

SENDESPERRFRIST: 10.00 Uhr!

**Ordentliche
Hauptversammlung 2023
der Nemetschek SE**

**Ausführungen von
Yves Padrines
CEO**

**Louise Öfverström
CFO**

München, 23. Mai 2023

Es gilt das gesprochene Wort!

Slide 1: *Begrüßung*

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

Slide 3: *Hauptversammlung 2023 (Start Vorstand)*

1. YVES PADRINES / TEIL I

Slide 4: *Übersicht Nemetschek Group und strategischer Fokus*

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

herzlich Willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der Nemetschek SE im Jahr 2023. Ich freue mich sehr, dass wir uns in diesem Jahr persönlich sehen können, nachdem wir im letzten Jahr noch eine virtuelle Versammlung hatten.

Lassen Sie uns gleich in medias res gehen.

Wir können Ihnen heute erneut ein **sehr erfolgreiches Geschäftsjahr** präsentieren.

Das gilt in wirtschaftlicher Hinsicht: Wir haben 2022 unsere **Ziele bei Umsatz und Profitabilität erreicht**. Und das gilt auch in strategischer Hinsicht: Nemetschek kommt bei der **Weiterentwicklung seines Geschäftsmodells** gut voran.

Zugleich sehen wir, dass das **Marktumfeld für die Bauindustrie** bereits seit 2022 durch die hohe Inflation und den Anstieg der Zinsen anspruchsvoller geworden ist. Wir

glauben jedoch, dass diese Entwicklung für unser Geschäft sogar **zusätzliche Chancen** bietet. Dazu später mehr.

Slide 5: *Logo*

Meine Damen und Herren,

seit genau 60 Jahren steht der Name Nemetschek in der Architektur- und Baubranche für Fortschritt und Innovation. Seit 60 Jahren schreibt Nemetschek eine beeindruckende Erfolgsgeschichte. Dieses Jahr feiern wir also unser 60-jähriges Firmenjubiläum. 1963 gründete Professor Georg Nemetschek sein Ingenieurbüro und legte den Grundstein für die heutige Nemetschek Group. Bereits damals erkannte Prof. Nemetschek die wichtige Rolle des Computers und dessen zukünftige Bedeutung für unsere Industrie. Seine Vision war und ist bis heute, den gesamten Bauprozess zu digitalisieren und die Bauindustrie effizienter zu machen. Diese Vision setzen wir seit der Gründung unseres Unternehmens konsequent um und treiben damit auch die Transformation in der Bauindustrie - weg von Silos und hin zu Workflows. Bis heute ist die Nemetschek Group **Vorreiter und Treiber** bei der Digitalisierung der Baubranche.

An dieser Stelle möchte ich – auch im Namen meiner Vorstandskollegen und aller Mitarbeiter weltweit – Herrn Prof. Nemetschek von Herzen gratulieren und ihm gleichzeitig danken für seine großartigen Leistungen für die Industrie und unser Unternehmen.

Heute ist aus dem Ingenieurbüro ein **weltweit agierender Konzern** mit mehr als 6 Millionen Kunden geworden. Mit den Lösungen unserer Marken decken wir den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes vollständig ab, von der Planung über den Bau bis zum Betrieb.

Slide 6: Übersicht Segmente und Geschäftsmodell

Unser Geschäft teilt sich auf vier Segmente auf. Im Jahr 2022 haben wir zudem die **Business Unit „Digital Twin“** geschaffen. Sie stellt eine Verbindung aller Segmente dar. Denn der „Digital Twin“, der digitale Zwilling, ist ja nichts anderes als das exakte digitale Abbild eines Gebäudes, ebenfalls über den gesamten Lebenszeitraum hinweg.

Mit dem Segment **Media** und unserer Marke **Maxon** haben wir ein weiteres Standbein in einem sehr attraktiven Markt aufgebaut. Viele namhafte Kunden aus der Medienindustrie nutzen unsere Software für 3D-Modeling, Painting, Animationen und Visualisierungen.

Slide 7: Strategische Highlights 2022

Meine Damen und Herren,

wir haben im vergangenen Jahr große Fortschritte bei unseren strategischen Zielen gemacht.

