Finanzmittel ist, in Teilen, über ein zentrales Cash-Pooling sowie konzerninterne Ausschüttungs- und Finanzierungsmöglichkeiten sichergestellt. Im Jahr 2024 hat die Nemetschek SE ihren ersten Schuldschein, also einen privaten standardisierten Darlehensvertrag nach BGB, ausgegeben. Damit werden die Finanzquellen der Nemetschek SE in den nächsten drei bis fünf Jahren verbessert und diversifiziert, während der regulatorische Aufwand für das Unternehmen begrenzt bleibt. Grundsätzlich verfolgt der Konzern konservative und risikovermeidende Finanzierungsstrategien. Die

Treasury-Funktion auf Konzernebene wurde in den vergangenen Jahren deutlich gestärkt und Themen wie Kernbankkonzept, einschließlich einer revolving Kreditlinie, Liquidität und Risikomanagement, wurden durch den weiteren Ausbau der Governance-Strukturen sowie Überarbeitung von Prozessen und Systemen kontinuierlich weiterentwickelt.

Währungsrisiken

Die Nemetschek Group ist als international agierendes Unternehmen Währungskursschwankungen ausgesetzt. Durch die weiter zunehmende Internationalisierung der Konzernaktivitäten wird auch die Bedeutung von Währungsschwankungen für die Geschäftstätigkeit des Konzerns weiter zunehmen. Die Währungsschwankungen wirken sich auf Konzernebene nur auf die in Fremdwährung erwirtschafteten Ergebnisse aus, da bei den operativen Tochtergesellschaften außerhalb der Eurozone sowohl Umsätze als auch Kosten und Aufwendungen im Wesentlichen in den jeweiligen Landeswährungen anfallen (sog. „Natural Hedging“). Trotzdem können sich Währungsschwankungen auf die Preisgestaltung und somit auf den Umsatz auswirken, was die Ertragssituation einzelner Konzerngesellschaften beeinflussen kann. Angesichts der weiterhin hohen Unsicherheiten in Bezug auf die Entwicklung der Geldpolitik einzelner Zentralbanken können sich die Währungen weiterhin volatil entwickeln und sich – bei Umrechnung in die Berichtswährung Euro – erheblich auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns und der SE auswirken. Dies betrifft bei der SE zusätzlich Währungsrisiken, die sich aus Finanzierungstransaktionen in Fremdwährung mit Tochtergesellschaften ergeben.

Ausfallrisiken und Steuerung

Ausfallrisiken werden innerhalb der Nemetschek Group durch die Handhabung von Kreditgenehmigungen, die Festlegung von Obergrenzen und Kontrollverfahren sowie durch regelmäßige Mahnzyklen gesteuert.

2024 stellte ein Anbieter von Zahlungsdiensten unerwartet notwendige Dienste und Zahlungen ein; das daraus resultierende finanzielle Risiko für das Unternehmen machte Änderungen in den Geschäftsprozessen erforderlich und führte dazu, dass die Bewertung des Schweregrads bei einem Ausfallrisiko von sehr niedrig auf niedrig geändert wurde. Die Nemetschek Group hat keine wesentliche Konzentration von Kreditrisiken bei einem einzelnen Kunden oder bestimmten Kundengruppen.

Kunden, die mit dem Unternehmen wesentliche Geschäfte auf Kreditbasis abschließen möchten, werden bei Überschreitung von Wesentlichkeitsgrenzen einer Bonitätsprüfung unterzogen. Zudem werden die Forderungsbestände laufend überwacht und überprüft, sodass das Unternehmen keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt ist. Werden Ausfallrisiken identifiziert, erfolgt die Bildung einer angemessenen bilanziellen Vorsorge. Im Zusammenhang mit den Folgen des aktuellen wirtschaftlichen Umfelds könnte sich die Bonität einzelner Kunden verändern und das Ausfallrisiko somit ansteigen.

In den vergangenen drei Jahren wurden die Märkte durch erhöhte Insolvenzzahlen, Refinanzierungsprobleme im Kundenumfeld sowie Projektverschiebungen durch Verzögerungen in der Lieferkette geprägt. Die Nemetschek Group und ihre Kunden haben hier sehr widerstandsfähig reagiert, sodass das höhere systemische Risiko sich nicht realisiert hat. Dieser Sachverhalt wird im Konzern fortlaufend beobachtet; falls notwendig, werden Maßnahmen ergriffen und, falls erforderlich, Vorsorgen gebildet.

Zinsrisiko

Infolge der Maßnahmen der Zentralbanken zur Eindämmung der Inflation gab es in den vergangenen zwei Jahren höhere Zinsschwankungen als in der Vergangenheit, vor allem in Europa und den USA. 2024 wurde die bewertete Wahrscheinlichkeit eines Zinsrisikos aufgrund der soliden Finanzierungsstruktur der Nemetschek Group, die im Laufe des Jahres weiter verbessert wurde, von sehr hoch auf hoch gesenkt. Langfristige Finanzierungen werden, wenn das als sinnvoll betrachtet wird, mit festen Zinssätzen abgesichert. Zukünftige M&A-Aktivitäten können einen Einfluss auf die zukünftigen Zinszahlungen haben und werden deshalb auch im Rahmen jeder individuellen Transaktion bewertet. Die starke Position des Unternehmens, die durch die erfolgreiche Ausgabe des Schuldscheins noch unterstrichen wird, verdeutlicht das gesunkene Zinsrisiko, da Zinsaufschläge (Spreads) unterhalb der Erwartungen im Vorjahr realisiert werden konnten. Angesichts der guten Ergebnis- und Finanzlage und somit der Kreditwürdigkeit des Unternehmens wäre auch dann eine wesentliche Beeinträchtigung der Nemetschek Group aufgrund des Zinsrisikos limitiert.

Chancenmanagement und -berichterstattung

Das Erkennen und die Steuerung von Chancen sind als integrale Bestandteile der Strategie-, Unternehmensplanungs- sowie Forecast-Prozesse etabliert. Hierdurch werden sowohl eine lang- und mittelfristige als auch eine kurzfristige Perspektive auf zusätzliches Wachstumspotenzial für die Nemetschek Group gerichtet. Im Management werden demnach relevante und umsetzbare Chancen evaluiert, die die strategischen Ziele unterstützen und einen Wettbewerbsvorteil bieten können.

Die Steuerung von operativen Potenzialen erfolgt unter anderem über regelmäßig stattfindende Review-Gespräche zwischen dem Vorstand, den Segmentverantwortlichen sowie weiteren relevanten Experten. Dabei werden Wirtschafts-, Branchen- und Absatzentwicklungen sowie das Wettbewerbsumfeld und Technologietrends unter Berücksichtigung von Markt-, Branchen- und Wettbewerbsdaten diskutiert. Kurzfristig realisierbare Chancen werden priorisiert und in die rollierende Geschäftsprognose integriert.

Der Chancenmanagementprozess der Nemetschek Group lehnt sich an den Risikomanagementprozess an. Chancen sind erstrebenswert; die Wahrscheinlichkeit, dass sie realisierbar sind, wird anhand der rollierenden Geschäftsprognose bewertet. Besteht

keine Wahrscheinlichkeit, dass eine Chance realisiert wird, diese aber im Laufe der Zeit eintreten könnte, wird sie erst quantifiziert, wenn sie realisierbar ist. Eine Ausnahme stellen Nachhaltigkeitsthemen dar, die zum Zweck der Nachhaltigkeit quantifiziert werden.

Bei den nachfolgend dargestellten und erläuterten Chancen werden die größten Potenziale für den Nemetschek Konzern zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2024 wie folgt gesehen:

Chancenfeld	Chancenkategorie
Marktchancen	Wettbewerbsumfeld
	Wirtschaft
	Industrie (2023: Branchenentwicklung)
	Akquisitionen, Venture-Investments und Integration
	Unternehmensstrategie
Operative Chancen	Cybersicherheit (Neu)
	Personal
Rechtliche Chancen	Produkte, Technologien und Prozesse
	Vertrieb und Marketing
	Compliance und Governance (Neu)

Chancen unterliegen zahlreichen Annahmen und vom Management nicht beeinflussbaren Maßnahmen und werden erst dann quantifiziert, wenn eine Chance hinreichend wahrscheinlich und umfangreich ist, um einzeln bewertet zu werden.

Marktchancen

Wettbewerbsumfeld

Dank einer stabil hohen Ertragskraft und der soliden Finanzsituation ist die Nemetschek Group in der Lage, nachhaltig in Forschung und Entwicklung zu investieren und dadurch das bestehende Produkt- und Lösungsportfolio technologisch und an den Bedürfnissen der Kunden entlang weiterzuentwickeln und Innovationen zu generieren, die den Kunden Mehrwerte bieten.

