

SENDESPERRFRIST: 10.00 Uhr!

**Virtuelle ordentliche
Hauptversammlung
der Nemetschek SE
am 12. Mai 2022**

**Ausführungen von
Yves Padrines
Vorstandsvorsitzender (CEO)**

**Dr. Axel Kaufmann
Chief Financial and Operations Officer (CFOO)**

Es gilt das gesprochene Wort!

Virtuelle Hauptversammlung 2022

YVES PADRINES

Übersicht Nemetschek Group und Geschäftsjahr 2021

Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Aktionärsvertreter, meine sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich Willkommen zur Hauptversammlung der Nemetschek SE. Mein Name ist Yves Padrines. Ich bin **seit 1. März CEO der Nemetschek Group**. Es ist heute das erste Mal, dass ich zu Ihnen spreche und das nicht in meiner Muttersprache Französisch, sondern auf Deutsch. Verzeihen Sie mir daher bitte, wenn meine Aussprache nicht immer perfekt ist. Und ich bin mir sicher, dass es nicht perfekt sein wird.

Ich möchte damit beginnen, mich kurz vorzustellen. Ich bin Franzose und in Straßburg geboren. Ich bin verheiratet und habe 2 Kinder. Bevor ich zum CEO der Nemetschek Group ernannt wurde, war ich **CEO von Synamedia** mit Sitz in London. Synamedia ist ein Spin-Off des US-Unternehmens Cisco und befindet sich mehrheitlich im Besitz der Finanzinvestoren Permira und Comcast/Sky. Es war dort meine Aufgabe, den weltweit größten unabhängigen Anbieter von Videosoftware für Pay-TV, Telekommunikation, Medien und OTT-Anbieter zu formen. Davor war ich sechs Jahre lang als Vice President of Global Service Provider für das gesamte Angebot von Cisco-Produkten in den Regionen Europa, Naher Osten und Afrika verantwortlich. Zu Beginn meiner Karriere war ich unter anderem bei dem Softwareanbieter NDS, der zu News Corporation gehört, bei PriceWaterhouseCoopers sowie dem französischen Medienkonzern Vivendi tätig.

Sie sehen, dass fast alle meine bisherigen Tätigkeiten einen **starken Fokus auf Software und Technologie** hatten. Zudem habe ich immer in einem **sehr internationalen Umfeld** gearbeitet, mit vielen Kulturen und Nationalitäten. Ich glaube, dass diese Erfahrungen und Kenntnisse auch in meiner Funktion als CEO von Nemetschek sehr nützlich sind, da das Unternehmen heute eine weltweit tätige Technologiegruppe ist. Ich freue mich sehr, dass ich die Chance habe, dieses so erfolgreiche und renommierte Unternehmen weiterzuentwickeln und in die **nächste Wachstumsphase** zu führen.

Übersicht Geschäftsmodell

Meine Damen und Herren, der Name Nemetschek steht seit fast 60 Jahren wie kaum ein anderes Unternehmen für den **technologischen Wandel in der Architektur- und Baubranche**. Aus dem Ingenieurbüro, das Prof. Nemetschek im Jahr 1963 gründete, ist längst ein **Global Player** geworden, der zu den führenden Anbietern von innovativen Softwarelösungen für die AEC/O- und Media-Industrien zählt. Die Abkürzung AEC/O steht für „Architecture“, „Engineering“, „Construction“ und „Operation“ – also für den **gesamten Lebenszyklus eines Bauwerks**. Unsere Vision ist es, diesen Lebenszyklus zu digitalisieren, um das Bauen effizienter und nachhaltiger zu machen. Mit unseren Marken im AEC/O-Bereich adressieren wir ein **weltweit riesiges Marktvolumen von mehr als 30 Mrd. Euro**, das zudem ein **hohes Wachstumspotenzial** aufweist. Hinzu kommt der Wandel zu einer nachhaltigeren Welt. Daher wachsen die Anforderungen an Effizienz, Qualität und Nachhaltigkeit in der Bauwirtschaft, was die Nachfrage nach unseren Lösungen zusätzlich antreibt.

