

**SENDESPERRFRIST: 10.00 Uhr!**

**Ordentliche  
Hauptversammlung 2024  
der Nemetschek SE**

**Ausführungen von  
Yves Padrines  
CEO**

**Louise Öfverström  
CFO**

**München, 23. Mai 2024**

**Es gilt das gesprochene Wort!**

**Slide 1:** *Begrüßung*

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

**Slide 3:** *Hauptversammlung 2024 (Start Vorstand)*

**1. CEO YVES PADRINES / TEIL I**

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

herzlich Willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der Nemetschek SE im Jahr 2024. Wir legen viel Wert auf den persönlichen Austausch mit Ihnen. Deswegen haben wir uns erneut für eine physische Hauptversammlung hier in München entschieden.

**Slide 4**

Letztes Jahr haben wir ein großes Jubiläum gefeiert: **60 Jahre Nemetschek!**

Die Nemetschek Group ist eine faszinierende Erfolgsgeschichte in der Softwarebranche weltweit. Was vor 60 Jahren in München als „Ingenieurbüro für das Bauwesen“ begann, ist heute ein global erfolgreicher Softwarekonzern.

60 Jahre sind in unserer Branche aber auch eine Ewigkeit. Dies zeigt Ihnen, dass das Unternehmen, das Prof. Georg Nemetschek im Jahre 1963 gegründet hat, ein echter Pionier war – und bis heute ist. Denn wir wollen auch in Zukunft **Vorreiter für die Bauindustrie und die Medienbranche** sein: Deshalb befassen wir uns sehr intensiv mit den **neuen Technologien**, die die Digitalisierung im Bauwesen und in der Medienindustrie in den kommenden Jahren prägen werden: Künstliche Intelligenz, digitale Zwillinge, Robotik oder Virtual Reality. Dazu gleich mehr.

## *Slide 5: Übersicht Nemetschek Group*

Viele von Ihnen kennen unser Unternehmen bereits seit Jahren. Für alle, die heute das erste Mal dabei sind, stelle ich die Struktur der Gruppe kurz vor. In den vergangenen 60 Jahre hat sich das Ingenieurbüro unseres Gründers Prof. Georg Nemetschek zu einem weltweit erfolgreichen Technologiekonzern mit mehr als 7 Millionen Nutzern und mehr als 3.500 Mitarbeitern entwickelt. Das Portfolio mit unseren starken Marken deckt den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes, von der Planung bis zum Betrieb, ab. Hinzu kommt unsere Softwarekompetenz im Medienbereich. In Summe also vier Segmente: Design, Build, Manage und Media. Hinzu kommt die Business Unit Digital Twin, die sich über den gesamten Bau-Lebenszyklus erstreckt.

## *Slide 6: Fortschritt in allen strategischen Fokusbereichen*

Es freut mich, dass wir auch im Jahr 2023 die lange Erfolgsgeschichte der Nemetschek Group fortschreiben konnten. Wir haben unsere **Ziele bei Umsatz und EBITDA-Marge klar erreicht** – auch in einem herausfordernden Umfeld. Zudem haben wir die Umstellung auf Subskription und Software as a Service intensiv vorangetrieben. Meine Kollegin Louise Öfverström wird Ihnen gleich die wichtigsten Zahlen vorstellen. Ich möchte erst auf die strategischen Themen eingehen.

Wir haben 2023 in allen strategischen Bereichen, die bei uns im Fokus stehen, gute Fortschritte gemacht:

- Die **Umstellung** von Lizenzen auf Subskription und SaaS verläuft erfolgreich und nach Plan. Im Jahr 2023 nahmen die jährlich wiederkehrenden Umsätze um rund 25 % auf 719 Mio. Euro zu. Die Steigerung bei Subskription und SaaS, lag sogar bei 50 %.
- Auch unsere **Go-to-Market-Initiative** ist erfolgreich. Wir bringen die Kompetenzen unserer Marken zusammen und steigern somit den Nutzen für die Kunden, in dem wir **Lösungspakete aus einer Hand** anbieten. Auch das stärkere **E-Commerce Angebot** hilft uns, die Internationalisierung weiter zu stärken. Zudem haben wir erst vor Kurzem ein Sales-Office in Mumbai gegründet, um den stark wachsenden Markt in Indien zu bearbeiten.
- Im Jahr 2023 haben wir weiter unsere **Innovationen** rund um Zukunftsthemen wie Künstliche Intelligenz, digitaler Zwilling oder Cloud-Lösungen vorangetrieben. Der Launch unserer cloudbasierten **Digital-Twin-Plattform** mit dem Namen dTwin ist eine echte Neuheit. Sie ist die erste Lösung in unserer Branche, die alle Daten eines Gebäudes in einer Ansicht liefert. Damit entsteht ein exaktes digitales Abbild des Gebäudes, und dies über den gesamten Lebenszeitraum hinweg.
- Unsere Investitionen in **innovative Start-ups** haben wir fortgesetzt. Auch 2023 haben wir in junge Unternehmen investiert, um nah an disruptiven Technologien zu sein. Darunter zum Beispiel in Preoptima, LiveCosts oder Stylib.