- Im Zentrum steht die **Transformation unseres Geschäftsmodells zu Subskriptions- und Software-as-a-Service(SaaS)-Modellen**. Das bedeutet,

die Umstellung vom einmaligen Kauf einer Lizenz hin zur wiederkehrenden Mietmodellen. Durch die Umstellung können wir neue Kundengruppen für Nemetschek gewinnen und zugleich die bestehenden Kunden noch enger betreuen. Zudem erreichen wir eine höhere Resilienz und eine bessere Planbarkeit unserer Umsätze. Einige unsere Marken haben diese Umstellung bereits sehr erfolgreich beendet. Bei anderen läuft dieser Prozess derzeit, zum Beispiel bei unserer Marke Bluebeam. Der Anteil von Subskription und SaaS am Konzernumsatz stieg 2022 weiter von 19 % auf fast 26 %.

- Ein weiteres sehr wichtiges Ziel bleibt die **Internationalisierung**. Vergangenes Jahr kamen bereits 79 % unseres Umsatzes aus dem Ausland. Unser Fokus bleibt dabei vor allem auf den Regionen Amerika und Asien/Pazifik. Dort wollen wir unsere Marktpositionen weiter ausbauen, in dem wir organisch wachsen und nach weiteren Akquisitionen suchen.
- Um die Märkte noch besser zu adressieren, haben wir 2022 unsere **Go-To-Market-Initiative** vorangetrieben. Durch sie wollen wir unseren Vertrieb intensivieren, indem wir zum Beispiel das **E-Commerce-Selling** stärker nutzen. Zugleich geht es darum, den Kunden **Lösungen aus einer Hand** anzubieten, die Produkte von mehreren Nemetschek Marken umfassen. Dies ist besonders für große Kunden interessant. Mit dem Go-To-Market-Ansatz bringen wir die Kompetenzen unserer 13 Marken zusammen und erhöhen dadurch den Nutzen für die Kunden.

- Der Name Nemetschek steht für **Innovation**. Wir sind überzeugt, dass neue Technologien wie Cloud-Angebote, Artificial Intelligence, Robotik oder Virtual Reality helfen werden, die Herausforderungen unserer Branche zu meistern. Deswegen investieren wir stark in diese Technologien. So haben wir zum Beispiel neue Cloud-Angebote auf den Markt gebracht und die Business Unit Digital Twin gegründet. Auch hierbei denken wir **markenübergreifend**. So sind wir dabei, eine gemeinsame Cloud-Infrastruktur zu schaffen, auf die alle Nemetschek Marken zugreifen können.
- Neben unserer **M&A-Strategie** investieren wir auch in **innovative Start-ups**. Bereits Ende 2021 übernahm Maxon das US-Unternehmen Pixologic. Dadurch konnten wir unser Softwareangebot um eine Lösung für digitales Sculpting und 3D-Modelling erweitern, die sogar mit einem Oscar ausgezeichnet wurde. Und auch bei unseren Ventures Investments in Start-ups waren wir erfolgreich. Dadurch sichern wir uns schon in einem frühen Stadium den Zugang zu neuen und disruptiven Technologien.
- Eine wichtige Aufgabe ist, dass wir unsere **operative Exzellenz** immer weiter verbessern. Nemetschek ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Deswegen ist es wichtig, dass wir die Synergien zwischen unseren Marken nutzen und dass wir die internen Strukturen so effizient wie möglich organisieren. Denn nur, wenn wir schlank und stark sind, sind wir auch agil und schlagkräftig.

Slide 8: Übergangsslide Geschäftsjahr 2022

Meine Damen und Herren,

schauen wir uns die Ergebnisse des vergangenen Geschäftsjahres ein wenig mehr im Detail an. Dazu übergebe ich an meine Kollegin Louise Öfverström.

Vielen Dank.

