

Zusammengefasster Lagebericht für das Geschäftsjahr 2021

Über diesen Bericht

Der Lagebericht der Nemetschek SE und der Konzernlagebericht für das Jahr 2021 wurden zusammengefasst. Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 161 AktG wurde auf der Internetseite der Nemetschek SE unter [ir.Nemetschek.com/de/corporate-governance](https://ir.nemetschek.com/de/corporate-governance) veröffentlicht. Darüber hinaus ist die Erklärung zur Unternehmensführung auch im Kapitel [« An unsere Aktionäre »](#) zu finden. Der zum 31. Dezember 2021 von Nemetschek erstellte Konzernabschluss erfüllt die International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) zum 31. Dezember 2021 anzuwenden sind und ergänzend die deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in Verbindung mit dem deutschen Rechnungslegungsstandard.

1 Grundlagen des Konzerns

1.1 Geschäftsmodell des Konzerns

Organisation

Die Nemetschek SE bildet gemeinsam mit ihren operativen Tochtergesellschaften die weltweit agierende Nemetschek Group. Die Geschichte des Unternehmens reicht dabei bis zu seiner Gründung im Jahr 1963 durch Prof. Georg Nemetschek zurück. Heute ist die Nemetschek Group ein global führender Anbieter von Softwarelösungen in der AEC/O-Industrie (Architecture, Engineering, Construction and Operation) sowie im Bereich Media & Entertainment.

Die strategische Holdinggesellschaft, die Nemetschek SE, hat ihren Hauptsitz in München. Die Umsetzung des operativen Geschäfts erfolgt über vier Segmente mit insgesamt 13 Marken (Vorjahr: 15 Marken), wobei die Marken Anpassung mit Wirkung zum 1. Januar 2022 erfolgte. Marken stellen dabei Tochtergesellschaften oder Gruppen von Tochtergesellschaften dar, die eigenständig am Markt agieren. Diese Konzernstruktur spiegelt die ausgewogene Unternehmensphilosophie aus zentraler Steuerung auf Holdingebene sowie einem hohen Maß an unternehmerischer Freiheit auf Ebene der Tochtergesellschaften wider. Die Tochtergesellschaften agieren in ihren jeweiligen Endmärkten als eigenständig geführte Marken. Dies ermöglicht den einzelnen Marken eine agile und zielgenaue Fokussierung auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse, um den Nutzen und Mehrwert für den Kunden zu erhöhen. Die Nemetschek SE übernimmt hingegen die zentralen Funktionen für Corporate Finance & Tax, Controlling, Investor Relations & Communication, Corporate Development & Operations, Mergers & Acquisitions, Human Resources, IT & Business Solutions, Corporate Audit sowie Corporate Legal & Compliance. Im Jahr 2021 kam die neue Funktion Start-up & Venture Investments hinzu.

Die Unternehmensstruktur der Nemetschek Group mit ihrem Lösungsportfolio, das einen durchgängigen Workflow entlang des gesamten Baulebenszyklus sicherstellt sowie Lösungen für die Medienwelt umfasst, spiegelt sich in der Berichtstruktur mit den vier Segmenten Design, Build, Manage und Media & Entertainment wider. Jedem Segment ist ein Vorstand bzw. Segmentverantwortlicher zugeordnet. Mit dieser Struktur wird ein kontinuierliches Segmentreporting an die Holding gewährleistet. Durch die enge Verzahnung zwischen Holding und Segmenten ist neben einer hohen Steuerungseffizienz auch eine enge Abstimmung zwischen Holding und Tochtergesellschaften gewährleistet. Zur Hebung von Synergien innerhalb der Nemetschek Group fördern die Vorstandsmitglieder in ihrer Rolle als Segmentverantwortliche nicht nur die Koordination strategischer Projekte zwischen den Marken eines jeweiligen Segments, sondern zunehmend auch die segmentübergreifende Zusammenarbeit einzelner Marken. Dadurch profitieren die Tochtergesellschaften auf Segment- sowie auf Gruppenebene von Synergien in Bezug auf Internationalisierung, Austausch von Best Practices, Vertriebs- sowie Entwicklungsaktivitäten.

