

**Ordentliche
Hauptversammlung 2025
der Nemetschek SE**

**Ausführungen von
Yves Padrines
CEO**

**Louise Öfverström
CFO**

München, 20. Mai 2025

Es gilt das gesprochene Wort!

Slide 1: *Begrüßung*

Slide 2: *Kurt Dobitsch (Start AR-Leitfaden)*

Slide 3: *Hauptversammlung 2025 (Start Vorstand)*

1. CEO YVES PADRINES / TEIL I

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der Nemetschek SE. Ich freue mich sehr, dass Sie heute hier vor Ort sind.

Slide 4: *Überblick und strategisches Update (Übergangsslide)*

Nach dem 60-jährigen Firmenjubiläum vor zwei Jahren hatten wir im vergangenen Jahr erneut einen Anlass zum Feiern: **Nemetschek ist seit 25 Jahren an der Börse notiert.** In diesem Vierteljahrhundert hat sich unser Unternehmen zu einem der TOP-Werte in den Indizes MDAX und TecDax entwickelt. Aktuell ist Nemetschek am Kapitalmarkt rund 14 Mrd. Euro wert. Wir sind damit der zweitgrößte Aktienwert unter den Softwareherstellern in Deutschland nach SAP.

Die sehr positive Entwicklung des Börsenkurses spiegelt den operativen Erfolg wider, den unser Unternehmen seit vielen Jahren auszeichnet. Das Jahr 2024 war keine Ausnahme. Wir haben unseren **Wachstumskurs fortgesetzt**, und wir haben unsere

Ziele für das Geschäftsjahr erreicht oder sogar übertroffen. Die Nemetschek Group ist erfolgreich auf Kurs!

Slide 5: Übersicht Nemetschek Group

Meine Damen und Herren,

die meisten von Ihnen kennen unser Unternehmen bereits seit vielen Jahren. Für alle, die heute das erste Mal dabei sind, stelle ich die Struktur der Gruppe kurz vor. Unser Lösungsportfolio mit insgesamt 13 Marken deckt den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes ab, von der Planung über den Bau bis zum Management. Hinzu kommen im Segment Media Lösungen für Erstellung digitaler Inhalte, unter anderem für 3D-Modeling und 3D-Painting sowie Animations-, Sculpting- und Rendering-Lösungen. Diese strategische Aufstellung entspricht auch der Berichtsstruktur unserer Gruppe mit den vier Segmenten Design, Build, Manage und Media. Hinzu kommt die Business-Unit Digital Twin, die über den gesamten Baulebenszyklus geht.

Slide 6: Strategische Highlights 2024

Auch im vergangenen Jahr haben wir **wichtige strategische Fortschritte** erzielt. Ich möchte hier nur auf die wichtigsten kurz eingehen:

- Die **Umstellung unseres Geschäftsmodells** von Lizenzen auf Subskription und Software-as-a-Service-Lösungen verlief auch 2024 nach Plan und ist mittlerweile **sehr weit fortgeschritten**. Vor allem das Segment Build mit der

Marke Bluebeam und der akquirierten GoCanvas waren Treiber dieser Entwicklung. Der Anteil der jährlich wiederkehrenden Umsätze stieg im vergangenen Jahr deutlich um rund 10 Prozentpunkte auf 86,5 % des Gesamtumsatzes. Damit haben wir unser Ziel für 2024 von 85 % erreicht.

- Ein weiteres wichtiges Ziel der Nemetschek Group ist, dass wir beim **Einsatz von künstlicher Intelligenz**, kurz KI, eine führende Rolle einnehmen. KI ist deshalb eines der Schwerpunktthemen unserer Forschungs- und Entwicklungsarbeit. Dazu haben wir einen AI & Data Innovation Hub gegründet, um Synergien bei der KI-Entwicklung über alle Marken der Nemetschek Group hinweg zu realisieren. Aber nicht nur unseren Kunden nützt die künstliche Intelligenz: Wir sehen auch großes Potenzial, um unsere internen Prozesse zu verbessern und damit schneller und effizienter zu werden.
- Ein weiterer Schwerpunkt ist zudem das Thema **Nachhaltigkeit**. Wir wollen mit unseren Produkten allen Beteiligten am Bau helfen, umweltfreundlicher und mit weniger Ressourcenverbrauch zu agieren. Wenn bei Bauprojekten im Schnitt 20 % der Materialien verschwendet werden, ist dies nicht nur aus Kostengründen, sondern auch mit Blick auf die Umwelt nicht akzeptabel. Für die ökologische Transformation der Branche liefern wir die digitalen Tools.
- Eng mit den Themen KI und Nachhaltigkeit verbunden ist auch die **Nemetschek Cloud-Plattform**. Durch die Schaffung eines einheitlichen Ökosystems wollen wir durchgängige Workflows schaffen. Wir ermöglichen, dass alle, die an einem

