

Hauptversammlung
der Nemetschek AG
am 25.05.2009 in München

Rede des Vorstands
Ernst Homolka

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,

sehr geehrte Gäste,

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

In meinem folgenden Bericht werde ich Sie über den Geschäftsverlauf des Nemetschke Konzerns im Geschäftsjahr 2008 und im ersten Quartal 2009 informieren. Und ich werde versuchen, Ihnen einen Eindruck zu vermitteln, wie unser – und damit auch Ihr - Unternehmen schwierige Zeiten bewältigt, ohne dabei die Zukunft aus dem Auge zu verlieren. Denn auch diese Wirtschaftskrise wird ein Ende haben, davon sind wir – meine Geschäftsführungskollegen in den operativen Gesellschaften und ich – überzeugt.

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

Unabhängigen Branchenstudien zufolge ist der Nemetschke Konzern Europas Nummer Eins unter den Anbietern von Software für Architektur, Ingenieurwesen und Bauindustrie. Neudeutsch spricht man hier von der AEC-Industrie – Architektur, 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 Nemetschke Konzern werden in aller Welt Gebäude geplant, visualisiert, realisiert und verwaltet. Museen, Theater und Bürogebäude ebenso wie Privathäuser, Sportstadien und Brücken.

In 2008 haben wir erstmals über 150 Mio. Euro Umsatz erzielt. Dass uns das im Krisenjahr 2008 geglückt ist, verdanken wir dem Einsatz aller Mitarbeiter im Konzern – immerhin über 1100 Menschen weltweit. Ihnen möchte ich an dieser Stelle auch explizit meinen Dank aussprechen.

Nicht zuletzt verdanken wir dieses Wachstum auch unserer breiten Kundenbasis. Über 270.000 Kunden über den ganzen Globus verteilt, das heißt auch: Wir hängen eben nicht von wenigen großen Kunden in einzelnen Regionen ab!

Wovon wir allerdings abhängen, ist das Vertrauen unserer Kunden. Und das ist in vier Jahrzehnten stetig gewachsen. Nemetschek zählt zu den europäischen Software-Pionieren, die das Thema Software für Architekten und Bauingenieure überhaupt erst hoffähig gemacht haben.

Ich erspare Ihnen an dieser Stelle Details unserer Historie, nur so viel: Dass moderne, drei-dimensionale CAD-Software weit über das Digitale Zeichenbrett hinausreicht, sehen sie hier schon auf den ersten Blick.

Professor Nemetschek war einer der ersten, die das erkannt haben. Und keiner hat die Möglichkeiten konsequenter ausgereizt, als Nemetschek: Etwa mit der frühzeitigen Integration von Lösungen für die Ausschreibung und Abrechnung von Bauleistungen. Oder mit der Verbindung von Architektur- und Ingenieurbau-Sicht.

Und noch etwas unterscheidet uns deutlich von unseren Mitbewerbern: Wir bieten 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 ERP, also 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 damit wird der gesamte Bauprozess effizienter. Wie das funktioniert, finden Sie übrigens im diesjährigen Geschäftsbericht umfassend erläutert.

Rückblick 2008

Meine Damen und Herren, genug der einleitenden Worte. Ich werde Ihnen jetzt die wichtigsten Entwicklungen und Finanzkennzahlen des vergangenen Ge-

schäftsjahres vorstellen und einen ersten Ausblick auf 2009 geben. In der sich anschließenden Generaldebatte haben Sie die Gelegenheit, Fragen zu stellen.

Wie Sie wissen, war 2008 ein sehr wechselhaftes Jahr für den Nemetschek Konzern. In den ersten neun Monaten waren wir gut unterwegs, konnten Umsatz und Ergebnis plangemäß steigern. Doch im vierten Quartal bekamen auch wir die Folgen der weltweiten Wirtschaftskrise zu spüren: In diesem normalerweise umsatzstärksten Quartal sank der Umsatz um 4,5 Prozent. Unter dem Strich lag das Wachstum 2008 immerhin noch bei 2,9 Prozent – womit wir erstmals die Umsatzschwelle von 150 Mio. Euro überschritten haben.

Dabei blieb unser Unternehmen deutlich profitabel: Die operative Marge lag weiter über 20 Prozent und der Cashflow mit rund 30 Mio. Euro fast auf Vorjahresniveau. Auf die Details gehe ich später noch ein.