- Eine weitere strategische Initiative ist das **Business Enablement**. So haben wir 2023 eine Reihe von unseren G&A Funktionen in der Gruppe harmonisiert, zum Beispiel die Bereiche Human Resources, Finance & Tax, Controlling & Risk Management oder IT. Die Nemetschek Group wird weiter wachsen. Umso wichtiger ist es, dass wir unsere operative Exzellenz weiter verbessern.

## *Slide 7: Update Subskription/SaaS Umstellung*

Meine Damen und Herren,

ich möchte noch einmal kurz auf die Umstellung unseres Geschäftsmodells eingehen. Wie Sie wissen, ist diese Umstellung ein wichtiger Treiber für künftiges Wachstum. Sie führt zu einer besseren Resilienz und Planbarkeit der Umsätze. Wir müssen aber auch schneller Innovationen umsetzen. Das verstärkt die Loyalität unserer Kunden. Und wir können neue Kundengruppen für Nemetschek erschließen.

Im Jahr 2023 waren bereits 77 % der Umsätze wiederkehrend um damit 11 Prozentpunkte mehr als 2022. Das zeigt Ihnen, wie erfolgreich und dynamisch diese Transformation erfolgt. Der Anteil von Subskription und SaaS am Konzernumsatz lag bereits bei 35 % Ende 2023. 2020 waren es nur 15 %. Sie sehen, wir managen diesen Prozess erfolgreich und nach Plan.

Ich übergebe nun an meine Vorstandskollegin Louise Öfverström. Sie wird Ihnen Zahlen 2023 und das 1. Quartal 2024 vorstellen. Bis hierhin vielen Dank!

**CFO Louise Öfverström**

**Slide 8: Finanzkennzahlen 2023 / Übergangsslide**

Vielen Dank, Yves, und einen guten Morgen Ihnen allen.

Wie immer, muss ich mich auf die wesentlichen Kennzahlen des Jahresabschlusses beschränken und verweise deshalb schon vorab auf unseren Geschäftsbericht, der alle wichtigen Zusatzinformationen enthält.

**Slide 9: Finanzkennzahlen 2023 / Outlook und IST**

Das Jahr 2023 war ein erfolgreiches Jahr, auch wenn es herausfordernd war. Wir haben alle unsere Ziele erreicht oder sogar leicht übertroffen. Darauf möchte ich kurz eingehen:

- Der **Konzernumsatz** nahm um 6,2 % auf 851,6 Mio. Euro zu. Währungsbereinigt betrug das Wachstum sogar 8,0 %. Es lag damit exakt am oberen Ende der Zielspanne von 6 bis 8 %, die wir bereits im Jahresverlauf angehoben hatten. Alle vier Segmente unseres Konzerns trugen zum Wachstum bei.
- Die **regionale Umsatzstruktur** hat sich nicht wesentlich verändert: 38 % trug Nordamerika zum Konzernumsatz bei, 32 % das europäische Ausland, 21 % unser Heimatmarkt Deutschland und 9 % entfielen auf Asien/Pazifik. Nemetschek, das zeigt diese Aufteilung, ist also ein echter Global Player.

- Bei der 2022 eingeführten **Kennzahl ARR**, also dem **Annual Recurring Revenue** oder auf Deutsch: den jährlich wiederkehrenden Umsätzen, hatten wir uns ein Wachstum von mindestens 25 % vorgenommen. Dieses Ziel haben wir mit einem Zuwachs um 26,7 % gut erreicht.
- Das operative **Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, das EBITDA**, nahm leicht auf 257,7 Mio. Euro zu. Bei der EBITDA-Marge hatten wir einen Wert in der Spanne von 28 bis 30 % prognostiziert, die wir mit 30,3 % sogar leicht übertroffen haben. Der leichte Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert von 32,0 % ist vor allem auf die Transformation unseres Geschäftsmodells zurückzuführen, da die Umstellung auf Mietmodelle, wie wir schon des Öfteren ausgeführt haben, kurzfristig immer einen dämpfenden Einfluss auf Umsatz und Ergebnis hat.
- Der **Anteil wiederkehrende Umsätze**, Yves Padrines hat dies bereits erwähnt, stieg 2023 deutlich auf rund 77 %. Damit haben wir auch bei dieser Kennzahl unseren Zielwert von mindestens 75 % komfortabel erreicht.