Lebenszyklus eines Bauwerks beteiligt sind, nahtlos zusammenarbeiten können. Ein Beispiel für unsere Cloud-Infrastruktur ist der Einsatz und Ausbau der **Digital-Twin-Plattform**, die wir Ende 2023 in den Markt eingeführt haben. dTwin als offene Plattform harmonisiert alle Gebäudedaten in einem digitalen Zwilling. Dadurch können unsere Kunden datengesteuerte Entscheidungen treffen. Vor allem große und komplexe Gebäude lassen sich auf diese Weise effizienter verwalten und betreiben.

- Aber auch im Vertrieb haben wir 2024 im Rahmen unserer **Go-to-Market-Initiative** gute Fortschritte gemacht. Im Fokus stand weitere Internationalisierung. Um an dem Potenzial des großen Marktes in Indien zu partizipieren, haben wir im April 2024 in **Mumbai ein Go-to-Market Office eröffnet**. Wir bieten in Indien die Lösungen unserer Marken unter dem Dach der Nemetschke Group an und nicht über die einzelnen Marken. Dadurch können wir unter anderem **Cross-Selling-Potenziale** nutzen - gerade bei großen, international tätigen Kunden - und sehen hierdurch, dass wir noch besser die großen Potenziale, die der indische Markt bietet, entfalten können. Als Teil unseres Engagements in Indien steht auch eine enge Zusammenarbeit mit den Top-Universitäten im Fokus. So werden bereits Studenten auf unseren Lösungen geschult, die dann natürlich unsere Kunden werden.
- Hinzu kommt unsere „**Business-Enablement**“-Initiative, durch welche wir kontinuierlich und stringent unsere operative Exzellenz und Effizienz der Nemetschke Group weiter erhöhen. Dazu gehören zum Beispiel die

Harmonisierung von Prozessen und IT-Infrastruktur oder der der Aufbau von starken, globalen funktionalen Teams innerhalb unserer Gruppe. Diese und viele andere Maßnahmen sorgen dafür, dass Nemetschek kontinuierlich noch effizienter, schneller und schlagkräftiger wird. Damit schaffen wir einen robusten Rahmen für das starke Geschäftswachstum.

- Und schließlich stand das Jahr 2024 auch im Zeichen von **Akquisitionen**, allen voran der Akquisition **von GoCanvas in den USA**, aber auch z. B. von weiteren Beteiligungen an innovativen und aussichtsreichen Start-ups.

Slide 7: Akquisitionen und Start-up-Investments (Übergangsslide)

Meine Damen und Herren,

ich möchte ein wenig näher auf unsere M&A-Aktivitäten eingehen.

Slide 8: Nemetschek Group & GoCanvas

Der Erwerb von GoCanvas ist die bisher **größte Akquisition in der Unternehmensgeschichte** von Nemetschek.

Slide 9: GoCanvas Unternehmensprofil

Ein paar Details: GoCanvas passt perfekt in unsere Strategie, mit mobilen Cloud-Lösungen Kunden auf der Baustelle zu unterstützen, Papier durch digitale Workflows zu ersetzen. Alle Produkte sind reine SaaS-Lösungen.

Das Unternehmen wurde 2008 in den USA gegründet und hat weltweit mehr als 300 Mitarbeiter. Es ist in den vergangenen Jahren um rund 20 % pro Jahr gewachsen und erreichte 2023 einen Annual Recurring Revenue von 67 Mio. US-Dollar.

Durch den Erwerb, den wir seit 1. Juli 2024 konsolidieren, ergeben sich **Synergieeffekte und Cross-Selling-Chancen** mit unserer Marke Bluebeam. GoCanvas stärkt zugleich die Positionierung von Nemetschek in den USA. Auf der anderen Seite eröffnen wir GoCanvas die Expansion in Europa und in Asien-Pazifik. Bisher entwickelt sich GoCanvas sehr erfolgreich.

