

# Aktionärsbrief

*Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,*

das Geschäftsjahr 2022 war für die Nemetschek Group **erneut ein erfolgreiches Jahr**. Wir haben unseren langjährigen Wachstumskurs fortgesetzt, bei Umsatz und Ertrag unsere Jahresziele erneut erreicht und gleichzeitig das Geschäftsmodell unserer Gruppe strategisch weiterentwickelt.

Auch wenn die globalen und geopolitischen Herausforderungen im Jahr 2022 gestiegen sind, sind die strukturellen Wachstumstreiber, wie der niedrige Stand der Digitalisierung oder die Forderungen nach mehr Effizienz und Nachhaltigkeit in der Bauindustrie nach wie vor intakt. Gleichzeitig sehen wir für Unternehmen wie Nemetschek mit einem erfolgreichen Geschäftsmodell und einer resilienten operativen und finanziellen Aufstellung große Chancen.

## Geschäftsjahr 2022: weiter auf Wachstumskurs

Im vergangenen Jahr haben wir bei **Konzernumsatz und -ergebnis neue Bestmarken erzielt** – trotz der Abkühlung der Weltwirtschaft im zweiten Halbjahr und des Beginns der Umstellung auf Subskriptions- und SaaS-Modelle bei unserer US-Marke Bluebeam. Folglich konnten wir unsere Marktposition als einer der weltweit führenden Softwarepartner der AEC/O-Branche weiter ausbauen. Darüber hinaus haben wir uns auch im Segment Media sehr erfolgreich weiterentwickelt.

Die wichtigsten Kennzahlen des Jahres 2022 in Kürze:

- » Der **Konzernumsatz** stieg um 17,7 % auf 801,8 Mio. Euro, währungsbereinigt betrug das Wachstum 12,1 %. Damit lag das währungsbereinigte Umsatzwachstum im Prognosekorridor von 12 % bis 14 %.
- » Erfreulich ist, dass das Wachstum auch im Jahr 2022 eine **breite operative Basis** hatte. In allen **vier Segmenten** unseres Konzerns konnten wir die Umsätze steigern.
- » Der **Anteil wiederkehrender Umsätze** aus Serviceverträgen sowie Subskription und SaaS nahm strategiekonform weiter auf mehr als 66 % (Vorjahr: 61 %) des Gesamtumsatzes zu. Treiber waren die Umsätze aus Subskription und SaaS, die deutlich überproportional um rund 55 % gegenüber dem Vorjahr stiegen.
- » Um die zukünftige Wachstumsdynamik und den Erfolg bei der laufenden Umstellung der Geschäfte auf Subskriptions- und SaaS-Modelle transparenter darzustellen, haben wir vergangenes Jahr die zusätzliche Kennzahl **ARR (Annual Recurring Revenue/jährlich wiederkehrende Umsätze)** eingeführt.

Mit 27,4 % lag das ARR-Wachstum deutlich über dem Umsatzwachstum, was auf ein weiterhin hohes und stabiles Wachstumspotenzial für die kommenden 12 Monate hinweist.

- » Das **operative Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)** stieg deutlich um 15,8 % auf 257,0 Mio. Euro. Die EBITDA-Marge lag mit 32,0 % ebenfalls im Prognosekorridor von 32 % bis 33 %.
- » Der **Jahresüberschuss** erfuhr einen starken Zuwachs um 20,3 % auf 161,9 Mio. Euro, sodass das Ergebnis je Aktie 1,40 Euro betrug.

Wie Sie es von der Nemetschek Group gewohnt sind, möchten wir Sie auch für das abgelaufene Jahr angemessen am Unternehmenserfolg beteiligen. Wir schlagen deshalb der Hauptversammlung am 23. Mai 2023 vor, für das Geschäftsjahr 2022 eine **Dividende in Höhe von 0,45 Euro pro Aktie** auszuschütten. Das entspricht einer Anhebung von 15,4 % gegenüber der Vorjahresdividende (0,39 Euro pro Aktie).