Ein weiterer großer Markt mit einem Potenzial von mehr als 15 Mrd. Euro ist der **Weltmarkt für 3D-Animationen**, den wir im Segment **Media** mit unserer Tochtergesellschaft **Maxon** adressieren. Nach der erfolgreichen Integration von mehreren Akquisitionen aus den USA wollen wir Maxon weiter zu einem starken Standbein unseres Konzerns ausbauen. Wir sehen sehr **viel Potenzial im Mediengeschäft** und haben eine ambitionierte Strategie für die Zukunft.

Soweit ein erster Überblick. Ich möchte nun meinen Kollegen Dr. Axel Kaufmann, unseren CFOO, bitten Ihnen die wesentlichen Highlights des vergangenen Geschäftsjahres 2021 zu erläutern. Bis hierhin vielen Dank.

DR. AXEL KAUFMANN

Strategische Highlights 2021

Vielen Dank, Yves!

Meine Damen und Herren, die Nemetschek Group hat im vergangenen Jahr nicht nur erneut eine exzellente wirtschaftliche Entwicklung verzeichnet. Unser Unternehmen hat zudem auch **strategisch sehr gute Fortschritte** gemacht. Ich möchte kurz auf **drei wichtige Entwicklungen** eingehen.

Thema Start-ups: In kaum einer anderen Branche ist die **Innovationsgeschwindigkeit** so hoch wie in der Softwareindustrie. Unser Anspruch als Nemetschek Group ist es, Architekten, Ingenieuren und Facility-Managern technologische Mehrwerte zu bieten. Dies ist nur durch permanente Produktinnovationen möglich, die **frühzeitig Trends und neue Bedürfnisse unserer**

Kunden aufgreifen. Diese Kreativität vieler junger Gründer und Unternehmen möchten wir nutzen.

Deshalb haben wir uns im vergangenen Jahr im Rahmen von Finanzierungsrunden an **drei jungen und hoch innovativen Unternehmen** aus Deutschland, den USA und Norwegen beteiligt. Dadurch sind wir noch näher an neuen Trends in unserer Industrie dran. Dazu zählen künstliche Intelligenz, digitale Zwillinge, Echtzeit-Überwachung oder Qualitätskontrolle. Wir werden auch weiterhin Start-up-Investments tätigen, denn **Produktexzellenz und Innovationskraft** sind der Schlüssel für unseren künftigen Erfolg.

Thema operative Performance und Exzellenz: Wir wollen unseren Kunden ein breites, integriertes Angebot für alle Phasen des Planungs-, Bau- und Verwaltungsprozesses von Bauwerken unterbreiten. Deswegen haben wir im vergangenen Jahr das **Know-how unserer Marken gebündelt** und dadurch Synergien geschaffen. So hat sich Data Design System, unser Planungssoftware-Spezialist für die technische Gebäudeausrüstung, mit Graphisoft, dem weltweit führenden Anbieter von Building-Information-Modeling-Lösungen, zusammengesgeschlossen. Ebenso bündeln die Marken Allplan und SDS/2 mittlerweile ihre Kompetenzen zu einer Plattform für die Bedürfnisse von Design bis Build. Wir werden auch künftig prüfen, wo wir durch die Integration von Marken schneller und schlagkräftiger werden können, um unseren Kunden **Lösungen aus einer Hand anzubieten** und zugleich die interne Effizienz zu steigern.

Thema Kompetenz und Innovationen: Wir treiben unsere Innovationen in allen Segmenten und investieren rund 23 % jährlich in unsere Produktentwicklung. Ich möchte heute hier aber besonders auf unser **Media** Segment eingehen: Die **Stärkung**

des Segments Media mit unserer Tochtergesellschaft Maxon ist für die Entwicklung der Nemetschek Group ein sehr wichtiger Baustein. Maxon adressiert sehr unterschiedliche Kundengruppen aus der weltweiten Medien- und Filmbranche und der werbenden Industrie, hinzu kommen viele kreative Freelancer. Die Kundenliste liest sich wie das **„Who´s Who“ der weltweiten Medien- und Unterhaltungsindustrie** mit Namen wie Disney, Netflix, Sony, Apple, BMW, Microsoft, Sky oder BCC.

