

Hauptversammlung  
der Nemetschek AG  
am 26.05.2010 in München

Rede des Vorstands  
Ernst Homolka

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,  
sehr geehrte Gäste,

ich begrüße Sie sehr herzlich zur diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung der Nemetschek AG.

In meinem folgenden Bericht werde ich Sie über den Geschäftsverlauf des Nemetschek Konzerns im Geschäftsjahr 2009 und im ersten Quartal 2010 informieren. Und ich werde versuchen, Ihnen einen Eindruck zu vermitteln, wie wir das Krisenjahr 2009 erfolgreich bewältigt haben und welche Herausforderungen im laufenden Geschäftsjahr auf uns warten.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich einleitend kurz daran erinnern, was dieses Unternehmen auszeichnet – und was es stark macht.

### *Folie Nemetschek im Überblick*

Branchenstudien zufolge ist der Nemetschek Konzern europäischer Marktführer unter den Anbietern von Software für Architektur, Ingenieurwesen und Bauindustrie. Neudeutsch spricht man hier von der AEC-Industrie – Architectur, Engineering, Construction.

Die Bilder, die Sie zur Einstimmung sahen, sind beispielhaft für die Erfolge, die unsere Kunden mit unserer Unterstützung erzielen. Mit Software aus dem Nemetschek Konzern werden in aller Welt Gebäude geplant, visualisiert, realisiert und verwaltet. Museen, Bürogebäude und Brücken ebenso wie Privathäuser. Und viele dieser Bauten setzen Maßstäbe im Hinblick auf ihre Umweltverträglichkeit – diese kennen sie großenteils bereits aus unserem Geschäftsbericht, der ja nicht von ungefähr das Thema „Grünes Bauen“ in den Mittelpunkt gestellt hat.

Was Sie vielleicht noch nicht wissen: Auch auf der Expo läuft nichts ohne Software aus dem Nemetschek Konzern!!

### *Bild Expo-Pavillon D*

Hier sehen Sie den deutschen Pavillon, der von einer Arbeitsgemeinschaft geplant wurde, die sowohl Allplan als auch Vectorworks im Einsatz hatte. Mit ArchiCAD von Graphisoft wurden sogar gleich fünf Pavillions geplant – die von Norwegen, Finnland, Russland, Island und natürlich Ungarn...

Zurück zu den wichtigsten Fakten über Nemetschek: Wie Sie wissen, ist es uns 2009 trotz deutlicher Umsatzeinbußen gelungen, unsere Profitabilität zu halten – zudem blieb der Umsatzrückgang mit knapp 10 Prozent vergleichsweise moderat. Diese Tatsache verdanken wir dem Einsatz aller Mitarbeiter im Konzern – immerhin über 1000 Menschen weltweit.

In Krisenzeiten bewährt hat sich unsere breite Kundenbasis. Über 300.000 Kunden über den ganzen Globus verteilt, das heißt auch: Wir hängen nicht von wenigen großen Kunden und auch nicht von der Entwicklung in einzelnen Regionen ab! Und das Bauen ist nun mal zuallererst ein regionales Geschäft.

### *Folie Software-Pionier*

Das Vertrauen unserer Kunden ist in mehr als vier Jahrzehnten stetig gewachsen. Viele von Ihnen kennen unsere Historie mindestens so gut wie ich, daher an dieser Stelle nur so viel: Heute gibt es kein Architektur- oder Ingenieurbüro, das nicht eine CAD-Software im Einsatz hat – allerdings arbeiten die meisten noch immer in 2D und dieser Markt ist weitgehend gesättigt. Die künftige Schlacht jedoch wird im Bereich der Drei-Dimensionalen Softwarelösungen geschlagen – sie sind die Basis für die allent-

halben geforderte Produktivitätssteigerung in der Bauindustrie. Wie ineffizient der Bauprozess noch immer ist, davon weiß jeder private Bauherr ein Lied zu singen.

Professor Nemetschek war einer der ersten, die das erkannt und frühzeitig nach Lösungen gesucht haben. Etwa mit der Integration von Lösungen für die Ausschreibung und Abrechnung von Bauleistungen. Oder mit der Verbindung von Architektur- und Ingenieurbau-Sicht. Auch heute noch setzen unsere aktuellen Produkte Maßstäbe – ich komme später noch darauf zu sprechen.

