

Ordentliche Hauptversammlung
der
CPU Softwarehouse AG
am 15. Juni 2009 in Augsburg
Rede des Vorstandes

- Es gilt das gesprochene Wort. -

I. Werner Binder, Sprecher des Vorstandes

Folie 1

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
liebe Vertreter der Medien,

im Namen von Vorstand und Aufsichtsrat der CPU Softwarehouse AG heiÙe ich Sie herzlich zu unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung willkommen. Wir freuen uns über Ihre Anwesenheit und das damit verbundene Interesse an unserem Unternehmen. Gerne geben wir Ihnen heute ausführlich Auskunft über die aktuelle Situation und die Aussichten der CPU-Gruppe und ihrer Märkte. Anschließend können wir miteinander diskutieren.

Folie 2

Meine Damen und Herren,

es wird nun zunächst um die wesentlichen aktuellen Entwicklungen in unserem Hause gehen, auf die ich Sie in den nächsten Minuten einstimme. Anschließend berichtet mein Kollege, unser Finanzvorstand Sven Wollenhaupt, detailliert zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2008 und zum ersten Quartal des Geschäftsjahres 2009. Ich schlieÙe dann mit einem strategischen und wirtschaftlichen Ausblick für unser Unternehmen.

Die zentrale Botschaft der heutigen Hauptversammlung, meine Damen und

Herren, lautet:

Unser Unternehmen, die CPU Softwarehouse AG, hat 2008 Kurs gehalten – und das in einem durch Banken- und Wirtschaftskrise extrem schwierig gewordenen Umfeld.

Um einmal einen Vergleich zu wagen: Wenn die CPU ein Fahrzeug wäre und das nun schon im zweiten vollen Geschäftsjahr tätige Vorstands-Duo Wollenhaupt und Binder die Chauffeure, dann ist zwar die Wegstrecke in den vergangenen Monaten steiler und holpriger geworden und wir mussten vielleicht einen Gang zurück schalten. Doch wir haben das Lenkrad weiterhin voll im Griff, bringen PS auf die Straße und sind uns sowohl über die einzuschlagende Route als auch über das Ziel der Fahrt voll und ganz im Klaren.

So schaffen wir mehr und mehr die Voraussetzungen, um unser Unternehmen nachhaltig profitabel zu machen. Lassen Sie mich dies schlaglichtartig anhand einiger Beispiele belegen:

- Erstens: CPU hat das zweite Jahr in Folge den **Break-even** geschafft – nachdem im Jahrzehnt zuvor nur Verluste geschrieben worden sind. Dass wir die vor einem Jahr an dieser Stelle gegebene Prognose von drei Prozent Umsatzwachstum und drei Prozent Umsatzrendite nicht erreicht haben, liegt im Wesentlichen auch an der schweren Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise, die wir bei CPU seit Mitte 2008 spüren und auf die ich später noch ausführlich eingehen werde. Vor dem Hintergrund dieses anspruchsvollen Marktumfeldes haben wir 2008 aber immerhin einen mit 6,3 Millionen Euro annähernd stabilen Umsatz und ein leicht positives Ergebnis auf EBIT-Basis erreicht.
- Zweitens: CPU tätigt **Investitionen in die Zukunft**. Sie flossen im Wesentlichen in den Personalaufbau und die Mitarbeiterqualifizierung, denn unsere Kunden verlangen mit Recht erstklassige Betreuung, und CPU selbst minimiert mit einer stabilen Personalstruktur die Risiken von Know-how-Verlust. Heute hat unser Unternehmen mit Halbtagskräften über 60 Mitarbeiter – das ist der höchste Stand seit sechs Jahren. 2008 gaben wir allein 170.000 Euro für Schulungen aus, 2006 war es nur ein Viertel dieses

Betrages. Auch die Konzentration auf Mitarbeiterführung und innerbetriebliche Kommunikation trägt zunehmend Früchte.

Außerdem haben wir Geld in die Hand genommen, um unsere marktgerechte Produktweiterentwicklung nach jahrelangem Stillstand bzw. Fehlentwicklungen wieder auf einen Erfolg versprechenden Weg zurück zu führen. Als Stichpunkte will ich hier nur nennen: den Value Mirror Planner, die *CPU KREDIT* Plattform und das IBM Cognos 8 Business Intelligence Tool.

Meine Damen und Herren, beides – Personalaufbau bzw. -qualifizierung *und* Produktentwicklung – war und ist notwendig. Natürlich gehört bei unserer Ertragslage und dem aktuellen Marktumfeld eine gehörige Portion unternehmerischer Mut zu solchen Schritten. Wir haben diesen Mut, weil wir an unser neues Geschäftsmodell und an die CPU glauben. Und weil Stillstand für CPU existenzgefährdend wäre.

- Drittens: Um wichtige Investitionen möglich zu machen, haben wir vor allem bei Administration und Organisation die **Kosten weiter gesenkt**. Es kann so mehr Kapital dahin fließen, wo es Rendite abwirft – nämlich in Produkte, Mitarbeiter und Vertrieb.
- Viertens: Die **Stärkung unseres Vertriebs** – aus eigener Kraft und mit Hilfe von Partnern – steht uneingeschränkt im Mittelpunkt unserer Aktivitäten. Gleiches gilt für die enge **Zusammenarbeit und das länderübergreifende Cross Selling** im CPU-Konzern.
- Fünftens: CPU ist 2008 große Schritte auf dem Weg zu einem **integrierten, leistungsfähigen und transparenten Unternehmen** vorangekommen. Zu nennen sind hier die standortübergreifende Zusammenarbeit bei Produkten und Prozessen, aber auch unser Personalkonzept, das wir seit 2007 Modul für Modul umsetzen.

Intensive und produktive Zusammenarbeit gibt es auch zwischen Vorstand und CPU-Aufsichtsrat, der 2008 neun Sitzungen abhielt. Ich darf mich hier ausdrücklich im Namen meines Kollegen und der Mitarbeiter beim

Aufsichtsrat recht herzlich für dieses überdurchschnittliche Engagement bedanken.

Meine Damen und Herren,

mein Kollege Wollenhaupt und ich werden auf all diese kurz angerissenen Themen heute noch vertieft eingehen. Hier sei nur so viel gesagt: Mit diesem Maßnahmenbündel sollte es uns nach menschlichem Ermessen gut gelingen, CPU durch die aktuell schwierige Lage unserer Hauptkundenbranche Banken zu navigieren. „Banken?“ – fragen Sie sich jetzt vielleicht – „Eine gebeutelte Branche gibt es derzeit doch gar nicht. Und da macht der Binder auf Optimismus?“ Ja, genau! Wir halten unsere vor zwei Jahren beschlossene Konzentration auf das Kundensegment Banken immer noch – und ich möchte etwas provozierend hinzufügen – gerade jetzt für richtig. Damit will ich die aktuellen Risiken beileibe nicht herunterspielen. Wir gehen mit diesen Risiken professionell um und machen nicht den Fehler, sie zu unterschätzen. Aber wahr ist auch: Wir sehen für CPU etliche **Chancen**, die sich schon während, insbesondere aber **nach Überwindung der Bankenkrise** vermehrt bieten werden. Sie gilt es beherzt zu nutzen. Die sehr anständige Umsatz- und Auftragseingangs-Entwicklung im ersten Quartal 2009, von der Herr Wollenhaupt gleich berichten wird, bestätigen uns in unserer grundsätzlichen Zuversicht.

Meine Damen und Herren,

auch wenn wir derzeit vor nie dagewesenen wirtschaftlichen Verwerfungen stehen – am grundsätzlichen Nutzen unserer Produkte hat sich nichts geändert. Und auch nicht am Bedarf. Entsprechend ist unsere Vision unverändert:

CPU ist der bevorzugte Partner für Banken in Deutschland, Österreich und der Schweiz für professionelle Softwareanwendungen.