## Strategische Highlights

Im Geschäftsjahr 2022 sind wir bei der Umsetzung unserer **strategischen Schwerpunktthemen** weiter gut vorangekommen.

- » So stieg der **Anteil wiederkehrender Umsätze** innerhalb eines Jahres um rund 5 Prozentpunkte auf 66 %. Die **Umstellung auf Subskription und SaaS** führt dazu, dass unsere Umsätze immer besser planbar sind und unser Geschäft strukturell immer resilienter wird – auch über Konjunkturzyklen hinweg. Diese Transformation ist für Nemetschek ein ebenso strategischer Wachstumstreiber wie die **Internationalisierung**. Den Anteil des Auslandsumsatzes konnten wir entsprechend von 76 % im Vorjahr auf 79 % weiter erhöhen. Fokusregionen sind dabei weiterhin die Märkte in Amerika sowie in Asien/Pazifik. In diesen Regionen wollen wir unsere Marktposition durch organisches Wachstum und auch durch Zukäufe weiter ausbauen.
- » Ein wichtiger Schritt zur Diversifizierung unseres Geschäfts mit Blick auf Zielbranchen und Kundengruppen ist der **Ausbau des Segments Media**. Das Geschäft mit der Konzernmarke Maxon, die zu den weltweit führenden Anbietern von Software für die Erstellung von 3D-Animationen und das Rendering von visuellen Effekten für Spielfilme, TV-Shows, Gaming und Werbespots zählt, erhöhte 2022 seinen Anteil am Konzernumsatz von rund 10 % auf 13 %.

- » Die Nemetschek Marken haben ihre **Innovationsschwerpunkte** in den Bereichen Cloud-Lösungen, digitale Zwillinge („Digital Twins“) und künstliche Intelligenz (KI) auch im Jahr 2022 weiter vorangetrieben. Dazu zählen zum Beispiel das neue Cloud-Angebot von Bluebeam oder die Entwicklung einer offenen, cloudbasierten Digital-Twin-Plattform. Neben dem Einsatz eigener Entwicklungsressourcen setzen wir bei der Stärkung unserer Innovationskraft auch auf gezielte Beteiligungen an Start-ups. So haben wir uns 2022 am Start-up SymTerra beteiligt, das eine digitale Plattform für die Kommunikation auf Baustellen anbietet. Darüber hinaus haben wir in das Start-up Kewaso investiert, dessen innovative Lösungen die Abläufe und den Materialfluss auf Baustellen mit Robotik und Datenanalyse deutlich optimieren.
- » Wichtig ist, dass bei allem, was wir tun, der Fokus auf den Kundennutzen ausgerichtet bleibt. So konzentrieren wir uns im laufenden Jahr intensiv auf die Umsetzung unseres gemeinsamen **Go-to-Market-Ansatzes**, um so weitere Wachstumspotenziale zu erschließen. Dieser Ansatz ist darauf ausgerichtet, die Lösungen und Services der einzelnen Konzernmarken unter dem Dach der Nemetschek Group noch besser zu verzahnen, um die digitalen Absatzwege stärker zu nutzen und regionale Wachstumsinitiativen voranzutreiben. Dadurch können wir Bestandskunden noch besser bedienen und zugleich neue Kundengruppen für Nemetschek gewinnen.
- » Darüber hinaus sind wir gut damit vorangekommen, die **Strukturen der Nemetschek Group zu straffen und effizienter auszurichten**, etwa durch Integrationen und Harmonisierungen innerhalb unseres Markenportfolios. Außerdem wurden interne Prozesse und IT-Strukturen weiter gestrafft und optimiert. In diesem Zusammenhang ist auch ein weiterer Ausbau markenübergreifender Entwicklungszentren geplant, um so Ressourcen zu bündeln und Kompetenzen für mehrere Marken zu nutzen. All diese Maßnahmen dienen dazu, Synergien zu nutzen und damit unsere Operational Excellence zum Zweck der Kundenzufriedenheit zu erhöhen.