### *Folie Software-Lösungen für den gesamten Bauprozess*

Der Name Nemetschek steht für Lösungen für alle Phasen des Bauprozesses. Die hier aufgelisteten Segmente unseres Geschäfts (Planen, Bauen, Nutzen, Multimedia) entsprechen diesem Prozess weitgehend – und nicht von ungefähr. Unsere Softwareprogramme reichen von CAD (Computer Aided Design) bis zu Unternehmensplanungssoftware – und decken fast den gesamten Bauprozess ab: Die Planung durch Architekten und Ingenieure – inklusive Visualisierung und Animation - den eigentlichen Bauprozess und das spätere Gebäudemanagement. Unsere integrierten Lösungen tragen dazu bei, die Kommunikation aller am Prozess Beteiligten zu erleichtern - und genau damit wird der gesamte Bauprozess effizienter.

### Rückblick 2009

#### *Folie Highlights 2009*

Genug der einleitenden Worte. Ich werde Ihnen jetzt die wichtigsten Entwicklungen und Finanzkennzahlen des vergangenen Geschäftsjahres vorstellen und einen ersten Ausblick auf 2010 geben. In der sich anschließenden Generaldebatte haben Sie die Gelegenheit, Fragen zu stellen.

Wie Sie wissen, 2009 war ein ungewöhnlich schwieriges Jahr – nicht nur für den Nemetschek Konzern. Im Zuge der weltweiten Wirtschaftskrise gingen unsere Umsatzerlöse um fast 10 Prozent zurück. Allerdings – und das möchte ich an dieser Stelle betonen – unser Wettbewerb hat zum Teil Einbrüche um 20 Prozent und mehr hinnehmen müssen. Wir haben uns also vergleichsweise gut geschlagen.

Dabei blieb unser Unternehmen hoch profitabel: Die operative Marge ist sogar auf 22 Prozent gestiegen und der Konzern-Jahresüberschuss verzeichnete ein Plus von 14 Prozent!

Meine Damen und Herren, ein Spaziergang war das nicht. Die hier gezeigten Ergebnisse sind das Resultat einer konzertierten Aktion von Vorstand, Geschäftsführern, Führungskräften und Mitarbeitern – eng begleitet und unterstützt vom Aufsichtsrat. Jeder hat auf seine Weise einen Beitrag zu diesem Ergebnis geleistet – und ihnen allen möchte ich an dieser Stelle meinen ganz besonderen Dank aussprechen. Gemeinsam haben wir bewiesen, dass wir in Krisenzeiten schnell reagieren und an einem Strang ziehen können – ungeachtet aller Vielfalt unter dem Dach des Nemetschek Konzerns.

Gleichzeitig haben wir gezeigt, was wir unter Nachhaltigem Wirtschaften verstehen: 33,6 Mio. Euro - und damit ein Viertel seiner gesamten Umsatzerlöse – hat der Konzern 2009 in Forschung und Entwicklung investiert.

So konnten die Tochtergesellschaften von Nemetschek auch 2009 eine ganze Serie neuer Produkte und weitere Innovationen auf den Markt bringen. Nur beispielhaft erwähnt seien an dieser Stelle die neuen Softwarelösungen rund um das energieeffiziente Bauen. Über 80 Prozent der für den künftigen Energiebedarf eines Hauses relevanten Entscheidungen werden in der frühen Design-Phase getroffen – und vor diesem Hintergrund haben alle Design-Produkte unter dem Dach von Nemetschek entsprechende Lösungen entwickelt. Sie reichen von der Ener-

giebedarfsberechnung im frühen Design-Stadium bis zur Erstellung des Energiepasses direkt aus dem 3D-Gebäudemodell.

Graphisoft hat zudem im vergangenen Jahr seine neue Server-Technologie vorgestellt, die einen echten Quantensprung für die team- und büroübergreifende Zusammenarbeit darstellt. Sie ermöglicht es, auch über das Internet an einem Projekt zusammen zu arbeiten – und zwar ohne Zeit und Effizienzverluste.

Wir haben 2009 aber auch genutzt, Kräfte im Unternehmen zu bündeln und neue Partner zu gewinnen. Dazu zählt etwa die finnische Tekla, die auf den Stahlbau fokussiert ist und mit der wir schon heute eine Reihe gemeinsamer Kunden haben, die Wert auf einen reibungslosen Datenaustausch zwischen unseren Produkten legen. Ein weiteres Beispiel für die Partnering-Strategie von Nemetschek ist die Kooperation zwischen Allplan und dem Haustechnik-Softwarespezialisten Plancal. Zusammen arbeiten sie an einer integrierten Lösung für Architektur, Ingenieurbau und Haustechnik – ich brauche an dieser Stelle wohl nicht extra darauf hinzuweisen, wie wichtig dieses Thema für die Umweltverträglichkeit eines Gebäudes ist.