Die rechtliche Unternehmensstruktur ist im Konzernanhang unter [« Ziffer 32 Aufstellung der Konzernunternehmen der Nemetschek Group »](#) dargestellt.

Geschäftstätigkeit

Die Nemetschek Group bietet digitale Lösungen für alle Disziplinen entlang des gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten an. Ziel des vernetzten Lösungsangebots ist es, die Zusammenarbeit der unterschiedlichen Berufsgruppen in der Baubranche weiter zu verbessern und effizienter zu gestalten. Das breite Portfolio von grafischen, analytischen und kaufmännischen Lösungen gewährleistet daher einen durchgängigen Workflow im Lebenszyklus von Bau- und Infrastrukturprojekten.

Die Marken sind hierbei „Experten“ für ihr spezifisches Kundensegment und haben eine hohe Kompetenz in ihrem jeweiligen Marktsegment. Zu den Kunden gehören unter anderem Architektur- und Designbüros aller Größenordnungen, Tragwerksplaner, Ingenieure aller Fachrichtungen, Planungs- und Dienstleistungsunternehmen, Bau- und Bauzulieferunternehmen, Prozesssteuerer, Generalverwalter, Hausverwaltungen sowie Gebäude- und Facility-Manager. Hinzu kommt das Segment Media & Entertainment, dessen Kundenfokus auf den Bereichen Film, Fernsehen, Werbung, Videospiele und Metaverse liegt. Zudem adressiert das Segment auch Kunden aus der AEC/O-Industrie (z. B. Rendering-Software zur Visualisierung von Gebäuden).

Die Softwarelösungen der Nemetschek Group erfüllen dabei die Anforderungen der zentralen Arbeitsweise im Planungs-, Bau- und Verwaltungsprozess von Gebäuden, dem sogenannten Build-

ding Information Modeling (BIM). Mittels BIM, dem integralen Bestandteil der Digitalisierung in der Bauindustrie, werden gestalterische, qualitative, zeitliche und wirtschaftliche Vorgaben und Daten digital erfasst und vernetzt. Auf diese Weise entsteht ein virtuelles, dreidimensionales, semantisches Gebäudemodell. Zusätzlich kommen bereits in der Simulationsphase Aspekte der Zeit- und Kostenplanung als vierte und fünfte Dimension hinzu. Mit der Hilfe von BIM können somit bereits in der digitalen Planungsphase und damit vor dem eigentlichen Baubeginn Planungsfehler identifiziert und korrigiert werden.

Die Nemetschek Group als einer der Pioniere in diesem Markt verfolgt diesen ganzheitlichen BIM-Denkansatz bereits seit mehr als 30 Jahren. Building Information Modeling ermöglicht eine effiziente und transparente Zusammenarbeit und verbessert den Workflow aller Projektbeteiligten über den gesamten Prozess des Planens, Bauens sowie der anschließenden Nutzungsphase einer Immobilie oder eines Infrastrukturprojekts. Die während des gesamten Bauprozesses mittels BIM erzeugten Daten bilden auch die Basis für einen sogenannten digitalen Zwilling („Digital Twin“), ein digitales Abbild eines Gebäudes, das planungsbegleitend erstellt und über den gesamten Gebäudelebenszyklus kontinuierlich mit aktualisierten Informationen, z. B. zur Gebäudekonstruktion, dem bauphysikalischen und energetischen Verhalten und der Gebäudenutzung, angereichert wird. Dadurch lassen sich Prognosen für Veränderungen am Bauwerk selbst oder dessen Nutzung erstellen. Im Idealfall ist die digital-physikalische Verbindung bidirektional. Das bedeutet, dass der digitale Zwilling Änderungen im physischen Objekt hervorrufen kann, wobei diese Änderungen in der virtuellen Kopie registriert werden. Die Folge ist, dass Informationen und Implikationen aus jeder Phase des Lebenszyklus eines Gebäudes – sei es in Bezug auf Kosten, Haltbarkeit oder Benutzererfahrung – für andere Phasen genutzt werden können. Letztlich können diese Erkenntnisse Architekten, Ingenieuren und Gebäudemanagern helfen, effiziente und nachhaltige Gebäude zu entwickeln und zu betreiben. Diese Anhäufung von Daten auch in Verbindung mit künstlicher Intelligenz (KI) nennt man Building Lifecycle Intelligence (BLI).