Auch weist insbesondere die AEC/O-Softwarebranche ein stark fragmentiertes Wettbewerbsumfeld auf. Trotz einer seit Jahren andauernden Marktkonsolidierung ist der Markt weiterhin von einer Vielzahl von kleinen und lokal agierenden Unternehmen geprägt. Als eines der wenigen global agierenden Unternehmen der Branche sieht die Nemetschek Group Chancen, sich durch Unternehmenszukäufe und die gezielte Förderung von Venture-Investments weitere Innovationsfelder und Wachstumspotenziale zu erschließen. Um diese Potenziale und Chancen ergreifen zu können, hat die Nemetschek Group interne Strukturen etabliert und ausgebaut, die sowohl den M&A- als auch den Venture-Investment-Bereich umfassen.

Wirtschaft

Eine schneller als erwartet eintretende Verbesserung der globalen Wirtschaftsaussichten könnte das Investitionsverhalten der Kunden verbessern sowie die Nachfrage nach Produkten und Lösungen der Nemetschek Group. Darüber hinaus können staatliche Initiativen und Subventionen zu höheren Staatsausgaben, auch für Investitionen in Infrastruktur- oder Digitalisierungsmaßnahmen, führen. Auch davon könnte die Nemetschek Group profitieren. Die Nemetschek Group beobachtet intensiv die Entwicklung von staatlichen Initiativen in den regionalen Zielmärkten, um so zeitnah auf Initiativen und Programme reagieren zu können.

Die zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeit und politische Bestrebungen zu deren Umsetzung können positive Impulse auf das Geschäft der Nemetschek Group haben. Die Nemetschek Group beteiligt sich mit ihren Produkten und Lösungen aktiv an der Entwicklung einer auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Wirtschaft und sieht Möglichkeiten, von den möglichen Chancen zu profitieren. Allerdings können sich die aktuellen Einschätzungen auch verändern und sich Chancen dadurch nur teilweise realisieren lassen.

Industrie (2023: Branchenentwicklung)

Zunehmender Kostendruck, Arbeitskräftemangel sowie der vermehrte Einsatz digitaler Arbeit können zu einer Beschleunigung der Digitalisierung in der Baubranche führen. Die Baubranche hat im Vergleich zu anderen Branchen eine immer noch geringe Digitalisierungsrate. Gerade in Bezug auf effizienten Materialeinsatz, effizientes Baustellenmanagement und auch das ressourcenschonende Betreiben und Verwalten von Gebäuden spielt die Digitalisierung eine Schlüsselrolle. In der derzeitigen Marktphase, in der die Marktteilnehmer auf Kosten-, aber auch Ressourceneffizienz bedacht sind, können Ausgaben in die Digitalisierung ein Schlüssel für eine nachhaltig effiziente Neugestaltung von Wertschöpfungsketten sein. Gelingt es Unternehmen wie der Nemetschek Group, dieses Bewusstsein bei ihren Kunden zu schärfen, kann sich dadurch die Digitalisierung der Baubranche schneller als erwartet entwickeln und auch Umsatzpotenziale können schneller als erwartet realisiert werden.

Klimaresistente Architektur und klimafreundliches Bauen bieten dem Konzern Chancen und werden in Zukunft größere Auswirkungen in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte haben, da die Branche verstärkt auf nachhaltige Methoden setzt. Nachhaltigkeit und Umweltschutz spielen bei Planung, Bau, Betrieb und Renovierung von Gebäuden und Infrastruktur eine wichtige Rolle. Die Nachfrage nach auf Nachhaltigkeit gerichteten Gebäudezertifikaten steigt. Der Konzern plant durch seine Produkte und seine Position in der Branche einen bedeutenden Beitrag zur Anpassung an den Klimawandel, Eindämmung des Klimawandels und Energieeffizienz zu leisten, siehe auch Kapitel [<< 2.1 Allgemeine Angaben >>](#) und [<< 2.2 Umweltinformationen >>](#).

Darüber hinaus kann die Baubranche die von zahlreichen Regierungen angestoßenen staatlichen Investitionen in die Infrastruk-

tur und den öffentlichen Bau- und Infrastruktursektor profitieren. Hieraus ergeben sich insbesondere für die Segmente Design und Build Chancen, an den Investitionen zu partizipieren. Im Segment Manage spielen vor allem Themen wie Effizienzsteigerung und nachhaltiges Bewirtschaften von Gebäuden eine Rolle. Auch hier kann es durch den Trend beispielsweise zu Energieeinsparungen zu Wachstumspotenzialen kommen.

Im Segment Media könnten sich weitere Chancen ergeben, da die Erstellung digitaler Inhalte und Welten sowie die Kreation von 3D-Animationen eine immer größere Bedeutung einnehmen. Der aktuelle Trend, Produkte mit künstlicher Intelligenz (KI) auszustatten und auf dem Metaverse aufzubauen, das die virtuelle mit der realen Welt verbindet, eröffnet neue Möglichkeiten für Produktmerkmale und -entwicklung. Hinzu kommen der wachsende Bedarf an digitalen Inhalten sowie eine steigende Nachfrage nach Gaming. Diese Trends könnten die Nachfrage nach den Lösungen im Segment Media positiv beeinflussen.

Operative Chancen

Akquisitionen, Venture-Investments und Integration

Durch Zukäufe erweitert die Nemetschek Group kontinuierlich ihr Produkt- und Lösungsportfolio, verschafft sich Zugang zu neuen Technologien und/oder regionalen Märkten und schließt somit Lücken in ihrer Wertschöpfungskette. Darüber hinaus können neue Kundengruppen erreicht und Marktanteile gewonnen werden, die als relevant und zukunftssträftig eingeschätzt werden. Der Konzern setzt zunehmend auch auf Venture-Investments, um Zugang zu innovativen Technologien zu erhalten und deren Durchsetzung auf dem Markt zu fördern.

Um Akquisitionschancen bestmöglich nutzen zu können, durchleuchtet die Nemetschek Group die Märkte kontinuierlich nach passenden Zielunternehmen. Das Unternehmen arbeitet auch mit M&A-Beratern zusammen, um Lücken im Portfolio zu schließen. Des Weiteren bringen Geschäftsverantwortliche der Segmente ihr Fachwissen und ihre Marktbeobachtungen in den etablierten und professionellen M&A-Prozess ein. Ein standardisierter Prozess für M&A mit besonderem Augenmerk auf Due-Diligence, Bewertung und Post-Merger-Integration ist etabliert.

Unternehmensstrategie

Die Nemetschek Group versteht sich als Treiber für Building Information Modeling (BIM) und hat in allen AEC/O-Segmenten eine starke Stellung mit Blick auf diese Arbeitsmethode inne. BIM-Regulierungen in verschiedenen Ländern helfen, dass BIM-Technologien in der Baubranche weiter an Bedeutung gewinnen.

Der im Rahmen der strategischen Ausrichtung fortschreitende Wechsel zu neuen Vertriebs- und Geschäftsmodellen wie Subskription und Software-as-a-Service, bietet beschleunigte Wachstumschancen und sorgt auch für eine höhere Stabilität und Visibilität der Umsatzentwicklung und Profitabilitätserwartungen.

Auch neue Technologien können neue Marktpotenziale mit sich bringen. Insbesondere durch die zunehmende Bedeutung der künstlichen Intelligenz (KI) können sich die AEC/O- und Media-Märkte verändern. Neben der Entwicklung und Einführung von KI-Lösungen wird die zunehmende Bedeutung von KI auch bei Nemetschek durch eine hohe Bereitschaft zur Investition in entsprechende Vorhaben getragen. Die Nemetschek Group sieht in dieser Entwicklung neben Risiken vor allem auch Chancen und investiert bereits seit Jahren in Innovationen rund um das Thema KI. Zudem arbeitet die Nemetschek Group auch mit Experten aus dem Universitätsumfeld zusammen, um den Austausch mit der Wissenschaft zu KI zu fördern.

Cybersicherheit

Die Cybersicherheitsmaßnahmen des Unternehmens demonstrieren eine zunehmende Reife und die Bereitschaft, den Bedrohungen der digitalen Infrastruktur, auf die BIM und das Geschäftsmodell von Nemetschek immer stärker angewiesen sind, zu begegnen. Während sich das regulatorische Umfeld und die täglichen Anforderungen global und lokal den auftretenden Problemen anpassen, ist das Unternehmen auf deren Bewältigung vorbereitet.

Um nachhaltige Wirkung zu erzielen, beauftragt die Nemetschek Group ausschließlich zertifizierte Dienstleister und achtet auf einheitliche Anwendung höchster Cyber- und Datensicherheitsstandards, nach Möglichkeit auch bei ihren Lieferanten.

Die Nemetschek Group hat eine Vielzahl von Maßnahmen implementiert, um Cyber- und Informationssicherheitsrisiken aktiv zu steuern und zu kontrollieren sowie einheitliche Cyber- und Datensicherheitsstandards im Konzern sicherzustellen. Diese leisten zudem einen zentralen und positiven Beitrag zur Umsetzung der Konzernwachstumsstrategie und stellen seit dem Geschäftsjahr 2024 eine unternehmerische Chance für die Nemetschek Group dar.