Unsere Kräfte gebündelt haben wir auch in den USA: Unsere belgische Tochter SCIA betritt diesen Markt quasi „Huckepack“ mit unserer US-Tochter Nemetschek North America, besser bekannt über den Produktnamen Vectorworks. Auch so nutzt man Synergien! Und schließlich ist die Construction Group, bestehend aus unseren drei Anbietern von Bausoftware, enger zusammengerückt und arbeitet seit einigen Monaten gemeinsam an einer neuen technischen Bausoftware-Generation.

### *Folie Profitables Wachstum über Jahre*

Meine Damen und Herren, ich komme nun zu unseren Geschäftszahlen – hier im 5-Jahres-Vergleich. Aus Zeitgründen beschränke ich mich jeweils auf die Darstellung des Konzernabschlusses. Die Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung der

Nemetschek AG finden Sie im Anhang unseres Geschäftsberichts.

Auf die Umsatzentwicklung in 2009 bin ich bereits eingegangen. Der Umsatzsprung in 2007 war hauptsächlich auf die Übernahme von Graphisoft zurückzuführen. Erlauben Sie mir, Ihre Aufmerksamkeit auf die Entwicklung der EBITDA-Marge zu lenken: Sie zeigt deutlich die gelungene Integration von Graphisoft, die eine deutlich profitable Gesellschaft war und ist. Unsere Marge liegt seit der Übernahme kontinuierlich über 20 Prozent. Und das ist entscheidend, denn unsere Devise ist und bleibt: Nur profitables Wachstum zählt!

### *Folie Hohe Margen in allen Geschäftsfeldern*

Werfen wir nun einen Blick auf die einzelnen Geschäftsbereiche im Nemetschek Konzern:

Schon auf den ersten Blick ist erkennbar: Der Geschäftsbereich Planen ist mit einem Umsatz von 109,5 Mio. Euro der weitaus größte Bereich des Nemetschek Konzerns. Er umfasst unsere Architektur und Ingenieurlösungen und damit die großen internationalen Gesellschaften Allplan, Graphisoft, Vectorworks und Scia ebenso wie die kleineren deutschen Anbieter von Ingenieurbau und Statiksoftware. Zusammengenommen haben diese Unternehmen Vertriebsgesellschaften in 15 Ländern und Partnervertriebe in fast allen Ländern der Erde. Trotz des Umsatzrückgangs von 12 Prozent lag die EBITDA-Marge im Segment Planen mit 20,1 Prozent leicht über Vorjahr.

Das Segment Bauen besteht im Wesentlichen aus der deutschen Nemetschek Bausoftware und der österreichischen Auer - sie ist unangefochtener Marktführer für technische Bausoftware in Österreich. Gemeinsam erzielten sie Umsätze in Höhe von 14 Mio. EUR – ein deutliches Plus im Vergleich zum Vorjahr dank einiger Großaufträge. Dieses Segment ist zudem mit einer EBITDA-Marge von 38 Prozent außerordentlich profitabel.

Im Geschäftsfeld Nutzen, das ist die Nemetschek Crem Solutions mit ihren Lösungen für das Immobilienmanagement, haben wir Umsatzerlöse in Höhe von 4 Mio. Euro erzielt – das entspricht nahezu dem Vorjahresniveau. Gleichzeitig haben die ergriffenen Effizienzsteigerungsmaßnahmen Wirkung gezeigt, die Marge im Segment Nutzen stieg von 12 auf 17 Prozent

Das Geschäftsfeld Multimedia umfasst die Maxon Computer GmbH in Deutschland und ihre Tochtergesellschaften in den USA und in England. Bekanntlich litt die Film- und Werbeindustrie allen voran in den USA 2009 unter der Wirtschaftskrise: Die Umsatzerlöse in diesem Segment sanken vor diesem Hintergrund von 9 auf 8,1 Mio Euro, die Marge von 34 auf 29%. Maxon war damit aber immer noch ein hochprofitables Unternehmen. Und – gestatten Sie mir die kleine Bemerkung am Rande – die Animationssoftware Cinema 4D von Maxon ist überall dabei, wo es spannend wird – sie war sogar bei der Produktion von Avatar im Einsatz, dem weltweit größten Kinoerfolg seit Jahren.