Die Nemetschek Group ist zudem eines der führenden Unternehmen in der Entwicklung und Förderung von OPEN-BIM-Lösungen und -Workflows, um eine nahtlose und freie Zusammenarbeit der verschiedenen Disziplinen zu ermöglichen – auch unabhängig von der Wahl ihrer Software. Der OPEN-BIM-Standard ermöglicht, dass Softwarelösungen der Nemetschek Group auch mit den Softwarelösungen von Wettbewerbern über offene Daten- und Kommunikationsschnittstellen (z. B. IFC von buildingSMART) barrierefrei kommunizieren können. Damit leistet Nemetschek einen wichtigen Beitrag zur weiteren Etablierung der digitalen Arbeitsweise als Standard in der AEC/O-Industrie. Dadurch wird ein nahtloser Übergang aller gebäuderelevanten Informationen, Daten und digitalen Modelle über den gesamten Entstehungs- und Betriebszyklus des Gebäudes hinweg ermöglicht und dokumentiert.

Auch unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten tragen die Softwarelösungen der Nemetschek Group entlang des gesamten Lebenszyklus von Gebäuden und Infrastrukturprojekten zu einem ressourcenschonenderen Planen und Bauen sowie einem anschließenden effizienteren Betrieb bei. Zudem kann ein Bauwerk auch Jahre später effizient umgebaut werden, weil es in seinen Einzelheiten genau dokumentiert ist. Diese energie- und ressourcenschonendere Arbeitsweise ist daher eine unverzichtbare Grundlage zur Erreichung der von der Politik gesetzten Klimaziele auf nationaler sowie internationaler Ebene.

Für eine kreative und exakte Planung und Umsetzung entlang des Baulebenszyklus werden 3D-Visualisierungen immer relevanter. Durch visuelle Effekte entsteht eine realitätsnahe Umgebung für den Hausbauer, Entscheider oder Konsumenten. Mit den Lösungen der Nemetschek Group können Planer und Architekten schnell, einfach und präzise 3D-Modelle aus Zeichnungen erstellen und anhand der exakten statischen oder dynamischen Visualisierungen fundiertere Entscheidungen treffen.

Die 3D-Animationslösungen der Nemetschek Group unterstützen zudem Künstler dabei, ihre kreativen Workflows zu optimieren, z. B. durch 3D-Modeling, -Simulation und -Animation, Tools für Schnitt, Motion Design und Filmproduktion sowie Rendering-Lösungen für die High-End-Produktion. Die professionellen Lösungen zur Erstellung digitaler Inhalte in 2D und 3D werden zur Erstellung und zum Rendering von visuellen Effekten für Spielfilme, TV-Shows und Werbespots als auch für Games sowie für Anwendungen in den Bereichen medizinische Illustration, Architektur und Industriedesign eingesetzt. Zum Portfolio gehört seit Anfang 2022 auch ZBrush, eine oscarprämierte Sculpting- und Painting-Software, die von renommierten Filmstudios, Spieleentwicklern, Designern, in der Werbebranche und von Illustratoren weltweit eingesetzt wird.

Segmente

Die insgesamt 13 Marken (Vorjahr: 15) der Nemetschek Group sind entsprechend ihrer jeweiligen Endmärkte und Kundengruppen in die vier Segmente Design, Build, Manage sowie Media & Entertainment aufgeteilt. Die Veränderungen innerhalb des Markenportfolios werden nachfolgend im Rahmen der Beschreibung

der einzelnen Segmente erläutert. Im Rahmen der durch die Holding vergebenen Ziele sowie strategischen Rahmenbedingungen erfolgt in den Segmenten die operative Umsetzung der Geschäftsaktivität der Nemetschek Group.

