

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

### Asien/Pazifik

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

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

### Entwicklung der Media- und Entertainment-Industrie

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

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

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

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

## 3.2 Geschäftsverlauf 2022 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse

### Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Akquisitionen/Verkäufe

### Holdinglebene

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

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

### Segmentebene

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

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

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

### Verkäufe

Im Geschäftsjahr 2022 kam es zu keinen Verkäufen im Portfolio.

### Kooperationen und Partnerschaften

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