#### *Folie stabiles Inlandsgeschäft*

Dass 2009 für Nemetschek vergleichsweise glimpflich verlief, hat viel mit der stabilen Auftragslage in unseren Kernmärkten in den deutsch-sprachigen Ländern zu tun. In Deutschland konnten wir 2009 sogar ein leichtes Wachstum verzeichnen – während die internationalen Märkte fast ausnahmslos schwächelten. Entsprechend hat sich im vergangenen Jahr der Umsatzanteil von Deutschland erstmals wieder erhöht. Ich gehe aber davon aus, dass die Auslandsumsätze in diesem Jahr wieder zulegen – und genau da wollen wir ja auch hin!

#### *Folie zu Service-Verträgen*

Sehr froh sind wir über den hohen Umsatzanteil der Wartungsverträge. Im letzten Jahr stieg er von 39 auf 46 Prozent. Selbst in Krisenzeiten konnten wir den Wartungsumsatz Quartal für Quartal auch in absoluten Zahlen steigern. Die sogenannten Software Service Verträge stehen für eine langfristige Kunden-

bindung, die Kunden erhalten jeweils die neueste Softwaregeneration und eine ganze Reihe von Zusatzdiensten, die wir auch weiter ausbauen. Das lohnt sich für unsere Kunden ebenso wie für uns. Denn Wartungsumsatz ist wiederkehrender und planbarer Umsatz!

### *Folie Finanz-Highlights 2009*

Lassen Sie mich nun kurz auf die wichtigsten Kennzahlen in der Konzern- Gewinn und Verlustrechnung eingehen:

- Das Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) verringerte sich trotz deutlichem Umsatzminus nur leicht von 31,4 auf 30,4 Mio. Euro. Damit lag die EBITDA-Marge bei 22,4 Prozent – nach 21 Prozent im Vorjahr.

Das gute Ergebnis ist auf das konsequente Kostenmanagement in allen Konzernbereichen zurückzuführen. So konnten wir die betrieblichen Aufwendungen insgesamt um über 10 Prozent zurückführen. Wie Sie wissen, konnten wir den Personalbestand bis auf leichte Anpassungen im Ausland weitgehend stabil halten. Stattdessen haben wir alle Bereiche auf Einsparungspotenziale durchgekämmt und eisern gespart. Das war eine Gemeinschaftsleistung aller Führungskräfte – und so haben wir die sonstigen betrieblichen Aufwendungen um über 10 Mio. Euro reduzieren können. Mancher Mitarbeiter – auch diesen gebührt ein besonderer Dank – hat zusätzliche Aufgaben übernommen, die zuvor von Externen erledigt wurden. Das hat nebenbei die Effizienz der Organisation nochmals gesteigert.

- Das Betriebsergebnis (EBIT) war mit 20,9 Mio. Euro stabil. Der Zinsaufwand sank im Zuge der raschen Schuldentilgung von 6,8 auf 3,7 Mio. Euro.

- In der Folge legte der Jahresüberschuss von 10,4 Mio. Euro auf 12,2 Mio. Euro zu. Damit belief sich das Ergebnis je Aktie auf 1,27 Euro nach 1,08 Euro im Vorjahr

Nemetschek ist bekannt für seinen starken Cashflow, ein Finanzjournalist nannte uns kürzlich gar „Cash-Maschine“. Genau darauf achten Investoren! Mit 28,6 Mio. Euro nach 29,9 Mio. EUR blieb der Perioden-Cashflow auch im Krisenjahr 2009 weitgehend stabil. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit sank von 30,4 auf 23,4 Mio. Euro, der Grund dafür war der deutliche Abbau von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie ein leichter Anstieg von Forderungen im Zuge des starken Jahresendgeschäfts.

Das Eigenkapital belief sich am Stichtag 31.12. 2009 auf 79,6 Mio. EUR – ein Plus von fast 12 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr. Sie erinnern sich: Stärkung des Eigenkapitals hieß im vergangenen Jahr die Devise. Das ist uns gelungen! Allein in 2009 haben wir 17 Mio. Euro an Bankverbindlichkeiten getilgt. Heute hat Nemetschek wieder eine Eigenkapitalquote von stolzen 50 Prozent.