Slide 10: Investitionen in Start-ups

Wir haben 2024 auch unsere Venture-Aktivitäten fortgesetzt und erneut in innovative **Start-ups** investiert. Die Beteiligungen an jungen Firmen ermöglichen es uns, dass wir sehr früh **Zugang zu neuen und potenziell disruptiven Technologien** bekommen, nicht zuletzt im Bereich KI. Diese Strategie unterstützt unseren Anspruch, Innovationsführer und Innovationstreiber bei der Digitalisierung der Bauindustrie zu sein. Im vergangenen Jahr kamen drei Beteiligungen hinzu. Insgesamt haben wir mittlerweile bereits in rund 15 Start-ups investiert.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen: 2024 war ein sehr ereignisreiches Jahr. Es war aber auch ein wirtschaftlich sehr erfolgreiches Jahr. Meine Kollegin Louise Öfverström wird Sie nun durch die Zahlen für das Geschäftsjahr 2024 und für das erste Quartal 2025 führen.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.

CFO Louise Öfverström

Slide 11: *Finanzkennzahlen 2024 (Übergangsslide)*

Vielen Dank, Yves.

Guten Morgen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich werde Ihnen wie üblich hier im Rahmen der Hauptversammlung nur die wesentlichen Kennzahlen des Jahresabschlusses 2024 erläutern. Für detaillierte Informationen verweise ich auf unseren ausführlichen und sehr lesenswerten Geschäftsbericht.

Slide 12: *Finanzjahr 2024 – Alle Ziele erreicht oder übertroffen*

Yves Padrines hat es bereits gesagt: Auch im Jahr 2024 hat die Nemetschek Group ihre wirtschaftlichen Ziele erreicht oder sogar übertroffen. Bei dem Vergleich mit dem Vorjahr ist die Konsolidierung von GoCanvas ab dem 1. Juli 2024 zu berücksichtigen, die natürlich auch zu einer Anpassung unserer Prognosen führte.

- Der **Konzernumsatz** stieg auf 995,6 Mio. Euro und blieb damit nur sehr knapp unter der Marke von 1 Mrd. Euro. Währungsbereinigt entspricht dies einem Wachstum zum Vorjahr von 17,2 %. GoCanvas trug zu diesem erfreulichen Wachstum rund 3 Prozentpunkte bei. Ursprünglich, also ohne GoCanvas, hatten wir ein organisches, währungsbereinigtes Umsatzwachstum in der

Bandbreite von 10 % bis 11 % kalkuliert. Dieses Ziel haben wir mit einem Zuwachs von 14 %, übertroffen.

- Die für uns sehr wichtige **Kennzahl ARR**, der **Annual Recurring Revenue** oder auf Deutsch: die jährlich wiederkehrenden Umsätze, erhöhte sich um 41,9 % auf 1,02 Mrd. Euro. GoCanvas trug mehr als 7 Prozentpunkte und damit überproportional zum ARR-Wachstum bei, weil das Geschäftsmodell von GoCanvas bereits zu 100% auf SaaS-Lösungen beruht.
- Die **EBITDA-Marge**, also der Anteil des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern am Konzernumsatz, belief sich vergangenes Jahr organisch auf 31,1 % und inklusive GoCanvas auf 30,2 %. Die Marge blieb damit auch im Geschäftsjahr 2024 auf einem hohen Niveau. Organisch konnte die Marge sogar leicht verbessert werden. Wie bereits im Rahmen der Akquisition kommuniziert, liegt die Profitabilität von GoCanvas noch unter dem Niveau des Konzerns, so dass sich noch ein gewisser Verwässerungseffekt ergibt.
- Eine weitere wichtige Kennzahl für Nemetschek ist der **Anteil**, den die **wiederkehrenden Umsätze** aus Serviceleistungen und Mietmodellen an den Gesamtumsätzen ausmachen. Vergangenes Jahr nahm der Anteil noch einmal deutlich um rund 10 Prozentpunkte auf 86,5 % zu, womit wir unseren prognostizierten Zielwert von 85 % übertroffen haben. Auch das zeigt Ihnen, wie weit fortgeschritten die Transformation unseres Geschäftsmodells ist.

Klassische Softwarelizenzen machen nur noch rund 10 % unserer Umsätze aus.