## **Slide 10: Übersicht Segmente**

Nun ein kurzer Blick auf unsere vier operativen Segmente:

- Das **Segment Design**, das rund zur Hälfte zum Konzernumsatzes beiträgt, zeigte 2023 währungsbereinigt ein sehr solides Wachstum von rund 10 % und das trotz Umstellung unsere Geschäftsmodells und der herausfordernden wirtschaftlichen Lage, insbesondere in Europa. Auf der anderen Seite fördert die angespannte Marktsituation die Umstellung auf Mietmodelle und erhöht generell bei den Kunden in der Bauindustrie den Druck zur Digitalisierung. Die EBITDA-Marge blieb aufgrund der Umstellung auf Subskription und SaaS mit 28,4 % leicht unter dem Vorjahresniveau.
- Das **Segment Build**, dessen Kunden in erster Linie Bauunternehmen sind, verzeichnete 2023 erwartungsgemäß eine geringere Wachstumsdynamik. Dabei wirkte sich vor allem die Umstellung des Geschäftsmodells bei Bluebeam, der größten Marke der Nemetschek Group, aus. Dennoch stieg der Umsatz währungsbereinigt um 4,8%. Die bereits 2002 begonnene Transformation bei Bluebeam läuft erfolgreich und nach Plan. Ab dem zweiten Halbjahr haben wir bereits wieder eine zunehmende Wachstumsdynamik im Segment Build verzeichnet. Die EBITDA-Marge des Segments lag vergangenes Jahr bei weiterhin hohen 35,1 %.
- Der Umsatz des **Segments Media** mit unserer Marke Maxon stieg 2023 währungsbereinigt um 8,6 % und damit geringer als im Vorjahr, das allerdings durch einen Akquisitionseffekt begünstigt war. Im Berichtsjahr führten die lang andauernden Streiks der Film- und Fernsehindustrie in den USA zu einer

vorübergehenden Nachfragezurückhaltung. Die EBITDA-Marge ging leicht auf 38,7 % zurück, liegt aber weiterhin auf einem sehr hohen Niveau.

- Das **Segment Manage**, das unsere Aktivitäten im Gebäude- und Workplace-Management umfasst, konnte den Umsatz währungsbereinigt um fast 10% erhöhen – allerdings auf einem noch immer niedrigen Niveau. Die EBITDA ging von 7,8 % im Vorjahr auf 2,3 % zurück, wobei sich hier die Investitionen in die neue Business Unit Digital Twin auswirkten.

Die unsichere makroökonomische Lage, die sich gerade bei Gewerbeimmobilien im europäischen Raum auswirkt, lässt Gebäudeverwalter weiterhin vorsichtig investieren. Jedoch spüren wir eine langsame Stabilisierung der Kundennachfrage. Wir sehen in diesem Segment unverändert ein großes Potenzial. Der Digitalisierungsgrad im Gebäudemanagement ist besonders niedrig, gleichzeitig steigen die regulatorischen Anforderungen an Energieeffizienz und Energieeinsparungen erheblich.

### **Slide 11: Finanzielle Stärke – Kernsolide Bilanz**

Nun kurz zur **Konzernbilanz**: Diese hat im vergangenen Jahr nochmals an Solidität gewonnen. Das Eigenkapital stieg um rund 93 Mio. Euro auf 782 Mio. Euro. Die ohnehin schon hohe **Eigenkapitalquote** verbesserte sich noch einmal um fast 4 Prozentpunkte auf 61,4 %.

Zum 31. Dezember 2023 lag die **Nettoliiquidität** im Nemetschek-Konzern bei 261,2 Mio. Euro, das ist mehr als Doppelte gegenüber dem Wert ein Jahr zuvor. Dies zeigt Ihnen die anhaltend hohe Cash-Generierung, die unser Geschäftsmodell auszeichnet. So haben wir 2023 die Finanzschulden im Konzern, die durch frühere Akquisitionen bedingt waren, deutlich auf einen Restbetrag von nur noch 7 Mio. Euro zurückgeführt.