Alle diese Kunden nutzen unsere professionelle 3D-Modeling-, Painting-, Animations- und Visualisierungs-Software, um kreative Inhalte zu erstellen. Und natürlich bleibt auch die Brücke zu unseren Bausegment bestehen, denn auch weiterhin werden Architekten mit Software von Maxon ihre Bauplanungen eindrucksvoll visualisieren können.

Highlights Geschäftsjahr 2021

Meine sehr geehrten Damen und Herren, das Jahr 2021 der Nemetschek Group war **herausragend!** Umsatz, Ergebnis, Rentabilität und auch der Börsenwert erreichten neue Bestwerte, wobei wir die unterjährig bereits angehobenen Umsatz- und Ertragsziele am Ende sogar nochmals übertreffen konnten. Wie schon im Jahr zuvor haben wir die **Herausforderungen durch die anhaltende Coronapandemie**, die 2021 erneut zu Lockdowns führte, gut gemeistert und den engen Kontakt zu unseren Kunden weltweit gehalten.

Wenn ich „wir“ sage, dann meine ich zuerst einmal all unsere **mehr als 3.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**, egal ob sie hier in München oder an einem der anderen 80 Standorte, an denen unser Konzern auf der Welt aktiv ist, arbeiten. Sie

alle haben erneut Herausragendes geleistet und mit Kompetenz und Engagement ein weiteres Rekordjahr von Nemetschek ermöglicht. **Im Namen des gesamten Vorstands dafür herzlichen Dank.**

Lassen Sie mich auf ein paar Zahlen des Geschäftsjahres näher eingehen:

- Der **Konzernumsatz** stieg um gut 14,2 % auf 681,5 Mio. Euro, währungsbereinigt betrug das Plus sogar 15,6 %. Damit hat sich unser Wachstum, das im ersten Coronajahr 2020 noch einstellig gewesen war, wieder deutlich beschleunigt. Vor allem das zweite und das vierte Quartal zeigten eine hohe Dynamik.
- Wie auch in den Vorjahren waren die **wiederkehrenden Umsätze ein Hauptwachstumstreiber und entwickelten sich** überproportional. Darunter verstehen wir Erlöse aus Software-Serviceverträgen und Mietmodellen, also Subskription und Software-as-a-Service. Insgesamt machten sie vergangenes Jahr rund **61 Prozent des Konzernumsatzes** aus. Motor dieser strategischen Entwicklung waren die Umsätze aus **Subskription und SaaS** mit einem Plus von 46 % auf 132 Mio. Euro.
- Das operative **Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, das EBITDA**, nahm um 28,8 % und damit überproportional zum Umsatz zu und erreichte einen Wert von 222,0 Mio. Euro. Die **EBITDA-Marge** erhöhte sich dadurch um 3,7 Prozentpunkte auf 32,6 %. Es zeigt sich also erneut, dass Nemetschek, im Gegensatz zu vielen anderen Wachstumsunternehmen, auf **profitables Wachstum** setzt.

- Auch das **Ergebnis pro Aktie** stieg deutlich auf 1,17 Euro an, was einem Wachstum von 38,9% entspricht.

Übersicht Segmente

Meine Damen und Herren, wenn wir auf die Entwicklung unserer Segmente blicken, dann sehen Sie, dass alle Segmente zum Wachstum des Konzerns beitragen, wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß.

Das größte **Segment Design** verbuchte ein Wachstum von 11,7 % und zeigte damit eine deutliche Erholung gegenüber dem Vorjahr, das durch die Pandemie beeinflusst war. Die EBITDA-Marge verbesserte sich im Jahr 2021 spürbar auf 33,8 %, dank einer höheren internen Effizienz.

Das **Segment Build** zeigte ein starkes Wachstum von 14,9 %, währungsbereinigt sogar von 17,1 %. Natürlich war auch 2021 unsere US-Marke Bluebeam einer der wesentlichen Wachstumstreiber. Die EBITDA-Marge verbesserte sich deutlich auf hohe 41,1 %.