Personal

Die Nemetschek Group ist von langfristigem Wachstum geprägt. Ihre Organisationsstruktur und Arbeitsabläufe ermöglichen dynamische Veränderungen und bieten attraktive Entwicklungsmöglichkeiten für Mitarbeiter der Nemetschek Group oder Einstiegsmöglichkeiten für externe Kandidaten. Das Unternehmen passt sein Mitarbeiterkonzept laufend an Veränderungen im Unternehmen an, insbesondere durch Kommunikation, Schulung, Förderung und Aufrechterhaltung von Fairness und Gleichheit, um den Erfolg der Mitarbeiter zu steigern.

Die Attraktivität des Konzerns als Arbeitgeber und ansprechende Arbeitsbedingungen tragen dazu bei, qualifizierte Fach- und Führungskräfte auf dem Arbeitsmarkt zu rekrutieren und die Mitarbeiterbindung zu fördern. Hochqualifizierte Mitarbeiter, die entsprechend gefördert werden, bilden das Rückgrat des Unternehmens. Die Nemetschek Group ist bestrebt, durch eine innovative Kultur bei der eigenen Belegschaft eine positive Wirkung zu erzielen. Durch Nachhaltigkeit als ein wesentliches Merkmal der

Unternehmenskultur wird die Organisation gestärkt. Siehe auch Kapitel [<< 2.1 Allgemeine Angaben >>](#) und [<< 2.3 Sozialinformationen >>](#).

Auch die im Geschäftsjahr 2023 eingeführte funktionale Organisationsstruktur der G&A-Funktionen (HR/People, Controlling & Risk Management, Finance, IT und Informationssicherheit) führt zu einer erhöhten Attraktivität der Rollen in diesen Bereichen. Des Weiteren bietet ein stärker koordinierter Auftritt als global agierender Konzern nach wie vor die Chance, die Attraktivität des Unternehmens für vorhandene Talente und potenzielle Mitarbeiter weiter zu erhöhen. Die bereits bestehende enge Kooperation mit einem breiten Netzwerk von Universitäten, insbesondere in Europa, den USA und Indien, bietet zudem die Möglichkeit, die Bekanntheit und Attraktivität der Nemetschek Group bei Universitätsabsolventen weiter zu erhöhen. Gerade in unsicheren wirtschaftlichen Zeiten haben finanzstarke Unternehmen wie die Nemetschek Group eine höhere Attraktivität am Arbeitsmarkt und somit die Chance, Mitarbeiter zu halten und neue Mitarbeiter einzustellen.

Produkte, Technologien und Prozesse

Insbesondere durch die Entwicklung von am Kundennutzen ausgerichteten neuartigen Lösungen und Technologien, wie beispielsweise cloudbasierte Lösungen oder Plattformen sowie Digital Twins, können neue Effizienz- und Wachstumspotenziale erschlossen werden. Ebenso bieten neue Geschäftsmodelle wie Subskription oder SaaS Chancen für eine positivere Entwicklung der Ertragslage. Die Nemetschek Group nutzt ihre engen Kundenbeziehungen und setzt ihren Wissensschatz und ihre Erfahrung sowie ihre Forschungs- und Entwicklungsressourcen zielgerichtet ein, um sich bietende Chancen zu realisieren.

Die Software der Nemetschek Group liefert Informationen zu Vorschriften, Materialien und Bauauswirkungen, erleichtert den Datenaustausch und erhöht die Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen; dadurch verbessern sich die Effizienz, die Produktivität und die allgemeine Qualität der Bauten. OPEN BIM macht Zuständigkeiten und Anforderungen bei Projekten transparent und Arbeitsabläufe nachvollziehbar und schafft so Rechenschaftspflicht und Haftung für Projekte; gleichzeitig wird die Möglichkeit konstruktionsbezogener Streitigkeiten unter den Beteiligten verringert. Diese für die Produkte der Nemetschek Group typischen Eigenschaften machen es leichter, kleinere Unternehmen an Großprojekten zu beteiligen, und fördern eine breitere Beteiligung und Zusammenarbeit in der Bauindustrie und nachhaltigere Auswirkungen und Ergebnisse.

Veränderungen an bestehenden Geschäftsprozessen und -modellen werden kontinuierlich vorgenommen, um gezielt Verbesserungen herbeizuführen. Veränderungen können sich direkt positiv auf den Kundennutzen – z.B. erleichtertes Einholen von Gebäudezertifikaten und mehr Transparenz bei Bauvorhaben mit BIM – und somit auch auf die Kundenbeziehungen auswirken; sie können aber auch indirekte Auswirkungen haben, etwa durch

weitere Optimierung unternehmensinterner Strukturen und Abläufe, mit positiven Folgen für die Kostenstruktur im Konzern und die Wertgenerierung.

Vertrieb und Marketing

Die weitere Internationalisierung der Nemetschek Geschäfte ist ein strategischer Schwerpunkt, um die regionalen Marktanteile auszubauen und in neue Märkte einzutreten. Dabei sind die Absatzmärkte im Fokus, die das größte Marktpotenzial und -wachstum bieten. Ein wesentlicher Fokus liegt neben Europa auf dem US-Markt, dem weltweit größten regionalen AEC/O-Softwaremarkt, sowie auf ausgewählten asiatischen Märkten. Zudem besteht die Chance, Märkte, die bisher nicht im Fokus standen, wie einige Regionen in Asien/Pazifik, darunter z.B. Indien, deutlich stärker zu adressieren und so zusätzliches Wachstum zu generieren.

Neue, durch den Zusammenschluss einzelner Produkte entstandene Formen der Marktbearbeitung bieten die Chance, bestehenden und potenziellen neuen Kunden umfangreichere Lösungspakete anzubieten. Die ist insbesondere der Fall bei großen, international tätigen Kunden, die verschiedene Fachdisziplinen unter einem Dach vereinen. Hinzu kommen Cross-Selling-Aktivitäten, bei denen Kunden Lösungspakete mit unterschiedlichen Produkten aus dem gesamten Nemetschek Portfolio angeboten werden. Vergünstigte Lizenzen für Studierende und junge Berufstätige sind ein integrativer Ansatz, um neue Teilnehmer mit BIM vertraut zu machen. Chancen bestehen auch durch neue Vertriebsformen wie E-Commerce, wo der Kunde direkt online über unsere Website eine Lösung abonnieren kann.

Rechtliche Chancen

Compliance- und Governance

Diese Chance wurde im Jahr 2024 neu identifiziert. Ein aktives Compliance-Team, das sich regelmäßig trifft, trägt dazu bei, Compliance- oder Governance-Probleme, die sonst nur schwer zu erkennen und zu lösen wären, zu verhindern und aufzudecken. Ergänzend zu den Compliance-Aktivitäten des Unternehmens trägt die Einführung und Einhaltung einer formellen Prüfung von Geschäftspartnern und von Geschäftsbedingungen zur Risikominderung bei. Die Einschränkung von Gelegenheiten für Korruption und Bestechung sowie ein starkes Lieferantenmanagement, einschließlich Prävention und Überwachung in der Zahlungspraxis, sollen nachhaltige Wirkung haben. In dem Maße, wie Nemetschek weiter wächst, verbessert sich die Ausgangsposition des Konzerns für Verhandlungen mit größeren und bekannteren Dienstleistern und damit die Möglichkeit zur Zusammenarbeit mit gleichgesinnten Unternehmen.

Zusammenfassende Beurteilung der Chancen- und Risikosituation des Konzerns

Zu den Veränderungen des allgemeinen Risikoprofils des Unternehmens oder einzelner Risiken und Chancen gehört die Wahrscheinlichkeit des Eintretens von Cybersicherheitsrisiken sowie von Zinsrisiken, die von hoch auf niedrig bzw. von sehr hoch auf hoch gesenkt wurden, während die Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines Risikos in der Informationstechnologie und -entwicklung von niedrig auf mittel gestiegen ist. Zusätzlich wurde der bewertete Schweregrad in Bezug auf Ausfall- und Risikomanagement von sehr niedrig auf niedrig angehoben. Die Anpassungen des Risikoprofils reflektieren primär die im Vergleich zum Vorjahr geringeren Cybersicherheitsrisiken, was hauptsächlich auf die erfolgreiche ISO-27001-Zertifizierung und andere IT-Initiativen im Laufe des Jahres zurückzuführen ist. Die Risiken im Bereich Informationstechnologie sind gestiegen, da das regulatorische Umfeld weiterhin an Komplexität zunimmt und es nach wie vor schwierig ist, qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Das geringere Zinsänderungsrisiko hängt mit den erfolgreichen Finanzierungsinitiativen im Laufe des Jahres zusammen; diese kommen der langfristigen finanziellen Solidität des Unternehmens zugute. Die gestiegene Wahrscheinlichkeit von Ausfallrisiken und beim Risikomanagement ist auf den Ausfall eines Dienstleisters zurückzuführen, der notwendige Dienste und Zahlungen eingestellt hat. Letztlich schärft die Einbeziehung nachhaltigkeitsrelevanter Auswirkungen, Risiken und Chancen in den Chancen- und Risikoanalyseprozess den Nachhaltigkeitsfokus des Konzerns. Insgesamt haben die identifizierten Risiken für die Nemetschek Group weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit einen bestandsgefährdenden Charakter. Diese Einschätzung wird durch die Bilanzstruktur, die Liquiditätsausstattung und die Finanzierungsstruktur gestützt.

