

## 7 Prognosebericht 2023

### Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

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

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

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

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

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

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

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

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

### Branchenspezifische Entwicklung

#### Bauwirtschaft

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

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

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

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

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

### **Digitalisierung am Bau**

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

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

### **Unternehmenserwartung**

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

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

### **Strategische Schwerpunktthemen**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### **Innovative Lösungen (Cloud-Infrastruktur, Digital Twin)**

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

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

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

### **Go-to-Market-Ansatz und Internationalisierung**

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

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

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

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

#### **Akquisitionen und Investitionen in Start-ups und Ventures**

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

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

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

#### **Geschäftsstrukturen und -prozesse (Business-Enablement)**

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

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

#### **Investitionen und Liquidität**

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

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



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

### Dividende

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

### Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

#### Prognose für den Nemetschek Konzern

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

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

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

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

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

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

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

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

#### **Hinweis zum Ausblick**

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