Im **Segment Manage** legten die Umsätze um 7,0 % zu. Hierbei war die Geschäftsentwicklung noch von den Coronafolgen beeinflusst. So hielt sich die wichtige Kundengruppe der Gebäudeverwalter, vor allem im Gewerbebau, aufgrund der unsicheren gesamtwirtschaftlichen Lage mit Investitionen zurück. Die EBITDA-Marge verbesserte sich leicht auf 9,3 %.

Das stärkste Wachstum mit einem Plus von 27,7 % erreichte das **Segment Media**. Dabei wirkten sich die integrierten Akquisitionen Redshift und Red Giant positiv auf die Entwicklung aus, weil Maxon mit ihnen einen deutlich größeren Kundenkreis erreichen

kann. Die EBITDA-Marge nahm deutlich um 8,1 Prozentpunkte auf 36,2 % zu. Dabei ist zu beachten, dass sich Integrationskosten und die Umstellung auf Subskriptionsmodelle im Vorjahr auf die Marge ausgewirkt hatten.

Konzernbilanz per 31.12.2021

Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Aktionärinnen, unverändert zeichnet sich unser Konzern durch eine **hochsolide Eigenkapital- und Finanzierungsbasis** aus. Die **Eigenkapitalquote** verbesserte sich zum Stichtag 31. Dezember 2021 auf gut 51 %. Die Nettoliquidität nahm von 9,0 Mio. Euro auf 28,4 Mio. Euro zu. Dies und eine nochmals verbesserte Cash-Conversion-Rate von 96,6 % dokumentieren die sehr gesunde Finanzlage von Nemetschek, die uns **Handlungsspielräume für weitere Wachstumsschritte** eröffnet und unsere Unabhängigkeit sichert.

Dividendenvorschlag

Die sehr gute Geschäftsentwicklung und unsere soliden Bilanzrelationen haben uns die Entscheidung über den **Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2021** erleichtert. Mit 0,39 Euro pro Aktie schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen heute die **neunte Dividendenerhöhung in Folge** vor. Das ist knapp ein Drittel mehr als im Vorjahr. Die gesamte **Ausschüttungssumme** würde bei insgesamt 115,5 Mio. Aktien von rund 35 Mio. Euro auf 45 Mio. Euro steigen. Wir halten damit an unserem Grundsatz einer ertragsabhängigen und nachhaltigen Dividendenpolitik fest.

Soweit zum vergangenen Geschäftsjahr. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit! Ich übergebe nun wieder an unseren CEO Yves Padrines.

YVES PADRINES

Strategie und Perspektiven

Vielen Dank, Axel.

Meine Damen und Herren, spannender als die Vergangenheit ist immer der Blick in die Zukunft. Deshalb möchte ich Ihnen unsere Gedanken vorstellen, wohin sich die Nemetschek Group in den kommenden Jahren entwickeln soll.

Zuerst: Ich habe hier bei Nemetschek ein Unternehmen mit einem einzigartigen Portfolio an Lösungen und Marken, mit einem hohen Maß an Innovation und mit einem tollen, engagierten Team vorgefunden. Ich fühle mich geehrt, die Nemetschek Group in die **nächste Wachstumsphase** führen zu dürfen und freue mich auf die Zusammenarbeit mit den engagierten Teams, im Headquarter hier in München und bei einer unserer 13 Marken an mehr als 80 Standorten weltweit.

Riesiges Marktpotenzial

Nemetschek hat in den vergangenen Jahren eine beeindruckende Wachstums-Story geschrieben. Wir sind heute **ein global führendes Unternehmen** im Softwaremarkt für die Architektur- und Bauindustrie sowie für Media-Anwendungen. Alle wichtigen Erfolgszahlen – Umsatz, Gewinn, Marge – zeigten und zeigen nach oben.

Wir haben ein riesiges Marktpotential. Der für Nemetschek adressierbare Markt für Software in der AEC/O-Industrie ist weltweit mehr als 30 Mrd. Euro groß. Wir alle wissen, dass die Baubranche einen großen Rückstand bei Produktivität, Digitalisierung, Umweltschutz und Nachhaltigkeit zu fast allen anderen Industrien hat.

