

Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2022

Über diesen Bericht

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

1 Grundlagen des Konzerns

1.1 Geschäftsmodell des Konzerns

Organisation

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

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

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

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

Geschäftstätigkeit

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

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

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

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

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

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

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

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

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

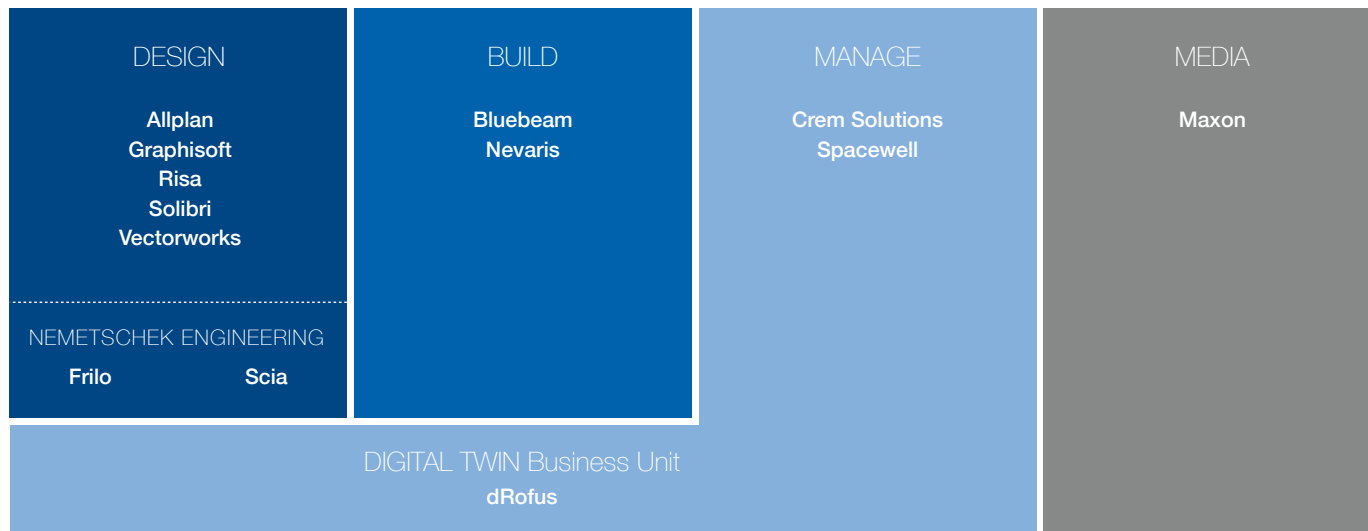
Für eine kreative und exakte Planung und Umsetzung entlang des Baulebenszyklus sind 3D-Visualisierungen sehr bedeutend. Durch visuelle Effekte entsteht eine realitätsnahe Darstellung für den Bauherrn, Bauträger oder Bauunternehmer. Mit den Lösungen der Nemetschek Group können Planer und Architekten schnell,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

Segmente

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

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

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



Segment Design

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

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

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

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

Segment Build

Im Segment Build bietet die Nemetschek Group ganzheitliche BIM-5D-Gesamtlösungen für die Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung, Kalkulation und Zeitplanung sowie Kostenrechnung und Kostenermittlung an. Dazu zählen auch kaufmännische ERP-Lösungen (Enterprise-Resource-Planning) für das baubetriebliche Rechnungswesen der Marke Nevaris. Hinzu kommen PDF- sowie teils cloudbasierte Workflowlösungen für digitale Arbeitsprozesse, Kollaboration und Dokumentation der US-Tochtergesellschaft Bluebeam – der auch im Jahr 2022 umsatzstärksten Marke der Nemetschek Group.

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

Segment Manage

Das Manage-Segment komplettiert das Angebot von Lösungen der Nemetschek Group für alle Disziplinen entlang des gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten. Das nach Umsatzbeitrag kleinste Geschäftsfeld der Gruppe bündelt hierbei die Kompetenzen im Bereich des Gebäudemanagement sowie der professionellen Immobilienverwaltung. Hauptkunden sind unter anderem Hausverwalter, Facility-Manager, global agierende Immobilienunternehmen sowie Banken und Versicherungen.