Louise Öfverström

Slide 9: Finanzkennzahlen 2022

Vielen Dank, Yves.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch ich heiße Sie herzlich willkommen. Es ist heute **das erste Mal, dass ich zu Ihnen sprechen darf**. Ich bin seit dem 1. Januar dieses Jahres Chief Financial Officer der Nemetschek Group und freue mich, Teil dieses ebenso faszinierenden wie erfolgreichen Unternehmens zu sein. Ich bin gebürtige Schwedin, bin aber seit vielen Jahren in Deutschland zu Hause. In den vergangenen 20 Jahren habe ich in leitenden Positionen bei namhaften Unternehmen mit starker internationaler Ausrichtung wie zum Beispiel Rolls-Royce Power Systems, thyssenkrupp, Clariant und MAN gearbeitet. Neben den klassischen Aufgabenbereichen Finanzen und Controlling, Rechnungswesen und Risikomanagement, Recht und IT waren zuletzt auch Business Excellence und Business Transformation ein wichtiger Bestandteil meiner Arbeit –

Themen, die auch bei Nemetschek eine große Rolle spielen. Der Name Nemetschek steht für eine **beeindruckende Wachstumsgeschichte**. Ich möchte zusammen mit dem Team meinen Beitrag leisten, dass Nemetschek auch in Zukunft sein großes Wachstumspotenzial optimal nutzen kann.

Ich erläutere Ihnen jetzt kurz die wesentlichen Kennzahlen des Geschäftsjahres 2022. Für weitere Informationen verweise ich auf unseren ausführlichen Geschäftsbericht.

- Der **Konzernumsatz** nahm um 17,7 % auf 801,8 Mio. Euro zu. Währungsbereinigt betrug der Zuwachs 12,1 %. Damit lag das währungsbereinigte Wachstum in unserer Zielspanne von 12 % bis 14 %. Alle vier Segmente unseres Konzerns leisteten einen positiven Beitrag.
 - Wichtig ist, dass Nemetschek über eine **regional breite und ausgewogene Umsatzstruktur** verfügt. Amerika hat mit einem Umsatzanteil von 39 % die Position als größte Absatzregion weiter ausgebaut. Aus Deutschland kamen vergangenes Jahr 21 % des Umsatzes, aus dem restlichen Europa 31 %, und 10 % steuerte die Region Asien/Pazifik bei.

- Weiterhin deutlich überproportional entwickelten sich die **wiederkehrenden Umsätze**. Das sind die Erlöse aus Software-Serviceverträgen und Mietmodellen, also Subskription und Software as a Service. Ihr Anteil am Konzernumsatz stieg von 61 % im Vorjahr auf nun 66 %.
 - Von besonderer Bedeutung sind dabei die **Umsätze aus Subskriptions- und Software-as-a-Service-Modellen**. Sie stiegen im Jahr 2022 um

55 % und waren damit erneut der große Wachstumstreiber unseres Konzerns.

- Für die wiederkehrenden Umsätze haben wir vergangenes Jahr zudem eine **neue Kennzahl** eingeführt, den **Annual Recurring Revenue** oder abgekürzt: **ARR**. Sie ist ein wichtiger Indikator für das künftige Umsatz- und Cashflow-Potenzial der Nemetschek Group. Im vergangenen Jahr stieg der ARR um fast 28 % auf 582 Mio. Euro und damit deutlich stärker als der Gesamtumsatz.
- Das operative **Konzernergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, also das EBITDA**, erhöhte sich um 15,8 % auf 257 Mio. Euro. Die **EBITDA-Marge** blieb mit 32,0 % vom Umsatz auf einem sehr hohen Niveau und lag damit innerhalb unserer Zielspanne von 32 % bis 33 %. Der leichte Margenrückgang gegenüber dem Vorjahr ist vor allem auf die Transformation unserer Geschäfte zurückzuführen, da die Umstellung auf Mietmodelle kurzfristig immer einen rechnungslegungsbedingten dämpfenden Einfluss auf dem periodischen Umsatz und Ergebnis hat. Mittel- bis langfristig ermöglicht uns die Umstellung jedoch ein strukturell höheres Wachstums-, Umsatz- und Margenpotenzial, und dies bei gleichzeitig resilienterer und besser planbarer Entwicklung von Umsatz und Ergebnis.
- Die Nemetschek Group weist einen **Jahresüberschuss** von 162 Mio. Euro aus, ein Plus von 20,3 % zum Vorjahr. Das entspricht einem **Ergebnis je Aktie** von 1,40 Euro nach 1,17 Euro im Jahr zuvor.

