

Schnittstellen angebunden werden können, schließt die neue Nemetschek Lösung dTwin die Lücke zwischen Planung, Bau und Betrieb und ermöglicht einen offenen, datengesteuerten Building Lifecycle Intelligence™-Ansatz. Der Schwerpunkt liegt hierbei zunächst auf Kunden aus dem Gebäudebetrieb und -management.

Ein weiterer wichtiger Fokus der Entwicklungsaktivitäten liegt auf Innovationen durch den Einsatz künstlicher Intelligenz. Dabei wird gruppenübergreifend an unterschiedlichen Initiativen gearbeitet. Ende 2023 hat Nemetschek bereits Produkterweiterungen und strategische Partnerschaften angekündigt, die Technologien der künstlichen Intelligenz (KI) nutzen, um Prozesse im Baulebenszyklus sowie in der Medienindustrie zu verbessern, die Produktivität zu steigern und Kreativität zu fördern. Zielsetzung der Initiativen ist, Kunden in der AEC/O- und 3D-Animationsbranche eine vertrauenswürdige und ethisch fundierte künstliche Intelligenz zur Verfügung zu stellen.

Die Nemetschek Marke Graphisoft hat beispielsweise einen KI-gestützten Visualisierer für ihre BIM-Softwarelösung Archicad vorgestellt. Mit einer KI-Engine, die qualitativ hochwertige Bilder erzeugt, können Nutzer der Software den frühen Designprozess verkürzen, indem sie mehrere Designvisualisierungen erzeugen, ohne sie in 3D zu modellieren. Der AI Visualizer wird in 2024 auch für die Nemetschek Marken Allplan und Vectorworks verfügbar sein.

Des Weiteren ist Allplan eine Technologiepartnerschaft mit dem AI-Startup elevait eingegangen. Durch die Partnerschaft mit elevait, ein Spezialist im Bereich der Artificial Intelligence (AI), wird angestrebt, durch den Einsatz künstlicher Intelligenz vorhandene Datenmengen systematisch zu nutzen und so Effizienzsteigerungen und Qualitätsverbesserungen in der Baubranche voranzutreiben.

Im Bereich der künstlichen Intelligenz sieht die Nemetschek Group große Geschäftspotenziale und arbeitet intensiv daran das Produkt- und Lösungsportfolio stetig weiterzuentwickeln.

Neben der eigenen Innovationskraft möchte die Nemetschek Group auch weiterhin verstärkt auf externe Innovationskraft bauen und in kleinere, junge und hoch innovative Unternehmen, sogenannte Start-up-Unternehmen, investieren. Mehr dazu unter [<< 1.2 Wachstumstreiber, Ziele und Strategie >>](#). Im Geschäftsjahr 2023 wurden daher weitere Beteiligungen an jungen und innovativen Unternehmen getätigt. Die Innovationsschwerpunkte der Beteiligungen liegen im Bereich der künstlichen Intelligenz, der Nachhaltigkeit in der Bauwirtschaft, Effizienz-, Kosten und Projektmanagement. Darüber hinaus sind Kooperationen und Partnerschaften mit innovativen Unternehmen, Hochschulen und Universitäten ein Teil der DNA der Nemetschek Group und werden sukzessive weiterentwickelt.

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.

## 1.4 Unternehmenssteuerung und -führung

### Grundlegende Informationen

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Struktur der Nemetschek Group liegt in der Kombination einer flachen Konzernstruktur mit entsprechenden Prozessen und Synergien auf der einen Seite und der Flexibilität und den unternehmerisch geführten 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-, Ertrags-, Liquiditäts- und Investitionsplanungen. Dabei findet auch eine Orientierung am Wettbewerbs- und Marktumfeld statt.

Die Unternehmenssteuerung erfolgt auf Ebene der Segmente und in den Funktionen. 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, Forschung & Entwicklung und Verwaltung hinterlegt. Die Abstimmung der Jahresplanung, der Teilziele sowie der mittelfristigen Planung erfolgt zwischen den Geschäftsführern bzw. CEOs der einzelnen Marken mit dem jeweiligen Segmentverantwortlichen 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 für die Bereiche Umsatz, Wachstum und Ertrag. Diese Indikatoren werden mit Vorjahres- und Plandaten verglichen. Planabweichungen werden auf Monatsbasis zwischen den jeweiligen Marken-CEOs, Segmentverantwortlichen und dem Vorstand diskutiert und dabei eventuelle Maßnahmen abgeleitet.