Nemetschek investiert jedes Jahr über 20 Prozent seines Umsatzes in Forschung und Entwicklung – wir sind nun mal ein Technologieunternehmen und haben auch den Anspruch, in unserer Branche technologisch vorn zu stehen. So konnten die Tochtergesellschaften von Nemetschek auch im letzten Jahr eine ganze Serie neuer Produkte auf den Markt bringen. Beispielhaft erwähnt sei an dieser Stelle die neue Softwaregeneration von Vectorworks, unserer amerikanischen Gesellschaft. Hier wurde ein neuer sog. „Modellierkern“ integriert, der für die Rechenleistung des Programms verantwortlich ist. Dabei ist uns ein echter Quantensprung gelungen: Das Programm ist nicht nur genauer und flexibler, es ist auch um ein Vielfaches schneller geworden.

Wir haben 2008 aber auch genutzt, unsere Kräfte im Unternehmen zu bündeln. So haben wir die „Nemetschek Engineering Group“ etabliert. Zu dieser Gruppe gehören neben Nemetschek Scia die Ingenieurbau-Anwendungen von Allplan sowie die Ingenieurbaugesellschaften Friedrich&Lochner, Nemetschek Engineering und Glaser. Zusammen betreuen sie rund 20.000 Kunden weltweit und sind damit der größte Anbieter für Ingenieurbau-Software in Europa. Gemeinsam gehen sie genau die Themen an, die die Bauingenieurbranche bewegen, z.B. den Einsatz von Standardaustauschformaten und offene Schnittstellen zu Produkten auch außerhalb der Gruppe.

Wenn Sie einen Eindruck bekommen wollen, welch breites Spektrum an Projekten die Ingenieurbaugruppe abdeckt, werfen Sie doch mal einen Blick in die neueste Ausgabe des User Contest Books. Es ist das Ergebnis des diesjährigen Anwenderwettbewerbs der Ingenieurbaugruppe. Das Buch liegt am Eingang zur Mitnahme aus.

Unsere Kräfte gebündelt haben wir auch im Geschäftsbereich Bauen. Dieser umfasst die Unternehmen Nemetschek Auer in Österreich und Nemetschek Bausoftware in Deutschland sowie den kaufmännischen Softwarebereich von Allplan. Ende letzten Jahres haben wir auf Konzernebene einen Geschäftsfeldmanager etabliert, der alle Aktivitäten koordiniert. So arbeiten die Entwicklungsabteilungen aller drei Organisationen künftig gemeinsam an der Entwicklung einer neuen Software-Generation für Baukalkulation, Bauleistungsmanagement und Bauabrechnung, die auch international ausbaufähig sein wird.

Zu guter Letzt sei an dieser Stelle auch kurz erwähnt, dass wir die neue Dachmarke, die Sie im letzten Jahr kennengelernt haben, nunmehr unternehmensweit implementiert haben. Vor allem die kleineren Gesellschaften profitieren von diesem einheitlichen Auftritt. Ausgenommen sind hier nur Graphisoft – die wir bewusst als zweite Marke im Konzern positioniert lassen – und unsere Multimedia-Tochter Maxon, die bekanntlich nicht nur die AEC-Industrie bedient, sondern auch die Film- und Werbebranche. Hier hat sie sich über die Jahre einen eigenen Namen geschaffen.

Meine Damen und Herren, ich komme nun zu unseren Geschäftszahlen. Aus Zeitgründen beschränke ich mich hier jeweils auf die Darstellung des Konzernabschlusses. Die Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung der Nemetschek AG finden Sie im Anhang unseres Geschäftsberichts.

Auf die Umsatzentwicklung in 2008 bin ich bereits eingegangen. Der Umsatzsprung in 2007 war hauptsächlich auf die Übernahme von Graphisoft zurückzuführen. Erlauben Sie mir, Ihre Aufmerksamkeit auf die Entwicklung des Betriebsergebnisses zu lenken: Es zeigt deutlich die gelungene Integration von Graphisoft, die eine deutlich profitable Gesellschaft war und ist. Und das ist ent

scheidend für uns, denn unsere Devise ist und bleibt: Nur profitables Wachstum zählt!