2007 und 2008 sind wir diesem Anspruch ein wichtiges Stück näher gekommen. Und auch im aktuellen Jahr 2009 lassen unsere Bemühungen nicht nach. Zu den vielen positiven Neuerungen bei CPU folgt gleich mehr. Zunächst aber gebe ich das Wort an Sven Wollenhaupt.

II. Sven Wollenhaupt, Finanzvorstand

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung hier in Augsburg.

Ich beginne – wie gewohnt – mit einem Überblick über die wichtigsten Zahlen aus Jahres- und Konzernabschluss 2008. Um Ihnen ein umfassendes Bild der CPU-Gruppe aufzuzeigen, gehe ich danach auf die Entwicklung in unseren vier Geschäftsfeldern Kredit, Anlage, Bankcontrolling und Projektgeschäft ein. Schließen werde ich mit einem Blick auf das, was wir im ersten Quartal des aktuellen Geschäftsjahres 2009 erreicht haben.

Meine Damen und Herren,

die aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise, die mit der Pleite der US-Investmentbank Lehman Brothers das ganze Ausmaß ihrer Bedrohlichkeit gezeigt hat, führt zu massiven Verwerfungen am Kapitalmarkt und belastet mittlerweile auch ganz erheblich die Realwirtschaft. Wenngleich wir die Anzeichen des konjunkturellen Abschwungs Mitte 2008 schon erkannt und unser Geschäft darauf ausgerichtet haben, so hat letztlich die Intensität der Krise dramatischere Ausmaße angenommen als erwartet.

Ich erzähle Ihnen nichts Neues, wenn ich betone, dass unsere Kundengruppe besonders gebeutelt ist und teilweise drastische Gegenmaßnahmen zur Existenzsicherung ergreifen muss. Das geht natürlich nicht spurlos an uns vorüber. So wurde beispielsweise Mitte 2008 von heute auf morgen ein Auftrag für unseren Geschäftsbereich Kredit von einer großen deutschen Bank zurückgezogen. Wir standen dort mit fünf Personen quasi schon vor der Tür und mussten dann das Team kurzfristig auf andere Projekte verteilen.

Für uns bei CPU war es in dem wirtschaftlichen Umfeld sowie angesichts von Sparmaßnahmen bei den Banken nicht möglich, die für 2008 anvisierte Umsatzrendite von drei Prozent zu erzielen. Und dennoch, meine Damen und Herren, sind wir stolz auf das Erreichte:

Wir haben 2008 den Umsatz stabilisieren können und zum zweiten Mal in Folge mit einem positiven Ergebnis im CPU-Konzern abgeschlossen. Hierbei kam uns auch zugute, dass unsere primäre Zielgruppe, die Mittelstandsbanken, mit ihrer vorsichtigeren Geschäftspolitik und den typischen lokalen Geschäftsschwerpunkten nicht in dem Ausmaß von der Finanzkrise betroffen sind wie die großen Bankkonzerne. Kommen wir nun zu den detaillierten **Eckwerten des Jahres 2008:**

Folie 3

Im Geschäftsjahr 2008 sank der **Umsatz** in der CPU-Gruppe leicht um 0,1 Millionen Euro oder zwei Prozent auf nunmehr 6,3 Millionen Euro. Der Auftragsbestand zum Stichtag erhöhte sich aber deutlich um 0,7 Millionen Euro oder rund 35 Prozent auf 2,7 Millionen Euro. Der Auftragseingang verbesserte sich trotz der grundsätzlichen Investitionszurückhaltung der Banken um 0,1 Millionen bzw. zwei Prozent auf 5,6 Millionen Euro.

Das **Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)** markiert mit 5.000 Euro eine „schwarze Null“. Es lag damit wie im Vorjahr im Plus, jedoch rund 240.000 Euro unter dem Stand von 2007. Hier belastete insbesondere das Segment Anlage, das deutlich hinter den Umsatz- und Ertragserwartungen zurückgeblieben ist.

Der **Konzern-Jahresüberschuss** betrug gut 0,1 Millionen Euro nach 0,3 Millionen Euro im Vorjahr. Begünstigt wurde dieser Gewinn durch einen Steuerertrag aus aktivierten latenten Steuern. Der Steuerertrag schlug mit 0,1 Millionen Euro zu Buche. Daraus ergibt sich ein positives Ergebnis von 3 Cent je Aktie.

Folie 4

Meine Damen und Herren,

Das Geschäftsjahr 2008 ist für das Team Binder/Wollenhaupt im zweiten vollen Jahr der Vorstandstätigkeit der Beleg, dass die eingeschlagene Strategie richtig ist. Sie lässt sich vereinfacht ausgedrückt unter das Motto stellen:

So viel unternehmerischer Geist wie möglich und so viel Vorsicht und Sparsamkeit wie nötig. Ohne die Kostenseite zu vernachlässigen haben wir 2008 auch wieder Investitionen getätigt – in Personal, in Produktentwicklungen und in die konzernweite Zusammenarbeit.

Gerade im Personalbereich wollen und müssen wir die Versäumnisse der vergangenen Jahre aufholen. Wir investieren in Neueinstellungen, zum Teil sogar über den aktuellen Bedarf hinaus. Denn andernfalls laufen wir Gefahr, Geschäftschancen nicht nutzen zu können und die seit längerem bekannten Risiken des Know-how-Verlustes und der Abhängigkeit von einzelnen Personen weiter bestehen zu lassen.

Neben den erforderlichen Neueinstellungen investieren wir seit zwei Jahren in ein modernes Personalkonzept mit klar definierten Karriere- und Entwicklungswegen, einer offenen Mitarbeiterkommunikation sowie unternehmerischen Leistungsanreizen für jeden Mitarbeiter. Das 2007 neu eingeführte **Personalkonzept** wurde 2008 weiterentwickelt.

Derzeit befinden wir uns in der Umsetzungsphase für den Qualifizierungsplan. Erste Zertifizierungen im Rahmen dieses Konzeptes sind bereits abgeschlossen. Die einst recht hohe Fluktuation bei CPU konnte weiter eingegrenzt werden. Hier wollen wir aber noch zu mehr Kontinuität und Ruhe kommen, denn auch wenn neue Kolleginnen und Kollegen immer interessante, neue Impulse geben – jede Stellenbesetzung kostet letztlich Geld und belastet das Ergebnis. Wir sind davon überzeugt, dass es sich langfristig auszahlen wird, beim Personal auf Qualität, Professionalität und Flexibilität zu setzen. Dieser Anspruch erfordert manchmal aber personelle Einschnitte, die sich leider nicht immer vermeiden lassen.

Im Jahr 2008 haben wir Prämienzahlungen von rund 150.000 Euro für die Mitarbeiter der ertragreichen Einheiten zurückgestellt. Der damit verbundene gesunde, unternehmerische Anreiz ist ausdrücklich gewollt und ist eine Leistungskultur, die wir nun im zweiten Jahr praktizieren. Das ist ein wichtiger Teil unseres Personalkonzeptes, den wir trotz Finanzkrise nicht aufbrechen wollen.

Wir investieren aber nicht nur in Personal. Auch die Produktneu- und Weiterentwicklung kommt nicht zu kurz. Im Geschäftsjahr 2008 wurde mit wichtigen Entwicklungsprojekten in den Segmenten Bankcontrolling und Kredit begonnen. Das betrifft zum einen die komplette Neuentwicklung einer modernen Business Intelligence Applikation für die Produktfamilie *VALUE MIRROR*, zum anderen, die Neuentwicklung einer Net Basis-Plattform im Segment Kredit. Somit werden im Laufe des Geschäftsjahres 2009 grundsätzlich alle Segmente über Produkte auf dem aktuellen Stand der Technik verfügen, die dann sukzessive um fachliche oder funktionale Anpassungen erweitert werden können. Mit Abschluss des Jahres 2008 sollten die produkttechnischen Neuentwicklungen weitestgehend angestoßen sein. Unabhängig von den genannten Entwicklungsarbeiten wurden weitere, interne Projekte begonnen, um die Produkte sowie Schnittstellen funktional abzurunden.

