

zurückgegangen ist. Innerhalb des Wohnungsbaus verzeichneten sowohl der Bereich Einfamilienhäuser (-20%), der Bereich Mehrfamilienhäuser (-7%) als auch die Renovierungen (-12%) rückläufige Entwicklungen.

Asien/Pazifik

Die Bauindustrien in der Region Asien/Pazifik bilden den weltweit größten Baumarkt und verzeichneten im Jahr 2023 in Summe einen Rückgang von -1,7%. Jedoch verlief die Entwicklung der einzelnen Bauwirtschaften der Region im letzten Jahr teils sehr unterschiedlich. So verzeichnete mit China, der mit Abstand größte Absatzmarkt der Region, einen deutlichen Rückgang von -5,4%. Im Gegensatz dazu konnten die meisten anderen Bauindustrien der Region auch im Jahr 2023 wieder ein teils starkes Wachstum verzeichnen. So konnte neben dem indischen Bausektor mit +7,0% auch der japanische Baumarkt eine Zunahme von +1,8% verzeichnen. Die restlichen Baumärkte in Asien wuchsen nach letzten Schätzungen in Summe um 3,8%.

Quellen: 96th EUROCONSTRUCT Summary Report, Winter 2023 (November 2023); 2023 North American Engineering and Construction Outlook, Fourth Quarter Edition (Oktober 2023), Building, Real Estate, Construction and Housing, Department of Statistics Singapore, Construction Work Done, Australia (Preliminary), Australian Bureau of Statistics, Oxford Economics/Haver Analysts).

Entwicklung der Media- und Entertainment-Industrie

Auch der globale 3D-Animationsmarkt war von den geopolitischen Krisen und Konflikten beeinträchtigt. Darüber hinaus wurde die Industrie durch die Streiks der Film- und TV-Industrie in Hollywood beeinflusst, so dass sich das Wachstumspotenzial der Branche aber auch des Segments Media nicht vollständig entfalten konnte. Trotz diesen genannten Faktoren konnte der Medien- und Unterhaltungsmarkt weiterwachsen.

Ein Grund für die Resilienz des Geschäftsbereichs ist die breite Basis unterschiedlicher Teilmärkte und Kundengruppen, die die Konzernmarke Maxon mit ihren 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.

Langfristig profitieren diese Märkte von starken strukturellen Wachstumstreibern. Der Media- und Entertainment-Markt soll sich bis zum Jahr 2027 auf 8,9 Mrd. EUR erhöhen, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 12% entspricht..

3.2 Geschäftsverlauf 2023 und für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns

Auch das Jahr 2023 war von geopolitischen Konflikten und Krisen, hoher Inflation, steigenden Zinsen sowie den daraus resultierenden makroökonomischen Herausforderungen geprägt. Die Folgen des weiterhin andauernden russischen Angriffskriegs auf die Ukraine, sowie der eskalierte Israel-Gaza-Konflikt beeinflussten das Weltgeschehen und wirkten sich auch auf die globale wirtschaftliche Entwicklung aus. Dennoch konnte sich die Nemet-schek Group in diesem sehr anspruchsvollen Umfeld weiter positiv entwickeln und gute Geschäftsergebnisse erzielen.

Im Verlauf des Jahres 2023 entwickelten sich die Geschäfte besser als ursprünglich erwartet und in der Prognose vom März für das Geschäftsjahr kommuniziert, bei gleichzeitiger Umstellung auf Subskription- und SaaS-Modelle.

Vor allem die operative Stärke des Geschäfts und die Resilienz des Geschäftsmodells haben erneut gezeigt, dass sich die Nemet-schek Group auch in einem anspruchsvollen und herausfordernden Umfeld sehr erfolgreich entwickeln kann. Aufgrund der unterjährig starken operativen Performance, erhöhte und konkretisierte der Vorstand im Oktober die ursprünglichen Ziele für das Geschäftsjahr 2023 [<< 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemet-schek Konzerns >>](#).

Im Geschäftsjahr 2023 stieg der Konzernumsatz trotz der laufenden Umstellung des Geschäftsmodells auf Subskriptions- und SaaS-Modelle und eines herausfordernden Marktumfelds um 6,2% (währungsbereinigt: 8,0%) auf 851,6 Mio. Euro. Damit lag das währungsbereinigte Konzernwachstum am oberen Ende des angehobenen Prognosekorridors von 6% bis 8% (vormals: 4% bis 6%).

