

Bericht des Vorstands

Nagarro SE – Ordentliche Hauptversammlung – München, 29. Juni 2026

Ein Rückblick auf das Jahr 2025

Nagarro hat im Geschäftsjahr 2025 operative Widerstandsfähigkeit bewiesen und sich für das KI-Zeitalter positioniert

01

Performance 2025

Umsatz, Gross Profit und Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit sind trotz gedämpfter Nachfrage gestiegen

02

Kundenzufriedenheit

Hohe CSAT- und NPS-Werte zeugen von tiefen Kundenbeziehungen

03

KI-Strategie

Ein beratungsorientierter Ansatz, gestützt auf unsere Strategie „Up / Across / Together“

01

Finanzergebnisse 2025

Umsatzwachstum und Steigerung der Gross Margin unterstreichen die Widerstandsfähigkeit des Geschäftsmodells in einem von gedämpfter Nachfrage geprägten Umfeld

2025 auf einen Blick

Umsatzwachstum, verbesserte Gross Margin und hohes Kundenvertrauen in einem gedämpften Nachfrageumfeld

999,3 Mio. €

Umsatz

+2,8 % berichtet; +6,1 % in konstanter Währung

321,3 Mio. €

Gross Profit

+8,6 % im Vergleich zum Vorjahr

32,2 %

Gross Margin

+1,7 Prozentpunkte gegenüber 2024

138,2 Mio. €

Bereinigtes EBITDA*

13,8 % Marge

93,4 %

Kundenzufriedenheit (CSAT)

Ziel erreicht

68

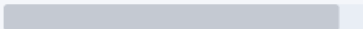
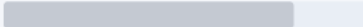
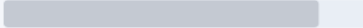
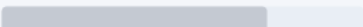
Net Promoter Score (NPS)

Ziel erreicht

*Das bereinigte EBITDA für 2025 enthielt einen nicht realisierten Wechselkursverlust in Höhe von 15,5 Mio. € aus konzerninternen Darlehen innerhalb der Nagarro-Gruppe.

Finanzergebnis: Wachstum durch effizientere Umsetzung

Der Umsatz lag bei fast 1 Mrd. €; Gross Profit und Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit verbesserten sich im Vergleich zum Vorjahr

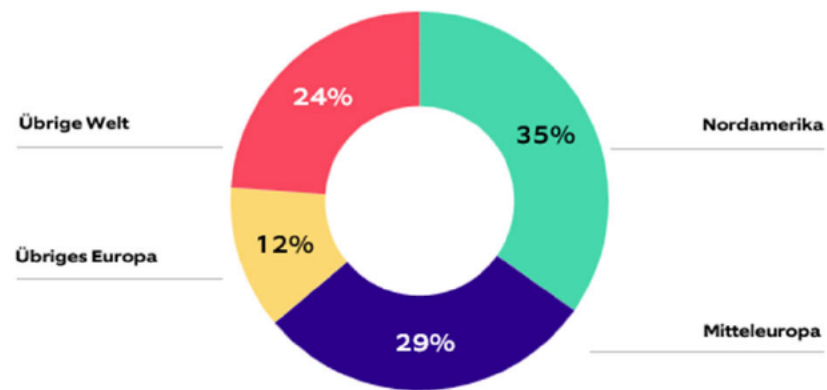
		2025		2024	gegenüber Vorjahr
Umsatz		999,3		972,0	+2,8 %
Gross Profit		321,3		295,8	+8,6 %
Bereinigtes EBITDA		138,2*		147,5	-6,3 %
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit		102,8		86,5	+18,8 %

*Das bereinigte EBITDA für 2025 enthielt einen nicht realisierten Wechselkursverlust in Höhe von 15,5 Mio. € aus konzerninternen Darlehen innerhalb der Nagarro-Gruppe.