7 Prognosebericht 2025

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Als global tätiges Unternehmen wird die Nemetschek Group von der weltweiten Konjunktorentwicklung und branchenspezifischen Trends beeinflusst. Diese Entwicklungen können sich auf die zukünftige Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns auswirken.

Die Entwicklung der weltweiten Konjunktur wird derzeit von unterschiedlichen Faktoren beeinflusst, deren mögliche Auswirkungen mit großen Unsicherheiten verbunden sind. Geopolitische Konflikte und Krisen sowie ihr Einfluss auf die globalen Märkte bleiben nach wie vor bestimmende Faktoren der weltweiten Wirtschaftslage. Trotz dieser vielfältigen Krisen erwies sich die Weltwirtschaft im Jahr 2024 dennoch als robust.

Auch für das Jahr 2025 wird erwartet, dass der russische Angriffskrieg in der Ukraine sowie die zunehmenden Verwerfungen und Eskalationen im Nahen Osten eine negative Auswirkung auf die Entwicklung der Weltwirtschaft haben. Des Weiteren ist zu erwarten, dass sich die Handelsbeziehungen zwischen den USA und China, aber auch zwischen den USA und der Europäischen Union durch den neuen US-Präsidenten verschärfen und somit auch die globalen Lieferketten beeinflusst werden könnten. Darüber hinaus können auch die zunehmenden Transformationsbemühungen und -aktivitäten einzelner Wirtschaftsräume (z. B. das „Department of Government Efficiency“ in den USA oder der „European Green Deal“ in der Europäischen Union) zu großen Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen führen. Hierdurch können sich jeweils branchenspezifische Geschäftschancen, aber auch -risiken ergeben.

Die von den Regierungen und Zentralbanken ergriffenen Maßnahmen der Geldpolitik in den vorangegangenen Jahren haben Wirkung gezeigt. Es wird daher erwartet, dass die Inflationsraten weiter zurückgehen werden und sich langsam den Zielen der Zentralbanken annähern und diese auch in einigen Regionen bereits erreicht haben. Erste Lockerungen in der restriktiven Geldpolitik haben bereits stattgefunden und es ist mit weiteren Lockerungen zu rechnen. So sind die Zinsen im Verlauf des Jahres 2024 bereits gefallen, verbleiben jedoch in vielen Regionen weiterhin auf einem relativ hohen Niveau. Aufgrund der Vielzahl von aktuellen und auch potenziellen geopolitischen Konflikten sind die nachfolgenden Prognosen jedoch mit einem hohen Maß an Unsicherheit behaftet.

Für das Jahr 2025 geht der Internationale Währungsfonds (IWF) in seinem am 17. Januar 2025 veröffentlichten World Economic Outlook Update von einem weltweiten Wachstum von 3,3% aus, was einem ähnlichen Wachstumsniveau wie im Jahr 2024 entspricht. Der Sachverständigenrat geht in seinem am 13. November 2024 veröffentlichten Jahresgutachten 2024/25 für das Jahr 2025 von einer Verlangsamung der Weltwirtschaft auf 2,6% aus.

Die weltweite Inflation wird vom IWF im Januar-Gutachten auf 4,2% im Jahr 2025 geschätzt, wohingegen der Sachverständigenrat mit einer geringeren Inflation von 3,0% rechnet. Beide Expertengruppen gehen somit von einer Abschwächung im Vergleich zum Vorjahr aus.

Für die wesentlichen Regionen, in denen die Nemetschek Group operativ aktiv ist, werden die folgenden Entwicklungen prognostiziert:

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im **Euroraum** dürfte im Jahr 2025 um 1,3% (Sachverständigenrat) bzw. 1,0% (IWF) wachsen. Die Europäische Zentralbank verfolgt weiterhin eine Lockerung der Geldpolitik und es ist daher davon auszugehen, dass die Zinsen auch im Jahr 2025 weiter leicht sinken werden. Auch wird vermutet, sich dass die Inflation im Vergleich zu den Vorjahren weiter abschwächt und sich in vielen europäischen Ländern wieder dem angestrebten Ziel der Zentralbank annähern wird. Dennoch wird weiterhin erwartet, dass insbesondere der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine weiterhin einen negativen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung in der EU haben wird.

Nachdem die wirtschaftliche Entwicklung in **Deutschland** in 2024 nahezu stagnierte, gehen der Sachverständigenrat und der IWF mit einem Wachstum von 0,4%, bzw. 0,3% auch für 2025 von einer weiterhin schwachen wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland aus. So steht die deutsche Wirtschaft weiterhin vor großen Herausforderungen, da hohe Energie- und Arbeitskosten sowie die zunehmende internationale Konkurrenz (z. B. aus China) insbesondere die Exportwirtschaft, aber auch die gesamte wirtschaftliche Entwicklung negativ beeinflussen.

Für die **USA** geht der Sachverständigenrat für das Jahr 2025 von einem Wachstum in Höhe von 2,1% aus, während der IWF ein Wachstum von 2,7% erwartet. Beide Institute gehen daher davon aus, dass sich die US-Wirtschaft im zweiten Jahr in Folge abschwächen wird. Die wirtschaftspolitischen Pläne der neuen Regierung, einschließlich möglicher Steuerreformen und Infrastrukturinvestitionen, können sich dabei erheblich auf die wirtschaftliche Entwicklung auswirken. Vor allem die geplanten Zölle könnten die Inflation erhöhen und Handelsbeziehungen unter Druck setzen. Die Federal Reserve hat für 2025 zudem zwei weitere Zinssenkungen um 0,25 Prozentpunkte in Aussicht gestellt. Diese vorsichtige Lockerung der Geldpolitik soll das Wirtschaftswachstum unterstützen, während gleichzeitig die Inflation unter Kontrolle gehalten werden soll.

Auch für das Jahr 2025 wird für **Asien** das höchste wirtschaftliche Wachstum prognostiziert. Der IWF erwartet für das Jahr 2025 ein Wachstum von 5,1% und liegt somit fast bei den gleichen Schätzungen wie der Sachverständigenrat mit 4,1%. Ein Treiber ist dabei **China** mit einem geschätzten Wachstum von 4,6% (IWF) und 4,6% (Sachverständigenrat). Es wird jedoch erwartet, dass sich die Krise im Immobiliensektor in China auch im Jahr 2025 fortsetzt. Zusätzlich ist damit zu rechnen, dass Spannungen im internationalen Handel, insbesondere mit den USA und der EU, die

Exportwirtschaft Chinas negativ beeinflussen können. Geplante Zölle auf chinesische Produkte, wie beispielsweise Elektroautos, könnten die Handelsdynamik verändern. Ein weiterer starker Treiber in Asien ist Indien mit einer prognostizierten Wachstumsrate von 6,5 % (IWF) bzw. 6,6 % (Sachverständigenrat). Die indische Regierung setzt verstärkt auf den Ausbau der Infrastruktur und fördert Investitionen in Schlüsselbereiche wie Technologie und erneuerbare Energien. Die fortschreitende Digitalisierung und der technologische Fortschritt, insbesondere im IT-Sektor, stärken Indiens Position als globaler Innovationsmotor und treiben das Wirtschaftswachstum an. Für **Saudi-Arabien** wird ein weiteres Wirtschaftswachstum prognostiziert. Der IWF rechnet für das Jahr 2025 mit einem Anstieg von 3,3 %. Diese Prognose ist jedoch leicht unter der ursprünglichen Wachstumserwartung, da das Wirtschaftswachstum Saudi-Arabiens aufgrund der reduzierten Ölförderung leicht nach unten korrigiert wurde. Gleichzeitig unternimmt das Land aber erhebliche Anstrengungen, um seine Wirtschaft durch Diversifizierung unabhängiger vom Ölsektor zu machen.

Insgesamt sind die mit den genannten Prognosen verbundenen Unsicherheiten groß und vor allem von der weiteren Entwicklung von politischen und wirtschaftlichen Konflikten, Krisen und Rahmenbedingungen abhängig. Eintretende oder sich erhöhende Risiken oder eine Verschlechterung von Rahmenbedingungen können sich dabei negativ auf die Entwicklung der Weltwirtschaft auswirken. Ebenso kann es durch ein Kriegsende in der Ukraine oder in Nahost oder die Verbesserung von Rahmenbedingungen auch zu positiven Impulsen für die Weltwirtschaft kommen, die auch für die relevanten Branchen und Regionen der Nemetschek Group von Bedeutung sind. Derzeit werden von den Experten des IWF und des Sachverständigenrats die kurzfristigen Risiken auf die Entwicklung der Weltwirtschaft höher eingeschätzt als die Chancen.