Das Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) stieg auf 257,7 Mio. Euro (Vorjahr: 257,0 Mio. Euro). Die EBITDA-Marge mit 30,3% lag damit wie im Oktober bereits konkretisiert am oberen Ende des Prognosekorridors von 28% bis 30%.

Die jährlich wiederkehrenden Umsätze (ARR) stiegen um 23,5% (währungsbereinigt: 26,7%) auf 718,6 Mio. Euro. Damit lag das ARR-Wachstum deutlich über dem Umsatzwachstum, was auf ein großes Wachstumspotenzial in den kommenden zwölf Monaten hinweist.

Der Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz stieg strategiekonform deutlich auf 76,6%. Er lag damit mehr als 10 Prozentpunkte über Vorjahresniveau (66,4%) und ebenso im Rahmen der Guidance (Anteil von >75%).

Der anhaltende russische Angriffskrieg gegen die Ukraine und auch der durch den Angriff der Hamas auf Israel eskalierte Israel-Gaza-Konflikt machen das Unternehmen und seine Mitarbeiter

betroffen. Die Nemetschek Group beteiligt sich an Hilfeleistungen für die Menschen in den betroffenen Regionen.

Die Nemetschek Group sieht die Wirtschaftssanktionen gegen Russland weiterhin als wichtiges Instrument zur Wiederherstellung des Friedens in der Ukraine und setzt deshalb das Neugeschäft in Russland sowie alle Geschäfte mit sanktionierten Personen, Organisationen oder Regionen bis auf Weiteres aus. Im Geschäftsjahr 2021, also vor Ausbruch des Kriegs, belief sich der Anteil des Geschäfts in Russland auf rund 0,5% des Konzernumsatzes. Heute generiert Nemetschek keinen Umsatz mehr in Russland. Insgesamt waren diese unmittelbaren Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf der Nemetschek Group auch im Geschäftsjahr 2023 nicht wesentlich.

Mit den am 7. Oktober 2023 stattgefundenen Terrorangriffen der Hamas auf Israel eskalierte der Israel-Gaza-Konflikt und führte zu einer erneuten kriegerischen Auseinandersetzung. Da die Nemetschek Group keine direkten Geschäftsbeziehungen in der Kriegsregion unterhält und das Unternehmen dort auch keinen unternehmerischen Aktivitäten nachgeht, waren die unmittelbaren Folgen des Kriegs auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage im Geschäftsjahr 2023 nicht wesentlich.

Neben den beschriebenen unmittelbaren Auswirkungen für die Nemetschek Group haben sowohl der russische Angriffskrieg in der Ukraine und als auch die kriegerischen Auseinandersetzungen im Israel-Gaza-Konflikt die globale Wirtschaft im Jahr 2023 beeinflusst, weiteres unter [<< 3.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen >>](#).

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 resilient. Neben dem aktiven Umgang mit globalen Krisen und deren Auswirkung auf das Unternehmen hat die Nemetschek Group im Geschäftsjahr 2023 die angestoßenen strategischen Initiativen weiter vorangetrieben und wichtige Meilensteine erreicht. Dabei bildeten die weiteren Maßnahmen zur Internationalisierung, der Ausbau von Subskription- und SaaS-Angeboten sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung innovativer Lösungen und die Gewinnung von neuen Kunden die Schwerpunkte der Arbeit.

Die Nemetschek Group verfolgt bereits seit vielen Jahren das Ziel, nachhaltig und profitabel zu wachsen. Um den mit der zunehmenden Größe des Unternehmens verbundenen Herausforderungen gerecht zu werden, wurden bereits im Jahr 2022 die Governance Strukturen des Unternehmens angepasst und in diesem Zusammenhang auch der Aufsichtsrat von vier auf sechs Mitglieder erweitert. Im Geschäftsjahr 2023 wurde der nächste Schritt in der Unternehmensentwicklung erfolgreich umgesetzt und die Formierung und Stärkung des Führungsteams mit Blick auf die nächste Wachstumsphase des Unternehmens erfolgreich abgeschlossen. Dazu wurde das bestehende Executive Leadership

