

Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2023

Über diesen Bericht

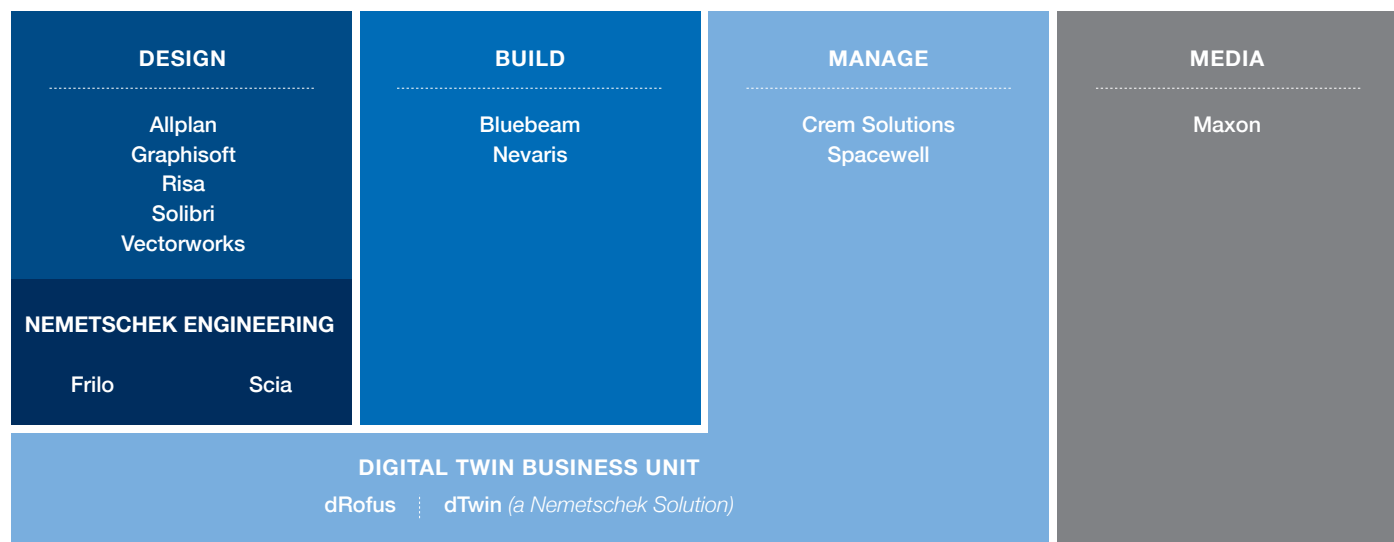
Der Lagebericht der Nemetschek SE und der Konzernlagebericht für das Jahr 2023 wurden zusammengefasst. Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 161 AktG wurde auf der Internetseite der Nemetschek SE unter ir.nemetschek.com/corporate-governance veröffentlicht. Darüber hinaus ist die Erklärung zur 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.