#### *Folie Konzern Bilanzstruktur*

Darüber hinaus gab es einige Veränderungen von Bilanzpositionen, die ich erläutern möchte:

1. Auf der Aktivseite blieben die kurzfristigen Vermögenswerte von 52 Mio. EUR stabil. Die langfristigen Vermögenswerte reduzierten sich um 8,9 Mio. Euro auf 106,5 Mio. EUR – das war im wesentlichen bedingt durch die planmäßige Abschreibung auf Vermögenswerte aus der Kaufpreisverteilung.
2. Die Passivseite war vor allem durch die Bankverbindlichkeiten gekennzeichnet, die im Zusammenhang mit der Graphisoft-Akquisition stehen. Diese belaufen sich insgesamt noch auf 32,6 Mio. Euro – vor drei Jahren waren es

bekanntlich noch 100 Mio. Euro! In den kurzfristigen Schulden von 45,3 Mio. Euro sind Umsatzabgrenzungsposten in Höhe von 14,8 Mio. Euro enthalten – dabei handelte es sich um bereits in Rechnung gestellte Wartungsgebühren, die in den Folgemonaten zu Umsatzerlösen führten.

### *Folie Konzern netto schuldenfrei*

Hier sehen Sie anhand der roten Balken, wie schnell die Nemetschek AG ihre Verbindlichkeiten aus der Graphisoft-Übernahme reduziert hat – binnen zwei Jahren um mehr als die Hälfte. Betrachten Sie parallel dazu die liquiden Mittel des Unternehmens zum 31.3.2010, so können Sie unschwer erkennen, dass seit dem 1. Quartal die Barmittel die Verbindlichkeiten aus der Graphisoft-Übernahme überstiegen haben. Damit sind wir netto schuldenfrei. Eines der zentralen Ziele, die wir uns für dieses Jahr gesetzt haben, ist somit bereits erreicht!

Meine Damen und Herren, vor diesem Hintergrund ist es naheliegend und angemessen, dass Nemetschek – nach kurzer Atempause im vergangenen Jahr - heuer wieder eine Dividende zahlt. Wie Sie wissen, schlagen wir der Hauptversammlung unter TOP 2 vor, aus dem Bilanzgewinn der Nemetschek Aktiengesellschaft in Höhe von 13,9 Mio. Euro 4,8 Mio. Euro als Dividende auszuzahlen. Das entspricht 50 Cent je Aktie – und auf Basis des letztjährigen Schlusskurses einer Dividendenrendite von immerhin 3,1 Prozent.

### *Folie Aktienkurs im Aufwind*

A propos Kursentwicklung: Meine Damen und Herren, Sie werden mit Genugtuung zur Kenntnis genommen haben, dass die Nemetschek Aktie ihre Tiefststände des letzten Frühjahrs inzwischen weit hinter sich gelassen hat. Noch vor wenigen Tagen lag der Kurs bei über 24 Euro und konnte den jüngsten Turbulenzen auch länger trotzen als manch anderer Wert. Wie es in

den kommenden Wochen weiter geht, bleibt abzuwarten – das liegt leider nicht in unserer Hand.

Blicken wir kurz zurück: Im März 2009 hatte unsere Aktie ihren langjährigen Tiefststand von 5,10 Euro erreicht. Das war bitter und fundamental nicht im Geringsten gerechtfertigt. Danach jedoch ging es im Eiltempo vorwärts – insgesamt konnte die Nemetschek Aktie vom allgemeinen Marktaufschwung sogar überproportional profitieren. Der Grund waren allen voran die stabilen Zahlen. Wir haben die Erwartungen Quartal für Quartal getroffen oder sogar übertroffen. Und wir haben auch in Krisenzeiten unsere Kapitalmarktkommunikation nicht eingeschränkt – im Gegenteil!

### *Folie Kontinuierliche Investor Relations*

Nemetschek ist ein offenes Unternehmen, das den Kontakt zu seinen Investoren und Analysten aktiv pflegt. Das IR-Team ist jederzeit für jedermann erreichbar. Wir sind kontinuierlich auf Investorenkonferenzen oder Einzelmeetings in den wichtigen Finanzmetropolen unterwegs. Und wir bieten auch regelmäßig Telefonkonferenzen an – etwa zur Vorlage der Quartalszahlen. Die entsprechende Kurzpräsentation ebenso wie die Audio-Datei der Telefonkonferenz finden Sie jeweils zeitnah auf unserer Website.