Dazu gehört selbstverständlich auch, dass ALLE Geschäftsbereiche im Nemetschek Konzern profitabel arbeiten.

Schon auf den ersten Blick ist erkennbar: Der Geschäftsbereich Planen ist mit einem Umsatz von 124,3 Mio. Euro der weitaus größte Geschäftsbereich des Nemetschek Konzerns - mit eigenen Vertriebsgesellschaften in 15 Ländern und Partnervertrieben in fast allen Ländern der Erde. Die EBITDA-Marge betrug 19,5 Prozent nach 21,6 Prozent im Vorjahr.

Im Geschäftsfeld Bauen wurden Umsätze in Höhe von 12,9 Mio. EUR erzielt. Dieses Segment war 2008 etwas umsatzschwächer, gehört aber zu den profitabelsten Geschäftsfeldern. Hier lag die Marge bei 27,3 Prozent.

Im Geschäftsfeld Nutzen haben wir Umsatzerlöse in Höhe von 4,2 Mio. Euro erzielt, die Marge lag bei 11,6 Prozent. Das ist eher unter dem Konzerndurchschnitt, wird sich aber künftig deutlich bessern. Vor diesem Hintergrund ist auch die bekannte Neustrukturierung des Geschäftsbereichs zu sehen.

Das Geschäftsfeld Multimedia umfasst die Maxon Computer GmbH in Deutschland und ihre Tochtergesellschaften in den USA und in England. Die Umsatzerlöse in diesem Segment stiegen 2008 um 10,8 Prozent auf 9,0 Mio. EUR. Die EBITDA-Marge stieg auf 34,4 Prozent. Auch wenn es sich hier nicht um das Kerngeschäft des Konzerns handelt: Sie können sich sicher vorstellen, dass uns solche Töchter Freude machen...

Dass wir in 2008 trotz Krise gewachsen sind, ist vor allem der stabilen Auftragslage in unseren Kernmärkten in der sog. DACH-Region zu verdanken. Das sind vor allem Deutschland, aber auch Österreich und die Schweiz. Dennoch erzielen wir gut zwei Drittel unseres Umsatzes außerhalb Deutschlands. Damit bleiben wir ein international aufgestelltes Unternehmen – und mittelfristig wird der internationale Umsatzanteil auch weiter zunehmen. Aber in diesen Zeiten sind wir für unsere starke Heimatbasis durchaus dankbar.

Dankbar sind wir in Krisenzeiten auch für den hohen Umsatzanteil der Wartungsverträge. Im letzten Jahr stieg er von 35 auf 39 Prozent, inzwischen liegt er sogar bei über 40 Prozent. Die sog. Software Service Verträge stehen für eine langfristige Kundenbindung, die Kunden erhalten jeweils die neueste Softwaregeneration und eine ganze Reihe von Zusatzdiensten, die wir auch weiter ausbauen. Das lohnt sich für unsere Kunden – und das lohnt sich für uns! Denn Wartungsumsatz ist planbarer Umsatz! Die Hälfte des für 2009 zu erwartenden Wartungsumsatzes hatten wir sogar schon Ende des ersten Quartals 2009 in den Büchern – daraus werden in den nächsten Monaten sukzessive auch tatsächliche Umsatzerlöse.

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

- Das Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen betrug 31,4 Mio. Euro nach 33,6 Mio. Euro. Damit lag die EBITDA-Marge bei 20,9 Prozent und im Rahmen der Prognose.
- Das Betriebsergebnis (EBIT) betrug 21 nach 23,9 Mio. Euro im Vorjahr. Wie Sie wissen, hatten wir im ersten Halbjahr 2008 etwas höhere Kosten, allen voran durch die Investitionen in die Dachmarke und das Marketing im Rahmen der neuen Produkt-Einführungen.
- Der Jahresüberschuss sank überproportional von 15,3 Mio. Euro auf 11,3 Mio. Euro, damit belief sich das Ergebnis je Aktie auf 1,08 Euro nach 1,52 Euro im Vorjahr

Hintergrund für die Entwicklung des Jahresüberschusses ist Folgender: Wie es sich für vorsorgliche Kaufleute gehört – und wie auch mit unseren Konsortialbanken vereinbart - haben wir im Zuge der Kreditaufnahme für die Graphisoft-Übernahme Anfang 2007 ein Zinssicherungsgeschäft abgeschlossen. Und uns damals natürlich gegen weiter steigende Zinsen abgesichert. Was seither am Zinsmarkt geschah, ist absolut beispiellos und hat uns eine niedrige Marktbewertung dieses Zinssicherungsgeschäfts beschert, die beim besten Willen nicht vorhersehbar war. Im Jahresergebnis schlägt das immerhin mit 2,5 Mio. Euro zu Buche.