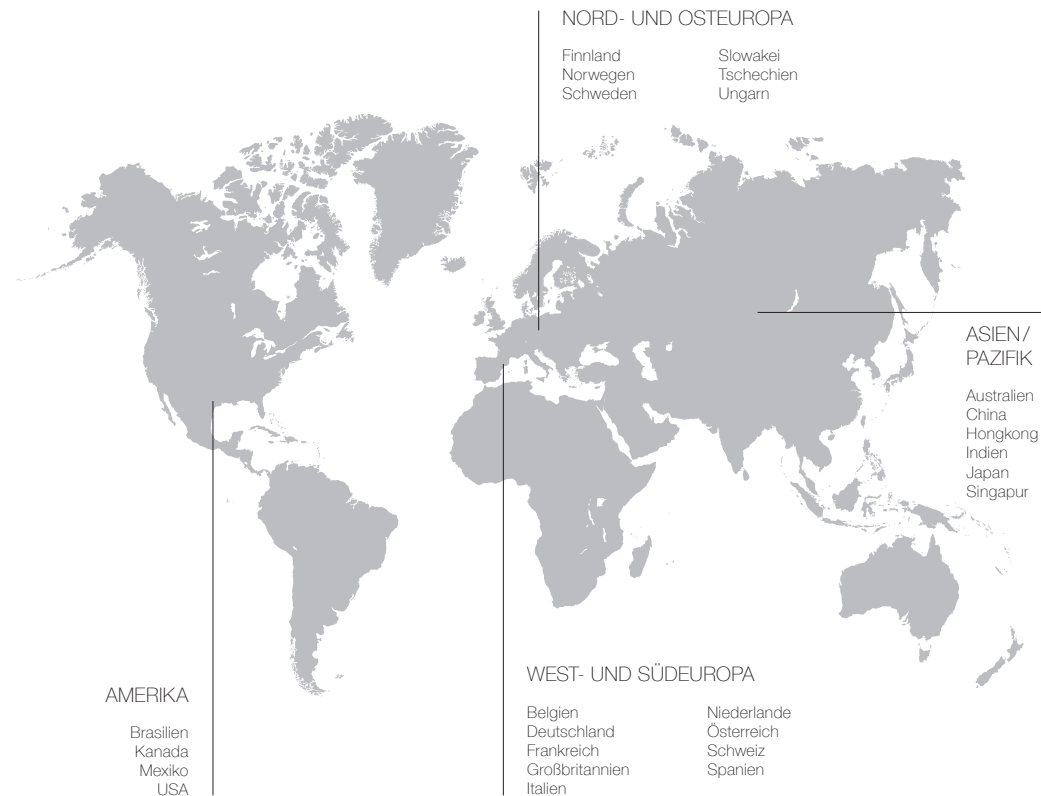
Im Segment Media adressiert die Nemetschek Group den globalen 3D-Animationsmarkt. Für das Jahr 2022 wird der TAM auf 5 Mrd. EUR geschätzt. Es wird erwartet, dass das Marktvolumen bis 2027 auf rund 8,9 Mrd. EUR wächst. Dies entspricht einem durchschnittlichen Wachstum von 12 % pro Jahr.

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 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. 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.“

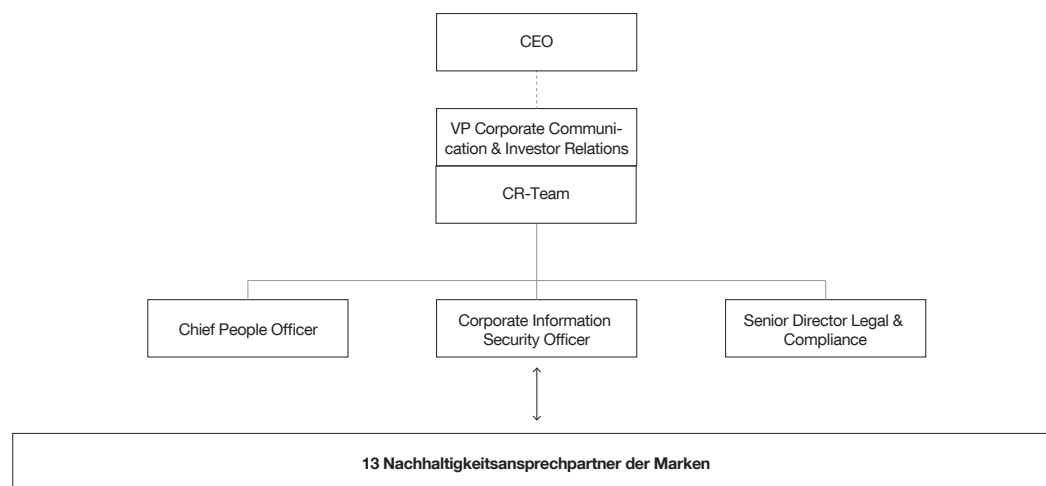
Im CoC ist festgehalten, dass die Nemetschek Group keinerlei Diskriminierung oder Belästigung duldet und keine Form von Korruption toleriert. Darüber hinaus ist jeder Mitarbeiter dazu angehalten, im Arbeitsalltag mit allen Ressourcen möglichst sparsam und umweltschonend umzugehen. Zudem spielt die Verantwortung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

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 Hochschulfeld. 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	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%).