Slide 13: Wiederkehrende Umsätze

Lassen Sie mich kurz ein wenig näher auf die Entwicklung der wiederkehrenden Umsätze eingehen. Diese umfassen die Umsätze aus Serviceverträgen sowie aus Subskription und SaaS, also aus Mietmodellen. Wie Sie im eingeblendeten Chart sehen können, haben wir die **Umstellung unseres Geschäftsmodells** in den vergangenen Jahren konsequent vorangetrieben. Allein 2024 nahmen die wiederkehrenden Umsätze insgesamt um 32 % auf 861 Mio. Euro zu. Treiber waren dabei ganz klar die Umsätze aus Subskription und SaaS, die einen Zuwachs von 88 % zeigten. Die erfolgreiche Transformation unseres Geschäfts ermöglicht es uns, deutlich höhere Umsätze über die Kundenlebensdauer zu generieren und Kunden enger an uns zu binden. Gleichzeitig sind die Umsatzzuflüsse resilienter und somit für uns besser planbar. Auch für unsere Kunden ergeben sich zahlreiche Vorteile. Mit Subskription und SaaS erhalten sie schneller Innovationen. Das verstärkt wiederum die Loyalität unserer Kunden. Und wir können neue Kundengruppen für Nemetschek erschließen.

Slide 14: Umsatz nach Regionen

Meine Damen und Herren,

bei der Betrachtung des Konzernumsatzes nach den drei großen Weltregionen Amerika, Europa und Asien/Pazifik sehen Sie, dass **Amerika** 2024 mit einem Plus von 24 % ein **wesentlicher Treiber unseres Wachstums** war. Zentral- und Südamerika und hier vor allem die USA steuern mittlerweile 41 % zum Konzernumsatz bei. Unsere Akquisition von GoCanvas hat natürlich erneut die Positionierung in den USA gestärkt. In Deutschland fiel das Umsatzplus mit knapp 3 % deutlich verhaltener aus, zum einen wegen der noch nicht abgeschlossenen Umstellung von Lizenzen auf Mietmodelle im Segment Design, zum anderen aufgrund der schwachen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung im Inland. Europa ohne unseren Heimatmarkt konnte aber ein zweistelliges Wachstum von rund 15% erzielen. Große Potenziale sehen wir auch in der Region Asien/Pazifik, wo wir mit rund 28 % 2024 sehr stark gewachsen sind.

Insgesamt zeigt der regionale Splitt unserer Geschäfte, eine **sehr gute regionale Umsatzverteilung** und eine **balancierte Risikodiversifikation**, die durch die erfolgreiche Aufstellung der Nemetschek Group als ein weltweit agierender Konzern möglich ist.

Slide 15: Segmente 2024

Ein kurzer Blick auf unsere vier operativen Segmente:

Wachstumstreiber im vergangenen Jahr waren ganz klar die beiden größeren **Segmente Design und Build** mit währungsbereinigten Zuwachsraten von 14 % beziehungsweise 28 %. Im Segment Build, das vor allem in den USA eine starke Basis

hat, aber auch immer mehr internationalisiert, hätte das Wachstum ohne den Konsolidierungseffekt von GoCanvas bei gleichzeitiger abgeschlossener Umstellung auf Subskription und SaaS bei hohen 18 % gelegen.

Im **Segment Manage** ist das leichte Umsatzminus von 1,1 % teilweise auf die Einstellung einer margenschwachen Beratungseinheit zurückzuführen, die das Wachstum des Segments im Geschäftsjahr 2024 negativ beeinflusste. Marktbedingt sahen wir auch, dass Gebäudeverwalter und Gebäudemanager bei Investitionen nach wie vor etwas zurückhaltender waren. Dies hat mit dem konjunkturellen Umfeld zu tun, aber auch mit **Veränderungen auf dem Gewerbeimmobilienmarkt** – Stichwort Homeoffice und neue Arbeitszeitmodelle. Weil der Digitalisierungsgrad beim Management von Gebäuden aber nach wie vor sehr niedrig ist und die Anforderungen an die Gebäudeeffizienz stetig steigen, sehen wir für dieses Segment unverändert attraktive Wachstumspotenziale.

Und schließlich unser **Segment Media**, das ein währungsbereinigtes Wachstum von 8,2 % zeigte. Die Marke Maxon wuchs damit erneut schneller als der zugrunde liegende Markt, obwohl das Geschäft weiterhin durch die anhaltend verhaltene Nachfrage im wichtigen US-Markt beeinträchtigt wurde.