Team (ELT) gestärkt, um noch agiler und schlagkräftiger bei Zukunftsthemen wie künstlicher Intelligenz (KI) und weiteren wichtigen strategischen Themen wie kundenorientierte Lösungsangebote, verstärkte Marktabdeckung, innovative Zukunftsprodukte sowie weitere Internationalisierung zu agieren. Neben den beiden Vorstandsmitgliedern, CEO Yves Padrines und CFO Louise Öfverström, gehören dem ELT unter anderem auch die Chief Division Officers (CDO) der Segmente an. Im Rahmen der Neuformierung wurden erfahrene Industrieexperten mit hoher Innovations- und Technologiekompetenz für das Unternehmen gewonnen.

M&A / Start-up und Venture Investments

Durch die strategische Initiative „Start-ups and Venture Investments“ konnte der Innovationsfokus der Nemetschek Group auf neue Technologien und Investitionen in junge Unternehmen weiter gestärkt und im Geschäftsjahr 2023 weitere Investitionen durchgeführt werden, siehe [<< 1.2 Ziele und Strategie >>](#).

Holdingebene

Die strategische Zielsetzung, sich vermehrt an Start-up-Unternehmen zu beteiligen und dadurch die eigene Innovationskraft zu beschleunigen sowie eine enge Zusammenarbeit der Start-ups mit den Nemetschek Marken zu fördern, wurde auch im Geschäftsjahr 2023 konsequent und erfolgreich weiterverfolgt. Die Nemetschek Group beteiligte sich im Verlauf des abgelaufenen Geschäftsjahres an ausgewählten internationalen Unternehmen entlang der strategischen Schwerpunktthemen.

Die Beteiligung an dem britischen Start-up **Preoptima** ist eine Investition in eine Softwarelösung zur Berechnung und Reduzierung des CO₂-Fußabdrucks in der Bauindustrie. Diese Softwarelösung, die auch auf künstlicher Intelligenz (KI) und generativem Design basiert, deckt den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden ab und ergänzt so den strategischen Ansatz der Nemetschek Group Nachhaltigkeit und Innovation in der Bauindustrie voranzutreiben.

Mit der Investition in das Start-up **SmartPM**, mit Sitz in Atlanta (USA), möchte die Nemetschek Group die digitale Transformation im Bauwesen weiter vorantreiben und ihre Reichweite im wichtigen US-Markt weiter erhöhen. Die Software von SmartPM stellt eine cloudbasierte Plattform für ein zunehmend automatisiertes Projektmanagement in der Baubranche dar. Die Lösung optimiert vorhandene Planungssoftware-Lösungen, indem sie die Qualität der Zeitplanung verbessert und Projektsteuerungsprozesse automatisiert.

In Form einer Anschubfinanzierung beteiligte sich die Nemetschek Group am irischen Start-up **LiveCosts**. LiveCosts bietet eine innovative IT-Lösung zur effizienten Kostenüberwachung von Bauprojekten. Mit der Anschubfinanzierung soll LiveCosts in die Lage versetzt werden, neue Märkte zu erschließen. Die SaaS-Lösung des Unternehmens bietet starke Synergien zu bestehenden Nemetschek Lösungen des Segments Build und unterstützt die digitale Transformation im Bauwesen.

Im Jahresverlauf hat sich die Nemetschek Group auch am britischen Start-up **Stylib** beteiligt. Stylib bietet Architekten und Planer eine auf künstlicher Intelligenz und maschinellen Lernen basierende Plattform zur Materialsuche und -bewertung sowie der entsprechenden Auswahl und Verwaltung von Lieferanten. Die SaaS-Lösung von Stylib erhöht die Effizienz im Planungs- und Verwaltungsbereich von Projekten innerhalb der Baubranche und trägt zur digitalen Transformation des Bauwesens bei.

Die Nemetschek Group hat zudem eine Investition in das US-amerikanische Start-up **Briq** getätigt. Briq bietet eine datengetriebene, kollaborative Plattform für die Automatisierung von Finanzprozessen in der Baubranche an. Mit Briq können Arbeitsabläufe, Daten, Cashflow und Projekte verwaltet und gleichzeitig Prozesse, Präzision und Geschäftsabläufe verbessert werden.