Quellen: Jahresgutachten 2024/25 des Sachverständigenrats vom 13. November 2024 und World Economic Outlook Update des Internationalen Währungsfonds vom 22. Oktober 2024 und 17. Januar 2025.

Entwicklung der branchenspezifischen Rahmenbedingungen

Bauwirtschaft

Die Baubranche und ihre Entwicklung werden durch die vorherrschenden gesamtwirtschaftlichen und auch politischen Rahmenbedingungen beeinflusst. Die bereits beschriebenen Auswirkungen aus den derzeitigen geopolitischen Krisen und Konflikten treffen vor allem auch die Bauwirtschaft. Ein hohes, wenn auch leicht gesunkenes Zinsniveau, eine immer noch restriktive Geldpolitik und nach wie vor hohe Preise haben einen weiterhin dämpfenden Effekt auf die momentane Investitionsbereitschaft von Unternehmen und privaten Bauherren. Mittelfristig wird für die nächsten Jahre dennoch eine leichte Erholung im Bausektor erwartet.

Die aktuelle Lage in der Bauwirtschaft stellt insbesondere Planungs- und Bauunternehmen vor die Herausforderung, Effizienzen in Planungs- und Bauprozessen zu schaffen. Der steigende Bedarf an Effizienzsteigerungen und Kostensenkungen kann daher auch weiterhin wichtige Anreize für eine verstärkte Digitalisierung der Branche setzen. Gleichzeitig gewinnen Nachhaltigkeit und Umweltschutz bei der Planung, dem Bau, dem Betrieb und der Renovierung von Gebäuden zunehmend an Bedeutung. Eine energie- und ressourcenschonendere Arbeitsweise über den gesamten Bauprozess hinweg, einschließlich der anschließenden Nutzungsphase, ist ein zentraler Aspekt zur Erreichung der politischen Klimaziele. Auch daraus könnten sich positive Wachstumsimpulse für die Bauindustrie ergeben.

Die Experten von Euroconstruct (Stand: Dezember 2024) gehen von einem inflationsbereinigten sequenziellen Rückgang der Bauwirtschaft in **Europa** aus. Für 2024 erwarten die Experten einen Rückgang von -1,8 %, der sich im Jahr 2025 auf -0,1 % abschwächen dürfte. Im Jahr 2026 wird erstmalig wieder ein Wachstum von 1,3 % erwartet. Für die deutsche Bauwirtschaft, die für die Nemetschek Group immer noch von besonderer Bedeutung ist, wird für das Jahr 2025 ein Rückgang von -1,1 % erwartet. Der Rückgang wird somit weniger stark prognostiziert als für das Jahr 2024, wo noch mit einem Rückgang von 3,5 % gerechnet wird.

Der für das Jahr 2025 prognostizierte Rückgang in **Deutschland** liegt somit um -1,1 % über dem Durchschnitt der Euroconstruct-Länder (-0,1 %). Europaweit werden die höchsten Wachstumsraten in Irland (+6,0 %), Norwegen (+5,6 %) und Polen (+5,4 %) erwartet. Mit den stärksten Rückgängen wird für 2025 in Italien (-6,4 %), und Belgien (-1,2 %) gerechnet.

Während die Leistung der Bauwirtschaft in den **USA** im Jahr 2024 laut North American Engineering and Construction Outlook noch um rund 5 % gewachsen ist, wird erwartet, dass sich das Wachstum in den Jahren 2025 und 2026 leicht auf +2,0 % abschwächt. Es wird dabei in allen Bereichen mit einer Abschwächung der Wachstumsdynamik gerechnet. Somit wird für Wohngebäude ein Wachstum von 1 % im Jahr 2025 und 2 % im Jahr 2026 gerechnet. Für die Nichtwohngebäude wird für die Jahre 2025 und 2026 ein Wachstum von ebenfalls 1,0 % und 2,0 % erwartet. Im Infrastruktursektor wird mit Wachstumsraten von 5,0 % im Jahr 2025 und 3,0 % im Jahr 2026 ein weiterhin hohes Wachstum erwartet.

Für **Asien** wird ein Rückgang der Bauwirtschaft von 2,8 % erwartet. Getrieben wird dieser Rückgang vor allem durch **China**, wo ein Rückgang von 8,0 % erwartet wird, während für Indien mit einem Wachstum von 5,9 % gerechnet wird, welches vor allem durch Wohngebäude getrieben ist. In Japan wird mit einem deutlichen Wachstum von 4,0 % gerechnet. Auch für Saudi-Arabien wird ein Wachstum von 3,0 % erwartet.

Quellen: 98th Euroconstruct Summary Report Winter 2024; North American Engineering and Construction Outlook Fourth Quarter Edition (Dezember 2024), Oxford Economics.

Digitalisierung am Bau

Die Bauindustrie ist in Sachen Digitalisierung weniger weit entwickelt als andere Branchen. Ursachen hierfür sind die starke Fragmentierung, nichtserielle Produktionsabläufe und die geringe Rentabilität des Baugewerbes. Dennoch betrachtet ein immer größerer Anteil der Akteure der Branche die digitale Transformation als entscheidenden Wettbewerbsvorteil und strategische Priorität. Faktoren wie eine stärkere Regulierung, insbesondere für nachhaltiges Bauen, hohe Materialkosten, der anhaltende Fachkräftemangel und die Lehren aus der Covid-19-Pandemie könnten bestehende Digitalisierungstrends mittelfristig weiter vorantreiben oder sogar beschleunigen. Die Nemetschek Group, die in diesem Markt global positioniert ist, agiert somit in einem wachsenden Markt mit erheblichen langfristigen Wachstumsperspektiven. Besonders förderlich ist in diesem Zusammenhang die zunehmende Verbreitung eines offenen Standards für den Datenaustausch, der die Kompatibilität und den effizienten Datenaustausch zwischen verschiedenen Softwarelösungen verbessert und somit die Verbreitung von BIM unterstützt. Diese Entwicklung wird maßgeblich von der internationalen Non-Profit-Organisation buildingSMART vorangetrieben, die die Digitalisierung im Bauwesen fördert.

Entwicklung der Media- und Entertainmentindustrie

Die Media- und Entertainmentindustrie profitiert weiterhin von einer wachsenden Nachfrage nach hochwertigen Inhalten und Animationen, die von Künstlern und Kreativen geschaffen werden, sowie vom verstärkten Einsatz visueller Effekte (VFX) in Filmen und Videos und einer starken Nachfrage aus der Gaming-Industrie. Zwar wurde das Wachstum der Branche durch die Hollywood-Streiks im Jahr 2023 kurzzeitig gebremst, jedoch sieht Nemetschek mittelfristig großes Potenzial, insbesondere im Bereich Metaverse und in der Entwicklung künstlicher Umgebungen mittels Augmented Reality (AR) und Virtual Reality (VR). In diesem Markt ist die Nemetschek Group mit ihrem Segment Media und der Marke Maxon global aufgestellt, um vom zukünftigen Wachstum des zugrunde liegenden Marktes zu profitieren.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

Prognose für den Nemetschek Konzern

Der Vorstand blickt trotz der skizzierten gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen und Herausforderungen positiv in das Geschäftsjahr 2025.

Kurzfristig wird die geplante weitere Umstellung vor allem im Design-Segment auf Subskription und SaaS aufgrund von rechnungslegungsbedingten Effekten einen vorübergehend dämpfenden Einfluss auf das Umsatzwachstum und die Profitabilität haben. Gleichzeitig führt die Umstellung auf Subskription und SaaS jedoch dazu, dass höhere Umsätze über die Dauer der Kundenbeziehung generiert werden können. Zudem sind die Umsätze besser planbar und als Folge daraus gewinnt das Geschäft

grundsätzlich weiter an Resilienz – auch über Konjunkturzyklen hinweg.

Mittel- und langfristig sind die bedeutenden strukturellen Wachstumstreiber, in den Segmenten Design, Build und Manage wie zum Beispiel der niedrige Digitalisierungsgrad in der Bauindustrie, die Anforderungen bezüglich mehr Effizienz, Zeit- und Kosteneinsparungen entlang des Baulebenszyklus, steigende Regularien zur BIM-Nutzung, erhöhte Anforderungen bezüglich Nachhaltigkeit, Umweltschutz und niedrigeren CO₂-Emissionen sowie und die fortschreitende Urbanisierung, nach wie vor voll intakt. Hinzu kommt der anhaltende Fachkräftemangel, der sich durch die Krisen der letzten Jahre sogar verstärkt hat und zu einem weiteren Bedarf an Digitalisierung führt. Hinzu kommt eine vergleichbare Entwicklung im Segment Media, in dem die mittel- und langfristigen strukturellen Wachstumstreiber, wie zum Beispiel die wachsende Nachfrage nach hochwertigen Inhalten und Animationen sowie der verstärkte Einsatz visueller Effekte (VFX) weiterhin intakt sind.

