

Aktionärsbrief



DR. AXEL KAUFMANN
SPRECHER DES
VORSTANDS UND CHIEF
FINANCIAL & OPERATIONS
OFFICER (CFOO)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die Nemetschek Group hat das schwierige Coronajahr 2020 gut gemeistert und eine Geschäftsentwicklung verzeichnet, die sogar über den Erwartungen zu Beginn der weltweiten Pandemie lag.

In dem anspruchsvollen makroökonomischen Umfeld konnten wir ein Umsatzwachstum von 7,2% auf rund 597 Mio. Euro und eine EBITDA-Marge in Höhe von 28,9% des Umsatzes erzielen und damit unsere im Oktober 2020 angehobene Prognose voll und ganz erfüllen. Wir konnten also auch im Krisenjahr 2020 den Weg des profitablen Wachstums fortsetzen.

Diese erfreuliche Entwicklung war nicht zuletzt deshalb möglich, weil wir beim Ausbruch der Pandemie sehr schnell auf die veränderte Situation reagiert haben. Oberste Priorität hatte, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bestmöglich zu schützen und gleichzeitig den Geschäftsbetrieb ohne Einschränkungen fortzuführen. Insbesondere durch virtuellen Vertrieb und Support sowie Onlinetutorials konnten wir den engen Kontakt zu unseren Kunden auch während der Coronakrise aufrechterhalten. Zugleich haben wir das Kostenmanagement im Konzern unter Einbindung aller weltweiten Führungskräfte intensiviert. Durch diese entschlossenen Gegenmaßnahmen und durch das gute operative Geschäft konnten wir die starke finanzielle Basis der Nemetschek Group auch in dem Krisenjahr sichern. Insgesamt zeigte sich unser Geschäftsmodell während der Krise als wetterfest und resistent.

Hervorzuheben ist, dass wir 2020 neben dem Management der Krise auch alle unsere strategischen Initiativen vorangetrieben haben. Dabei bildeten die weitere Internationalisierung, die Reduzierung der Komplexität im Konzern, der Ausbau unserer wiederkehrenden Umsätze, getrieben durch Mietmodelle, sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Lösungen und die Gewinnung neuer Kunden die Schwerpunkte.

Digitale Transformation und Nachhaltigkeit als Wachstumstreiber

Die Covid-19-Pandemie hat in vielen Branchen und Lebensbereichen das Bewusstsein für die Bedeutung der Digitalisierung geschärft – auch in unserer Industrie, denn in der AEC/O-Branche gibt es noch immer einen erheblichen Nachholbedarf. Mittel- und langfristig sehen wir daher weiterhin großes Potenzial in unseren Märkten. Unser Anspruch ist es, die Digitalisierung und zukunftsweisende Themen wie maschinelles Lernen, Künstliche Intelligenz (KI) oder die Nutzung von Internet-of-Things(IoT)-Sensoren maßgeblich mitzugestalten und unsere Kunden bei ihrer digitalen Transformation zu unterstützen. Im Kern geht es darum, den Gebäudelebenszyklus intelligenter und effizienter zu gestalten.

Auch das Thema Nachhaltigkeit wird immer relevanter bei den Investitionsentscheidungen unserer Kunden. Die Baubranche gehört zu den ressourcenintensivsten Industrien und ist gefordert, effizienter zu werden und Bauwerke nachhaltiger zu planen, bauen und zu betreiben. Das optimierte Zusammenspiel aller am Bau Beteiligten durch konsequente Digitalisierung und durchgängige Workflows bietet der gesamten AEC/O-Branche die Chance, in puncto Bauzeitverkürzung, Qualitätsverbesserung und Kosteneinsparung deutlich besser zu werden. Genau hier setzen unsere Lösungen an. Auf diese Weise leistet auch die Nemetschek Group einen wichtigen Beitrag zum Klima- und Umweltschutz.

Strategische Schwerpunkte

Stärkere Vernetzung und Vorantreiben von Innovationen – zum Wohl des Kunden

Hohe Ansprüche an Qualität, Effizienz und Nachhaltigkeit bestimmen also ebenso unser Handeln wie der Fokus auf Innovationen. Die 2019 implementierte und auf unsere Segmente fokussierte Führungsstruktur hat dazu beigetragen, dass wir noch schlagkräftiger in unseren Märkten agieren sowie unsere Kompetenzen in den jeweiligen Segmenten bündeln können. Im nächsten Schritt wird es darum gehen, unsere konzerninterne Komplexität,

die sich aufgrund der Vielfalt von 15 Marken ergeben hat, zu reduzieren, gleichzeitig aber den unternehmerischen Spirit der Marken zu bewahren. Hierbei müssen wir das richtige Maß an Integration und Eigenständigkeit finden. Unser Ziel ist, Best Practices zu teilen, Synergien zu heben und übergreifende Lösungen aus einer Hand für unsere Kunden zu entwickeln.