Auf den Cashflow hatte das keine Auswirkung und so blieb dieser auch weitgehend stabil: Er betrug im Geschäftsjahr 2008 29,9 Mio. Euro nach 30,8 Mio. EUR im Vorjahr. Dank unseres sehr strikten Forderungs- und Liquiditätsmanagements stieg der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit sogar von 25,3 Mio. Euro auf 30,4 Mio. Euro.

Das Eigenkapital belief sich am Stichtag auf 67,9 Mio. EUR nach 62,9 Mio. EUR im Vorjahr. Entsprechend ergab sich eine Eigenkapitalquote von 40,0 Prozent (Vorjahr: 34,0 Prozent).

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

1. Auf der Aktivseite verringerten sich die kurzfristigen Vermögenswerte von 61,5 Mio. EUR auf 52 Mio. Euro. Diese Veränderung resultierte im Wesentlichen aus dem Abfluß von liquiden Mitteln für die Tilgung der Bankdarlehen und die Auszahlung der Dividende für 2007. Die langfristigen Vermögenswerte reduzierten sich um 5,9 Mio. Euro auf 115,4 Mio. EUR im wesentlichen bedingt durch die planmäßige Abschreibung auf Vermögenswerte aus der Kaufpreisverteilung.
2. Die Passivseite ist durch Bankverbindlichkeiten gekennzeichnet, die im Zusammenhang mit der Graphisoft-Akquisition stehen. Von den aufgenommenen 100 Mio. EUR wurden zum Bilanzstichtag bereits 50,7 Mio. EUR getilgt.

Hier sehen Sie, wie schnell die Nemetschek AG ihre Verbindlichkeiten aus der Übernahme reduziert hat – binnen zwei Jahren um mehr als die Hälfte. Betrachten Sie parallel dazu die liquiden Mittel des Unternehmens zum 31.3.2009, so können Sie unschwer erkennen, dass wir nur noch knapp 18 Mio. Euro Netto-Verbindlichkeiten haben. Wenn wir dieses Tempo beibehalten, haben wir gute Chancen, dass im Laufe des nächsten Jahres die Barmittel die Verbindlichkeiten aus der Graphisoft-Übernahme übersteigen werden. Damit wären wir netto schuldenfrei!

Meine Damen und Herren, Sie werden mir sicher zustimmen, dass eine geringe Schuldenlast und verminderte Zinsbelastungen in diesen unsicheren Zeiten einen besonderen Wert darstellen. Im aktuellen Umfeld möchte man von keiner Bank abhängig sein, sei man noch so konservativ finanziert! Daher haben wir uns Anfang des Jahres entschlossen, der diesjährigen Hauptversammlung den Verzicht auf eine Dividende für 2008 vorzuschlagen. Wir sind uns bewusst, dass dies keine erfreuliche Nachricht für Sie war – auch und gerade vor dem Hintergrund der Entwicklung des Aktienkurses. Nach vier Jahren kontinuierlicher Dividendenzahlung ist uns diese Entscheidung auch nicht leicht gefallen und liebend gern würde ich die bisherige Tradition hier und heute fortsetzen.

Auf der anderen Seite ist es gerade auch in Ihrem Interesse, wenn wir das Eigenkapital stärken, den Unternehmenswert steigern und uns krisensicher aufstellen. Deshalb schlagen wir der Hauptversammlung unter TOP 2 vor, den Bilanzgewinn in Höhe von 7,6 Mio. Euro auf neue Rechnung vorzutragen. Bekanntlich planen wir, fünf Mio. Euro davon noch in diesem Quartal für eine Sondertilgung unserer Verbindlichkeiten einzusetzen. Das bedeutet, dass wir unsere Verschuldung bis Ende 2009 nicht nur um die 8 Mio. Pflichttilgung, sondern um mindestens 13 Mio. Euro reduziert haben werden.