Für das Geschäftsjahr 2025 erwartet der Vorstand ein währungsbereinigtes Umsatzwachstum für die Nemetschek Group (inklusive GoCanvas) in einer Bandbreite von 17 % bis 19%. Darin enthalten ist ein akquisitionsbedingter Umsatzbeitrag durch die Übernahme von GoCanvas in Höhe von rund 350 Basispunkten. Die EBITDA-Marge für die Nemetschek Group wird, inklusive der Verwässerung aufgrund der noch unter dem Konzerndurchschnitt liegenden Profitabilität von GoCanvas, bei rund 31 % erwartet.

In diesen Zahlen ist noch nicht das volle Potenzial der GoCanvas Akquisition reflektiert, da sowohl der Umsatz- als auch EBITDA-Beitrag im ersten Halbjahr 2025 aufgrund der IFRS-bedingten Kaufpreisallokation weiterhin reduziert sind.

	Geschäftsjahr 2024 Ist	Geschäftsjahr 2025 Prognose März 2025
Umsatz bzw. währungsbereinigtes Umsatzwachstum (inklusive GoCanvas)	995,6 Mio. EUR, 17,2 %	Währungsbereinigtes Umsatzwachstum von 17 % bis 19 %
Umsatzbeitrag durch GoCanvas Akquisition	320 Basispunkte	~ 350 Basispunkte
EBITDA bzw. EBITDA-Marge (inklusive GoCanvas)	301,0 Mio. EUR, 30,2 %	EBITDA-Marge von ~ 31 %

Die Kennzahl ARR (Annual Recurring Revenue/jährlich wiederkehrende Umsätze) wird in 2025 nicht mehr prognostiziert, da die Umstellung der Geschäfte auf Subskriptions- und SaaS-Modelle bereits zum Großteil erfolgt ist. Gleichwohl wird die Nemetschek Group die ARR weiterhin berichten. Gleiches gilt für die wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz.

Da die Geschäftsentwicklung von Währungseffekten, insbesondere durch den US-Dollar, beeinflusst wird, wird der Ausblick für das Umsatzwachstum ohne Berücksichtigung von Währungseffekten gegeben, um die operative Stärke besser beurteilen zu können.

Dividende

Die auf Kontinuität und Nachhaltigkeit ausgerichtete, aktionärsfreundliche Dividendenpolitik der Nemetschek SE soll unverändert in den nächsten Jahren fortgesetzt werden. Unter Berücksichtigung der jeweiligen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie der wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gesellschaft plant der Vorstand, weiterhin rund 25% des operativen Cashflows als Dividende an die Aktionäre auszuschütten und diese somit angemessen am wirtschaftlichen Erfolg des Konzerns teilhaben zu lassen.

Generell ist bei der Prognose zu berücksichtigen, dass neben einer Veränderung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auch veränderte Währungskurse sowie mögliche Portfolioveränderungen durch M&A-Aktivitäten einen Einfluss auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Konzerns sowie letztendlich auch auf die Erreichung der Prognose haben könnten. Aus diesem Grund wurde die Prognose für das Geschäftsjahr 2025, analog zu den Vorjahren, auf einer zum Vorjahr vergleichbaren Basis mit konstanten Wechselkursen und einem von M&A-Aktivitäten unberührten Portfolio erstellt.

Prognose für die Nemetschek SE

Das Jahresergebnis der Nemetschek SE für das Geschäftsjahr 2025 wird oberhalb des Jahresergebnisses des abgelaufenen Geschäftsjahres erwartet. Dabei wird eine Steigerung im oberen einstelligen Prozentbereich erwartet.

Weiterhin wird erwartet, dass die Nemetschek SE 2025 eine positive Bruttoliquidität mit einem Wachstum im unteren zweistelligen Prozentbereich über dem Vorjahresniveau ausweisen wird.

Hinweis zum Ausblick

Dieser Lagebericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen – also Aussagen über Vorgänge, die in der Zukunft liegen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind erkennbar an Formulierungen wie „erwarten“, „beabsichtigen“, „planen“, „einschätzen“ oder ähnlichen Begriffen. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf den heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen. Sie bergen daher eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs der Nemetschek Group liegen, beeinflussen die Geschäftsaktivität, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse des Unternehmens. Dies kann dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erfolge und Leistungen der Nemetschek Group wesentlich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit enthaltenen Angaben zu Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen abweichen.

8. Sonstige Angaben

Erklärung zur Unternehmensführung

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f und § 315d HGB ist Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts. Sie wurde auf der Internetseite der Nemetschek SE unter ir.nemetschek.com/ezu veröffentlicht. Gemäß § 317 Abs. 2 Satz 6 HGB ist die Prüfung der Angaben nach § 289f und § 315d HGB durch den Abschlussprüfer darauf zu beschränken, ob die Angaben gemacht wurden. Die Erklärung zur Unternehmensführung ist zudem im Geschäftsbericht 2024 im Kapitel [« An unsere Aktionäre »](#) zu finden.

Erläuternder Bericht des Vorstands zu den Angaben nach § 289a HGB und § 315a HGB

In diesem Kapitel sind die Angaben nach §§ 289a, 315a HGB nebst dem erläuternden Bericht des Vorstands nach § 176 Abs. 1 Satz 1 AktG i. V. m. Art. 9 Abs. 1 lit. C (ii) SE-Verordnung enthalten.

(1) Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das Grundkapital der Nemetschek SE beträgt am 31. Dezember 2024 115.500.000,00 EUR und ist eingeteilt in 115.500.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien.

Verschiedene Aktiengattungen bestehen nicht. Mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden. Jede Aktie gewährt eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn.

(2) Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Satzungsmäßige Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, bestehen nicht. Beschränkungen von Stimmrechten können aufgrund gesetzlicher Vorschriften, etwa gemäß §§ 71b, 136 AktG, bestehen. Sonstige Beschränkungen, etwa aus Vereinbarungen zwischen den Gesellschaftern, sind dem Vorstand der Gesellschaft nicht bekannt.

(3) Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten

Die direkten und indirekten Beteiligungen am gezeichneten Kapital (Aktionärsstruktur), die 10 % der Stimmrechte überschreiten, sind im Anhang zum Jahresabschluss der Nemetschek SE dargestellt.

(4) Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen

Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

(5) Art der Stimmrechtskontrolle, wenn Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben

Stimmrechtskontrollen für Arbeitnehmer, die am Kapital beteiligt sind, bestehen grundsätzlich nicht. Soweit die Nemetschek SE im Rahmen von Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen Aktien als Vergütungsbestandteil ausgibt, werden die Aktien den Mitarbeitern übertragen. Die begünstigten Mitarbeiter können die ihnen aus den Mitarbeiteraktien zustehenden Kontrollrechte wie andere Aktionäre nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und Bestimmungen der Satzung ausüben.

(6) Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und die Änderung der Satzung

Die Bestellung und die Abberufung von Mitgliedern des Vorstands sind in Art. 9 Abs. 1, Art. 39 Abs. 2 und Art. 46 SE-Verordnung, §§ 84 und 85 AktG in Verbindung mit § 8 Abs. 2 der Satzung der Nemetschek SE geregelt. Danach werden Vorstandsmitglieder vom Aufsichtsrat für höchstens fünf Jahre bestellt. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig. Nach § 8 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus einer oder mehreren Personen. Die Anzahl der Personen wird vom Aufsichtsrat bestimmt. Der Vorstand der Nemetschek SE bestand zum 31. Dezember 2024 aus zwei Personen. Seit dem 1. Januar 2025 besteht er aus drei Personen.

Bei Vorliegen eines wichtigen Grundes kann der Aufsichtsrat die Bestellung des Vorstandsmitglieds widerrufen, Art. 9 Abs. 1, Art. 39 Abs. 2 SE-Verordnung und § 84 Abs. 4 Sätze 1 und 2 AktG.

Für die Änderung der Satzung gilt Art. 59 SE-Verordnung, § 51 SEAG, § 179 AktG in Verbindung mit §§ 14 und 19 der Satzung der Nemetschek SE. Danach beschließt über Satzungsänderungen grundsätzlich die Hauptversammlung mit einer Mehrheit von zwei Dritteln der abgegebenen Stimmen. Sofern mindestens die Hälfte des Grundkapitals vertreten ist, reicht die einfache Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Soweit das Gesetz für Beschlüsse der Hauptversammlung außerdem eine Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals vorschreibt, genügt, soweit gesetzlich zulässig, die einfache Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Gemäß § 14 der Satzung der Nemetschek SE ist der Aufsichtsrat befugt, Änderungen der Satzung zu beschließen, die nur deren Fassung betreffen.

(7) Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 11. Mai 2026 (einschließlich) durch Ausgabe von bis zu 11.550.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals, um bis zu insgesamt 11.550.000 EUR zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2021). Den Aktionären ist grundsätzlich das gesetzliche Bezugsrecht auf die neuen Aktien

zu gewähren. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre nach näherer Maßgabe des Beschlusses zu Tagesordnungspunkt 8 der Hauptversammlung vom 12. Mai 2021 ganz oder teilweise, einmalig oder mehrmals auszuschließen.