Zu nennen ist hier das Segment Design, das 2020 erstmalig zwei markenübergreifende Entwicklungsprojekte erfolgreich am Markt eingeführt hat. Mit Integrated Design beispielsweise wurde eine Workflowlösung präsentiert, die die Zusammenarbeit von Architekten und Bauingenieuren revolutioniert. Mit diesem integrierten Ansatz können Architekten und Ingenieure erstmalig an einem Modell interdisziplinär zusammenarbeiten und so die Effizienz im Planungsprozess deutlich erhöhen. Dieser Weg soll 2021 fortgesetzt werden.

Bereits vor der Covid-19-Pandemie nahmen weltweit die Investitionen im öffentlichen Sektor, insbesondere bei Infrastrukturmaßnahmen, zu. Diese Entwicklung hat sich durch Corona noch einmal verstärkt. Die Nemetschek Group wird ihre Aktivitäten in diesem Segment weiter ausbauen und gleichzeitig werden wir unsere starke Position im Wohnungs- und Gewerbebau stärken.

Anstieg unserer wiederkehrenden Umsätze, getrieben durch Mietmodelle

Der Grundsatz von Nemetschek ist seit jeher, den Kunden eine hohe Flexibilität beim Bezug der Software anzubieten. Sie können zwischen dem klassischen Lizenzmodell inklusive der Option eines Servicevertrags und Mietmodellen wählen. Insbesondere die Mietmodelle ermöglichen uns, neue Kundengruppen zu erschließen, da die Kunden die Software zeitlich flexibel und ohne einmalige Lizenzgebühr nutzen können. Auch infolge der Pandemie haben Kunden diese Möglichkeit stärker nachgefragt. In den vier Segmenten unserer Gruppe sind Angebot und Umsetzung von Mietmodellen unterschiedlich fortgeschritten. Dabei respektieren wir die unterschiedlichen Bedürfnisse unserer Kundengruppen, je nach Disziplin und Region.

Unser Ziel ist, durch den sukzessiven Anstieg der wiederkehrenden Umsätze aus Serviceverträgen und Mietmodellen die Planbarkeit der Umsatzentwicklung zu erhöhen, den engen Kundenkontakt zu halten und die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Die Steigerung der wiederkehrenden Umsätze – die heute schon über 60 % unserer Umsätze ausmachen – wird langfristiges,

nachhaltiges Wachstum sichern und unserer Gruppe noch mehr Planungssicherheit verleihen.

Ausblick 2021: zukunftsicher aufgestellt

Die Nemetschek Group hat im Coronajahr 2020 gezeigt, dass sie über ein krisenresistentes und nachhaltig erfolgreiches Geschäftsmodell verfügt. Der deutlich steigende Anteil wiederkehrender Umsätze, die internationale Aufstellung des Konzerns und die Adressierung unterschiedlicher Kundengruppen über die vier Segmente hinweg bieten eine breite Risikodiversifizierung. Hinzu kommt die traditionell sehr solide Kapital- und Finanzierungsbasis unseres Konzerns mit einer Eigenkapitalquote von rund 47 % und einer hohen Cashgenerierung.

Der Blick nach vorn zeigt, dass die Unsicherheiten auch im laufenden Geschäftsjahr durch die Covid-19-Pandemie noch nicht gebannt sind. Dank unserer starken operativen und finanziellen Basis blicken wir trotzdem optimistisch in das Jahr 2021. Auf der Basis konstanter Währungskurse, des aktuellen Markenportfolios und unter der Voraussetzung, dass es zu keiner Verschlechterung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen kommt, erwarten wir im laufenden Jahr ein organisches Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich. Die EBITDA-Marge sehen wir in dem bereits in der Vergangenheit erreichten und auch künftig angestrebten Korridor von 27 % bis 29 %.

Die erfreuliche Performance im Krisenjahr 2020 ist auf das große Engagement und die schnelle Veränderungsbereitschaft unserer mehr als 3.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zurückzuführen. Ihnen allen danke ich, im Namen meiner Vorstandskollegen, herzlich. Unser Dank gilt zudem allen Kunden, Geschäftspartnern und natürlich Ihnen, den Aktionärinnen und Aktionären unserer Gesellschaft. Wir freuen uns auf die gemeinsame Zukunft mit Ihnen.

Mit den besten Grüßen

Ihr

Dr. Axel Kaufmann