Design	+	Build	+	Manage	+	Media + Entertainment
ALLPLAN		BLUEBEAM		CREM SOLUTIONS		MAXON
FRILO		DROFUS		SPACEWELL		
GRAPHISOFT		NEVARIS				
RISA						
SCIA						
SOLIBRI						
VECTORWORKS						

Segment Design

Die einzelnen Marken innerhalb des Design-Segments adressieren eine große Bandbreite unterschiedlicher Fachrichtungen innerhalb der Architektur-, Design- sowie Ingenieursdisziplinen. Die in Bezug auf den Umsatzbeitrag größten Marken des Design-Segments sind Graphisoft, Allplan und Vectorworks.

Zu den wichtigsten Kundengruppen gehören unter anderem Architekten, Designer, Ingenieure aller Fachrichtungen, Tragwerksplaner, Fach- und Landschaftsplaner sowie Bauherren und Generalunternehmer. Mit den angebotenen Lösungen können Kunden von der Planungs- und Entwurfsphase bis hin zur Werk- und Bauplanung ihre Aufgaben umsetzen. Das Portfolio umfasst insbesondere OPEN-BIM-Lösungen für Computer-Aided Design (CAD) und Computer-Aided Engineering (CAE), die in der 2D- und 3D-Planung und der Visualisierung von Gebäuden ihren Einsatz finden. Hinzu kommen BIM-basierte Lösungen zur Qualitätssicherung und -kontrolle und zur Vermeidung von Fehlern und Kollisionen während der Planungs- und Bauphase.

Im Rahmen der fortschreitenden Harmonisierung innerhalb der Segmente wurde zum 1. Januar 2022 die Marke SDS/2 in Allplan integriert. Durch den Zusammenschluss mit SDS/2 – einem Anbieter von Softwarelösungen für die Detailplanung im Stahlbau – wurde die Position von Allplan als Experte für plattformbasierte BIM-Lösungen für den Bauwerkslebenszyklus weiter gestärkt. Zusätzlich bündelten die Marken Graphisoft und Data Design Systems ihre Kräfte. Die Kombination von Technologie und Know-how von Graphisoft – dem Anbieter von BIM-Softwarelösungen für Architektur – sowie Data Design System – dem Planungssoftware-Spezialisten für die technische Gebäudeausrüstung – erweitert die Kompetenz und das weltweite Angebot für ihre Kunden.

Segment Build

Im Segment Build bietet die Nemetschek Group ganzheitliche BIM-5D-Gesamtlösungen für Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung, Kalkulation und Zeitplanung sowie Kostenrechnung und Kostenermittlung. Dazu zählen auch kaufmännische ERP-Lösungen (Enterprise Resource Planning) für das baubetriebliche Rechnungswesen der Marke Nevaris. Hinzu kommen PDF-basierte Workflowlösungen für digitale Arbeitsprozesse, Kollaboration und Dokumentation von Bluebeam – der mittlerweile umsatzstärksten Marke der Nemetschek Group. Abgerundet wird das Build-Segment seit Beginn des Geschäftsjahres 2022 durch die Marke dRofus, die bis Ende 2021 noch dem Segment Design zugeordnet war. Mit ihren Lösungen für Datenmanagement und BIM-Zusammenarbeit zur Workflowunterstützung und Bereitstellung von Gebäudeinformationen während des gesamten Gebäudelebenszyklus ergänzt sie die Kundenanforderungen dieses Segments.

Zu den Kunden des Segments zählen neben Bauunternehmen, -trägern und -zulieferern auch Generalunternehmer sowie Planungsbüros, Architekten und Bauingenieure.