Die erreichten oder gar übertroffenen Prognosen der Nemetschek AG überzeugten offenkundig auch unsere Analysten, die uns Quartal für Quartal höher gestuft haben. An dieser Stelle sei allerdings auch kurz erwähnt, dass die Umsatzerwartungen, die etwa eine Goldman Sachs ungeachtet unserer eigenen Prognosen für 2010 und 2011 formuliert, in unseren Augen zu optimistisch sind. Hier spielen makroökonomische Betrachtungen offenkundig eine größere Rolle als unsere Erfahrung und ein gewisses Bauchgefühl, das zur Vorsicht mahnt. Wir gelten als konservativ auch in unseren Prognosen - aber, meine Damen und Herren, damit sind wir bisher gut gefahren!

## *Folie Finanzkalender*

Meine Damen und Herren, am aktuellen Finanzkalender können Sie erkennen, dass wir auch in den kommenden Wochen IR-seitig aktiv bleiben. Wir sind in Zürich und London ebenso wie in Frankfurt – und selbstverständlich werden wir zu den Quartalszahlen auch in Telefonkonferenzen Rede und Antwort stehen.

### Kommen wir nun zum laufenden Geschäftsjahr

#### *Folie Finanz-Highlights Q1*

Das erste Quartal 2010 ist bekanntlich sehr gut verlaufen. Im Vergleich zum schwachen Vorjahresquartal stieg der Umsatz um knapp 6 Prozent – und der Lizenzumsatz legte sogar um 10 Prozent zu. Bemerkenswert ist der wieder zunehmende Anteil des Auslandsumsatzes, er stieg um fast 8 Prozent auf 21 Mio. Euro. – dank sich erholender Märkte in West- wie Osteuropa, aber auch ersten Lichtblicken in Asien. Der deutsche Markt blieb weiterhin stabil.

Das EBITDA betrug im ersten Quartal 8,3 Mio. Euro nach 7,3 Mio. im Vorjahresvergleich. Das entspricht einer EBITDA-Marge von 24 Prozent nach 22 Prozent in 2009 – ohne Zweifel ein bemerkenswertes Ergebnis. Aber, meine Damen und Herren, ein Quartal macht noch kein Geschäftsjahr ;-)

Das Betriebsergebnis (EBIT) betrug knapp 6 Mio. Euro nach 4,8 Mio. Euro im Vorjahr, der Jahresüberschuss im Quartal lag bei 3,6 Mio. Euro nach 2,3 Mio. Euro.

Erneut hat sich der Nemetschek Konzern als Cashflow-stark erwiesen. Der Cashflow aus dem operativen Geschäft stieg sogar von 9,5 auf 12,9 Mio. Euro. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug 1 Mio. Euro, damit hat der Nemetschek Konzern im ersten Quartal einen Free Cashflow von 11,9 Mio. Euro erzielt!

Die Eigenkapitalquote des Nemetschek Konzerns lag bei 49 Prozent, die liquiden Mittel beliefen sich auf 34,8 Mio. Euro. Damit ist das Unternehmen – wie bereits erläutert – netto schuldenfrei.

### Die spannende Frage lautet: Wie geht es nun weiter?

#### *Folie Ausblick*

Frei nach unserem bayerischen Philosophen Karl Valentin sind „Vorhersagen schwierig, besonders wenn sie die Zukunft betreffen“.

Und selten war es schwieriger! Kaum ist die Wirtschaftskrise halbwegs ausgestanden, drohen neue Verwerfungen in Folge des Griechenland-Debakels. Die massiven Finanzhilfen der Europäischen Gemeinschaft haben die Märkte beruhigt – man hat sich schlicht für teuer gedrucktes Geld Zeit gekauft. Allerdings bleibt offen, ob diese nun auch genutzt wird und die notwendigen Sparmaßnahmen konsequent umgesetzt werden. Und niemand weiß, welche konjunkturellen Folgen diese Maßnahmen haben werden – sie könnten den noch wackligen Aufschwung erneut gefährden.

Eines ist jedenfalls klar: Für weitere Konjunkturprogramme fehlt das Geld. Diese Programme haben die Bauindustrie im letzten Jahr zweifellos stabilisiert – und ihr Auslaufen wird die Branche zu spüren bekommen.