Slide 10: Übersicht Segmente

Ein kurzer Blick auf unsere Segmente: Alle vier Segmente konnten Umsatzzuwächse erzielen, wenngleich mit unterschiedlicher Dynamik.

- Im **Segment Design**, das seinen regionalen Schwerpunkt in Europa hat, lag das Wachstum mit knapp 10 % etwas niedriger als im Vorjahr. Dabei kamen zwei Aspekte zusammen: Im Vorjahr hatten wir von Nachholeffekten profitiert, da sich Kunden nach dem Ausbruch von COVID-19 zunächst mit Investitionen zurückgehalten hatten. Zugleich spürten wir im Jahr 2022 die einsetzende Eintrübung des konjunkturellen Umfelds für die Bauindustrie, insbesondere in Europa.
- Das **Segment Build**, in dem wir vor allem Bauunternehmen in den USA und Europa als Kunden haben, zeigte ein starkes Umsatzwachstum in Höhe von 24,1 %. Dabei profitierte es auch vom einem stärkeren US-Dollar gegenüber dem Euro; währungsbereinigt betrug der Zuwachs daher 14,6 %. Haupttreiber dieser Entwicklung war einmal mehr unsere US-Marke Bluebeam, die im dritten Quartal mit der Umstellung auf Subskriptions- und Software-as-a-Service-Modelle begonnen hat.
- Eine sehr erfreuliche Entwicklung zeigte das **Media- und Entertainment-**Geschäft mit einem Umsatzplus von 48,5 %. Dabei profitierte unsere Marke Maxon einerseits von einem sehr starken organischen Wachstum – unter

anderem aufgrund der bereits nahezu abgeschlossenen Umstellung des Geschäfts auf Subskriptions- und SaaS-Modelle. Zudem wurde 2022 erstmals das akquirierte Geschäft von Pixologic in unserem Lösungsangebot integriert und somit unser Flagship Produkt Maxon ONE deutlich gestärkt.

- Und schließlich unser kleinstes **Segment Manage**, also unsere Aktivitäten in den Bereichen Gebäudemanagement und Verwaltung. Die Wachstumsrate lag mit knapp 7 % in etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Wie schon im Vorjahr hielten sich Gebäudeverwalter als eine wichtige Kundengruppe mit Investitionen zurück, vor allem im Gewerbebau. Wir sehen aber, dass sich die Marktlage sukzessive stabilisiert. Und für die Zukunft sehen wir unverändert große Wachstumschancen. Denn der Grad der Digitalisierung ist in diesem Bereich besonders niedrig, zugleich aber steigen die Anforderungen an die Gebäudeeffizienz stetig. Das gilt insbesondere für die Aspekte Ressourcenverbrauch, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit.

Slide 11: Finanzielle Stärke – Kernsolide Bilanz

Beim Blick auf unsere **Konzernbilanz** kann ich mich kurzfassen: Die Vermögens- und Finanzlage der Nemetschek Group per Ende 2022 kann man weiterhin als ausgezeichnet bezeichnen. Mit 57,5 % haben wir bei der **Eigenkapitalquote** einen sehr hohen Wert erreicht. Diese exzellente Quote sichert uns günstige Finanzierungsbedingungen und einen großen unternehmerischen Handlungsspielraum.

Zum Bilanzstichtag 31. Dezember verfügte unser Konzern mit 125 Mio. Euro über eine **Nettoliiquidität**, die um fast 100 Mio. Euro höher lag als ein Jahr zuvor. Dies ist zum einen auf die hohe Cash-Generierung unseres Geschäftsmodells zurückzuführen. Dadurch haben wir auch vergangenes Jahr deutlich mehr Finanzschulden abgebaut als neue Finanzmittel aufgenommen. Diese sehr gute Finanzposition sowie zusätzliche Mittel von fast 270 Mio. Euro, die uns als nicht genutzte Linien bei Banken bereits jetzt zur Verfügung stehen, bieten ein **sehr starkes Finanzpolster als Grundlage für künftige Wachstumsmaßnahmen und Akquisitionen.**

Slide 12: Dividendenvorschlag

Meine Damen und Herren,

die gute Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres soll auch zu einer **attraktiven Ausschüttung** an Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, führen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen heute die Ausschüttung von 45 Eurocent je Aktie vor. Das ist eine Steigerung um gut 15 % zur Vorjahresdividende von 39 Eurocent. Die Ausschüttungssumme würde sich auf 52 Mio. Euro erhöhen. Und die Ausschüttungsquote, die wir bei Nemetschek auf den operativen Cashflow beziehen, würde von 20 % auf 24 % wachsen.