Die letztes Jahr an dieser Stelle schon betonte, konzernübergreifende Zusammenarbeit bei CPU, kommt gut voran. Wir vereinheitlichen dabei nicht nur Prozesse in Vertrieb, Entwicklung, Projektmanagement und Qualitätssicherung, sondern auch die IT-Infrastruktur. So lassen sich Ressourcen gemeinsam effizienter nutzen und die Auslastung verbessern. Nach zwei Jahren können wir jetzt auch in der Infrastruktur vermelden, dass wir noch ein Stückchen näher zusammengerückt sind. Seit April sind alle Standorte in einer einheitlichen Domäne vernetzt und werden zentral administriert. Für viele Unternehmen ist das eine Selbstverständlichkeit: Bei CPU jedoch gab es bis vor zwei Jahren an jedem Unternehmensstandort eine Domäne mit eigener und unterschiedlicher Infrastruktur. Für die nächste Zeit ist der Aufbau eines einfachen Intranets geplant, wo der Kommunikationsaustausch erleichtert werden kann.

Noch viel wichtiger als diese technische Komponente ist jedoch die gemeinsame „Denke“ in Richtung Kunden und Markt. In der Vergangenheit war es nicht immer selbstverständlich, dass eine CPU-Gesellschaft in Ergänzung zu ihren eigenen Produkten auch die Lösungen anderer CPU-Bereiche anbot.

Inzwischen zeigen wir Interessenten, Kunden und Partnern stets die vollständige CPU-Lösungspalette und haben mit diesem Vorgehen auch Erfolg. Insellösungen sind also von gestern, heute denkt und handelt man im Sinne des Gesamtkonzerns.

Solche Synergien und Cross Selling im Konzern sind absolut notwendig, um den Markt zu bedienen. So profitieren am Ende alle: Kunden, Mitarbeiter und auch Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre.

Meine Damen und Herren,

Voraussetzung für die aus unserer Sicht zukunftsichernden Investitionen sind jedoch auch Maßnahmen zur Kostensenkung. Nur damit lassen sich diese Vorleistungen finanzieren, erst recht dann, wenn auf der Umsatzseite in Zeiten einer allgemeinen Krise keine großen Zuwächse erwartet werden dürfen. Dabei sind wir weiterhin bestrebt, unsere administrativen und kostenmäßigen Rahmenbedingungen an die Leistungsfähigkeit unseres Unternehmens anzupassen – ohne unternehmerische Aktivitäten zu ersticken.

- Kostensenkungen konnten wir im Geschäftsjahr 2008 in vielen Bereichen erzielen. Und dass, obwohl wir jetzt schon im zweiten Jahr erfolgsabhängige Zahlungen für Mitarbeiter zurückgestellt haben. In diesem Zusammenhang möchte ich erwähnen, dass für den Vorstand aufgrund des Konzernergebnisses im Geschäftsjahr 2008 keine Tantiemen anfielen – eine Praxis, die in der Konsequenz sicher nicht in jedem Unternehmen üblich ist.
- Unsere **allgemeinen Verwaltungskosten** sind 2008 abermals gesunken, und zwar um rund 100.000 Euro. Die erneute Reduktion ist vorrangig auf die geringeren Aufwendungen für Mieten sowie Rechts- und Beratungsleistungen zurückzuführen – und auf die Summe vieler kleiner Maßnahmen über alle Kostenarten. Wir werden auch weiterhin versuchen, auf der Kostenseite sinnvolle Sparpotentiale zu nutzen.

- Das gilt auch für das Listing der CPU-Aktie. Deswegen denken wir über die Möglichkeit eines Segmentwechsels nach. Alleine bei einem Wechsel hin zu einer Freiverkehrsnotierung könnten wir 60.000 bis 70.000 Euro jährlich einsparen. Momentan sind aber noch zu viele Fragen ungeklärt. Was wir aber in jedem Fall beabsichtigen, ist ein Wechsel des Börsenplatzes von Frankfurt nach München. Für ein Unternehmen aus dem Münchner Raum ist möglicherweise eine höhere, regionale Aufmerksamkeit als in Frankfurt zu erwarten. Die Kursfeststellung erfolgt in München auf einer Handelsplattform – Max one – und nicht mehr auf zwei getrennten Plattformen, nämlich auf Xetra und im Parketthandel mit teilweise unterschiedlichen Kursen. Außerdem wird bereits der Wechsel vom Regulierten Markt in Frankfurt in den Regulierten Markt in München künftig zu kleineren Kostenersparnissen führen.

Folie 5

Sehr geehrte Damen und Herren,

nach diesen eher strategischen Ausführungen schildere ich Ihnen nun, wie angekündigt, die Entwicklung in unseren vier Geschäftsfeldern. Wir haben in den vergangenen beiden Jahren große Fortschritte gemacht und für die CPU nach einem Jahrzehnt der Verluste die Trendwende geschafft. Dabei ist es nicht verwunderlich, wenn es an der einen oder anderen Stelle auch einmal zu kleineren Rückschritten kommt. Das ist nachvollziehbar – gerade dann, wenn das gesamtwirtschaftliche Umfeld derartigen Umwälzungen unterworfen ist. Wie Sie sehen werden, ist die Entwicklung in den einzelnen Geschäftsfeldern recht unterschiedlich verlaufen. Entscheidend für uns ist aber, dass die Richtung für den Gesamtkonzern stimmt.

- Der Umsatz im Bereich **Kredit** hat stark unter der sich abschwächenden Auftragslage im Jahr 2008 gelitten und ist deutlich um etwa 30 Prozent auf 1,3 Millionen Euro zurückgefallen. Im Jahr zuvor konnten hier noch 1,9 Millionen Euro Erlöst werden. Dennoch ist es uns gelungen, das Ergebnis auf EBIT-Basis mit 0,1 Millionen Euro positiv zu gestalten.

Wegen der geringeren Auslastung sank die Umsatzrendite in dieser Sparte allerdings auf 8,4 Prozent, nach 14 Prozent im Jahr zuvor. Für das Jahr 2009 blicken wir aber wieder positiv in die Zukunft – das gilt gleichermaßen für Umsatz und Ertrag.

- Im Bereich **Anlage** reduzierten sich die Umsätze um 0,2 Millionen Euro auf nahezu 0,8 Millionen Euro. Das Ergebnis verschlechterte sich nochmals von minus 0,2 Millionen Euro auf minus 0,3 Millionen Euro. Wie im Vorjahr ist der Bereich Anlage damit unser ergebnisschwächstes Geschäftsfeld, da es besonders von der Krise an den Aktienmärkten betroffen war. Neben einem Verlustprojekt, das mit minus 0,1 Millionen Euro in das Ergebnis einfließt, belasteten hier zudem Kosten für Personalinvestitionen und der Aufbau neuer Strukturen in Höhe von 0,2 Millionen Euro.

Wir mussten bereits in 2008 Maßnahmen ergreifen, um die Verluste zu stoppen. Die Maßnahmen werden allerdings erst im Geschäftsjahr 2009 zu wirken beginnen. Wir erwarten in diesem Segment in 2009 keinen wesentlichen Umsatzanstieg, aber zumindest ein operativ ausgeglichenes Ergebnis. Meine Damen und Herren Sie können hier gut sehen wie schmal der Grat zwischen Investieren und Sparen ist,

- Im **Bankcontrolling** stiegen die Umsätze um knapp 0,1 Millionen Euro auf 1,5 Millionen Euro. Dennoch ist es uns nicht gelungen, die hervorragende Bruttorendite von 52 Prozent aus dem Vorjahr zu halten. Durch höhere Aufwendungen bei der Abwicklung der Projekte sank die Bruttorendite auf 34 Prozent. Das EBIT im Bankcontrolling fiel dementsprechend leicht ins Minus. Im Bankcontrolling sind wir sicher gut positioniert. Wir stehen aber immer noch vor Herausforderungen in der Projektarbeit.
- Zum Abschluss darf ich nun über unseren stärksten Umsatzträger berichten: Wir haben es geschafft, die Erlöse des Bereichs **Projektgeschäft** nochmals deutlich um 26 Prozent auf drei Millionen Euro zu verbessern. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern betrug 0,3 Millionen Euro, was einer EBIT-Marge von zehn Prozent entspricht.