Nun mag der eine oder andere einwenden, dass das erste Quartal 2009 doch gar nicht so schlecht ausgefallen sei und Nemetschke die Krise recht gut zu meistern scheint. Aber, meine Damen und Herren, das Jahr ist noch nicht vorüber! Und wir stecken nun mal mitten in der größten Rezession seit Kriegsende. Wer uns länger kennt, den wird es nicht wundern, dass wir vor diesem Hintergrund auf Nummer Sicher gehen. Wir sind konservative Kaufleute und stehen dazu!

Ganz abgesehen davon, halten wir nichts von vordergründigen Aktionen, von denen unsere Aktionäre nichts haben. Würden wir, sozusagen „um den Schein zu wahren“, in diesem Jahr eine Minividende von – angenommen – 20 Cent auszahlen, bliebe unter dem Strich, also nach Steuern, kaum etwas für Sie übrig. Denn wie ich es Ihnen schon bei der letzten HV berichtet habe, wäre die Ausschüttung für Aktionäre mit unter einem Prozent Anteil in diesem Jahr nicht mehr steuerfrei. Die meisten von Ihnen wissen aus Erfahrung, dass wir unsere Aktionäre in guten Zeiten unmittelbar am Unternehmenserfolg teilhaben lassen – und

dass wir sie dann auch nicht mit Mini-Beträgen abspeisen. Ich möchte nur daran erinnern, dass wir die letzten vier Jahre insgesamt 3,86 Euro pro Aktie steuerfrei ausgeschüttet haben.

Um nun Ihre Frage nach einer Dividende für 2009 gleich vorweg zu nehmen: Wenn wir die Verschuldung in diesem Jahr so deutlich zurückführen können, wie wir es uns vorgenommen haben, und wenn sich die allgemeine Wirtschaftslage bis Anfang des nächsten Jahres stabilisiert haben sollte, dann können wir auch wieder eine Dividende auszahlen.

Meine Damen und Herren, dass unsere Vorsichtsmaßnahmen die meisten Marktteilnehmer nicht überrascht haben, zeigt nicht zuletzt die Tatsache, dass sich am Tag der Bekanntgabe unserer Dividendenplanung der Kurs kaum bewegt hat. Allerdings: der Blick auf das Kurschart spricht für sich und im März dieses Jahres hat unsere Aktie ihren 5-Jahres-Tiefpunkt erreicht.

Blicken wir kurz zurück: Anfang Januar 2008 stand die Nemetschek-Aktie noch bei über 22 Euro. Nach Vorlage der guten Zahlen für 2007 bestätigten die Analysten von WestLB und BHF Bank ihre Kursziele zwischen 25 und 30 Euro.

Doch wenig später wirkten sich die unsicheren Wirtschaftsaussichten immer deutlicher auf den Kurs aus. Und mit dem Zusammenbruch der ersten Bankhäuser im September befanden sich die Aktienkurse weltweit im freien Fall – mit ihnen die Nemetschek Aktie. Erst im Dezember kam es nochmals zu einem leichten Aufschwung mit etwas lebhafteren Umsätzen und die Aktie schloss bei 10.38 Euro.

Binnen eines Jahres hat unser Unternehmen also über die Hälfte seiner Marktkapitalisierung eingebüßt – wie eine Vielzahl namhafter Unternehmen. Im Schnitt ging es den übrigen Unternehmen im GEX, dem Index familiengeführter Unternehmen, genauso. Aber das ist natürlich auch nur ein schwacher Trost.

Im ersten Quartal ging das Börsendrama weiter – auch die Veröffentlichung der eigentlich recht positiven vorläufigen Ergebnisse des Geschäftsjahres 2008 Mitte Februar konnte den Abwärtstrend nur kurzfristig stoppen. Am 10. März stand die Nemetschek Aktie bei 5,10 Euro!

So gesehen, ist die Entwicklung der letzten Wochen schon wieder bemerkenswert positiv. Inzwischen hat die Aktie den Wertverlust der ersten drei Monate 2009 bereits wieder aufgeholt. Damit Sie mich nicht missverstehen: Von einer fairen Bewertung kann aus unserer Sicht keine Rede sein! Das sehen auch unsere Analysten so – auch wenn diese sich natürlich nicht von der allgemeinen Marktentwicklung abkoppeln konnten und ihre Preisziele in den vergangenen Monaten nach unten korrigieren mussten. Abgesehen von Goldman Sachs, die uns lange unterschätzt haben und uns dafür neuerdings das höchste Kursziel von allen zutrauen...