Die **Bauwirtschaft** befindet sich in einer **langen und anhaltenden Wachstumsphase**. Treiber sind die wachsende Weltbevölkerung, der Urbanisierungs-Trend sowie die steigende Nachfrage nach Wohnraum und einer modernen Infrastruktur. Gleichzeitig muss die Bauwirtschaft auch ihren Teil **zur Nachhaltigkeit** beitragen.

Gebäude und Bauwerke stehen für rund 36 % des globalen jährlichen Energieverbrauchs und für knapp 40 % der gesamten CO₂-Emissionen.

Es ist klar, dass ohne eine **Digitalisierung** und den Einsatz moderner Softwarelösungen all diese Herausforderungen nicht zu meistern sind. Für die Nemetschek Group bedeutet das: Unsere langfristigen Wachstumstreiber sind intakt.

Auf der Folie sehen Sie, dass die Ampel in allen unseren Teilmärkten auf Grün steht. Wir gehen daher weiter von einem positiven Marktumfeld aus. Das Gleiche gilt für die Märkte im Segment Media. Nur im Gewerbebau bleibt die weitere Entwicklung abzuwarten: So führt z.B. das Arbeiten im Homeoffice dazu, dass immer mehr Unternehmen ihren künftigen Flächendarf überdenken und anpassen werden.

Unser Anspruch ist es, diesen riesigen Markt noch besser und effizienter zu adressieren. Wir wollen unser Wachstum stärken, durch die bewährte Kombination aus organischem Wachstum und Akquisitionen. Die Zukäufe müssen unseren Kunden aber echte Mehrwerte bringen. Auch die **Stärkung unserer Vertriebs- und Marketingaktivitäten** ist einer der zentralen Aufgaben für die kommenden Jahre.

Bausteine zur Erreichung unserer Ziele

Meine Damen und Herren, wir haben ein **starkes Fundament**, um unser Wachstum zu beschleunigen. Über das weltweite Marktpotenzial habe ich bereits gesprochen.

Zusätzlich gewinnen die Themen **Nachhaltigkeit** und **Umweltschutz** bei der Planung, dem Bau und Betrieb von Gebäuden stetig an Bedeutung. Unser Produktportfolio ist ein großer Hebel für die Nachhaltigkeit.

Unsere Kunden können bereits heute besser planen, Informationen effizienter austauschen und produktiver zusammenarbeiten. Durch diese Art des Arbeitens kann der Energie- und Ressourcenverbrauch während des Bauens und der anschließenden Nutzungsphase reduziert werden. So leisten wir bereits heute einen wichtigen Beitrag zum **Klima- und Umweltschutz**.

Ein weiterer Pluspunkt ist unsere **starke Positionierung mit Best-in-Class-Lösungen** für alle Phasen im Leben eines Bauwerks. Die Namen unserer Marken in der Nemetschek Group stehen in der Branche für Innovation und Kundennähe. Unser Ziel ist es, auch in Zukunft der **Anführer für die Digitalisierung in der Baubranche und der Media-Industrie zu sein** – ganz im Sinne unseres Unternehmensgründers Prof. Georg Nemetschek.

Dazu befassen wir uns bereits intensiv mit **neuen Technologien** wie Artificial Intelligence, Digital Twins, Augmented oder Virtual Reality. So ist zum Beispiel Artificial Intelligence auf einem guten Weg, ein fester Bestandteil des Bauens zu werden, um Entscheidungen auf Datenbasis schneller zu treffen.

Ein weiterer Vorteil für die Nemetschek Group im Wettbewerb ist zudem, dass unser **Geschäftsmodell nachhaltig erfolgreich und hochprofitabel** ist. Unsere solide

Bilanz und unser starker Cashflow geben uns den finanziellen Spielraum, um auch in Zukunft in Lösungen, Mitarbeiter und Zukäufe zu investieren. Dabei werden wir uns weiterhin bei interessanten Start-ups engagieren. Aber auch etablierte Unternehmen stehen in unserem Fokus, sofern sie der Nemetschek Group einen technologischen oder geografischen Mehrwert liefern.

Uns hilft auch, dass der **Anteil wiederkehrender Umsätze an unserem Konzernumsatz weiter zunehmen** wird, vor allem durch die stark wachsende Nachfrage nach Subskription und SaaS. Wiederkehrende Umsätze verleihen unserem Unternehmen einen **kontinuierlichen Umsatz** und damit eine **bessere Planbarkeit**.