Dieses sehr erfreuliche Resultat stimmt uns hoffnungsvoll, dass wir uns inmitten der großen Herausforderungen des laufenden Geschäftsjahres 2009 wieder voll auf diese Säule des Konzerns verlassen können.

Meine Damen und Herren,

Nach den Erläuterungen zu den einzelnen Geschäftsfeldern folgt nun der Überblick über die **Vermögens- und Finanzlage** sowie die **Kapitalstruktur** im CPU-Konzern.

Die Finanzierungsstruktur unserer Bilanz ist unverändert solide. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten sind durch kurzfristige Vermögenswerte unterlegt, langfristiges Vermögen wiederum ist vollständig mit Eigenkapital finanziert. Das bilanzielle Eigenkapital im Konzern betrug zum Stichtag 1,9 Millionen Euro. Bei einer Bilanzsumme von 3,3 Millionen Euro entspricht dies einer **Eigenkapitalquote** von annähernd 57 Prozent. Damit haben wir den Wert aus dem Vorjahr nochmals gesteigert.

Beim Bericht über die Liquidität möchte ich in diesem Jahr zum besseren Verständnis noch etwas genauer auf die Kapitalflussrechnung eingehen. So ist der Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit mit knapp 0,4 Mio. Euro negativ – eine Entwicklung, die nicht so recht zur Ertragssituation im CPU-Konzern passt.

Beim Blick auf die einzelnen Positionen der Kapitalflussrechnung ist dann auch zu erkennen, dass der Mittelabfluss zu einem überwiegenden Teil aus den Rückstellungen erfolgt ist – dabei handelt es vielfach um Zahlungen im Geschäftsjahr 2008 für Sachverhalte aus den Vorjahren. Diese Zahlungen betreffen u. a. die Bonusleistungen für das Geschäftsjahr 2007, aber auch Kosten aus einem verlorenen Prozess, der auf das Jahr 2005 zurückgeht sowie Zahlungen für Leerstände für bestehende Mietverträge.

Um solche Beträge abzufangen bräuchten wir eine wesentlich höhere Profitabilität des Konzerns, die leider nicht in allen Geschäftsfeldern von CPU gegeben ist. Zwar konnten die operativen Verluste aus dem Segment Anlage ausgeglichen werden – weshalb wir zumindest noch eine „schwarze Null“ erreicht haben – die liquiditätswirksamen Belastungen aus den Vorjahren waren aber im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht aufzufangen.

Folie 6

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun noch näher auf die Eigenkapitalposition in der Bilanz der CPU Softwarehouse AG eingehen. Wie Ihnen sicher aufgefallen ist, hat sich das **Gezeichnete Kapital** per 31. Dezember 2008 gegenüber dem Vorjahr gedrittelt. Unseren langjährigen Aktionären und regelmäßigen Besuchern unserer Hauptversammlung dürfte der Hintergrund bereits bekannt sein:

Es handelt sich um die im vergangenen Jahr auf der Hauptversammlung beschlossene Kapitalherabsetzung, die wir im Rahmen der bilanziellen Bereinigung durchgeführt haben und deren Effekte sich nun in der Bilanz von CPU widerspiegeln. Deshalb möchte ich für alle Anwesenden noch einmal die Hintergründe, Auswirkungen und nicht zuletzt auch die Chancen dieser Kapitalherabsetzung erläutern.

Begonnen haben wir mit der bilanziellen Bereinigung bereits im Jahr 2006. In einem ersten Schritt galt es seinerzeit, zunächst den extrem hohen Verlustvortrag mit den vorhandenen Kapitalrücklagen zu verrechnen. Immerhin haben wir diesen so von 115 Millionen auf 8,5 Millionen Euro verringert.

In einem zweiten Schritt haben wir dann das Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 10,5 Millionen Euro auf 3,5 Millionen Euro reduziert. Dabei wurden die Aktien im Verhältnis drei zu eins zusammengelegt. Die Ermächtigung hierzu haben Sie uns auf der Hauptversammlung 2008 erteilt. Dafür möchte ich mich auch im Namen meines Kollegen Werner Binder nochmals bei Ihnen bedanken. Die Aktionärsklagen gegen den Beschluss wurden vor Gericht abgewiesen.

Bedauerlich ist jedoch, dass diese aus unserer Sicht unbegründete Aktion im vergangenen Jahr Anwaltskosten von fast 20.000 Euro verschlungen hat, ganz zu schweigen von der verzögerten Eintragung und den gebundenen Management-Kapazitäten.

Die im Abschluss für 2008 wirksame Kapitalherabsetzung dient der Reduzierung der noch vorhandenen handelsrechtlichen Verlustvorträge und zur Einstellung in die Kapitalrücklage. Es handelt sich hier um einen recht komplexen Sachverhalt. Deshalb möchte ich noch einmal explizit auf die Seiten 112 und 113 des diesjährigen Geschäftsberichtes hinweisen, auf denen Sie die Erläuterungen mitverfolgen können.

Der Ertrag aus der ordentlichen Kapitalherabsetzung in Höhe von 7,0 Millionen Euro wurde mit dem Verlustvortrag in Höhe von 5,8 Millionen Euro und dem für die Zeit vom 1. Januar 2008 bis zum Zeitpunkt der Beschlussfassung am 9. Juni 2008 aufgelaufenen negativen Ergebnis von knapp 191.000 Euro verrechnet. Der danach verbleibende Ertrag in Höhe von etwas mehr als 1 Million Euro wurde zusammen mit dem Ertrag aus der vereinfachten Einziehung in Höhe von einem Euro in die Kapitalrücklage eingestellt. Die Kapitalrücklage beträgt demnach rund 2,1 Millionen Euro.

Der ausgewiesene Bilanzgewinn des Geschäftsjahres entspricht dem für die Zeit vom 10. Juni 2008 bis 31. Dezember 2008 erzielten, positiven Ergebnis dieser Teilperiode und beträgt genau 1.517.552 Euro und 12 Cent.

Wie bereits beim Blick auf die einzelnen Geschäftsfelder erläutert, haben sich die vier Bereiche bzw. die Tochtergesellschaften von CPU sehr unterschiedlich entwickelt. Dies hatte Einfluss auf die Wertansätze der Beteiligungen in der Bilanz der AG zum 31. Dezember 2008. Die Zuschreibungen haben die notwendigen Abschreibungen dabei aber deutlich überschritten, so dass hier ein Ertrag aus der Beteiligungsbewertung von 1,4 Millionen Euro erzielt werden konnte. Dies war ein wesentlicher Beitrag zum Jahresüberschuss von gut 1,3 Millionen Euro. Zusammen mit den eben erläuterten Kapitalmaßnahmen ergibt dies den für 2008 ausgewiesenen Bilanzgewinn von rund 1,5 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren,

mit der im Jahr 2008 durchgeführten Kapitalherabsetzung haben wir nun endgültig einen Schlussstrich unter die Verluste der Vergangenheit gezogen. Seit mein Kollege Werner Binder und ich die Geschicke der CPU führen haben wir die Bilanzstrukturen an die veränderten Rahmenbedingungen angepasst. Die Relation zwischen Gezeichnetem Kapital und Bilanzergebnis ist wieder stimmig. Ein stimmiges Bild ist nicht nur für Investoren von großer Bedeutung, sondern gerade auch für unsere Kunden.