Segment Manage

Das Manage-Segment bündelt die Kompetenzen des nach Umsatz kleinsten Geschäftsfelds der Nemetschek Group. Hauptkunden kommen aus allen Bereichen der professionellen Immobilienverwaltung. Dazu gehören unter anderem Hausverwalter, Facility-Manager, global agierende Immobilienunternehmen sowie Banken und Versicherungen.

Die beiden Marken des Segments – Spacewell und Crem Solutions – bieten Softwarelösungen entlang aller kaufmännischen Prozesse der Immobilienverwaltung sowie modulare und integrierte Lösungen für das Immobilien-, Facility- und Arbeitsplatzmanagement (IWMS, Integrated Workplace Management System) an. Zum Portfolio gehört auch eine Smart-Building-Plattform, die mittels intelligenter Sensoren sowie Big-Data-Analysen dabei hilft, die Produktivität und Effizienz im Betrieb und in der Verwaltung von Gebäuden zu erhöhen. Hinzu kommen auf Künstliche Intelligenz gestützte Energiemanagementlösungen, um die Energienutzung in Gebäuden zu optimieren und den CO₂-Ausstoß zu reduzieren.

Segment Media & Entertainment

Das Segment Media & Entertainment mit der Marke Maxon adressiert neben Architekten und Designern vor allem Kunden aus der internationalen Medien- und Unterhaltungsindustrie. Dazu gehören unter anderem Film- und Fernsehstudios, Werbeagenturen, die Videospiegelindustrie, Produkt- und Graphikdesigner sowie kreativschaffende Freiberufler.

Maxon ist ein Anbieter von professionellen 3D-Modeling-, Painting-, Animations- und Rendering-Lösungen für die Kreativbranche. Weltweit nutzen Kreative unterschiedlichster Bereiche die

Lösungen, um 3D-Motion-Graphics, Architektur- oder Produktvisualisierungen, Grafiken für Computerspiele, Illustrationen, Visual Effects und vieles mehr zu erstellen.

Das Produktportfolio von Maxon soll Künstlern und Kreativen helfen, ihre Arbeitsabläufe zu optimieren. Zur Produktsuite Maxon ONE gehören unter anderem die Cinema 4D-Suite für 3D-Modeling, -Simulation und -Animation, die integrierte Red Giant Produktpalette mit Werkzeugen für Schnitt, Motion Design und Filmproduktion sowie die Redshift Renderinglösungen für die High-End-Produktion. Im Jahr 2021 übernahm Maxon die 3D-Applikation Forger und erweiterte damit das Portfolio um professionelle Sculpting-Workflows auf mobilen Geräten. Mit dem Produktrelease der neuen Version von Maxon ONE im Herbst 2021 wurden zahlreiche neue Funktionalitäten veröffentlicht.

Die wesentlichen Kennzahlen der vier Segmente werden unter [<< 3.3 Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Nemetschek Konzerns >>](#) erläutert.

Standorte

Die Nemetschek SE hat ihren Hauptsitz in München. Die 13 Marken der Nemetschek Group entwickeln und vertreiben ihre Lösungen weltweit von insgesamt 81 Standorten aus.

NEMETSCHKEK STANDORTE WELTWEIT



Treiber, Markt und Wettbewerb

Wachstumstreiber

Die globale Bauwirtschaft steht am Beginn einer neuen, anhaltenden Wachstumsphase. Die wachsende Weltbevölkerung, die zunehmende Urbanisierung und die damit verbundene steigende Nachfrage nach Wohnraum sind dabei wesentliche Treiber. Schon heute erwirtschaftet die Bauindustrie rund 13% des globalen BIP. Bis 2030 soll der Markt der Bauwirtschaft um 42% auf rund 13 Billionen Euro wachsen.

Hinzu kommt der Wandel zu einer nachhaltigeren Welt, der umfassende Investitionen u. a. in die Infrastruktur bedarf. Derzeit entfallen 36% des jährlichen weltweiten Energieverbrauchs auf den Bau und Betrieb von Gebäuden. Angesichts dessen wachsen die Anforderungen an Effizienz, Qualität und Nachhaltigkeit in der Bauwirtschaft.