Sofern Sie heute unserem Vorschlag zustimmen, wäre dies bereits die **zehnte Dividendenerhöhung in Folge** – und der beste Beweis für den kontinuierlichen und nachhaltigen Aufwärtstrend unseres Unternehmens.

Slide 13: Tagesordnungspunkte 6 und 7

Wenn wir schon bei der heutigen Tagesordnung sind: Ich möchte an dieser Stelle auch kurz auf die Tagesordnungspunkte 6 und 7 eingehen. In TOP 6 bitten Vorstand und Aufsichtsrat um die **Ermächtigung, Hauptversammlungen entweder physisch oder virtuell abzuhalten**; die Satzung soll entsprechend angepasst werden. Diese Ermächtigung wäre auf fünf Jahre befristet. In TOP 7 geht es um die Einräumung der Option, dass **Aufsichtsratsmitglieder auch per Ton- und Bildübertragung zugeschaltet** werden können, wenn bestimmte Umstände die physische Anwesenheit verhindern oder erschweren.

Sowohl Vorstand als auch Aufsichtsrat sind sich bewusst, dass virtuelle Hauptversammlungen und die Teilnahme von Aufsichtsräten per Zuschaltung derzeit kontrovers diskutierte Themen sind. Waren virtuelle Treffen während der Corona-Pandemie die einzige Möglichkeit, überhaupt Hauptversammlung abzuhalten, so hat eine Reihe von Aktiengesellschaften diese Praxis im Rahmen der neuen gesetzlichen Möglichkeiten beibehalten. Jede Gesellschaft muss hier ihren eigenen Weg finden. Für Nemetschek möchte ich betonen: Die Ermächtigung, um die wir Sie heute bitten, ist **keine Entscheidung gegen eine physische Hauptversammlung**. Wir möchten nur die Option haben, die Versammlung auch virtuell durchführen zu *können*, wenn es die Umstände erfordern oder nahelegen. Dass wir uns alle heute hier in München zusammengefunden haben, zeigt Ihnen, dass wir den direkten und persönlichen Austausch mit Ihnen schätzen und suchen.

Slide 14: *Übergangsslide Q1 2023*

Meine Damen und Herren,
damit kommen wir zum laufenden Geschäftsjahr.

Slide 15: *Highlights Q1 2023*

Trotz des schwieriger gewordenen Marktumfelds für die Bauindustrie und die Immobilienwirtschaft hat unser Unternehmen einen soliden Start hingelegt und ein gutes erstes Quartal verzeichnet. Die strategisch wichtige Umstellung des Geschäfts auf Mietmodelle läuft in allen vier Segmenten nach Plan. So haben neben der Marke Bluebeam im Segment Build jetzt auch die Marken Frilo, Scia und Vectorworks im Design-Segment die Umstellung gestartet.

Slide 16: *Highlights Q1 – Erfolgreicher Jahresauftakt*

Mit den Ergebnissen der ersten drei Monate haben wir eine gute Grundlage geschaffen, um unsere Ziele für das Gesamtjahr 2023 zu erreichen. Das bedeutet konkret in Zahlen:

- Der **Konzernumsatz** stieg gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum um 6,5 % auf 205 Mio. Euro.

- Haupttreiber waren dabei erneut die Umsätze aus **Subskriptions- und SaaS-Angeboten**, die mit einem Plus von 40,6 % deutlich überproportional zum Umsatz zulegen. Die gesamten wiederkehrenden Umsätze, also inklusive der Erlöse aus Wartungsverträgen, machten im ersten Quartal bereits 73 % des Gesamtumsatzes aus. Das sind 10 Prozentpunkte mehr im Vergleich zum gleichen Vorjahresquartal und ein neuer Höchstwert für unser Unternehmen.
- Die Umstellung auf Subskription und SaaS wirkt sich – wie erwartet und von uns angekündigt – kurzfristig rechnungslegungsbedingt periodisch dämpfend auf die Ertragslage aus. Denn während bei einem Lizenzverkauf der Umsatz zu Beginn einer Kundenbeziehung verbucht wird, geschieht dies bei Mietmodellen kontinuierlich über die Laufzeit des Vertrags.
- Trotz dieser Effekte erreichte das **operative Konzernergebnis, das EBITDA**, im ersten Quartal sehr solide 61,0 Mio. Euro nach 69,8 Mio. Euro im Vergleichsquartal. Die EBITDA-Marge blieb auf hohem Niveau bei 29,8 %.