Die Segmente Design und Manage konnten ihre **EBITDA-Marge** im Jahr 2024 deutlich verbessern. Beim Segment Build lag das EBITDA aufgrund der laufenden Umstellung auf Mietmodelle und aufgrund des verwässernden Effekts aus der Akquisition von GoCanvas inklusive akquisitionsbedingter Effekte unter Vorjahr, allerdings noch immer

bei hohen 31,8 %. Die Marge im Segment Media bewegte sich erneut über dem Durchschnitt der Nemetschek Group bei hohen 35,7%.

Slide 16: Konzernbilanz

Ich komme zur **Konzernbilanz per 31. Dezember 2024**, und ich kann mich an dieser Stelle kurzfassen: Die **Bilanzsumme** hat sich im Stichtagsvergleich kräftig erhöht, nämlich um 862 Mio. Euro auf 2,14 Mrd. Euro. Das ist im Wesentlichen auf die erstmalige Konsolidierung von GoCanvas zurückzuführen, die zum deutlichen Anstieg der Bilanzsumme führte.

Auf der **Aktivseite** stieg das Anlagevermögen deutlich von rund 860 Mio. Euro auf 1,72 Mrd. Euro an, wobei durch die GoCanvas Akquisition vor allem der Goodwill und die immateriellen Vermögensgegenstände stiegen.

Auf der **Passivseite** der Bilanz gab es die größte Veränderung bei den langfristigen Verbindlichkeiten. Diese nahmen um 565 Mio. Euro auf 656 Mio. Euro zu. Darin enthalten ist der im Dezember erfolgreich emittierte Schuldschein über 300 Mio. Euro sowie neu in Anspruch genommene Kredite in Höhe von rund 200 Mio. Euro. Diese Finanzierungen stehen natürlich ebenfalls im Zusammenhang mit dem Erwerb von GoCanvas.

Das **bilanzielle Eigenkapital** stieg um 21 % auf 944 Mio. Euro. Die **Eigenkapitalquote** lag mit 44,2 % zwar akquisitionsbedingt unter dem Vorjahreswert

von 61,4 %, aber noch immer auf einem hohen Niveau. Insgesamt zeigte sich die Bilanz unseres Konzerns per Ende 2024 unverändert sehr solide, so dass wir weiterhin einen **ausreichenden finanziellen Handlungsspielraum** für weitere Wachstumsmaßnahmen haben.

Slide 17: Relevante TOPs der HV

Slide 18: Dividendenvorschlag

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
die sehr gute Geschäftsentwicklung erlaubt es uns, dass wir Ihnen heute die **zwölfte Dividendenerhöhung in Folge** vorschlagen können. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen für das Jahr 2024 die Zahlung einer Dividende von 0,55 Euro je Aktie vor, nach 0,48 Euro im Vorjahr. Sofern Sie dem Vorschlag in Tagesordnungspunkt 2 heute zustimmen, würden in Summe 63 Mio. Euro ausgeschüttet werden. Nemetschek steht somit unverändert für eine **attraktive, nachhaltige und ertragsorientierte Dividendenpolitik**.

Slide 19: Weitere relevante Themen: TOP 10 - Ergebnisabführungsvertrag

Eine kurze Erläuterung noch zu Tagesordnungspunkt 10. Darin bitten wir Sie um die Zustimmung zu einem **Ergebnisabführungsvertrag** zwischen der Nemetschek SE und der Graphisoft Deutschland GmbH mit Sitz in München.

Alle Informationen zum Ergebnisabführungsvertrag sind ausführlich in einem gemeinsamen Bericht des Vorstands der Nemetschek SE und der Geschäftsführung der Graphisoft Deutschland GmbH zu Tagesordnungspunkt 10 erläutert, der hier am Wortmeldetisch einsehbar oder auf unserer Website zu finden ist.

Das Aktiengesetz sieht vor, dass der Vorstand Ihnen auch in der Hauptversammlung nochmals einige Informationen zu diesem Ergebnisabführungsvertrag gibt. Ich werde Ihnen deshalb den Vertrag und die Gründe, die für den Abschluss dieses Vertrages sprechen, nochmals erläutern, mich dabei aber auf eine Zusammenfassung der wesentlichen Aspekte konzentrieren.