Das Grundkapital der Gesellschaft ist um bis zu 11.550.000,00 EUR durch Ausgabe von bis zu 11.550.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2021). Das Bedingte Kapital 2021 dient der Ausgabe von Aktien an die Gläubiger von Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen mit Wandlungs- oder Optionsrecht und/oder Wandlungs- oder Optionspflicht (bzw. einer Kombination dieser Instrumente), die gemäß der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 12. Mai 2021 unter Tagesordnungspunkt 9 bis zum 11. Mai 2026 von der Nemetschek SE oder in- oder ausländischen Unternehmen, an denen die Nemetschek SE unmittelbar oder mittelbar mit der Mehrheit der Stimmen und des Kapitals beteiligt ist, ausgegeben werden. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe der Ermächtigung der Hauptversammlung der Gesellschaft vom 12. Mai 2021 unter Tagesordnungspunkt 9 jeweils festzulegenden Wandlungs- oder Optionspreis. Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur insoweit durchzuführen, wie die Inhaber von Wandlungs- oder Optionsrechten aus den genannten Schuldverschreibungen ihre Wandlungs- oder Optionsrechte ausüben oder Wandlungs- oder Optionspflichten aus solchen Schuldverschreibungen erfüllt werden und soweit die Wandlungs- oder Optionsrechte bzw. Wandlungs- oder Optionspflichten nicht durch eigene Aktien, durch Aktien aus genehmigtem Kapital oder durch andere Leistungen bedient werden. Die neuen Aktien nehmen von Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch Ausübung von Wandlungs-/Optionsrechten oder durch Erfüllung von Wandlungs-/Optionspflichten entstehen, am Gewinn teil. Soweit rechtlich zulässig, kann der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats die Gewinnbeteiligung neuer Aktien abweichend von § 60 Abs. 2 Aktiengesetz, auch für ein bereits abgelaufenes Geschäftsjahr, festlegen. Der Vorstand ist ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen.

Zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien bedarf die Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG, soweit nicht gesetzlich ausdrücklich zugelassen, einer besonderen Ermächtigung durch die Hauptversammlung. In der Hauptversammlung vom 23. Mai 2024 wurde ein Ermächtigungsbeschluss vorgeschlagen und entsprechend von den Aktionären beschlossen.

Laut Beschluss gemäß Tagesordnungspunkt 7 der ordentlichen Hauptversammlung vom 23. Mai 2024 gilt die Ermächtigung wie folgt:

„a) Der Vorstand wird ermächtigt, bis zum Ablauf des 22. Mai 2029 mit Zustimmung des Aufsichtsrats Aktien der Gesellschaft bis zu insgesamt 10 % des zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung bestehenden Grundkapitals oder – falls

dieser Betrag geringer ist – des zum Zeitpunkt der jeweiligen Ausübung dieser Ermächtigung bestehenden Grundkapitals der Gesellschaft zu jedem zulässigen Zweck im Rahmen der gesetzlichen Beschränkungen zu den nachfolgend näher bestimmten Konditionen zu erwerben. Die Ermächtigung darf nicht zum Handel in eigenen Aktien ausgenutzt werden.

Gemäß § 71 Abs. 2 Satz 1 AktG dürfen auf die erworbenen eigenen Aktien zusammen mit anderen Aktien, die die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr gemäß §§ 71d und 71e AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des jeweiligen Grundkapitals der Gesellschaft entfallen. Ferner sind die Voraussetzungen des § 71 Abs. 2 Sätze 2 und 3 AktG zu beachten.

Der Erwerb eigener Aktien kann nach der Wahl des Vorstands aa) über die Börse oder bb) mittels eines öffentlichen Erwerbsangebots oder cc) mittels einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten an die Aktionäre erfolgen.

aa) Erfolgt der Erwerb über die Börse, darf der Kaufpreis je Aktie (ohne Nebenkosten) das arithmetische Mittel der Schlusskurse im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse für Aktien der Gesellschaft an den letzten drei Börsenhandelstagen vor der Verpflichtung zum Erwerb um höchstens 10 % überschreiten und um höchstens 20 % unterschreiten.

bb) Erfolgt der Erwerb außerhalb der Börse aufgrund eines öffentlichen Erwerbsangebots, kann ein fester Kaufpreis oder eine Kaufpreisspanne festgelegt werden. Dabei dürfen der gebotene Kaufpreis oder die Grenzwerte der gebotenen Kaufpreisspanne (ohne Nebenkosten) je Aktie das arithmetische Mittel der Schlusskurse im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse für Aktien der Gesellschaft am 5., 4. und 3. Börsenhandelstag vor dem Tag der Veröffentlichung des Angebots um höchstens 10 % überschreiten und um höchstens 20 % unterschreiten. Ergeben sich nach der Veröffentlichung eines öffentlichen Kaufangebots erhebliche Kursbewegungen, kann das Angebot angepasst werden.

cc) Soweit der Erwerb mittels einer an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten erfolgt, legt die Gesellschaft eine Kaufpreisspanne je Aktie fest, innerhalb derer Verkaufsangebote abgegeben werden können. Der von der Gesellschaft zu zahlende Kaufpreis je Aktie (ohne Nebenkosten), den die Gesellschaft aufgrund der eingegangenen Verkaufsangebote ermittelt, darf das arithmetische Mittel der Schlusskurse im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse für Aktien der Gesellschaft an den letzten drei Börsenhandelstagen vor dem Tag der Annahme der Verkaufsangebote um höchstens 10 % überschreiten und um höchstens 20 % unterschreiten.

dd) Ergeben sich nach der Veröffentlichung eines öffentlichen Erwerbsangebots oder einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten erhebliche Kursbewegungen können das öffentliche Erwerbsangebot bzw. die öffentliche Aufforderung zur

Abgabe von Verkaufsangeboten angepasst werden. In diesem Fall wird zur Bestimmung des angepassten Kaufpreises oder der angepassten Kaufpreisspanne abgestellt auf das arithmetische Mittel der Schlusskurse im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse für Aktien der Gesellschaft am 5., 4. und 3. Börsenhandelstag vor der öffentlichen Ankündigung der Anpassung. Die 10 %- bzw. 20 %-Grenze für das Über- bzw. Unterschreiten ist auf diesen Betrag anzuwenden.

Das Volumen eines öffentlichen Erwerbsangebots bzw. einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten kann begrenzt werden. Sofern ein öffentliches Erwerbsangebot oder eine öffentliche Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten überzeichnet ist, kann unter insoweit partiellem Ausschluss eines etwaigen Andienungsrechts der Aktionäre der Erwerb bzw. die Annahme nach dem Verhältnis der angedienten Aktien (Andienungsquoten) erfolgen. Darüber hinaus können unter Ausschluss eines etwaigen Andienungsrechts der Aktionäre eine bevorrechtigte Annahme geringerer Stückzahlen bis zu 100 Stück angedienter Aktien je Aktionär sowie zur Vermeidung rechnerischer Bruchteile von Aktien eine Rundung nach kaufmännischen Grundsätzen vorgesehen werden.

Die nähere Ausgestaltung des jeweiligen Erwerbs, insbesondere eines öffentlichen Erwerbsangebots oder einer etwaigen Aufforderung zur Abgabe von Verkaufsangeboten, bestimmt der Vorstand.

Die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien kann einmal oder mehrfach, ganz oder in Teilen ausgeübt werden. Der Erwerb kann innerhalb des Ermächtigungszeitraums bis zur Erreichung des zulässigen Erwerbsvolumens in Tranchen, verteilt auf verschiedene Erwerbszeitpunkte, erfolgen. Der Erwerb kann auch durch von der Gesellschaft im Sinne von §17 AktG abhängige Konzernunternehmen oder für Rechnung der Gesellschaft durch Dritte durchgeführt werden. Schließlich kann die Gesellschaft mit einem oder mehreren Kreditinstituten oder anderen die Voraussetzungen des §186 Absatz 5 Satz 1 AktG erfüllenden Unternehmen vereinbaren, dass diese der Gesellschaft innerhalb eines vorab definierten Zeitraums eine zuvor festgelegte Aktienstückzahl oder einen zuvor festgelegten Eurogegenwert an Aktien der Gesellschaft liefern. Dabei hat der Preis, zu dem die Gesellschaft eigene Aktien erwirbt, einen Abschlag zum arithmetischen Mittel der volumengewichteten Durchschnittskurse der Aktie im Xetra-Handel der Frankfurter Wertpapierbörse, berechnet über eine vorab festgelegte Anzahl von Börsenhandelstagen, aufzuweisen. Der Preis der Aktie darf jedoch das vorgenannte Mittel nicht um mehr als 20 % unterschreiten. Ferner müssen sich die Kreditinstitute oder andere die Voraussetzungen des §186 Absatz 5 Satz 1 AktG erfüllende Unternehmen verpflichten, die zu liefernden Aktien an der Börse zu Preisen zu kaufen, die innerhalb der Bandbreite liegen, die bei einem unmittelbaren Erwerb über die Börse durch die Gesellschaft selbst gelten würden.