### Unser Blick nach vorn

Die **weltweite Baubranche** ist zu Beginn des Jahres 2023 im Umbruch. Jedoch sind die mittel- und langfristigen und für unser Geschäftsmodell bedeutenden strukturellen Wachstumstreiber wie Digitalisierung, Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen und Urbanisierung nach wie vor voll intakt. Ihre Dringlichkeit hat vor dem Hintergrund der Marktveränderungen sogar zugenommen. Denn im sich aktuell ändernden Umfeld zeigen sich die Effizienzrückstände am Bau umso deutlicher.

Klimawandel, Energiewende und die stetig zunehmende Urbanisierung sowie die aktuellen Energie- und Materialpreisversteuerungen erhöhen den Druck, Gebäude und Infrastrukturprojekte umwelt- und ressourcenschonender zu planen und, zu bauen sowie im Anschluss daran zu betreiben. Einen Schritt weitergedacht, spielt auch ein effizienter Um- oder Rückbau im Sinne

einer echten Kreislaufwirtschaft eine zunehmend wichtige Rolle. Immer mehr erweist sich dabei, dass nachhaltiges Planen, Bauen und Bewirtschaften bis hin zu Konzepten einer echten Kreislaufwirtschaft ohne eine konsequente Digitalisierung entlang des gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten nicht mehr möglich sind.

Als **Taktgeber der Digitalisierung in der Bauindustrie** möchten wir von diesen Entwicklungen weiterhin nachhaltig profitieren. Wir arbeiten intensiv daran, die Trends durch unsere innovativen Produkte und Lösungen weiter zu beschleunigen und die voranschreitende Digitalisierung der Bauwirtschaft nachhaltig mitzugestalten. Unsere Kernkompetenz bleibt dabei unverändert: Wir ermöglichen die effiziente Zusammenarbeit aller am Bauprozess Beteiligten mit durchgängigen Workflows und auf der Basis offener Standards.

Hinzu kommt unser **stark wachsendes Mediengeschäft**, das erst am Anfang einer langfristigen Wachstumsphase steht. Auch hier sind wir exzellent positioniert und decken den kompletten Prozess bei der Erstellung kreativer Inhalte ab.

Natürlich werden auch **neue Technologien** wie Cloud-Angebote, KI, digitale Zwillinge, Robotik oder Virtual Reality helfen, die Herausforderungen der AEC/O-Branche zu meistern. Auch für das Medienumfeld sehen wir in dieser Hinsicht weitere Chancen und Potenziale. Ein Beispiel ist das sogenannte Metaverse, das die virtuelle und die reale Welt miteinander verschmelzen lässt. Es bietet zahlreiche Möglichkeiten der globalen Vernetzung sowie neue Möglichkeiten in der Unterhaltung, aber auch in der Arbeitswelt und der Bildung.

Die Nemetschek Group ist strategisch, operativ und finanziell **erfolgreich und resilient aufgestellt**. Wir können deshalb auch im momentan veränderten Marktumfeld für unsere Branche deutlich mehr Chancen als Risiken erkennen. Deshalb gehen wir auch weiterhin von einer starken Nachfrage nach unseren Lösungen aus, was uns optimistisch in die Zukunft blicken lässt. Ich bin überzeugt, dass wir unseren profitablen Wachstumspfad erfolgreich fortsetzen und die nächste Stufe der Unternehmensentwicklung erreichen werden.

All unseren weltweiten Partnern und den rund 3.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in unserer Gruppe, ob sie bei einer unserer 13 Marken oder im Headquarter in München arbeiten, gebührt deshalb mein herzlicher Dank für ihr großes Engagement und das im vergangenen Geschäftsjahr Geleistete.

Mit den besten Grüßen



Yves Padrines  
CEO