Unsere starke Eigenkapitalbasis und unsere starke Cash-Position sichern uns einen großen **unternehmerischen Handlungsspielraum**, sowohl für organisches Wachstum als auch für weitere Zukäufe. In diesem Zusammenhang ist es wichtig, dass wir im April dieses Jahres die bilateralen Kreditlinien bei Banken, die seit 2020 bestanden, durch eine **neue Konsortialfinanzierung** ersetzt haben. Der Konsortialkredit hat ein Volumen in Höhe von 500 Mio. Euro. Die Finanzierung stieß im Markt auf ein hohes Interesse; am Ende bekamen langjährigen Hausbanken von Nemetschek, aber auch neue internationale Bankpartnern den Zuschlag.

So stark unser Finanzpolster gerade für Akquisitionen ist, so klar ist auch, dass wir an unseren **strengen strategischen und finanziellen Kriterien für Zukäufe** festhalten werden. Wir haben uns in den vergangenen zwei Jahren mit Zukäufen, abgesehen von den Investments in eine Reihe von Start-ups, ganz bewusst zurückgehalten. Dies lag nicht zuletzt daran, dass in der Branche zwischenzeitlich Kaufpreise aufgerufen wurden, die wir nicht mehr als angemessen angesehen haben.

Gleichwohl analysieren wir permanent den Markt nach geeigneten Kandidaten und stehen im Fall des Falles bereit, wobei dies durchaus größere Wachstumsschritte sein können.

**Slide 12: Dividendenvorschlag für 2023 / TOP 7: Erneuerungsbeschluss eigene Aktien**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wie Sie es von Nemetschek gewohnt sind, möchten Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen auch in diesem Jahr eine **attraktive Dividende** in Höhe von 48 Eurocent je Aktie für vorschlagen. Damit kämen für das Geschäftsjahr 2023 gut 55 Mio. Euro zur Ausschüttung. Sofern Sie dem Vorschlag im Tagesordnungspunkt 2 heute zustimmen, wäre dies die **elfte Dividendenerhöhung in Folge**. Damit setzen wir unsere nachhaltige, ertragsorientierte Dividendenpolitik fort.

Und noch eine kurze Erläuterung zu **Tagesordnungspunkt 7** der heutigen Hauptversammlung: Darin ersuchen wir Sie um die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien um bis zu 10 % des Grundkapitals. Eine solche Ermächtigung besteht bereits seit 2019. Sie läuft aber zum 28. Mai 2024, also in wenigen Tagen, aus, ohne dass die Gesellschaft von der Ermächtigung Gebrauch gemacht hätte. Bei der neuen Ermächtigung, die bis zum 22. Mai 2029 befristet ist, handelt es sich um einen reinen Erneuerungsbeschluss. Wir hoffen auf Ihre Zustimmung zum Tagesordnungspunkt 7.

*Slide 13: Übergangsslide Q1 2024*

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zum laufenden Geschäftsjahr und zu den Ergebnissen des ersten Quartals.

*Slide 14: Kernbotschaften Q1 2024*

Wir sind mit der **Performance der erste drei Monate sehr zufrieden**. Die Ergebnisse sind eine gute Grundlage, um unsere Ziele für das Gesamtjahr 2024 zu erreichen. Nemetschek ist mit einer währungsbereinigt zweistelligen Wachstumsrate ins neue Geschäftsjahr gestartet und weist eine unvermindert hohe Profitabilität aus. Die generellen Trends in unserem Geschäft haben sich fortgesetzt: der starke Ausbau der wiederkehrenden Umsätze, insbesondere bei Subskription und SaaS, die fortschreitende Internationalisierung, aber auch die weitere Erhöhung unserer operativen Exzellenz.

Konkret in Zahlen heisst das:

- Haupttreiber im ersten Quartal waren erneut die **Umsätze aus Subskription und SaaS**, die einen Umsatzzuwachs gegenüber dem gleichen Vorjahresquartal von 68% zeigten.
- Der **Anteil der wiederkehrenden Umsätze** am Gesamtumsatz stieg in den ersten drei Monaten im Quartalsvergleich um 10 Prozentpunkte auf 83,0 %.