Dennoch bleibt der Nemetschek Konzern vorsichtig optimistisch. Mit der Erfahrung des ersten Quartals im Rücken haben wir die Anfang des Jahres formulierten Erwartungen erst kürzlich bekräftigt. Demnach wird der Nemetschek Konzern im laufenden Geschäftsjahr zwischen 3 und 5 Prozent an Umsatz zulegen. Bei stabilem Inlandsgeschäft sollte der Großteil des Zuwachses

aus den zuletzt schwachen Auslandsmärkten kommen – und damit vor allem auch aus dem Lizenzbereich.

Das erwartete Umsatzplus wird sich auch im Ergebnis niederschlagen – ich gehe davon aus, dass wir die EBITDA-Marge mindestens bei 22 Prozent halten können, auch weil wir dafür sorgen werden, dass die nicht umsatzabhängigen Kosten weitgehend stabil bleiben werden. Auch unter dem Strich werden wir uns weiter verbessern: Naturgemäß werden sich die Zinszahlungen weiter verringern und das wird sich auch am Jahresüberschuss – und damit im Ergebnis je Aktie – messen lassen.

Meine Damen und Herren, für den aus aktueller Sicht eher unwahrscheinlichen Fall, dass es kurzfristig erneut zu einem dramatischen Konjunkturerinbruch kommen sollte, würde der Konzern zügig gegensteuern. Wir verfügen über ein detailliertes Reporting – gekoppelt mit einem ausgefeilten Risikomanagementsystem, womit potenzielle Gefahrenherde frühzeitig identifiziert werden können. Und wie schnell unsere Organisation in der Lage ist, zu reagieren, haben wir bereits bewiesen. Das hat auch mit der „unternehmerischen Kultur“ in unserem Hause zu tun – wir sind kein Großkonzern, in dem sich der Einzelne nur als Rädchen im Getriebe fühlt. Unsere Wege sind kurz und der gesunde Menschenverstand ist weit verbreitet ;-)

Verehrte Zuhörer, unternehmerisches Denken nach unserem Verständnis bedeutet auch: Die Verpflichtung, nachhaltig zu wirtschaften. Wir denken nicht von Quartal zu Quartal, sondern in Jahren und Jahrzehnten. Nachhaltig zu handeln, heißt für uns, unsere Kunden bestmöglich zu unterstützen, zukunftsweisende Lösungen für ihre Arbeit zu finden, unsere Mitarbeiter mit dem Unternehmen zu entwickeln und insgesamt hohen ethischen Standards gerecht zu werden. Damit schafft Nemetschek Mehrwert für Kunden, Mitarbeiter, Aktionäre und die Gesellschaft.

Nicht von ungefähr, haben wir dieses Thema im diesjährigen Geschäftsbericht ausführlicher behandelt – nicht nur im Kontext

des nachhaltigen Bauens. An dieser Stelle nur so viel: Eine gute Corporate Governance gehört für uns ebenso zum nachhaltigen Wirtschaften wie das korrekte Handeln und gute Miteinander unserer Mitarbeiter.

Und natürlich gehört zum nachhaltigen Wirtschaften auch ein stabiles Niveau von Investitionen in Forschung und Entwicklung. So können Sie sicher sein, dass wir auch 2010 mehr als 20 Prozent unseres Umsatzes in die Entwicklung neuer Produkte stecken werden.

Dabei bleibt das Thema „Grünes Bauen“ weiter auf der Agenda unserer Portfolio-Unternehmen. Zugleich arbeiten wir weiter an der Bedienerfreundlichkeit unserer Software-Lösungen – Unternehmen wie Apple haben gezeigt, von welcher Bedeutung das Nutzererlebnis ist. Weniger ist oftmals mehr: Es geht nicht um die Aneinanderreihung immer neuer Features, sondern um den Gesamtnutzen unserer Software – und der soll sich nach Möglichkeit intuitiv erschließen. Hier haben wir noch viel zu tun, aber die kommenden Updates etwa von Allplan und Graphisoft werden zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Intensiv beschäftigen wird uns auch das Thema Internet. Wir müssen die Frage beantworten, welche Vorteile das sogenannte Cloud Computing (also Softwareanwendungen, die nach Bedarf aus dem Internet genutzt werden) unseren Kunden bietet und wie wir diese Vorteile für unsere Kunden nutzbar machen. Das eröffnet uns neue Geschäftsmöglichkeiten – nicht zuletzt die Möglichkeit, zusätzlichen Mehrwert zu bieten und die Kunden damit künftig noch enger an uns zu binden. Bekanntlich gehört unsere Klientel zur konservativen Sorte und der sich anbahnende Wandel wird nur schrittweise von statten gehen. Aber das heißt nicht, dass wir ihn nicht bereits heute vorausdenken und uns entsprechend wappnen müssen. Der Anspruch von Nemetsek war und ist es: Wir wollen die Zukunft des Planens und Bauens mit gestalten!