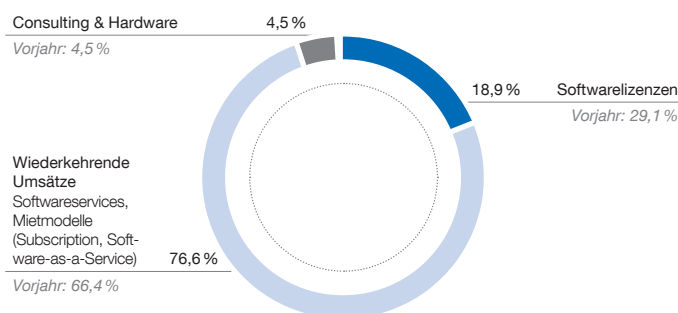
Damit liegt das im Geschäftsjahr 2023 erzielte währungsbereinigte Umsatzwachstum oberhalb der ursprünglich im März 2023 prognostizierten Bandbreite von 4% bis 6% und auch an der oberen Bandbreite des im Oktober 2023 nach oben angepassten Zielkorridors von 6% bis 8%. Auch das ARR-Wachstum mit 26,7% konnte 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 Softwareas-a-Serviceverträgen und Mietmodellen wie Subskription und SaaS (Software as a Service), Softwarelizenzen sowie Consulting & Hardware.

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

Bei Softwareas-a-Service Mietmodellen wird zwischen Subskription und SaaS-Angeboten unterschieden. Während sich bei Subskriptionsmodellen die Software standardmäßig weiterhin auf den eigenen lokalen Systemen der Kunden befindet, liegt bei SaaS-Modellen (Cloud) im Normalfall der aktuelle Stand der Software auf den Servern der Nemetschek Marken, auf die die Kunden zugreifen können.

Die Vereinnahmung der Umsätze bei Softwareas-a-Service Mietmodellen erfolgt dabei, gemäß des Rechnungslegungsstandards IFRS 15, über die vereinbarte Vertragslaufzeit bzw. teilweise auch zum Zeitpunkt des Verkaufs. Vergleichbar dazu werden auch die Umsätze aus Softwareas-a-Serviceverträgen gleichmäßig über die gesamte Vertragslaufzeit verrechnet.

Im Gegensatz zu Softwareas-a-Service Mietmodellen wird bei Softwarelizenzen der gesamte Umsatz zum Zeitpunkt des Verkaufs (d. h. beim Eigentumsübergang an den Kunden) gebucht. Das strategische Ziel ist es, den Anteil wiederkehrender Umsätze sukzessive zu erhöhen. Dieses Ziel soll durch ein verstärktes Angebot von Softwareas-a-Service Mietmodellen 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.

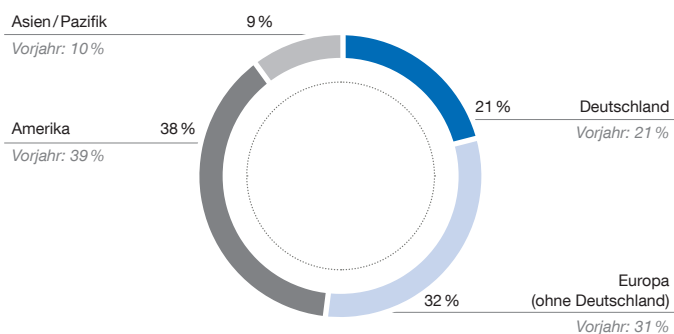
Der Umsatz aus **Subskription und SaaS (Mietmodellen)**, der den wiederkehrenden Umsätzen zugerechnet wird, erhöhte sich auch im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich überproportional zum Konzernwachstum um 47,8 % (währungsbereinigt: 51,1 %) auf 301,8 Mio. EUR (Vorjahr: 204,2 Mio. EUR). Auch im Geschäftsjahr 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%.

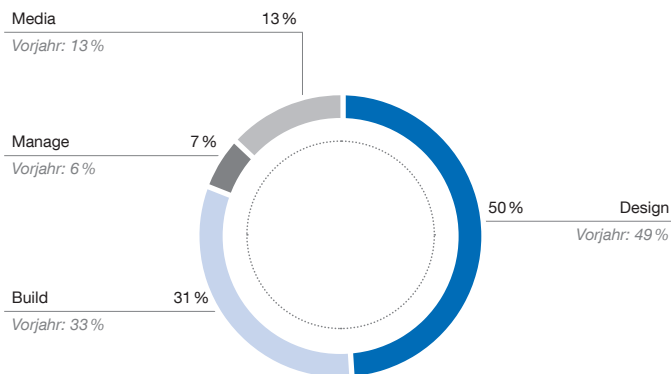
Das Ergebnis je Aktie betrug 1,40 EUR (Vorjahr 1,40 EUR). Das um Abschreibungen aus Kaufpreisallokation bereinigte EPS ging um 1,7% von 1,62 EUR im Geschäftsjahr 2022 auf 1,59 EUR im Geschäftsjahr 2023 zurück.