Soweit, meine Damen und Herren, der Überblick zum Zahlenwerk der Nemetschek Group. Für den Ausblick und die Perspektiven unseres Unternehmens gebe ich nun zurück an Yves Padrines.

Ich danke Ihnen für die Aufmerksamkeit.

YVES PADRINES / TEIL II

Slide 17: *Übergangsslide Ausblick 2023 und Ambition 2023 & 2025*

Vielen Dank Louise.

Meine Damen und Herren,

was können Sie von Nemetschek in den kommenden Jahren erwarten?

Slide 18: *Enormes Marktpotenzial AEC/O und Media*

Ich hatte im vergangenen Jahr bereits erläutert, dass wir als globales Softwareunternehmen ein **enormes strukturelles Wachstumspotenzial** sehen. Daran hat sich nichts geändert, auch wenn sich das Umfeld für die Bauwirtschaft in der Zwischenzeit deutlich verändert hat, vor allem in Europa. Die Gründe dafür kennen Sie: Der Krieg Russlands gegen die Ukraine und seine Folgen sowie eine generell angespannte geopolitische Lage haben Investoren verunsichert. Und die starken Zinserhöhungen haben dazu geführt, dass Bauprojekte teilweise verschoben oder ganz gestrichen werden.

Aktuell muss sich die **AEC/O-Industrie neu ausrichten**. AEC/O: Diese Abkürzung steht für Architecture, Engineering, Construction und Operations, also für den gesamten Lebenszyklus eines Bauwerkes, den wir vollständig abdecken. Die Anpassung an die veränderten Marktbedingungen ist noch nicht beendet. Ich bin aber

sicher, dass wir aufgrund der vielen strukturellen Wachstumstreiber dieses riesigen 35 Mrd. Euro-Marktes weiterhin attraktives Wachstum sehen werden.

Wir sind überzeugt, dass die Marktveränderungen mittel- und langfristig **sogar eine positive Wirkung auf die Nachfrage** nach unseren Produkten haben werden. Die Digitalisierung der Baubranche ist noch immer deutlich geringer als in anderen wichtigen Industrien wie zum Beispiel der Automobilindustrie oder im Maschinenbau. Immer häufiger wird bei öffentlichen Projekten der Einsatz von Building Information Modeling, kurz: BIM, gefordert. Und zugleich muss die Baubranche nachhaltiger werden. Rund 37 % der weltweiten CO₂-Emissionen entfallen auf den Bau und den Betrieb von Gebäuden.

Das alles bedeutet: Der **Druck auf die Bauwirtschaft**, effizienter, kostengünstiger und nachhaltiger zu arbeiten, nimmt immer mehr zu. **Ohne Digitalisierung wird es nicht gelingen, diese Herausforderungen zu meistern.**

Die gute Botschaft lautet also: Die mittel- und langfristigen Wachstumstreiber für Nemetschek sind weiterhin voll intakt.

Das Gleiche gilt für den **Media- und Entertainment-Markt**. Hier können wir einen Weltmarkt mit einem Volumen von rund 16 Mrd. Euro adressieren. Wir sehen eine **langfristig stark wachsende Nachfrage** nach digitalen Inhalten. Gerade neue Technologien wie zum Beispiel das sogenannte **Metaverse**, bei dem die reale und virtuelle Welt miteinander verschmelzen, bieten ganz neue Möglichkeiten. Wir glauben deshalb, dass unser Segment erst am Beginn einer langen Wachstumsphase steht.