Doch es gibt noch weitere Gründe für die bilanzielle Bereinigung: Mit ihr haben wir, wie versprochen, die grundsätzliche Dividendenfähigkeit der CPU AG wiederhergestellt. Allerdings ist es uns noch nicht möglich, bereits für das abgelaufene Geschäftsjahr eine entsprechende Ausschüttung zu zahlen. Der Bilanzgewinn in der AG ist auf die Zuschreibung von Beteiligungswerten und den Ertrag aus der Kapitalherabsetzung zurückzuführen. Bedenken Sie bitte: Eine Dividendenausschüttung würde im aktuellen Stadium unsere wirtschaftliche Handlungsfähigkeit stark eingrenzen, wenn nicht sogar gefährden.

Ein solches Risiko können und dürfen wir – im Sinne aller unserer Aktionäre – nicht eingehen. Die Nachhaltigkeit unserer Geschäftstätigkeit steht an erster Stelle. Dem Antrag eines unserer Aktionäre, den Gewinn nicht vorzutragen, sondern teilweise als Dividende auszuschütten, können wir daher nicht folgen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorzutragen. Um Ihre Zustimmung bitten wir in Punkt zwei der heutigen Tagesordnung.

Folie 7

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Vorstand einer börsennotierten Gesellschaft richtet sein Augenmerk nicht nur auf das tägliche operative Geschäft, sondern auch auf die Entwicklung des Aktienkurses.

Das sind wir Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, schuldig. Beim Blick auf den Kursverlauf der vergangenen zwölf Monate hält sich unsere Freude – und sicher auch Ihre – stark in Grenzen.

Es gilt hier eine Besonderheit zu beachten, die mit der Kapitalherabsetzung zu tun hat: Alle Kurse vor dem Wirksamwerden der Maßnahme wurden zunächst einmal „rein rechnerisch“ mit dem Faktor drei multipliziert. Nur so war es etwa möglich, dass im Sommer sogar die Marke von zwei Euro überschritten wurde. Der Höchstkurs im Jahr 2008 lag – unter Herausrechnung der Kapitalherabsetzung – bei 0,84 Euro. Im Anschluss an die Kapitalveränderung hätte sich der Aktienkurs rein rechnerisch wieder verdreifachen müssen. Dies ist aber nicht geschehen.

Vielleicht wurden die Vorteile der bilanziellen Bereinigung vom Kapitalmarkt bislang noch nicht nachvollzogen. Das mag auch am allgemeinen Desinteresse an Unternehmen mit sehr geringer Marktkapitalisierung liegen. Vielleicht haben uns viele Anleger wegen der Banken- und Finanzkrise nicht zugetraut, dass wir das Jahr 2008 noch so respektabel beenden können. Doch das sind alles nur Vermutungen. Fakt dagegen ist: Die Performance unserer Aktie seit der letztjährigen Hauptversammlung war insgesamt deutlich schlechter als im Jahr 2007/2008.

Betrachten wir nun die Kursentwicklung seit Januar, so sieht das Bild zum Teil etwas besser aus. Nach einem erneuten Tief zu Beginn des Jahres konnte sich der CPU-Anteilsschein Ende März wieder über 50 Cent behaupten und das bei - für unsere Aktie recht hohen Tagesumsätzen. Im Mai waren dann schon wieder deutlich reduzierte Umsätze zu verzeichnen. Der Aktienkurs ist damit leider oft ein Spielball geringer Handelsvolumina. Es stellt sich damit die Frage, ob wir bei der Größe unseres Unternehmens überhaupt an einen regulierten Markt gehören, wo der Fokus eindeutig auf den Unternehmen in den großen Indizes liegt; zumal die finanziellen Belastungen aus dieser Art der Notierung erheblich sind und ohne dass das Unternehmen und seine Aktionäre einen wirklichen Nutzen aus dieser Notierung haben.

Folie 8

Meine Damen und Herren,

wir sind davon überzeugt, dass uns die bilanzielle Bereinigung mittel- und langfristig wieder erfreulichere Aktienkurse beschern wird. Eine Voraussetzung ist natürlich ein profitables Wachstum auf Konzernebene. Hierfür haben wir die Weichen gestellt, wie ich bereits in meinen Ausführungen erläutert habe. Die Zahlen für das erste Quartal 2009 bestätigen die eingeschlagene Richtung:

Im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres setzte sich der grundsätzlich positive Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres fort. Von Januar bis März stieg der Umsatz um 13 Prozent auf 1,7 Millionen Euro. Der Auftragseingang lag mit 2,2 Millionen Euro sogar deutlich über dem Vorjahreswert von 1,5 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern betrug – wie im Jahr zuvor – minus 0,2 Millionen Euro. Der Fehlbetrag im ersten Quartal ist den branchenüblichen Investitionszyklen und Projektverzögerungen geschuldet. Trotzdem haben wir zum Jahresbeginn wieder in Personal investiert sowie Vorleistungen im Bereich Forschung und Entwicklung getätigt, von denen wir hoffen, dass sie sich im Laufe der Zeit amortisieren.

Bisher fühlen wir uns in unserem vorsichtig optimistischen Ausblick für das laufende Geschäftsjahr durch das Startquartal bestätigt. So rechnen wir im Vergleich zum Vorjahr zumindest mit einer leichten Verbesserung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Hoffnungsvoll stimmt uns dabei der Auftragseingang aus dem Schlussquartal 2008 bzw. aus den ersten Monaten des neuen Geschäftsjahres. Ich möchte aber auch nicht verschweigen, dass an der einen oder anderen Stelle bei laufenden Projekten noch erhebliche Steigerungen notwendig sind, um die gewünschte Profitabilität zu erreichen.

Den weiteren Ausblick für 2009 wird Ihnen mein Kollege Werner Binder vorstellen, an den ich nun auch das Wort zurückgeben möchte.

III. Werner Binder, Sprecher des Vorstandes

Vielen Dank, Sven, für Deine Ausführungen. Meine sehr geehrten Damen und Herren,

bei aller Zuversicht, die wir bei CPU hinsichtlich unserer Geschäftsentwicklung haben und die ja auch in den Ausführungen des Kollegen gerade durchschien – eines muss uns klar sein: Wir befinden uns derzeit in der schwersten Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise der Nachkriegszeit. Die CPU-Zielgruppe Mittelstandsbanken ist zwar durch die meist vorsichtigere Geschäftspolitik und geringere globale Einbindungen nicht so sehr von den internationalen Verwerfungen betroffen. Dennoch sind unsere Bestands- und Zielkunden in Deutschland, Österreich und die Schweiz belastet bzw. befinden sich angesichts der schwierigen Großwetterlage in einem psychologischen Zustand des vorsichtigen Abwartens. Wie wir uns auf diese Großwetterlage einstellen und schon eingestellt haben, werde ich Ihnen nun anhand zweier Themenkomplexe näher erläutern:

- Zunächst gebe ich Ihnen einen aktuellen Stand unseres neuen Markt- und Markenauftritts, den wir fast zeitlich mit der Hauptversammlung vor einem Jahr aus der Taufe gehoben haben.
- Dann – und das dürfte Sie wohl am allermeisten interessieren – erläutere ich Ihnen die CPU-Geschäftsfelder und ihre Aussichten im gegenwärtigen Marktumfeld.

Meine Damen und Herren,

Folie 9

vielleicht erinnern Sie sich: Vergangenes Jahr hatten wir Ihnen an dieser Stelle unseren neuen **Markt- und Markenauftritt** präsentiert, der damals erst wenige Tage alt war. Von Anfang an ging es uns dabei um mehr als um ansprechende Logos und flotte Namen. Es geht um nichts Geringeres als unser strategisches Selbstverständnis, das ich ja eben bereits zitiert habe. Es lautet: CPU ist der bevorzugte Partner für Banken in Deutschland, Österreich und der Schweiz für

professionelle Softwareanwendungen. Diese Märkte und Kunden adressieren wir nun seit 2008 nicht mehr als Konglomerat verschiedener Tochter- und Ländergesellschaften sowie Produktlinien. Wir treten vielmehr mit unserem gesamten Angebotsspektrum einheitlich auf. Für CPU ist das ein Paradigmenwechsel, der sich durch alle Managementdisziplinen zieht – vom Marketing über den Vertrieb bis hin zu Forschung, Personalmanagement und Vergütungsstrukturen.