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 konzerneigene Mittel finanziert.

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

Außerbilanzielle Verpflichtungen

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

Vermögenslage

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

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

Kurzfristige Vermögenswerte

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

Langfristige Vermögenswerte

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

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

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

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

Kurzfristige Schulden

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

Langfristige Schulden

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

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

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

Eigenkapital

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

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

KENNZAHLEN DER BILANZ

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

Wie in den Vorjahren ermittelte die Nemetschek Group im Rahmen des Wertminderungstests für den Geschäfts- und Firmenwert die Kapitalkosten (WACC = Weighted Average Cost of Capital) für die Gruppe von Einheiten, die Zahlungsmittel generiert.

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

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

Mitarbeiter der Nemetschek Group

Um in den jeweiligen Märkten und Regionen adäquat und unmittelbar agieren zu können, werden Personalthemen lokal gesteuert. Die People/HR-Abteilung der Nemetschek SE ist für die strategische Entwicklung der Personalarbeit global verantwortlich und koordiniert die strategische Ausrichtung mit den jeweiligen Personalabteilungen der Marken.

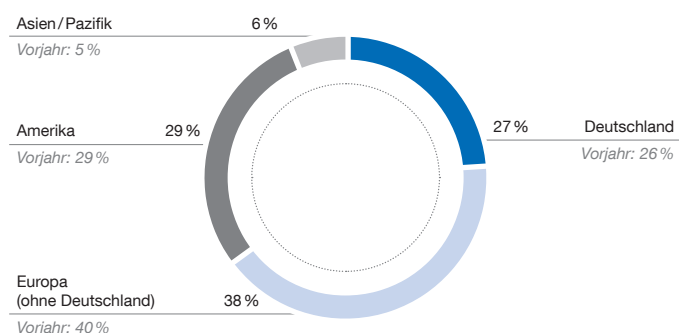
Weitergehende Informationen zur Personalarbeit sind in der nichtfinanziellen Erklärung unter [2.2 Wesentliche nichtfinanzielle Themen – Mitarbeiter und Gesellschaft](#) enthalten.

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

Mitarbeiter nach Regionen

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

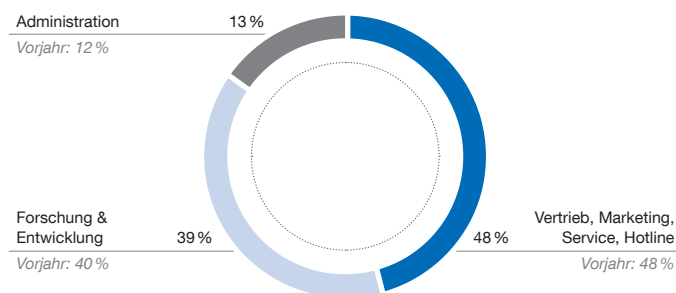
Die nachfolgende Tabelle zeigt die Aufteilung der Mitarbeiter auf die für die Nemetschek Group wesentlichen Regionen und Deutschland als Land des Unternehmenssitzes.



Mitarbeiter nach Funktionen

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

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



Personalaufwand

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

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
Markttrisiken	Konjunktur und Rahmenbedingungen	mittel	hoch
	Branchenentwicklung	mittel	hoch
	Wettbewerbsumfeld	niedrig	mittel
Operative Risiken	Unternehmensstrategie	sehr niedrig	hoch
	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
Rechtliche, Steuer- und Compliance-Risiken	Steuerrisiken	hoch	sehr niedrig
	Compliance- und Governance-Risiken	niedrig	sehr niedrig
IT- und Information-Security-Risiken	Datensicherheit, Schutz personenbezogener Daten und Informationssicherheit	niedrig	mittel
	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 Markttrisiken,
- » 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.

Markttrisiken

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 Unternehmenszukäufe und Investments in Start-ups sind fester Bestandteil der Unternehmensstrategie.

Bei umgesetzten Unternehmenszukäufen 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 verlangsamtetes 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