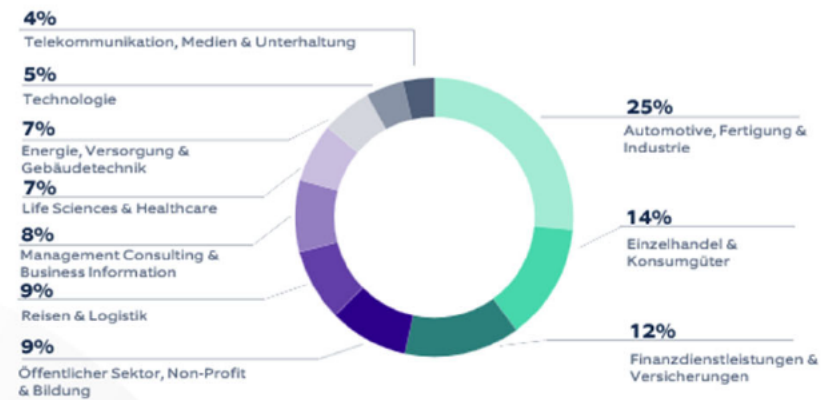
Umsatzmix: geografisch & nach Branchen diversifiziert

Geografische und branchenbezogene Diversifizierung sind nach wie vor von zentraler Bedeutung für Widerstandsfähigkeit und selektives Wachstum

Umsatzerlöse nach Weltregionen



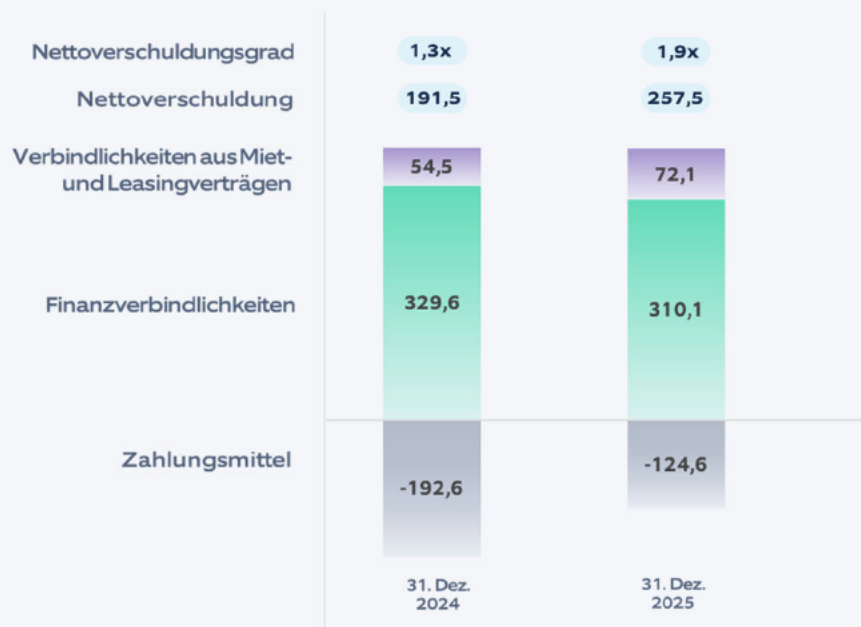
Umsatzerlöse nach Branchen



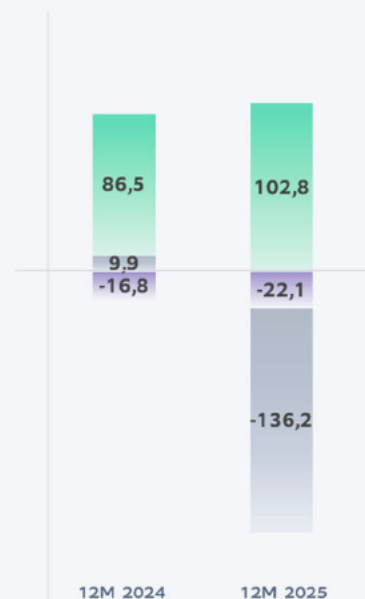
Bilanz

Beibehaltung einer gesunden Netto-Verschuldungsquote, Steigerung des Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit

Nettoverbindlichkeiten in Mio. €



Cashflow in Mio. €



Die Finanzverbindlichkeiten umfassen die Inanspruchnahme der Konsortialkreditlinie, Bankdarlehen sowie Verbindlichkeiten aus Factoring.

Der Nettoverschuldungsgrad berechnet sich aus dem Verhältnis der Nettoverschuldung zum bereinigten EBITDA der letzten zwölf Monate (LTM).