Um die nun sicher aufkommende Frage gleich vorweg zu nehmen: Ja, Nemetschek wird sich auch weiter an der Konsolidierung unserer Branche beteiligen. Dazu haben wir in den letzten Jahren bereits ein gutes Stück beigetragen – und wir werden sich bietende Gelegenheiten für Zukäufe auch künftig nutzen.

Wir haben den Markt genau im Auge und werden gegebenenfalls auch schnell reagieren. Daher auch der TOP 6 dieser Tagesordnung, der die Gesellschaft zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien berechtigt, um sie gegebenenfalls Dritten als Gegenleistung für den Erwerb von Unternehmensbeteiligungen anzubieten. Wie üblich handelt es sich hierbei um einen Vorratsbeschluss – derzeit haben wir kein konkretes Übernahmeziel vor Augen. Aber das kann sich jederzeit ändern und für diesen Fall wollen wir gerüstet sein – im Interesse des Unternehmens und damit auch in Ihrem Interesse.

Seien Sie versichert, dass es in diesem Fall auch einen Zustimmungsvorbehalt des Aufsichtsrates gibt – das ist in der Geschäftsordnung des Vorstandes entsprechend festgelegt.

Und klar ist auch: Wachstum um jeden Preis wird es nicht geben. Profitables Wachstum bleibt unsere Devise. Und Zukäufe sind auch nicht der einzige Weg, Kräfte zu bündeln. Wir werden auch weiter auf Partnerschaften mit anderen Unternehmen setzen, die ihrerseits Best in Class-Produkte anbieten. Das ist lösungsorientiert und pragmatisch – und so sind Sie es von uns gewohnt.

### *Folie Solides Geschäftsmodell*

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zu guter Letzt noch einmal zusammenfassen, was aus Ihrer Sicht als Anteilseigner zweifellos entscheidend ist: Nämlich warum die Nemetschek-Aktie ein lohnendes Investment ist und bleibt.

Ich denke, wir haben 2009 eindrucksvoll bewiesen, dass der Konzern auch in schwierigster Zeit hochprofitabel wirtschaften kann – und entsprechende Cashflows erwirtschaftet. Es ist uns gelungen, den Umsatzanteil der wiederkehrenden Umsätze durch Wartungsverträge auf fast 50 Prozent zu erhöhen – und Sie können sicher sein, dass wir uns damit nicht zufrieden geben. Alle Unternehmen unter dem Dach von Nemetschek bieten ihren Kunden Wartungsverträge an und bauen das damit verbundene Serviceangebot weiter aus.

Ebenso wie die breite Kundenbasis: Es gibt praktisch kein Land mehr auf der Erde, in dem nicht ein Produkt aus dem Konzern genutzt wird – an der Durchdringung freilich haben wir noch ein gutes Stück zu arbeiten ;-)

Nemetschek ist nicht nur ein grundsolides Investment, unser Unternehmen wird auch mittel- und langfristig von den offenkundigen Wachstumstreibern in unserer Branche profitieren. Weltweit drängen Bauherren auf mehr Effizienz und Kostentransparenz am Bau. Die Industrie kann sich diesem Druck immer weniger entziehen. Ebenso wenig wie dem Druck zum umweltbewussten Bauen. Inzwischen gibt es eine Vielzahl von Studien, die belegen, dass Investoren und Mieter ein genaues Auge darauf haben, wie nachhaltig die von ihnen erworbene oder genutzte Immobilie ist – wie energieeffizient und damit letztlich auch wieder kostengünstiger in der Nutzung.

Nemetschek ist dazu angetreten, seinen Kunden ihre Arbeit zu erleichtern. Sie können davon ausgehen, dass auch die künftigen Produktinnovationen unseren Kunden einen entsprechenden Mehrwert bieten werden – und damit weitere Wachstumspotenziale für unser Unternehmen eröffnen. Nicht mehrstellig, aber so zuverlässig und stetig, wie Sie es über Jahre von uns gewöhnt sind.

Meine Damen und Herren, ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und stehe nun gerne für Ihre Fragen zur Verfügung.