Sollte an die Stelle des Xetra-Handels der Frankfurter Wertpapierbörse ein vergleichbares Nachfolgesystem treten, gilt es auch in dieser Ermächtigung an Stelle des Xetra-Handels.

b) Der Vorstand wird ermächtigt Aktien der Gesellschaft, die aufgrund der vorstehenden Ermächtigung oder gemäß §71d AktG erworben werden, ab dem 24. Mai 2024 zu allen gesetzlich zulässigen Zwecken zu verwenden, insbesondere

aa) die Aktien in anderer Weise als über die Börse oder durch ein an alle Aktionäre gerichtetes Veräußerungsangebot gegen Barzahlung an Dritte zu veräußern. Voraussetzung dafür ist, dass der Preis, zu dem die Aktien veräußert werden (ohne Veräußerungsnebenkosten), den durch die Eröffnungsauktion ermittelten Kurs von Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse am Tag der verbindlichen Vereinbarung nicht wesentlich unterschreitet;

bb) die Aktien als Gegenleistung im Rahmen des Zusammenschlusses mit anderen Unternehmen, des Erwerbs von Unternehmen, Teilen von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen oder des Erwerbs von sonstigen Vermögensgegenständen anzubieten oder zu veräußern. Veräußern in diesem Sinne umfasst auch, Wandel- oder Bezugsrechte sowie Erwerbsoptionen einzuräumen und Aktien im Rahmen einer Wertpapierleihe zu überlassen;

cc) die Aktien zur Erfüllung beziehungsweise zur Absicherung von Wandlungs- oder Optionsrechten oder von Wandlungspflichten oder Erwerbsrechten auf Aktien der Gesellschaft, insbesondere aus und im Zusammenhang mit von der Gesellschaft oder von einem Konzernunternehmen der Gesellschaft im Sinne von §18 AktG in Zukunft ausgegebenen Wandel- bzw. Optionsschuldverschreibungen zu verwenden;

dd) die Aktien zur Durchführung einer sogenannten Aktiendividende (scrip dividend) zu verwenden, bei der allen Aktionären angeboten wird, ihren Dividendenanspruch wahlweise ganz oder teilweise als Sachleistung gegen Gewährung von Aktien der Gesellschaft an diese zu übertragen;

ee) die Aktien ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen. Die Einziehung führt zur Kapitalherabsetzung; der Vorstand kann abweichend hiervon bestimmen, dass das Grundkapital bei der Einziehung unverändert bleibt und sich stattdessen durch die Einziehung der Anteil der übrigen Aktien am Grundkapital gemäß §8 Absatz 3 AktG erhöht; der Vorstand ist für diesen Fall zur Anpassung der Angabe der Zahl der Aktien in der Satzung ermächtigt;

ff) die Aktien Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft, Mitgliedern des Vorstands und der Geschäftsführungen von nachgeordneten Konzernunternehmen der Gesellschaft im Sinne von §18 AktG sowie Arbeitnehmern der Gesellschaft oder von Konzernunternehmen im Rahmen der vereinbarten Vergütung und/oder zur Erfüllung von Verpflichtungen der Gesellschaft aus Management- und Arbeitnehmerbeteiligungsprogrammen, Share-Matching-Plänen, Performance-Share-Programmen, Aktienwertsteigerungsrechten (Stock Appreciation Rights) oder anderen virtuellen Aktien- oder Aktienoptionsprogrammen zum Erwerb anzubieten, zuzusagen oder Aktien an solche Personen zu ver-

äußern oder zu übertragen; die angebotenen bzw. zugesagten Aktien können auch nach Beendigung des Organ- oder Arbeitsverhältnisses an die Berechtigten übertragen werden. Dies umfasst auch die Ermächtigung, die Aktien gratis oder zu sonstigen Sonderkonditionen zum Erwerb anzubieten oder zuzusagen bzw. zu veräußern oder zu übertragen. Die Aktien können dabei auch einem Kreditinstitut oder einem anderen die Voraussetzungen des §186 Abs. 5 Satz 1 AktG erfüllendes Unternehmen übertragen werden, das die Aktien mit der Verpflichtung übernimmt, sie ausschließlich für die Zwecke nach Satz 1 dieser Ziffer ff) zu verwenden. Die an Mitarbeiter der Gesellschaft und nachgeordneter Konzernunternehmen, an Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft oder an Mitglieder der Geschäftsführung von nachgeordneten Konzernunternehmen zu übertragenden Aktien können auch im Wege von Wertpapierdarlehen von einem Kreditinstitut oder einem anderen die Voraussetzungen des §186 Abs. 5 Satz 1 AktG erfüllenden Unternehmen beschafft und die aufgrund der vorstehenden Ermächtigung oder einer früheren Ermächtigung erworbenen Aktien zur Rückführung dieser Wertpapierdarlehen verwendet werden. Soweit eigene Aktien Mitgliedern des Vorstands der Gesellschaft angeboten oder zugesagt sowie übertragen werden sollen, entscheidet der Aufsichtsrat über die Ausnutzung dieser Ermächtigung.

Das Bezugsrecht der Aktionäre auf erworbene eigene Aktien wird insoweit ausgeschlossen, als diese Aktien gemäß den vorstehenden Ermächtigungen unter Ziffern b) aa) bis cc) sowie ff) verwendet werden. Darüber hinaus wird der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht auszuschließen, um den Inhabern beziehungsweise Gläubigern von Wandlungs-/Optionsrechten auf Aktien der Gesellschaft beziehungsweise entsprechender Wandlungs-/Optionspflichten zum Ausgleich von Verwässerungen Bezugsrechte in dem Umfang zu gewähren, wie sie ihnen nach Ausübung dieser Rechte beziehungsweise Erfüllung dieser Pflichten zustünden. Der Vorstand wird auch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht auszuschließen, wenn zur Durchführung der Aktiendividende (Ermächtigung Ziffer b) dd)) ein Bezugsrechtsausschluss im Sinne des §186 Abs. 3 Satz 4 AktG erforderlich ist. Schließlich kann bei einem an alle Aktionäre gerichteten Veräußerungsangebot das Bezugsrecht für Spitzenbeträge ausgeschlossen werden.

Im Fall der Ermächtigungen unter Ziffer b) aa) und cc) darf die Anzahl der unter Ausschluss des Bezugsrechts zu veräußernden Aktien der Gesellschaft zusammen mit jungen Aktien der Gesellschaft, die seit Erteilung dieser Ermächtigung unter Bezugsrechtsausschluss nach §186 Abs. 3 Satz 4 AktG begeben worden sind, insgesamt 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft nicht überschreiten, und zwar weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens noch – falls dieser Wert geringer ist – im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung. Ferner sind auf diese Begrenzung von 10 % des Grundkapitals diejenigen Aktien anzurechnen, die zur Bedienung von Options- oder Wandelschuldverschreibungen ausgegeben werden bzw. auszugeben sind, sofern die

Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung in entsprechender Anwendung des §186 Absatz 3 Satz 4 AktG unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegeben wurden. Auf diese Begrenzung sind Aktien anzurechnen, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung bis zum Zeitpunkt ihrer Ausnutzung in direkter oder entsprechender Anwendung dieser Vorschrift ausgegeben werden.

Die Ermächtigung zur Verwendung eigener Aktien kann einmal oder mehrfach, jeweils ganz oder in Teilen, ausgeübt werden.

Die von der Hauptversammlung am 28. Mai 2019 beschlossene Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien wird mit Ablauf des 23. Mai 2024 aufgehoben."

(8) Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen.

Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen, bestehen nicht.

(9) Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind, bestehen nicht.

Abhängigkeitsbericht

Der Vorstand der Nemetschek SE hat gemäß § 312 AktG einen Bericht über die Beziehungen der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen (Abhängigkeitsbericht) aufgestellt und am Schluss des Berichts Folgendes erklärt:

Unsere Gesellschaft, die Nemetschek SE, hat bei den im Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen für den Berichtszeitraum vom 1. Januar 2024 bis 31. Dezember 2024 aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns im Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten. Die Nemetschek SE hat keine Maßnahmen getroffen oder unterlassen.

München, 14. März 2025

Der Vorstand

Yves Padrines

Louise Öfverström

Usman Shuja

Impressum

Copyright 2025
Nemetschek SE, München

Konzeption und Redaktion
Nemetschek Group (Investor Relations)

Vorstandsporträts
Linus Seemann

Gestaltung und Realisation
SPARKS CONSULTING GmbH, München

Druck
KAWI Druck, München

Zertifizierungen

BILDNACHWEIS

*Umschlag außen und innen: Hub of Huts, Olang, Italien;
Architekten: NOA Network of Architecture; Bild: Alex Filz*

**NEMETSCHEK
GROUP**

NEMETSCHEK SE
Konrad-Zuse-Platz 1
81829 München
Tel.: +49 89 540459-0
Fax: +49 89 540459-414
investorrelations@nemetschek.com
www.nemetschek.com