Ein weiterer wesentlicher Wachstumstreiber ist die digitale Transformation der Bauindustrie, die weit weniger vorangeschritten ist als in anderen Schlüsselbranchen wie der Automobilindustrie. Studien zeigen, dass die Bauindustrie in Europa einen Digitalisierungsgrad von nur 7% aufweist. Daraus ergibt sich ein hoher Aufholbedarf der Bauwirtschaft im Einsatz digitaler Technologien. Für Nemetschek bedeutet dies ein großes Marktpotenzial. So wird erwartet, dass die IT-Ausgaben in der Baubranche in den nächsten Jahren um rund 13% pro Jahr steigen werden.

Ein optimiertes Zusammenspiel aller Prozesse durch konsequente Digitalisierung bietet der Branche perspektivisch mehr als 20% Potenzial in puncto Effizienz durch Bauzeitverkürzungen, Qualitätsverbesserungen und Kosteneinsparungen. Dabei kann man schon heute große Teile dieser Transformation mit bereits bestehenden Technologien effizient umsetzen – dank der weltweit führenden BIM-Methode.

Die Nemetschek Group profitiert in ihren drei Kernsegmenten der AEC/O-Industrie von gleich mehreren Treibern:

- » Die Digitalisierung in der Baubranche ist nach wie vor schwach ausgeprägt. Aufholeffekte und erhöhte Investitionen in industriespezifische Softwarelösungen, die Prozesse effizienter steuern und somit die Qualität erhöhen sowie Kosten und Zeitaufwand reduzieren, werden immer wichtiger.
- » Staatliche Regulierungen, die die Nutzung von BIM-Software für staatlich finanzierte Bauprojekte fordern bzw. verbindlich vorschreiben, bereiten weltweit den Weg für weiteres Wachstum der Nemetschek Group. Neben den USA sind in Europa vor allem Großbritannien und auch die skandinavischen Länder Vorreiter bei BIM-Regularien und dem Einsatz BIM-fähiger Softwarelösungen.
- » Der steigende Einsatz von Software über den gesamten Lebenszyklus von Bauwerken hinweg wird durch die BIM-Regularien gefordert, um einen modellbasierten und durchgängigen Workflow zu ermöglichen. Die Nemetschek Group bringt ihre Lösungen in allen Phasen des Baulebenszyklus ein und

wird den Anforderungen eines durchgängigen Workflows gerecht – angefangen von der Umstellung von 2D-Softwarelösungen auf modellbasierte BIM-3D-Lösungen über den verstärkten Einsatz von Lösungen zur Kosten- und Zeitkalkulation sowie Kollaboration bis hin zu Produkten für die effiziente Nutzung und Verwaltung von Gebäuden.

- » Des Weiteren gewinnen die Themen Nachhaltigkeit und Umweltschutz bei der Planung, dem Bau und Betrieb von Gebäuden stetig an Bedeutung. Dies gilt insbesondere für das Bauwesen, da Gebäude und die Bauindustrie für 40% der gesamten CO₂-Emissionen verantwortlich sind. Eine energie- und ressourcenschonendere Arbeitsweise im gesamten Bauprozesses inklusive der anschließenden Nutzungsphase ist daher ein kritischer Faktor zur Erreichung der von der Politik gesetzten Klimaziele (z. B. European Green Deal). Intelligente BIM-Softwarelösungen zu nachhaltigerem und ressourcenschonenderem Bauen sowie dem effizienteren Betrieb von Gebäuden bilden dafür eine unverzichtbare Grundlage.