Netto-Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit
Netto-Cashflow aus der Investitionstätigkeit
Netto-Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit

Aktienrückkauf

Rückkauf eigener Aktien auf Basis der HV-Ermächtigungen vom 30. Oktober 2020 bzw. vom 30. Juni 2025

Tranche 1

UMFANG

684.384

eigene Aktien / rund 4,97 % des
damaligen Grundkapitals

FINANZRAHMEN

~50 Mio. €

ohne Erwerbsnebenkosten

ZEITRAUM

**06.02.25 –
22.05.25**

Rückkaufzeitraum

Tranche 2

UMFANG

265.232

eigene Aktien / rund 2,05 % des
aktuellen Grundkapitals

FINANZRAHMEN

~20 Mio. €

ohne Erwerbsnebenkosten

ZEITRAUM

**24.11.25 –
07.01.26**

Rückkaufzeitraum

Kapitalherabsetzung

Einziehung eigener Aktien und entsprechende Reduzierung des Grundkapitals

VORHER

13.775.985 Aktien

EUR 13.775.985 Grundkapital

Einziehung

853.688 Aktien

NACHHER

12.922.297 Aktien

EUR 12.922.297 Grundkapital

02

Kundenzufriedenheit

Kundenbeziehungen sind der Schlüssel für unsere Strategie

Kundenvertrauen bleibt ein Differenzierungsmerkmal

Hohe Zufriedenheit stärkt Nagarros Positionierung als reaktionsschneller, kundenzentrierter Digital-Engineering-Partner

93,4 %

Kundenzufriedenheit (CSAT)

Ziel 2025 erreicht

Strategischer Vorteil

Das Vertrauen der Kunden ist ein strategischer Vorteil, da Unternehmen ihre IT-Lieferantenbasis neu bewerten

68

Net Promoter Score (NPS)

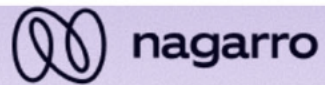
Ziel 2025 erreicht

Relevanz in der KI-Ära

Eine hohe Zufriedenheit fördert das Wachstum, insbesondere wenn Transformationsprogramme immer komplexer und risikoreicher werden

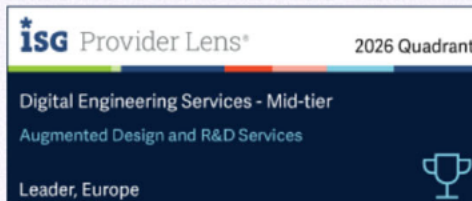
ISG CX Star Performer

Anerkannter Vorreiter bei der Kundenzufriedenheit



Nagarro named

ISG CX Star Performer and DES Leader



03

KI-Strategie

Ein klarer Plan für die KI-Ära

Nagarro will in der KI-Transformation eine führende Rolle einnehmen

Nagarro verbindet Engineering-DNA, tiefes Branchenverständnis und beratungsorientierte Transformation

Engineering-DNA

Robuste Umsetzung in komplexen Technologielandschaften

Branchen- und regionaler Kontext

Tiefes Kundenverständnis über Branchen und Regionen hinweg

Beratungsorientierte Transformation

Einfluss auf CXO-Ebene und Verdeutlichung des geschäftlichen Nutzens

2025 IT Services Market (~\$1.69T)

Nagarro primary play
Digital product engineering + commerce + CX

\$200B
(~10%)

\$175B
(~10%)

\$400B
(~25%)

\$450B
(~25%)

\$475B
(~30%)

- Digital Engineering
\$150–250B
- Tech Consulting
\$150–200B
- Infrastructure Services
\$350–450B
- Managed Services / Run Services
\$400–500B
- System Integration (SI)
\$400–550B

Management estimation based on public sources including Gartner

Up / Across / Together: strategische Antwort auf die KI-Chance

Ein klarer operativer Rahmen, um näher an Kunden, über Weltregionen hinweg und gemeinsam als *One Nagarro* zu agieren

Up

Ausweitung des Leistungsspektrums von der technischen Umsetzung hin zur Beratung auf CXO-Ebene zum Zusammenspiel von Technologie und geschäftlicher Wertschöpfung

Across

Regionale Wachstumspotentiale erschließen, indem Teams über die verschiedenen Kundenbranchen hinweg befähigt werden, Geschäftsmöglichkeiten in allen wichtigen Weltregionen zu nutzen

Together

Zusammenarbeit, Cross-Selling und Effizienz stärken und gleichzeitig Doppelarbeit reduzieren – insbesondere im Bereich der KI