Die Volatilität an den Aktienmärkten ist seit Monaten beispiellos und wir sind sicher gut beraten, diese Schwankungen mit einer gewissen Gelassenheit zu betrachten und uns nicht von unserem Weg ablenken zu lassen. Wir werden weiterhin hart daran arbeiten, dass wir unsere Ziele erreichen und Ihren Erwartungen gerecht werden. Gleichzeitig suchen wir aber selbstverständlich weiter den Kontakt zu allen Kapitalmarktteilnehmern. Nemetschek ist ein offenes Unternehmen, das gerade auch in Krisenzeiten den Kontakt zu seinen Investoren und Analysten aktiv pflegt. Wir sind kontinuierlich auf Investorenkonferenzen in den wichtigen Finanzmetropolen unterwegs und bieten auch regelmäßig Telefonkonferenzen an – etwa zur Vorlage der Quartalszahlen oder im Fall unerwarteter Nachrichten.

Ausblick auf 2009

Meine Damen und Herren, ich komme nun zum Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr:

Das erste Quartal 2009 ist bekanntlich glimpflich verlaufen. Im Vergleich zum umsatzstarken Vorjahresquartal sank der Umsatz um knapp acht Prozent – immerhin blieb das Minus im einstelligen Bereich und damit im Rahmen unserer Erwartungen. Bemerkenswert ist der steigende Anteil des Inlandsumsatzes, er stieg um fast 12 Prozent. Damit liegt der Anteil des Auslandsumsatzes aktuell bei rund 60 Prozent. Das zeigt erneut, wie vergleichsweise stabil unsere Heimatbasis noch immer ist.

Das EBITDA betrug im ersten Quartal 7,3 Mio. Euro nach 8,0 Mio. im Vorjahresvergleich. Das entspricht einer EBITDA-Marge von 21,7 Prozent nach 22,0 Prozent in 2008 – angesichts der Umsatzeinbußen sicher ein respektables Ergebnis. Zwar kamen uns dabei auch positive Währungseffekte im Zusammenhang mit der Absicherung der Kostenentwicklung in Ungarn zu Gute, vor allem aber verdanken wir dieses Ergebnis unserem strikten Sparkurs. Wir haben den Personalaufwand weitgehend stabil gehalten, aber allen Gesellschaften äußerste Disziplin bei den sonstigen Kosten auferlegt. Folglich sind diese im Quartalsvergleich um 1,2 Mio. Euro gesunken.

Das Betriebsergebnis (EBIT) lag bei 4,8 Mio. Euro nach 5,6 Mio. Euro im Vorjahr, der Quartalsüberschuss betrug 2,3 Mio. Euro nach 2,9 Mio. Euro. Übrigens: Ohne den negativen Effekt der niedrigen Marktbewertung unseres Zinssicherungsgeschäftes - das Thema hatten wir schon vorhin - wäre der Gewinn im ersten Quartal um 1,1 Mio. Euro höher ausgefallen. Er hätte damit sogar über dem Gewinn des Vorjahresquartals gelegen! Hier machen sich die sinkenden Verbindlichkeiten positiv bemerkbar – ebenso wie das insgesamt gesunkene Zinsniveau.

Erneut hat sich der Nemetschek Konzern auch als Cashflow-stark erwiesen. Der Perioden Cashflow stieg leicht von 6,3 Mio. Euro auf 6,8 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote der Nemetschek AG lag bei rund 40 Prozent, die liquiden Mittel belaufen sich auf 31,6 Mio. Euro. Damit liegt die Nettoverschuldung des Unternehmens – wie bereits erläutert – nur noch bei rund 18 Mio. Euro.

Ausblick

Mit den vorliegenden Ergebnissen des ersten Quartals haben sich die Aussichten für das Gesamtjahr immerhin ansatzweise konkretisiert. Daher haben wir Ende April auch eine erste, vorsichtige Prognose abgegeben, zu der wir auch weiterhin stehen. Sie bleibt aber selbstverständlich mit einigen Unsicherheiten behaftet.