Slide 19: Guidance 2023 und Ambition 2023 und 2025

Meine Damen und Herren,

Ende März haben wir nicht nur einen Ausblick auf das Jahr 2023 gegeben. Wir haben auch unsere **Ambitionen für die Jahre 2024 und 2025** kommuniziert. Damit wollten wir eine Orientierung geben, welche Effekte wir aus der laufenden Transformation der Nemetschek Group erwarten. Unser Ziel ist klar: Wir wollen die **nächste Wachstumsphase für das Unternehmen** einläuten.

Ich freue mich sehr, dass unser Blick in die Zukunft bei den Investoren auf eine sehr positive Resonanz gestoßen ist.

Das **laufende Jahr 2023** wird noch stark von der Umstellung unserer Geschäfte auf Mietmodelle und durch die Anpassung an die veränderten Marktbedingungen beeinflusst sein. Wir gehen dennoch von einem **währungsbereinigten Umsatzwachstum** zwischen 4 % und 6 % aus. Für unsere Kennzahl ARR erwarten wir eine Steigerung von mehr als 25 %. Die **EBITDA-Marge** sehen wir zwischen 28 % und 30 % und damit weiterhin auf einem guten Niveau.

Ab dem kommenden Jahr sollte sich das Wachstum wieder deutlich beschleunigen. Wir gehen für das **Jahr 2024** von einem Wachstum des Konzernumsatzes von mehr als 10 % aus. Der Anteil wiederkehrender Umsätze soll dann bereits mehr als 85 % betragen. Die EBITDA-Marge erwarten wir 2024 wieder bei über 30 %.

Im **Jahr 2025**, wenn die Umstellung auf Subskription und Software as a Service fast abgeschlossen sein wird, wollen wir den Konzernumsatz im Mid-Teens-Bereich erhöhen. Wir gehen davon aus, dass damit unser **Wachstum deutlich über dem Marktdurchschnitt** liegen wird.

Gestatten Sie mir zwei Anmerkungen zu unseren Erwartungen:

- Der Ausblick bezieht sich auf organisches Wachstum, also ohne potenzielle M&A-Aktivitäten, die unser Wachstum noch einmal verstärken könnten.
- Wir glauben, dass die Erwartungen bis 2025 absolut realistisch sind. Dafür sprechen die Stärke unserer Gruppe und die positiven langfristigen Wachstumstreiber in unseren Industrien.

Natürlich setzt unsere Prognose voraus, dass keine negativen Ereignisse eintreten, die unser Geschäft beeinflussen.

Slide 20: Gerüstet für weiteres Wachstum

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

die Nemetschek Group ist für die nächste Stufe ihrer Unternehmensentwicklung sehr gut gerüstet.

- Wir hatten ein **erfolgreiches Geschäftsjahr 2022** bei gleichzeitiger Umstellung unseres Geschäftsmodells und trotz eines anspruchsvollen Marktumfelds.

- Wir treiben die **Umstellung unserer Umsätze auf Mietmodelle** konsequent voran. Dadurch erhöhen wir langfristig unsere Resilienz und unsere Profitabilität.
- Wir sehen alle **langfristigen Wachstumstreiber** für Nemetschek weiterhin voll intakt. Die aktuellen Veränderungen in der Baubranche werden dazu führen, dass die Nachfrage nach digitalen Lösungen weiter steigt.
- Nemetschek **bleibt auch 2023 auf Wachstumskurs** und erwartet ab 2024 wieder ein dynamisches Wachstum bei hoher Marge.
- Wir sind **technologisch, operativ und finanziell bestens gerüstet**, um unsere Marktposition in Amerika, Europa und Asien/Pazifik weiter auszubauen.

Meine Damen und Herren,

das sind gute Aussichten für die Zukunft. Sie wären aber nicht möglich ohne den Beitrag, den unsere rund **3.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** jeden Tag leisten. Ob hier im Headquarter in München oder an den 80 Standorten weltweit: Ihre Kreativität und ihr Einsatz sind die Voraussetzungen für unseren Erfolg. Ich möchte daher allen **Nemetschek Teams für ihre hervorragende Arbeit herzlich danken**. Ich bin sicher, dieser Dank ist auch in Ihrem Sinn.

Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, danke ich für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung. Wir werden alles tun, um die Erfolgsgeschichte der Nemetschek Group fortzuschreiben.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Slide 20: *Nemetschek SE – Hauptversammlung 2023*