Um diese neue Gemeinsamkeit und Integration im CPU-Konzern auch nach außen zu dokumentieren, hoben wir den neuen Markt- und Markenauftritt aus der Taufe – sozusagen als äußerer Beweis eines tief greifenden internen Kulturwandels. Er umfasst:

- Erstens: die Umfirmierung der Führungsgesellschaften unserer operativen Geschäftseinheiten. Sie haben jetzt – mit Ausnahme der ISMC GmbH – alle die Dachmarke „CPU“ und das Wiedererkennungsmerkmal „Bankensoftware“ in der Firmierung.
- Zweitens: einheitliche Firmenlogos für die Holding und alle Führungsgesellschaften. Jedes Logo zeichnet sich durch das für CPU typische geschwungene „U“ aus.
- Drittens: eine Dachmarkenstrategie, die unsere Leistungen und Lösungen in vier Geschäftsfeldern präsentiert. Auch hier geht aus dem Namen schon der Nutzen für den Kunden hervor: *CPU KREDIT*, *INVESTMENT ADVISOR*, *VALUE MIRROR* und *PROFESSIONAL SERVICE*.
- Viertens: eine neu gestaltete Internetseite, bei der die Logos der Geschäftsfelder die Hauptnavigation bilden, über die ein Leser sich schnell in die integrierte Produktvielfalt von CPU einklicken kann. So stellt sich CPU als *gemeinsame* Firmen-, Leistungs- und Mitarbeiterfamilie dar.

Sicher interessiert es Sie jetzt zu erfahren, meine Damen und Herren, wie unsere Kunden, Interessenten und Partner auf der einen Seite und unsere Mitarbeiter auf der anderen Seite auf diese Neuerungen eingegangen sind. Klare Antwort: Sehr gut! In einem positiv zu verstehenden Sinne ist der neue

Markt- und Markenauftritt nach nur einem Jahr sowohl extern als auch intern Normalität und eine Selbstverständlichkeit. Wenn unsere Ansprechpartner am Markt die neuen Firmierungen, z. B. das „CPU“ vor dem in der Schweiz lange allein gebräuchlichen „finsys“ verwenden, dann signalisiert uns das: Richtig gemacht! Wenn Mitarbeiter aus Tochtergesellschaften mit jahrelang eingeführten eigenen Firmierungen nun sagen „Wir bei CPU“, dann signalisiert uns das: Richtig gemacht! Natürlich haben wir gerade diesen internen Prozess auch unterstützt, etwa durch die Zuordnung konzernübergreifender Verantwortlichkeiten. Ein Beispiel: Der Geschäftsführer unserer Führungsgesellschaft im Projektgeschäft ist neuerdings auch Mit-Geschäftsführer im Bankcontrolling und zusätzlich in der Mitverantwortung für das Segment Anlage. Solche Synergien und das Cross Selling im Konzern sind außerdem Bestandteil der leistungsabhängigen Vergütung.

Fazit also beim Markt- und Markenauftritt: Ein wichtiger Erfolg, der die CPU weiter gebracht hat.

Meine Damen und Herren,

Folie 10

kommen wir nun zu dem aktuell sicher drängendsten Thema unseres Geschäfts: **Wie positionieren sich unsere Geschäftsbereiche in der Bankenkrise?** Wie stellen sich Risiken und Chancen dar?

Beginnen wir mit dem, was bisher passiert ist: Seit Mitte 2008 merkten wir, dass Kunden in direkten Gesprächen, in Workshops oder bei sonstigen Zusammenkünften andeuteten, dass sich die Finalisierung von Verträgen verzögern könnte. Seit September 2008 bekamen wir dann konkrete Absagen zu geplanten Projekten. Um nochmals in Erinnerung zu rufen: Am 15.9. trat die Insolvenz der US-Investmentbank Lehman Brothers ein – der Tsunami der weltweiten Bankbranche, der GAU, den viele nicht für möglich gehalten hätten. Wir bei CPU haben sofort mit internen Maßnahmen reagiert und Kapazitätsanpassungen vorgenommen, so rasch es uns die gesetzlichen Möglichkeiten erlaubten. Und doch hinterlässt die Bankenkrise selbstverständlich Spuren in unserem Geschäft – teilweise sogar tiefe.

Am härtesten getroffen sind das Investmentbanking und der Bereich Wertpapiere. Hier ist unser **Geschäftsbereich Anlage** mit der CPU Inexsys Bankensoftware AG und der Produktfamilie *INVESTMENT ADVISOR* tätig. Dabei handelt es sich um ein Expertensystem und Softwarepaket zur zentralen Steuerung einer hochwertigen strukturierten und maßgeschneiderten Beratung für Vermögensanlagen. Module sind zum Beispiel: Vermögensübersicht, Anlageprofil des Kunden, Anlage- und Umschichtungsvorschläge, Performance-Berechnungen, Depotrecherchen sowie Dokumentationen von Beratungsgesprächen oder Analysen.

An der Qualität und Nützlichkeit unseres *INVESTMENT ADVISOR* hat sich nichts geändert, dramatisch geändert hat sich indes das Marktumfeld. Der scharfe Rückgang der Aktienkurse führte dazu, dass Bankkunden wesentlich weniger in ihren Depots umschichten und schon gar nicht nennenswert neue Wertpapierengagements eingehen. Für die Banken heißt das: deutlich weniger Provisionseinnahmen und sinkende Erträge. Und für CPU heißt das: Die Banken investieren derzeit – wenn überhaupt – im Wertpapierbereich sehr vorsichtig. So haben wir beispielsweise 2007 eine neue Performancerechnung entwickelt und 2008 implementiert, nur – und dies ist verständlich – die meisten Banken sind derzeit alles andere als erpicht darauf, eine Performancedarstellung der aktuellen Depots mit ihren Kunden durchzuführen.

All diese Entwicklungen können Sie in den aktuellen Bilanzen unseres Marktsegments von 2008 nachvollziehen. Im vierten Quartal 2008 wurden erste Investitionsprojekte gestoppt, andere liegen für unbestimmte Zeit auf Eis, die Banken bauen Stellen im Wertpapiergeschäft ab. Die Endverbraucher tragen – wenn auch verständlicherweise – noch zur Verschärfung der Situation bei, indem sie in Scharen Geld auf Festgeldkonten umschichten, für die Ende 2008 manche Bank immerhin stolze fünf Prozent Zins bot. Auch wenn derzeit nach mehreren Zinssenkungen der Europäischen Zentralbank das Festgeld kaum noch Rendite bringt, fließen die Kundengelder noch nicht wieder in den Wertpapierbereich zurück. Es wird wohl auch noch einige Zeit dauern, bis sich die arg gebeutelte Aktienanlage das Vertrauen der Investoren zurückerobert hat. So lange ist bei den Banken nicht mit einem Wiederanspringen des Investitionsmotors im Wertpapierbereich zu rechnen. Entsprechend schrauben

wir unsere Erwartungen bei der Neukundengewinnung auf ein realistisches Maß und konzentrieren uns voll auf die professionelle und möglichst Marge bringende Bearbeitung und Abwicklung bestehender Aufträge.

Doch es zeigt sich auch ein Silberstreif am Horizont: Ende 2008 beauftragte uns die Gruppe der UNO-Banken in der Schweiz neu mit dem *INVESTMENT ADVISOR*. In diesem Projekt wird eine moderne Grundsatzlösung für die Asset Allocation einer bekannten Schweizer Anlagebank umgesetzt, die uns in Zukunft weitere Akquisitionschancen eröffnet. Wir werden davon noch Gutes hören.