Die Graphisoft Deutschland GmbH ist eine hundertprozentige indirekte Tochtergesellschaft der Nemetschek SE. Das Ziel des Ergebnisabführungsvertrags ist es, eine körperschaft- und gewerbesteuerliche Organschaft zwischen der Nemetschek SE als sogenanntem Organträger und der Graphisoft Deutschland GmbH als sogenannter Organgesellschaft herzustellen, um damit **steuerliche Vorteile besser nutzen** zu können.

Zentrales Element des Ergebnisabführungsvertrags ist die Verpflichtung der Graphisoft Deutschland GmbH, jeweils ihren ganzen Gewinn an die Nemetschek SE abzuführen.

Als Gegenwicht zur Gewinnabführung durch die Organgesellschaft sieht der Vertrag die Pflicht der Nemetschek SE vor, jeden während der Vertragsdauer entstehenden Jahresfehlbetrag der Graphisoft Deutschland GmbH auszugleichen.

Wir erwarten bei der Graphisoft Deutschland GmbH für das laufende Geschäftsjahr und die Folgejahre ein positives Ergebnis. Wir rechnen deshalb nicht damit, dass die erwähnte vertragliche Verlustausgleichspflicht der Nemetschek SE in den nächsten Jahren zum Tragen kommt.

Die Vertragsregelungen sind im Übrigen normaler Praxisstandard bei Ergebnisabführungsverträgen.

Zusammenfassend kann ich feststellen, dass der Ergebnisabführungsvertrag für die Nemetschek SE insgesamt vorteilhaft ist. Wir bitten Sie deshalb, dem Vertrag heute Ihre Zustimmung zu erteilen.

Ein weiteres Thema, das ich kurz vorstellen möchte, ist das **Aktienrückkaufprogramm**.

Die Gesellschaft hat in dem Zeitraum vom 7. Februar 2025 bis einschließlich 14. Februar 2025 eigene Aktien im Rahmen eines Aktienrückkaufprogramms erworben. Das Aktienrückkaufprogramm beruhte auf einer entsprechenden Ermächtigung der Hauptversammlung vom 23. Mai 2024 zum Erwerb eigener Aktien im Umfang von bis zu insgesamt 10 Prozent des Grundkapitals. Mit den zurückgekauften Aktien sollen Aktienwertsteigerungsrechte, sogenannte Stock Appreciation Rights, von Vorstandsmitgliedern und Führungskräften der Nemetschek Group bedient werden. Stock Appreciation Rights werden in der Nemetschek Group seit 2022 gewährt, um die Verbundenheit von Vorstandsmitgliedern und

Führungskräften mit der Nemetschek Group und ihrem langfristigen Erfolg noch weiter zu stärken.

Im Rahmen dieses Aktienrückkaufprogramms wurden insgesamt 91.205 Aktien der Nemetschek SE mit einem Gesamtvolumen von insgesamt 11.099.323,95 Euro ohne Nebenkosten zurückgekauft. Dies entspricht einem Anteil der erworbenen eigenen Aktien von rund 0,08 % des Grundkapitals. Der an der Börse gezahlte Kaufpreis je Aktie im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms betrug durchschnittlich 121,70 Euro. Zwischenzeitlich wurden 37.121 eigene Aktien an Vorstandsmitglieder zu Bedienung von Auszahlungsansprüchen aus den Stock Appreciation Rights übertragen.

Weitere Informationen zu dem Aktienrückkaufprogramm finden Sie auch auf unserer Internetseite.

Aktuell hält die Gesellschaft daher insgesamt noch 54.084 eigene Aktien. Dies entspricht einem Anteil von ca. 0,05 % des Grundkapitals der Gesellschaft.

Slide 20: Übergangsslide Q1 2025

Meine Damen und Herren,
damit komme ich zum laufenden Geschäftsjahr und zu der Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2025.

Slide 21: Kennzahlen Q1 2025

Nemetschek ist ausgesprochen **dynamisch in das laufende Jahr gestartet**. Der **Konzernumsatz** nahm gegenüber dem gleichen Vorjahresquartal um 26,3 % auf 282,8 Mio. Euro zu, ohne GoCanvas betrug das Plus hohe 18,6 %. Der Trend eines deutlich überdurchschnittlichen Wachstums der wiederkehrenden Umsätze, getrieben durch Umsätze aus Subskription und SaaS setzte sich fort. Der Anteil der wiederkehrenden Umsätze an den Gesamterlösen stieg weiter auf fast 92 %, rund 9 Prozentpunkte mehr als im Vergleichsquartal 2024.