Das gilt nicht zuletzt vor dem Hintergrund der Erfahrung mit aktuellen Marktprognosen, die binnen kurzer Zeit wieder Makulatur sind. Der europäische Branchenverband Euroconstruct wird erst im Juni neue Schätzungen veröffentlichen, die Zahlen vom Dezember sind längst überholt. Auch die deutsche

Bauwirtschaft , die Anfang des Jahres noch mit einem leichten Plus rechnete, hat diese Prognose vor zwei Wochen wieder zurückgenommen. Nunmehr rechnet der Zentralverband deutsches Baugewerbe für 2009 mit einem Umsatzminus von 2 Prozent.

Natürlich bleibt das nicht ohne Auswirkungen auf unser Geschäft. Doch wir sind gewappnet für die Krise: Dank einer starken Eigenkapitalbasis und einem respektablen Anteil planbarer Wartungsumsätze. Aber auch dank unseres umfassenden Produktportfolios und der breiten Kundenbasis.

Wie seit Ende April bekannt, rechnen wir damit, dass der Nemetschek Konzern im Gesamtjahr rund 10 Prozent an Umsatz verlieren könnte. Dennoch haben wir es uns zum Ziel gesetzt, die operative Marge weitgehend stabil zu halten – und damit in einer Größenordnung von 18-22 Prozent. Bleibt der Umsatzrückgang in diesem Bereich, sollten wir dieses Ziel auch erreichen können. Denn die strikte Kostendisziplin werden wir in jedem Fall beibehalten. Das umfasst auch Maßnahmen wie den systematischen Abbau von Rest-Urlaubskonten, die Nichtverlängerung von befristeten Arbeitsverträgen oder die Kürzung von Marketing und Beratungsaufwand.

Meine Damen und Herren, ungeachtet unserer zahlreichen Tochtergesellschaften ist Nemetschek ein vergleichsweise schlankes und straff geführtes Unternehmen. Das bedeutet auch, dass Zielvorgaben nicht auf dem Weg durch die Hierarchien versickern oder verwässert werden. Und wir verfügen über ein ausgefeiltes internes Kontrollsystem, das modernsten Standards genügt. Die Entwicklung der einzelnen Gesellschaften wird laufend vom Konzerncontrolling überwacht – wenn notwendig, kann ich kurzfristig einschreiten. Und Sie können davon ausgehen, dass ich das auch tue – ganz im Sinne eines aktiven Konzern-Managements. Wo bei die einzelnen Gesellschaften von den Auswirkungen der Krise durchaus unterschiedlich betroffen sein können – Rasenmäher-Methoden sind daher fehl am Platz.

Fehl am Platz wäre aber auch eine Politik der Kostensenkung um jeden Preis. Um es an dieser Stelle klar und deutlich zu sagen: Ein Erhalt der hohen Marge um den Preis des Verlusts unserer Zukunftsfähigkeit wäre extrem kurzsichtig! Nemetschek

ist ein Technologieunternehmen, das vom Know-how seiner Mitarbeiter lebt. Hier und da sind kleinere Personalanpassungen in nicht kritischen Bereichen denkbar, in den USA beispielsweise haben wir auf die Marktschwäche bereits entsprechend reagiert. Grundsätzlich aber gilt: Wir werden eher auf ein paar Prozentpunkte Marge verzichten, als Mitarbeiter zu entlassen, die über Jahre und Jahrzehnte wertvolles Know-how aufgebaut haben. Meine Damen und Herren, das ist mein Verständnis von nachhaltiger Führung.

Denn es gibt eine Zukunft nach der Krise – und darauf bereiten wir uns vor. Die eigentlichen Wachstumstreiber unserer Branche sind intakt. Die Baubranche braucht Antworten auf die aktuellen Fragen: Wie bauen wir schneller und effizienter? Die Produktivität der Bauindustrie hinkt der anderer Branchen meilenweit hinterher! Wie verbessern wir die Kommunikation zwischen allen Beteiligten? Genau daran hapert es im Bauprozess und das macht das Bauen so teuer.