Durch die **Umstellung bei Bluebeam** ab dem zweiten Halbjahr werden wir nochmals einen großen Schritt nach vorne machen.

Q1 und Ausblick 2022

Meine Damen und Herren, ich komme zum laufenden Geschäftsjahr. Insgesamt hatten wir einen **sehr erfolgreichen Start** in das Jahr 2022. Wir sind beim Umsatz erneut deutlich zweistellig gewachsen und konnten das EBITDA überproportional steigern. Damit haben wir eine **gute Grundlage gelegt für den weiteren Jahresverlauf** und das Erreichen unserer Jahresziele.

Highlights Q1 2022

Im Detail:

- Der **Konzernumsatz** erhöhte sich in den ersten drei Monaten um 21,3 % auf 192,2 Mio. Euro. Erneut war die Nachfrage nach Subskription und SaaS der Wachstumsmotor: Diese Umsätze stiegen im ersten Quartal 2022 um fast 60%.
- Das **Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, das EBITDA**, erhöhte sich um 40,9 % auf 69,8 Mio. Euro. Damit errechnet sich für das erste Quartal eine hohe EBITDA-Marge von 36,3 %.
- Auch der **Gewinn pro Aktie** stieg mit fast 45% wieder sehr stark im ersten Quartal auf nun 0,37 Cent.

Ausblick 2022

Wenn wir auf den weiteren Jahresverlauf blicken, dann **bleibt es bei der bisherigen Prognose für das Jahr 2022**. Wir erwarten die Fortsetzung unseres starken Wachstumskurses und gehen von neuen Höchstwerten bei Umsatz und Ergebnis aus.

Konkret erwarten wir ein währungsbereinigtes Umsatzplus in einer Spanne von 12 % bis 14 %. Die EBITDA-Marge soll sich zwischen 32 % und 33 % bewegen.

Was die **Rahmenbedingungen** für unser Geschäft angeht, so konnten Sie in den vergangenen Wochen in den Zeitungen viel lesen über einen **drohenden Konjunkturrückgang in der internationalen Bauwirtschaft**. Als Gründe werden vor allem die hohen Energiepreise, Materialengpässe, steigende Bauzinsen und natürlich auch die Unsicherheiten durch den Krieg in der Ukraine genannt.

Ich kann Ihnen heute sagen: Wir werden diese Entwicklungen natürlich genau beobachten. Die Bauzinsen sind trotz des jüngsten Anstiegs im historischen Vergleich

noch immer auf niedrigem Niveau. Hinzu kommt der wachsende Anteil an wiederkehrenden Umsätzen, der uns eine höhere Planbarkeit beschert. Und: Die grundlegenden Einflussfaktoren für unsere Geschäfte sind, wie ich bereits ausführte, unverändert positiv.

Vor diesem Hintergrund sind wir **unverändert optimistisch**.

Schluss-Slide

Sehr geehrte Damen und Herren, der **weltweite Bedarf an Wohnhäusern, Büros, öffentlichen Gebäuden und Infrastruktur ist riesig**. Das Bauen wird zugleich immer komplexer.

Nur mit der Hilfe innovativer digitaler Tools beim Planen, Bauen und Betreiben lassen sich diese Wünsche effizient, nachhaltig und mit möglichst wenig Ressourcen realisieren. Gleiches gilt für die Medienindustrie: Digitale Lösungen ermöglichen kreativen Menschen ganz neue Möglichkeiten, um faszinierende, virtuelle Welten zu erschaffen.

Wir als Nemetschek Group wollen **diese Welt aktiv mitgestalten**. Wir sind mit unseren Marken sehr eng am Markt und bei unseren Kunden, kennen genau ihre Bedürfnisse und Anforderungen. Und unsere innovativen Lösungen werden wir kontinuierlich weiterentwickeln und so die Bau- und Medienbranche nachhaltig und erfolgreich vorantreiben.

Ich würde mich freuen, wenn Sie uns auf diesem spannenden Weg auch weiterhin als Aktionärinnen und Aktionäre begleiten.

Herzlichen Dank.