Die **Ertragslage** der Nemetschek Group war von einem **außerordentlichen Effekt** im mittleren einstelligen Millionen-Euro-Bereich belastet. Dieser stammt aus der unerwarteten und nicht vorhersehbaren Insolvenz eines Service- und Zahlungsdienstleisters. In der Folge erreichte die **EBITDA-Marge** im ersten Quartal 28,5 %. Bereinigt um den Einmaleffekt lag die operative Profitabilität bei 31,4 % und blieb somit auf hohem Niveau.

Insgesamt sind wir mit der operativen Performance im ersten Quartal sehr zufrieden. Die Ergebnisse sind eine sehr **gute Ausgangsbasis, um all unsere Ziele für das Gesamtjahr zu erreichen**.

Für den Ausblick auf das Gesamtjahr übergebe ich nun noch einmal an meinen Kollegen Yves Padrines. Herzlichen Dank!

CEO YVES PADRINES / TEIL II

Slide 22: Ausblick (Übergangsslide)

Vielen Dank Louise.

Meine Damen und Herren,

die Nemetschek Group versteht sich als **Treiber der Digitalisierung in der AEC/O-Industrie**. Trotz aller globalen Herausforderungen, die auch die Baubranche beeinflusst, rechnen wir damit, dass der **Digitalisierungsdruck** bei unseren Kunden weiter zunehmen wird. Hohe Kosten, niedrige Margen und immer mehr Regularien führen dazu, dass „business as usual“ bei unseren Kunden *keine* Option ist. Nur mit digitalen Lösungen kann die Branche ihre Profitabilität verbessern und die Anforderungen bei Nachhaltigkeit, Effizienz und Effektivität erfüllen.

Auch für den Media- und Entertainment-Markt sind wir weiterhin optimistisch, denn die Nachfrage nach digitalen Inhalten steigt weiter an.

Um unser zukünftiges Wachstum realisieren zu können, brauchen wir vor allem auch **die besten Mitarbeiter und Talente** für unser Unternehmen. Wir investieren deshalb kontinuierlich auch weiterhin in die **Attraktivität von Nemetschek als Arbeitgeber** und auch in das sogenannte employer branding. Und wir haben viel zu bieten, zum Beispiel eine offene und sehr internationale Firmenkultur mit mehr als 4.000 Mitarbeitern weltweit in einem hochspannenden und zukunftssträchtigen Umfeld, in dem wir viel bewegen können.

Ich möchte hier auch die Gelegenheit nutzen allen Teams in der Nemetschek Group für die großartige Arbeit im letzten Jahr herzlich zu danken.

Slide 23: Ausblick Geschäftsjahr 2025

Meine Damen und Herren,

nach dem guten Start im ersten Quartal gehen wir davon aus, dass wir **2025 erneut ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr** verzeichnen werden.

- Für 2025 gehen wir von einem **währungsbereinigten Umsatzwachstum von 17 % bis 19 %** aus. Damit würde die Nemetschek Group erstmals die Umsatzmarke von 1 Mrd. Euro überschreiten. GoCanvas wird zu dem Wachstum mit etwa 3,5 Prozentpunkte beitragen.
- Bei der **EBITDA-Marge** gehen wir derzeit von rund 31 % aus. Damit würden wir erneut das hohe Niveau des Vorjahres erreichen, und dies trotz des Verwässerungseffekts durch GoCanvas und des Sondereffekts durch die Insolvenz eines Service- und Zahlungsdienstleisters.

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

es gibt viele Gründe, **für die Zukunft der Nemetschek Group sehr optimistisch zu sein!** Mehr als 7 Millionen Nemetschek Nutzer in mehr als 140 Ländern vertrauen unseren Softwarelösungen. Die langfristigen Wachstumstreiber für unsere Industrie

sind intakt. Sie nehmen sogar noch an Intensität zu. Alles, was wir selbst beeinflussen und steuern können, entwickelt sich in die richtige Richtung.

Ich danke für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen.

Herzlichen Dank.

Ich gebe das Wort zurück an Herrn Dobitsch.

Slide 24: Nemetschek SE – Hauptversammlung 2025, Kurt Dobitsch