- Der **währungsbereinigte Konzernumsatz** nahm um 10,3% auf 223,9 Mio. Euro zu.
- Das **EBITDA** stieg um 11,9 % auf 68,3 Mio. Euro. Die **EBITDA-Marge** verbesserte sich im Quartalsvergleich entsprechend von 29,8 % auf 30,5%.
- Das **Ergebnis je Aktie stieg** stark um 17.4% auf 0,37 Euro an.
- Und schauen wir auf die anderen KPIs wie die **Eigenkapitalquote**, die weiterhin über 60% liegt, unsere starke **Cash Conversion** von 124% oder die weiter angestiegene Nettoliquidität von 334 Mio. Euro, dann sehen Sie, dass wir ein sehr starkes Fundament haben, um unser zukünftiges Wachstum weiter voranzutreiben.

Soweit, meine Damen und Herren, der Überblick zum Zahlenwerk der Nemetschek Group. Über unsere Ziele für das Gesamtjahr 2024 und die weiteren Perspektiven unseres Unternehmens wird Sie nun Yves Padrines informieren.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

**CEO YVES PADRINES / TEIL II**

**Slide 15: Ausblick**

Vielen Dank Louise.

Meine Damen und Herren,

60, fast schon 61 Jahre gibt es jetzt Nemetschek. Ich bin davon überzeugt, dass diese Erfolgsgeschichte noch lange weitergeht. Ein paar Gründe, warum ich daran glaube:

- Weiterhin gilt: Die **langfristigen Wachstumstreiber** für unsere Industrien sind intakt. Sie nehmen sogar noch an Intensität zu. Die weltweite Baubranche steht erst am Anfang einer Transformation zu mehr Nachhaltigkeit und Effizienz. Für unsere Zielgruppe ist „Business as Usual“ keine Option mehr, und wir wollen sie mit unseren Lösungen bei dieser Transformation unterstützen. Hinzu kommen die Media- und Entertainment-Industrien, die von hohem Wachstum und der stetig steigenden Nachfrage nach digitalen Inhalten geprägt sind.
- Wir werden die **erfolgreiche Strategie von Nemetschek fortsetzen**.  
Mit der Umstellung unseres **Geschäftsmodells** erhöhen wir die Planbarkeit und Resilienz unserer Gruppe.

- **Innovationen** werden weiter die zentrale Rolle bei Nemetschek spielen. Durch neue Technologien wie KI, Virtual Reality oder digitale Zwillinge, bleiben wir der **Treiber und Vorreiter** in unseren Industrien.
- Zudem bleiben die weitere **Internationalisierung** und der **Go-to-Market-Ansatz** Kernpunkte unserer Wachstumsstrategie. Ein aktuelles Beispiel ist unser neues Vertriebs-Office in Indien.
- Und weiterhin werden wir **Unternehmen kaufen** und in **Start-ups** investieren.
- Last but not least, werden wir weiter daran arbeiten, unsere operative Exzellenz zu steigern.

## *Slide 17: Guidance 2024 und Ambition 2025*

Meine Damen und Herren,

Wir haben mit dem ersten Quartal eine gute Grundlage geschaffen, unsere Ziele für 2024 zu erreichen.

Für das **Jahr 2024** erwarten wir für den Nemetschek-Konzern einen währungsbereinigten Umsatzzuwachs von 10 bis 11 %. Das ARR-Wachstum sehen wir bei rund 25 %. Der Anteil wiederkehrender Umsätze wird weiter auf rund 85% steigen. Und bei der EBITDA-Marge gehen wir von einem Korridor von 30 bis 31 % aus.

Im **Jahr 2025**, wenn die Umstellung auf Subskription und SaaS weiter fortgeschritten ist, wollen wir ein Umsatzwachstum im Mid-Teens-Bereich sehen. Wir gehen unverändert davon aus, dass wir damit **deutlich über dem Marktdurchschnitt** wachsen werden.

**Slide 18: Nemetschek SE – Danksagungen**

Meine Damen und Herren,

bevor ich an Herrn Kurt Dobitsch das Wort übergebe, möchte ich noch unseren mehr als **3.500 Mitarbeitern danken**, die im Headquarter in München oder an den 80 Standorten weltweit für Nemetschek arbeiten. Ich habe in den vergangenen zwei Jahren viele Standorten besucht. Ich kann berichten, dass ich ohne Ausnahme kompetente und engagierte Teams getroffen habe, die alle ihren Beitrag zum Erfolg leisten. Herzlichen Dank für diese **hervorragende Arbeit**.

Ihnen, verehrte Aktionäre, danke ich für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen. Die Nemetschek Group ist sehr gut aufgestellt, um ihre Erfolgsgeschichte, die nun schon 61 Jahre dauert, nachhaltig fortzusetzen.

Herzlichen Dank.