Zudem müssen wir die Frage beantworten „Wie helfen wir unseren Kunden, energieeffizient zu bauen?“ Das ist ein Mega-Thema für unsere Branche – was nicht überrascht, wenn man sich bewusst macht, dass fast 40 Prozent aller CO₂-Emissionen weltweit von Gebäuden verursacht werden.

Die neue Software-Generation Allplan 2009 – der europaweite Launch war im Mai – adressiert nicht von ungefähr vor allem die Themen Gebäudesanierung und Energieeffizienz. Wir nehmen das Thema Energieberatung sehr ernst: So können Architekten mit Hilfe von Allplan 2009 beispielsweise einen Energieausweis erstellen, wie er heute bereits Pflicht bei Verkauf oder Vermietung eines Gebäudes ist. Oder sie können simulieren, wie hoch die Energiekosteneinsparung durch den Einbau von Solar- und Photovoltaik-Anlagen ausfällt. Und mit dem sog. Energie-Indikator lassen sich die Folgen von Sanierungsmaßnahmen binnen weniger Minuten simulieren. Wenn das Thema Sie interessiert: In der Vorhalle können Sie sich eine Präsentation des Produktmarketings von Allplan dazu ansehen.

Gerade auch vor diesem Hintergrund sind wir zuversichtlich, dass wir zu den Profiteuren gehören werden, sobald die diversen Konjunkturprogramme zu einer Belebung des Marktes führen. Und die wird früher oder später kommen, auch wenn wir nicht genau wissen, wann.

Doch, meine Damen und Herren, mit den Themen von heute ist es nicht getan! Die Entwicklungspläne in den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen unserer großen Tochterunternehmen reichen bis in das Jahr 2012 und darüber hinaus.

Wenn wir uns heute nicht Gedanken darüber machen, was unsere Branche in Zukunft bewegen wird, können wir sie nicht mitgestalten! Und genau das ist unser Anspruch und muss unser Anspruch sein, wenn unsere Unternehmens-Vision Wirklichkeit werden soll:

„Nemetschek als der weltweit führende Software-Spezialist für Architektur, Ingenieurbau und die Bauindustrie“

Da haben wir noch ein gutes Stück Weg vor uns. Aber, meine Damen und Herren, im Unternehmen Nemetschek denkt man langfristig. Es gibt uns ja auch schon eine ganze Weile. Anfang der 90er Jahre waren wir Marktführer in Deutschland, inzwischen sind wir Marktführer in Europa. Wir haben bereits einen Gutteil zur Konsolidierung unseres Marktes beigetragen und werden uns weiterhin aktiv daran beteiligen – auch wenn wir aktuell kein Zukaufs-Projekt verfolgen. Insofern handelt es sich bei Top 6 - der Ermächtigung zum Aktienrückkauf - auch nur um einen Vorratsbeschluss.

Wie ich Ihnen zuvor erläutert habe, konzentrieren wir uns jetzt erst einmal darauf, unsere Kräfte zu sammeln. Dabei weiß ich eine gute Mannschaft und ein starkes Management-Team hinter mir. Manche Führungspersönlichkeit – sei es bei Graphisoft, Scia oder Vectorworks, um nur die größeren Gesellschaften zu nennen – ist seit Jahrzehnten im Unternehmen. Ich selbst bin im zehnten Jahr bei Nemetschek.

Und wir haben eine klare Strategie:

Wir machen nichts anderes als Software für die Bauwirtschaft – das unterscheidet uns klar vom Wettbewerb und Branchen-Goliath Autodesk.

Architekten und Ingenieure entwickeln Lösungen für Architekten und Ingenieure – und sind ihre Ansprechpartner im Vertrieb. Darum beneidet uns der Wettbewerb!

Mit unseren Lösungen haben wir den kompletten Bauprozess im Blick – und das ist nun mal eine Grundvoraussetzung für effizientes Bauen.

Wir sind Pionier der Branche und investieren systematisch in Forschung und Entwicklung, um es auch zu bleiben.

Wir sind aber auch ein deutscher Mittelständler, also bleiben wir auf dem Teppich: Wir können nicht schlagartig internationalisieren, aber wir tun es geduldig, Schritt für Schritt. Und wir wachsen nicht um jeden Preis: Profitabilität bleibt oberstes Gebot.

So kennen Sie uns seit Jahren - und Sie können darauf vertrauen, dass das auch so bleibt.

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