Meine Damen und Herren,

Folie 11

unser **Geschäftsbereich Kredit** mit der Führungsgesellschaft CPU Bankensoftware GmbH ist – wie wir von Herrn Wollenhaupt gehört haben – von der Bankenkrise auch betroffen, wenn auch nicht so hart. Anhand des Geschäftsbereiches Kredit kann ich Ihnen nun einen Beleg dafür bringen, warum wir in der Bankenkrise auch eine Chance für CPU sehen. Die Regierungen in aller Welt haben den Geldinstituten mit milliardenschweren Programmen unter die Arme gegriffen und sind sogar unternehmerische Beteiligungen bei Banken eingegangen. Warum das? Nun, Banken wurden als systemrelevant eingestuft. Das heißt nichts anderes, als dass der Staat alles dafür tun wird, einen totalen Kollaps der Finanzmärkte zu vermeiden. Er tut das nicht aus Liebe zu den Banken. Er tut das, weil ein funktionierendes Bankwesen gebraucht wird, um Unternehmen mit Krediten und anderen Finanzprodukten zu versorgen. Wer eine Kreditklemme, reihenweise Firmenpleiten und den Verlust zigtausender Arbeitsplätze vermeiden will, muss das Bankensystem ausreichend stützen. Und genau das tun die Regierungen in unseren Kernmärkten Deutschland, Österreich und Schweiz sowie überall auf der Welt.

Diese – ich nenne es einmal – „politische Einbindung“ der Staatshilfen wird im gesamten Verlauf des Jahres 2009 und auch 2010 zu einem Wiederaufleben der Kredittätigkeit der Geldinstitute führen. Dies gilt insbesondere für unsere

Hauptkundengruppe, die mittelständischen unabhängigen Banken, die sich von jeher auf die Finanzierung von Privat- und Unternehmenskunden konzentriert haben. Und selbst die großen Geldinstitute haben angesichts massiver Probleme im Investmentbanking angekündigt, sich in Zukunft wieder stärker ihrem ursprünglichen Kerngeschäft mit Privat- und Unternehmenskunden zuwenden zu wollen. Nachdem also 2008 die sogenannten „toxischen Wertpapiere“ Mittelpunkt des Krisenmanagements waren, steht dieses und das nächste Jahr im Zeichen ausreichender Liquiditätsversorgung von Unternehmen und Konsumenten.

CPU ist für die Geschäftschancen, die sich aus dieser Entwicklung ergeben, gut positioniert. Unsere Produktfamilie *CPU KREDIT* hilft Banken mit Standard- und Individualsoftware dabei, Kreditprozesse auf den wichtigsten Softwareplattformen darzustellen. Die Einsatzgebiete reichen von Konsumkrediten und Baufinanzierung über Absatzfinanzierung bis hin zu Gewerbe- und Firmenkrediten. Ein ganz aktueller Markterfolg ist die Gewinnung der Augsburger Aktienbank AG als Neukunden. Das Institut – einer der bedeutendsten Abwicklungspartner für Vermögensverwalter und Finanzdienstleister – wird alle Finanzierungen im Privat- und Firmenkundengeschäft sowie die gewerblichen Kredite mit unserer Lösung *CPU KREDIT* abbilden. Joachim Maas, Vorstandsmitglied der Augsburger Aktienbank, bemerkte bei Vertragsschluss: Die CPU-Plattform löst die Aufgabe am Besten, insbesondere wegen des modularen Aufbaus. Das System *CPU KREDIT* gestaltete sich als Gesamtlösung sehr flexibel und klar strukturiert.

Meine Damen und Herren,

so wie bei der Augsburger Aktienbank unterstützen wir unsere bestehenden und neuen Kunden dabei, ihren Geschäftserfolg sicherzustellen. Und genau das ist die tragende Säule unseres Erfolgs und Quelle unseres geschäftlichen Optimismus. Denn Bankenkrise hin oder her: Finanzdienstleister wird es weiterhin geben, und in Zukunft müssen sich die Institute noch viel intensiver bemühen, seriös, stabil und sicherheitsorientiert zu arbeiten. So erwarten wir beispielsweise im Kreditbereich in diesem und den folgenden Jahren erheblich verschärfte Regularien für die Risikobewertung, Risikosteuerung und den

Kundenschutz bei Krediten. Stichwort: neue EU-Verbraucherkreditrichtlinie. All dies muss mit entsprechenden IT-Strukturen und Softwarelösungen untermauert werden – und wir von CPU haben die richtigen Lösungen dafür.

Folie 12

So überraschend das also für Sie klingen mag, meine Damen und Herren, die Bankenkrise beschert uns in gewisser Weise sogar Rückenwind. Der Grund: Banken, die aus der aktuellen Phase gestärkt hervorgehen wollen, müssen vor allem eines: Kosten senken – Effizienz steigern – Geschäft ankurbeln. IT-Investitionen, die hier einen messbaren Nutzen erbringen, werden auch bzw. gerade jetzt getätigt. Das spürt insbesondere unser **Geschäftsbereich Bankcontrolling** mit der Führungsgesellschaft CPU Finsys Bankensoftware AG. Die Lösungs-Suite *VALUE MIRROR* unterstützt die sogenannte Business Intelligence, also die Transformation von Unternehmensdaten zu steuerungsrelevanten und aussagekräftigen Informationen sowie deren systematische Auswertung und Darstellung in elektronischer Form. Unternehmen können auf diese Weise ihre Geschäftsabläufe und Kundenbeziehungen profitabler gestalten, Kosten senken, Risiken minimieren und die Wertschöpfung vergrößern. Mit unseren Modulen ist es Banken beispielsweise möglich, ihren Kunden, Produkten und Profitcentern Kostenblöcke verursachungsgerecht zuzuordnen. Auch die Überführung der Unternehmensziele in konkrete Pläne für verschiedene Abteilungen, Standorte und Geschäftsbereiche geht schnell und einfach.

Erfolgreich in diesem Umfeld ist unser Modul Nettogeldfluss, von dem wir unlängst wieder eine Kantonalbank überzeugen konnten. Nettogeldfluss ist eine Softwarelösung, mit der Banken Neugeschäfte ankurbeln und Mitarbeiter für gute Vertriebsleistungen belohnen können. So wird beispielsweise aufgezeigt, welches Volumen an Neugeschäft innerhalb eines Zeitraumes durch einzelne Mitarbeiter, Teams oder Niederlassungen akquiriert wurde. Auch die Rentabilität einzelner Produkte, die Banken mittlerweile fast so genau steuern wie die Industrie, kann dargestellt werden. Außerdem können die Auswertungen mit Zielvorgaben, Vergleichswerten aus vergangenen Perioden oder auch internen und externen Benchmarks verglichen werden. Damit werden nicht nur die Zu- und Abflüsse von Geldern transparenter, die Bank kann das

reine Controlling ihrer Vertriebsleistungen auch mit Anreizsystemen kombinieren und aufwerten. Beispiele sind interne Ranglisten der besten Vertriebsleistungen. Nettogeldfluss dient somit neben der Erfüllung von aufsichtsrechtlichen Anforderungen insbesondere der Vertriebssteuerung und kann Motor für Wachstum und Ertragssteigerung der Bank werden. Mit diesen gewichtigen Argumenten arbeiten wir auch in unseren beiden anderen Kernmärkten Deutschland und Österreich intensiv an einer Markteinführung unserer Lösungen. Wir erwarten hier weitere Wachstumspotenziale für die gesamte CPU-Gruppe.