Darüber hinaus gab es weitere Investitionen in junge Unternehmen. Zum einen werden die Kompetenz und Technologie der Start-ups in welche die Nemetschek Group investiert, mit den Marken der Nemetschek Group vernetzt und gemeinsame Aktivitäten gestärkt. Zum anderen ist Nemetschek dadurch nah an disruptiven Innovationen in der Bauindustrie.

Über die beschriebenen Investitionen hinaus wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr auf Segment- und Markenebene auch Partnerschaften eingegangen, die die Umsetzung der strategischen Ausrichtung der Nemetschek Group unterstützen.

Einzelheiten sind im Konzernanhang unter [« Erwerb von Tochterunternehmen »](#) erläutert.

Verkäufe

Im Geschäftsjahr 2023 kam es zu keinen Verkäufen im Portfolio.

3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Im Geschäftsjahr 2023 stieg der Konzernumsatz um 6,2% auf 851,6 Mio. EUR (Vorjahr: 801,8 Mio. EUR). Währungsbereinigt, d.

h. auf der Basis von im Vergleich zum Vorjahr konstanten Umrechnungskursen, ergäbe sich ein Umsatzwachstum von 8,0%. Das Geschäftsjahr 2023 war somit von negativen Währungseffekten, insbesondere durch den US-Dollar, beeinflusst. Die im Verlauf des Vorjahres eingeführte Kennzahl ARR (Annual Recurring Revenue/jährlich wiederkehrende Umsätze) [« 1.3 Unternehmenssteuerung und-führung »](#) entwickelte sich sehr positiv. Der ARR stieg im Geschäftsjahr 2023 um 23,5% (währungsbereinigt: 26,7%) auf 718,6 Mio. EUR (Vorjahr: 581,7 Mio. EUR) und zeigte damit eine deutlich höhere Wachstumsdynamik als der Gesamtumsatz, was wiederum auf ein hohes Wachstum in der Zukunft hindeutet. Der Anteil der jährlich wiederkehrenden Umsätze stieg im Geschäftsjahr 2023 deutlich auf 76,6% (Vorjahr: 66,4%).

Damit liegt das im Geschäftsjahr 2023 erzielte währungsbereinigte Umsatzwachstum oberhalb der ursprünglich im März 2023 prognostizierten Bandbreite von 4% bis 6% und auch an der oberen Bandbreite des im Oktober 2023 nach oben angepassten Zielkorridors von 6% bis 8%. Auch das ARR-Wachstum mit 26,7% konnte die im März 2023 prognostizierte Größe von > 25% gut erfüllen. Gleiches gilt für den Anteil der wiederkehrenden Umsätze am Gesamtumsatz, der mit 76,6% die Prognose von >75% erreichte. Siehe auch [« 4 Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns »](#).

In einem wirtschaftlich weiterhin anspruchsvollen Umfeld konnte die Nemetschek Group über alle vier Quartale hinweg gegenüber dem Vorjahr wachsen und somit ihren nachhaltigen Wachstumspfad fortsetzen, bei gleichzeitiger Umstellung des Geschäftsmodells von Lizenzen auf Subskription und SaaS. Nach einer avisierten niedrigeren Wachstumsdynamik im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2023, auch bedingt durch den geplanten und umgesetzten weiteren Fortschritt bei der Umstellung auf Subskriptions- und SaaS-Modelle, nahm das Wachstum in der zweiten Jahreshälfte wieder deutlich zu und konnte operativ in den Bereich der zweistelligen Wachstumsraten zurückkehren. Alle Segmente der Gruppe konnten im Geschäftsjahr 2023 zum Wachstum beitragen – weitergehende Informationen zum Umsatz der Segmente sind unter [« Entwicklung der Segmente »](#) erläutert.

UMSATZENTWICKLUNG UND UMSATZWACHSTUM

In Mio. EUR	GJ 2023	GJ 2022	Δ nominal	Δ währungsbereinigt
Gesamtjahr	851,6	801,8	6,2%	8,0%
Q1	204,6	192,2	6,5%	5,5%
Q2	207,5	203,8	1,8%	3,3%
Q3	219,8	202,8	8,4%	12,6%
Q4	219,6	203,0	8,2%	10,9%