### Finanzielle Leistungsindikatoren

Die wesentlichen finanziellen Leistungsindikatoren (Kernsteuerungsgrößen) der Nemetschek Group bleiben weiterhin Umsatzerlöse, Umsatzwachstum (währungsbereinigt), EBITDA und die EBITDA-Marge. Um den Fortschritt der laufenden Umstellung des Geschäftsmodells auf Subskriptions- und SaaS-Modelle und damit auch die gesamten wiederkehrenden Umsätze transparenter darzustellen, wurden im Laufe des Jahres 2022 weitere Kennzahlen im Vergleich zum Vorjahr aufgenommen, die allerdings nicht zur Steuerung des Unternehmens dienen. Die Kennzahlen stellen sich wie folgt dar:

	GJ 2023	GJ 2022
Umsatzerlöse (absolut)	X	X
Umsatzwachstum (währungsbereinigt)	X	X
ARR (Annual Recurring Revenue; jährlich wiederkehrende Umsätze)	X	-
- Wachstum der ARR (währungsbereinigt)	X	-
- Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz	X	-
EBITDA	X	X
EBITDA-Marge	X	X

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren werden aktuell nicht bei der Unternehmenssteuerung berücksichtigt.

### Wachstumsbezogene Leistungsindikatoren

Zur Planung und Steuerung der profitablen Wachstumsstrategie werden für den Bereich Wachstum auf Konzern- und Segmentebene die absoluten Umsatzerlöse und das Umsatzwachstum in nominaler sowie in währungsbereinigter Form im Vergleich zum Vorjahr herangezogen. Das währungsbereinigte Umsatzwachstum ermittelt sich dabei aus dem nominalen Umsatzwachstum abzüglich bzw. zuzüglich der im Jahresverlauf wirkenden Umrechnungseffekte aus den in Fremdwährungen erzielten Umsätzen. Umsatzerlöse sind der Hauptindikator für das Geschäftswachstum und deshalb ein wichtiger Parameter zu externen wie auch internen Beurteilung des Geschäftserfolgs.

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 bereits 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.

Um die Entwicklung der wiederkehrenden Umsätze analysieren und ihre Entwicklung auch gezielt steuern zu können, wurden hierzu ergänzende sogenannte Treibergrößen (Enabler-Größen) definiert. Zum einen wird das währungsbereinigte Wachstum des wiederkehrenden Umsatzes herangezogen, wobei die Ermittlung der Währungsbereinigung analog zur entsprechenden Ermittlung des Gesamtumsatzes erfolgt. Darüber hinaus wird auch der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz zur Steuerung herangezogen. Dabei werden die Summe aller wiederkehrenden Umsätze (Subskription, SaaS und Wartungsverträge) mit dem Konzernumsatz ins Verhältnis gesetzt.

### Profitabilitätsbezogene Leistungsindikatoren

Zur Steuerung der Profitabilität und als Indikator für den Free Cashflow wird das operative Ergebnis (EBITDA) herangezogen, deren Ermittlung im Konzernabschluss (IFRS) ersichtlich ist [<< Konzernabschluss \(IFRS\), Konzern-Kapitalflussrechnung >>](#). Das EBITDA gibt Auskunft über die Profitabilität und enthält alle Bestandteile der Gewinn- und Verlustrechnung, die sich auf die operative Leistung beziehen. Ebenfalls wird die EBITDA-Marge zur Steuerung herangezogen. Diese stellt das Verhältnis des EBITDA zum Konzernumsatz dar und gibt Ausschuss über die Profitabilität des Unternehmens, auch im Vergleich zu Wettbewerbern und anderen Unternehmen. 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/corporategovernance](https://www.nemetschek.com/corporategovernance) zur Verfügung steht.

Die detaillierte Entwicklung der Nemetschek Group und ihrer Segmente im Geschäftsjahr 2023 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 2023 unter [« 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns »](#).

Zusätzlich zu den vorab beschriebenen Leistungsindikatoren wird die Nemetschek SE als Einzelunternehmen auch in Bezug auf die in der Gruppe 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 der Nemetschek SE stellen sich wie folgt dar:

	GJ 2023	GJ 2022
Jahresüberschuss	X	X
Bruttoliquidität	X	X

Die Bruttoliquidität umfasst den Bankbestand an liquiden Mitteln.