Insgesamt wird die digitale Transformation im AEC/O-Markt auch weiterhin zu einer höheren Nachfrage nach Lösungen führen, die einen digitalen Workflow in den verschiedenen Disziplinen der Segmente Design, Build und Manage sicherstellen. Diese Marktgegebenheiten bieten der Nemetschek Group einen geeigneten Rahmen für weiteres Wachstum. Zu berücksichtigen ist, dass sich der Stand der Digitalisierung und die Treiber unterschiedlich auf die jeweiligen Segmente auswirken. Im Segment Design sind die Märkte bereits von Softwarelösungen penetriert. Hier sieht die Nemetschek Group insbesondere die Umstellung von 2D- auf 3D-Lösungen als wesentlichen Treiber. In den Segmenten Build und Manage ist die Situation eine andere: Hier ist die Digitalisierung noch auf einem niedrigen Niveau, sodass Investitionen in Softwarelösungen den Markt stärker treiben dürften.

Quellen: UN Environment Programme (Dezember 2020) – 2020 Global Status Report For Buildings And Construction; McKinsey (Oktober 2020) – Rise of the platform era; Oxford Economics (September 2021) – Future of Construction.

Markt und Wettbewerb

Die Nemetschek Group ist eines der global führenden Unternehmen im AEC/O-Softwaremarkt. Der weltweite AEC/O-Softwaremarkt belief sich im Jahr 2021 auf rund 14 Mrd. Euro. Schätzungen gehen davon aus, dass der Markt bis 2024 jährlich um durchschnittlich 11% wachsen wird.

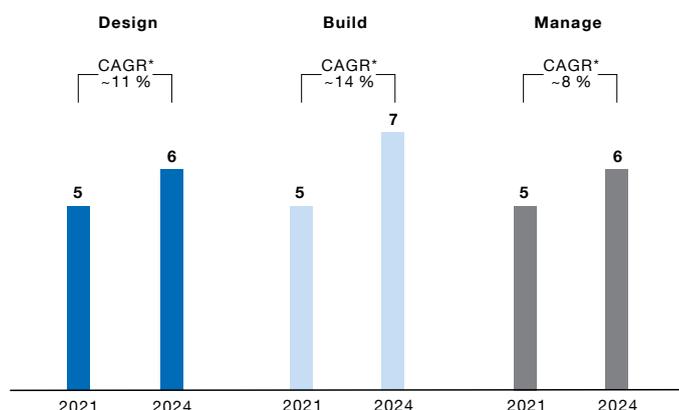
Das Marktsegment Design weist einen historisch bedingten höheren Reifegrad auf, da die Digitalisierung in diesem Bereich schon früher als in den anderen Marktsegmenten vorangetrieben wurde. Hier ist eine durchschnittliche Marktwachstumsrate von rund 11% für den Zeitraum 2021 – 2024 zu erwarten.

Der Markt des Build-Segments soll von rund 5 Mrd. Euro im Jahr 2021 auf voraussichtlich 7 Mrd. Euro im Jahr 2024 anwachsen, was einer durchschnittlichen Wachstumsrate von jährlich rund 14% entspricht.

Das Marktvolumen im Segment Manage belief sich 2021 auf rund 5 Mrd. Euro. Bis 2024 soll das Segment mit rund 8 % jährlich auf rund 6 Mrd. Euro anwachsen.

GLOBALER AEC/O-SOFTWAREMARKT

Endnutzerausgaben in Mrd. EUR



* Compound Annual Growth Rate (durchschnittliche jährliche Wachstumsrate).
Quellen: Cambashi BIM Design Observatory, Nemetschek Research.

Die AEC/O-Softwarebranche weist ein fragmentiertes Wettbewerbsumfeld auf. Je nach Segment und Region steht die Nemetschek Group daher mit unterschiedlichen Unternehmen im Wettbewerb. Auch wenn sich der Markt in den vergangenen Jahrzehnten zunehmend konsolidiert hat, gibt es nach wie vor eine Vielzahl an kleinen, lokal agierenden Unternehmen. Demgegenüber steht die Nemetschek Group als eines der wenigen global agierenden Unternehmen, das den Prozess der Konsolidierung durch Akquisitionen aktiv vorantreibt.