Die beiden Marken des Segments – Spacewell und Crem Solutions – bieten Softwarelösungen entlang aller kaufmännischen Prozesse der Immobilienverwaltung sowie modulare und inte-

grierte Lösungen für das Immobilien-, Facility- und Arbeitsplatzmanagement (Integrated-Workplace-Management-System, IWMS) an. Zum Portfolio gehört auch eine Smart-Building-Plattform, die mittels intelligenter Sensoren sowie Big-Data-Analysen dabei hilft, die Produktivität und Effizienz im Betrieb und in der Verwaltung von Gebäuden zu erhöhen. Hinzu kommen auf künstliche Intelligenz gestützte Energiemanagementlösungen, um die Energienutzung in Gebäuden zu optimieren und den CO₂-Ausstoß zu reduzieren.

Segment Media

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

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

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

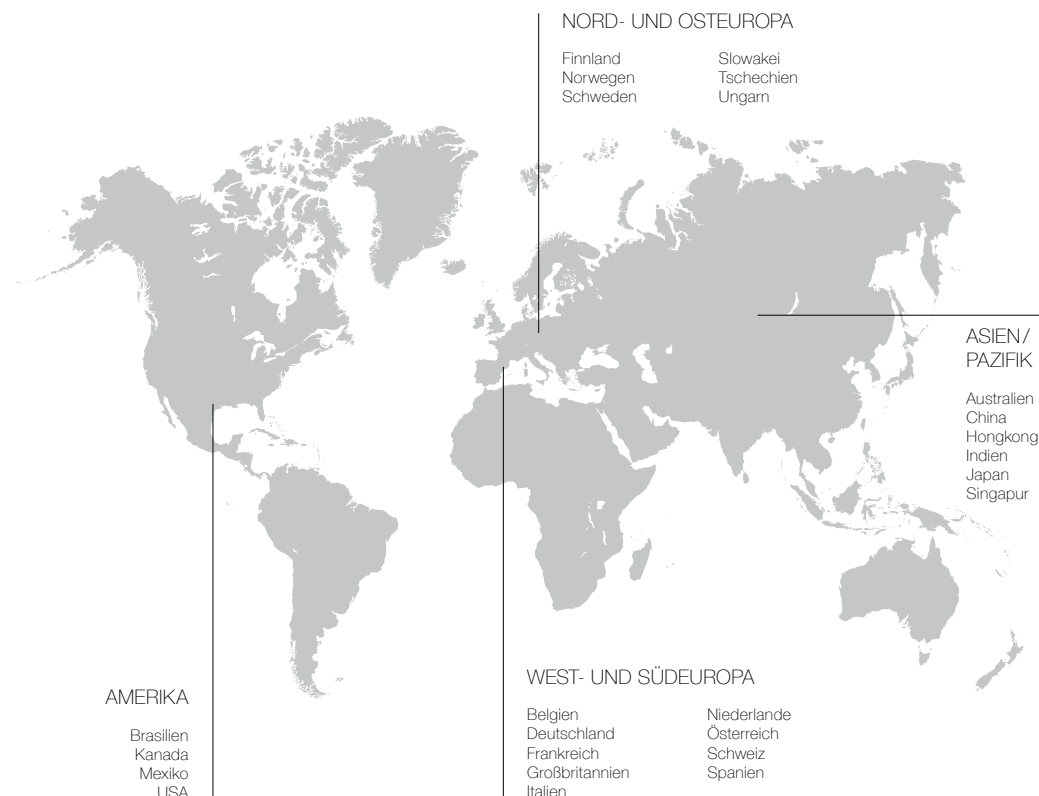
Das Produktportfolio von Maxon soll Künstlern und Kreativen helfen, ihre Arbeitsabläufe bei der Gestaltung von Inhalten zu optimieren. Zur Produktsuite Maxon ONE, die alle Produkte von Maxon vereint, gehören unter anderem die Cinema 4D-Suite für 3D-Modeling, -Simulation und -Animation, die integrierte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

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

Standorte

Die Nemetschek SE hat ihren Hauptsitz in München. Die 13 Marken der Nemetschek Group entwickeln und vertreiben ihre Lösungen weltweit von insgesamt 82 (Vorjahr: 81) Standorten aus.