Persistent gab seine Absicht bekannt, ein freiwilliges öffentliches Übernahmeangebot für alle im Umlauf befindlichen Nagarro-Aktien zu einem Preis von 81 Euro je Aktie in bar zu unterbreiten

Transaktionsdetails

- Die Transaktion bewertet Nagarro mit dem 1,27-fachen des EV/Umsatz-Verhältnisses und dem 9,12-fachen des EV/EBITDA-Verhältnisses
- Persistent hat sich über einen Aktienkaufvertrag bereits einen Anteil von ca. 21 % an Nagarro gesichert
- Vorstand und Aufsichtsrat von Nagarro unterstützen die Transaktion uneingeschränkt und Nagarro hat eine Zusammenschlussvereinbarung unterzeichnet
 - Die Zusammenschlussvereinbarung spiegelt starkes Engagement in den Bereichen Mitarbeiterbelange, Betriebsabläufe und Management wider
 - Persistent bekräftigt zudem sein Engagement für die Wahrung der Führungsteams und der Unternehmenskultur von Nagarro
 - Die Stärke zweier Marken bewahren: „Persistent – Nagarro Group“ wird die Essenz beider Marken widerspiegeln und dabei die Vermögenswerte sowie das Vertrauen des Marktes bewahren
- Mindestannahmeschwelle für das öffentliche Angebot: 50 % + 1 Aktie
- Persistent beabsichtigt nicht, für einen Zeitraum von zwei Jahren nach Abschluss der Transaktion einen Beherrschungs- und/oder Gewinnabführungsvertrag abzuschließen
- Persistent beabsichtigt, die Nagarro-Aktien zum frühestmöglichen und rechtlich zulässigen Zeitpunkt vom regulierten Markt (Prime Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse zu delisten
- Der Abschluss der Transaktion wird für das 4. Quartal 2026 bzw. das 1. Quartal 2027 erwartet, vorbehaltlich der behördlichen Genehmigungen und anderer üblicher Bedingungen

Aufschläge

140 %
Unbeeinflusster Schlusskurs vom 25. Juni 2026

94 %
Volumengewichteter 3-Monatsdurchschnittskurs

60 %
Volumengewichteter 6-Monatsdurchschnittskurs

48 %
Volumengewichteter 12-Monatsdurchschnittskurs

143 % / 1 %
52 Wochen Tief / Hoch

Erläuterung zur Zusammenschlussvereinbarung

Durch den Zusammenschluss könnten komplexe Programme zur Intelligence-Transformation angeboten werden, die von den Kunden zunehmend gefordert werden – in großem Maßstab, branchenübergreifend und weltweit

Attraktiver Aufschlag

Attraktiver Aufschlag von ca. 140 % gegenüber dem unbeeinflussten Schlusskurs vom 25. Juni 2026 und von ca. 94 % gegenüber dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten drei Monate

Wachstum im großen Maßstab beschleunigen

Gemeinsame Überzeugung, dass der KI-getriebene Wandel bahnbrechende Fähigkeiten und eine starke Präsenz erfordert – die nun im Rahmen einer einzigen Transaktion bereitgestellt werden, anstatt diese über Jahrzehnte hinweg organisch aufzubauen

Bessere Ergebnisse für die Kunden

Kunden würden Zugang zur gebündelten Leistungsfähigkeit KI-gestützter Branchenlösungen erhalten

Stärkere Diversifizierung

Umfassende Präsenz in Nordamerika (über 1,7 Mrd. USD) und Europa (über 600 Mio. USD)

Stärkere Branchendurchdringung

Breiter Branchenzugang mit einem Umsatz von >750 Mio. USD im Bereich Finanzdienstleistungen und Technologie, Medien & Telekommunikation, >500 Mio. USD im Gesundheitssektor, >400 Mio. USD im Industriesektor und >300 Mio. USD im Konsumgütersektor; ein kombinierter Kundstamm aus namhaften Unternehmen

Große kulturelle Übereinstimmung

Zwei weltweit tätige Unternehmen mit unternehmerischem Geist, einer Kultur, in der Engineering an erster Stelle steht, und jahrzehntelangem Vertrauen bei einigen der anspruchsvollsten Kunden der Welt

Persistent – Nagarro Group würde ein KI-gestütztes Engineering-Powerhouse schaffen, um globale Kunden mit End-to-End-Lösungen in allen wichtigen Branchen zu bedienen