Im Segment Media & Entertainment adressiert die Nemetschek Group den 3D-Animationsmarkt, der ein großes Marktpotenzial und hohes Wachstum aufweist.

Der globale 3D-Animationsmarkt wird für das Jahr 2021 auf ein Volumen von 18,3 Mrd. USD geschätzt und wird bis 2028 auf rund 40 Mrd. USD steigen. Das entspricht einem durchschnittlichen Wachstum von rund 12 % pro Jahr. Die steigende Nachfrage nach hochwertigen Inhalten und Animation durch Kreative und die zunehmende Verwendung von visuellen Effekten (VFX) in Filmen und Videos sind einige der wichtigsten Faktoren, neben der Integration der künstlichen Intelligenz (KI) in die 3D-Animation, die das Marktwachstum vorantreiben. Zudem treibt die starke Verbreitung von VFX in der Unterhaltungsbranche und der jüngste Trend, VFX in der Werbung und in Infomercials einzusetzen, um Produkte mit 3D-Elementen darzustellen, das Wachstum des Marktes für 3D-Animation.

1.2 Ziele und Strategie

Die strategische Positionierung der Nemetschek Group erfolgt wie in den Vorjahren auch anhand dreier wesentlicher Merkmale. Diese drei Merkmale gelten mittelfristig und sind die Grundlage der strategischen Ausrichtung:

#1: Die Nemetschek Group unterstützt mit ihren Softwarelösungen die **Digitalisierung** entlang des gesamten Baulebenszyklus – von der Planungs- über die Bau- bis hin zur Betriebs- und Renovierungsphase. Der strategisch ganzheitliche Ansatz ermöglicht es, Investitionen und Kompetenzen in den kundenorientierten Segmenten zu bündeln und zu fokussieren und so eine durchgängige Betreuung der Kunden im Baulebenszyklus zu bieten. Gleichzeitig ermöglichen die Lösungen der Nemetschek Group durch ihren durchgängigen Ansatz den Workflow im Baulebenszyklus zu verbessern. Hinzu kommen digitale Lösungen für die Visualisierung, 3D-Modellierung und Animation, die neben der Bauindustrie insbesondere in der Medien- und Entertainment-Industrie ihren Absatz finden.

#2: Die **Konzernstruktur** mit vier Segmenten unter dem Dach einer strategischen Holding ermöglicht der Nemetschek Group, die Kompetenzen der 13 Markengesellschaften bestmöglich in den kundenorientierten Segmenten der AEC/O-Industrie sowie im Bereich Media & Entertainment zu bündeln. So sollen Nutzen und Mehrwert für den Kunden erhöht werden. Hier steht die Integration und Zusammenarbeit mehrerer Marken im Vordergrund, um ein integriertes und stärker vernetztes Lösungsangebot anzubieten. Zielsetzung ist es, die Zusammenarbeit der unterschiedlichen Berufsgruppen in der Baubranche weiter zu verbessern und effizienter zu gestalten. Die Marken sind „Experten“ für ihr spezifisches Kundensegment und haben daher eine hohe Kompetenz in ihrem jeweiligen Marktsegment. Der Segment- und Markenansatz sorgt dafür, dass Marktveränderungen schnell erfasst, analysiert und bewertet werden können und auf Kundenwünsche zeitnah reagiert werden kann. Gleichzeitig profitieren sie auf Segment- und Konzernebene von Synergien in Bezug auf Internationalisierung und Vertriebsstrategien, Austausch und Teilen von Best Practices sowie Entwicklungsaktivitäten.

Das **Design**-Segment verfolgt die Strategie, dem jeweiligen Kundensegment ein breites und integriertes Leistungsangebot zur Verfügung zu stellen. Ein strategischer Baustein ist dabei das Zusammenführen von Marken mit einem gemeinsamen Kundenstamm. Das bietet die Möglichkeit, Synergien zwischen den Marken zu nutzen und durch die Bündelung von Kompetenzen, Know-how und Technologien zusätzliche Mehrwerte für die Kunden zu schaffen.