NEMETSCHKEK STANDORTE WELTWEIT



Wachstumstreiber, Markt und Wettbewerb

Wachstumstreiber

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Markt und Wettbewerb

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

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

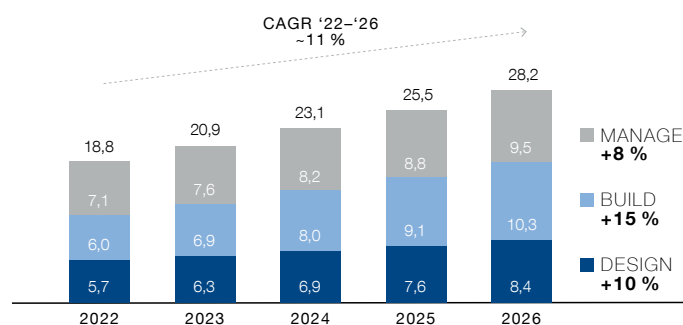
her als in den beiden anderen Marktsegmenten vorangetrieben wurde. Der Markt des Segments Design soll von rund 5,7 Mrd. EUR im Jahr 2022 auf rund 8,4 Mrd. EUR im Jahr 2026 wachsen. Dies entspricht einer durchschnittlichen erwarteten Marktwachstumsrate von rund 10 % für den Zeitraum 2022 – 2026, wobei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

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

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

GLOBALER AEC/O-SOFTWAREMARKT

Endnutzerausgaben in Mrd. EUR



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

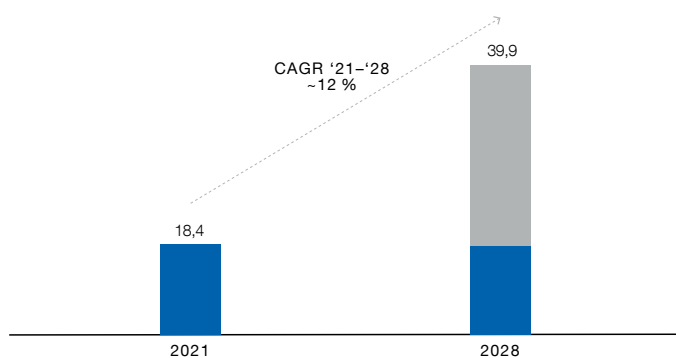
Die AEC/O-Softwarebranche weist ein stark fragmentiertes Wettbewerbsumfeld auf. Je nach Segment und Region steht die Nemetschek Group daher mit unterschiedlichen Unternehmen im Wettbewerb. Trotz der seit Jahren andauernden Marktkonsolidierung ist der Markt weiterhin von einer Vielzahl von kleinen, lokal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

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

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

GLOBALER 3D-ANIMATIONSMARKT

in Mrd. EUR



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

1.2 Ziele und Strategie

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Innovative Lösungen (Cloud-Infrastruktur, Digital Twin)

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

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

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

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

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

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

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

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

Go-to-Market-Ansatz und Internationalisierung

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

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

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

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

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

Akquisitionen und Investitionen in Start-ups und Ventures

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Geschäftsstrukturen und -prozesse (Business Enablement)

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

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

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

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

1.3 Unternehmenssteuerung und -führung

Grundlegende Informationen

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

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

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

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

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

Finanzielle Leistungsindikatoren

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

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

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

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

Die detaillierte Entwicklung der Nemetschek Group und ihrer Segmente im Geschäftsjahr 2022 und im Vergleich zum Vorjahr ist unter [3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns](#) beschrieben. Zudem findet sich ein Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf im Geschäftsjahr 2022 unter [4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns](#).

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

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

	GJ 2022	GJ 2021
Jahresüberschuss	X	X
Bruttoliquidität	X	X

Die Bruttoliquidität umfasst den Bankbestand an liquiden Mitteln.

1.4 Forschung und Entwicklung

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

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

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

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

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

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

Innovationsschwerpunkte

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2 Nichtfinanzielle Erklärung

Grundlegende Information

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

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

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