Meine Damen und Herren,

unsere Tochter Finsys steht auch noch in einer weiteren Hinsicht exemplarisch für einen strategischen Schwerpunkt der gesamten CPU-Gruppe: die Zusammenarbeit mit den richtigen Partnern. Zwei Beispiele hierzu:

- CPU vertieft die **Kooperation mit wesentlichen Kernbankenherstellern**, die wie wir auch auf den mittelständischen Bankenbereich sowie auf Institute zielen, die individuelle Lösungen bevorzugen. Seit Mitte 2007 arbeitet Finsys zusammen mit der finnova AG Bankware und der GILLARDON AG financial software an der gemeinsamen Entwicklung der Gesamtbankensteuerung. Mehr denn je sind – wie eben schon erwähnt – Banken gezwungen, so kosteneffizient wie möglich zu arbeiten. Der Wettbewerb in der Finanzwelt verschärft sich, um Kundengelder muss aktiv geworben werden, und die zunehmende Regulierung verursacht Mehrkosten. Vor diesem Hintergrund sind Banken auf systematische und detaillierte Informationen zu sämtlichen geschäftsrelevanten Bereichen angewiesen. Nur so können sie sich richtig im Spannungsfeld von Rentabilität, Wachstum und Risiko positionieren. Der integrierten Gesamtbankensteuerung – also der Datenversorgung des Managements für alle aufsichtsrechtlichen, strategischen und geschäftspolitischen Entscheidungen – kommt hier eine zentrale Rolle zu. Unsere beiden Partner und wir haben 2008 eine grundlegende Architektur veröffentlicht, in der die notwendigen Leistungen für eine Gesamtbankensteuerung dargestellt sind. Unser Produktbeitrag ist dabei der *VALUE MIRROR*, den ich Ihnen vorher knapp vorstellen konnte. Unsere Partner tragen weitere wichtige und

erprobte Komponenten für die Gesamtlösung bei.

Dass mit solchen Partnerschaften für CPU ganz konkreter Geschäftserfolg verbunden ist, zeigt der Auftrag der schweizerischen Migros Bank. Als Kunde der Gesamtbanksteuerung von finnova gab die Migros Bank uns den Zuschlag für die Implementierung der Finsys-Controllinglösung. Die Einführung wird 2009 erfolgen. Nach Abschluss des laufenden Projekts plant die Migros Bank, mit einer Bilanzsumme von knapp 20 Milliarden Euro eine der zehn größten Banken der Schweiz, weitere Softwarekomponenten aus der integrierten Gesamtbanksteuerung von finnova, Finsys und GILLARDON einzusetzen.

- Ein zweites Erfolgsbeispiel für unsere Partnerstrategie ist die im Herbst 2008 eingegangene **Kooperation mit IBM Cognos**, einem Unternehmen des IBM-Konzerns und weltweit führender Anbieter von Business-Intelligence- und Performance-Management-Lösungen. Hiermit kann CPU seinen Kunden nun eine Komplettlösung anbieten, mit der Banken ihre Berichts- und Analysewerkzeuge noch transparenter steuern können. In diesem Bereich setzte Finsys bisher auf Eigenentwicklungen und hat sich jetzt entschieden, diese durch die IBM Cognos 8 BI Suite abzulösen. IBM Cognos und CPU können so gemeinsam eine Komplettlösung anbieten, welche die Anforderungen einer mittelgroßen Bank auf Basis von Best-Practice-Ansätzen, einer modernen Architektur und führender Technologien abdecken kann.

Ob nun die Partnerschaft mit wesentlichen Kernbankenherstellern, mit denen wir inzwischen für alle unsere CPU-Produktlinien moderne Schnittstellen haben, oder die Zusammenarbeit mit hochkarätigen Partnern wie IBM: All diese Aktivitäten eröffnen CPU zusätzliche Zugangswege zum Markt. Die Partner sind wichtige Multiplikatoren für uns. Wie eng und vertrauensvoll es dabei zugeht, sehen Sie am Beispiel der finnova: Hier arbeiten wir an einem Angebots- und Servicekonzept, bei dem Kunden nur noch einen „single point of contact“ haben, ob sie nun über CPU oder finnova akquiriert wurden.

Meine Damen und Herren,

Folie 13

eine der ganz wichtigen Säulen unseres Konzerns ist unser vierter **Geschäftsbereich Professional Services** unter Führung der ISMC Information System Management & Consulting GmbH. Hier unterstützen wir Banken, denen zur erfolgreichen Umsetzung von IT-Projekten die passenden Spezialisten oder Kapazitäten fehlen, mit Consulting, Neuentwicklung, Migration, Pflegeleistungen und Support. Zu unseren Spezialitäten gehören Softwareentwicklung und Testmanagement. Auch zur Überbrückung von Engpässen im Tagesgeschäft wenden sich Banken an uns.

Mit dieser Angebotspalette bedienen wir einen zentralen Bedarf unserer Kunden – nämlich den nach effizienten und transparenten Abläufen. So geht insbesondere der Controlling-Informationsfluss in den Banken zunehmend in die Hände externer Dienstleister. Man darf sich nämlich die Bereitstellung zentraler Kennzahlen zum Ultimo bei einer Bank nicht so einfach vorstellen wie in einem mittelgroßen Handwerksbetrieb, wo einfach ein paar verknüpfte Excel-Tabellen ausgewertet werden. Die Extrahierung und Konsolidierung von Kennzahlen bei Banken erfolgt aus Großrechnern und dauert in der Spitze mehrere Stunden. Wenn dieser Prozess abbricht, muss von Neuem begonnen werden, und die Kennzahlen liegen womöglich nicht pünktlich vor – undenkbar für eine professionell geführte Bank. Daher gehen immer mehr Institute dazu über, die Betriebsverantwortung an große externe Betreiberfirmen abzugeben, die die Hardware und Netze versorgen. Die fachliche Überwachung unserer Komponenten und Lösungen in der Abstimmung mit diesen Betreibern sollen wir übernehmen; entsprechende Gespräche laufen und stimmen uns optimistisch. CPU kann diese Art der Betriebsunterstützung sehr gut leisten, da wir mit unserem umfassenden Know-how und der jahrelangen Erfahrung in Banken die Prozesse dort bis ins Kleinste verstehen.

Meine Damen und Herren,

Folie 14

ich habe Ihnen hoffentlich glaubwürdig vermitteln können, dass ein so stark mit der Bankenwelt verbundenes Unternehmen wie CPU trotz der schwerwiegenden Bankenkrise auf mittlere Sicht keine massiven

Geschäftseinbußen befürchtet. Wir rechnen im Gegenteil damit, dass sich 2009 im Vergleich zu 2008 für die CPU Softwarehouse AG und den Konzern eine leichte Verbesserung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergeben wird. In den Bereichen, in denen wir einen Geschäftsrückgang erwarten, wurden bereits 2008 Maßnahmen zur Anpassung an diesen Rückgang getroffen, sodass 2009 zumindest ausgeglichene Ergebnisse erzielt werden können. Weitergehende Auftragsrückgänge sollen konzernintern ausgeglichen werden. Auch hierfür sind bereits 2008 die Voraussetzungen geschaffen worden.

Mit den Wachstumstreibern Bankcontrolling und Projektgeschäft wollen wir 2009 im Gesamtkonzern das bisherige Umsatzpotential halten und ein ausgeglichenes Ergebnis erzielen. Der bisherige Verlauf des Geschäftsjahres sollte dafür sorgen, dass unsere Mitarbeiter 2009 weitestgehend ausgelastet sind. Wir halten an dem obersten Ziel fest, im Konzern ein ausreichendes Ertragsniveau zu erreichen und alle operativen Gesellschaften in die Lage zu versetzen, die notwendigen Investitionen in Produkte, Märkte und Mitarbeiter vorzunehmen, ohne dass dies die Renditeziele der CPU AG bzw. des Konzerns gefährdet. Auf mittlere Sicht soll die Umsatzrendite im Konzern bei drei bis fünf Prozent liegen. Ob angesichts der derzeitigen rezessiven Konjunktur dieses Ziel schon in den nächsten zwei Jahren erreicht werden kann, muss offen bleiben, bis sich die Märkte wieder normalisiert haben.

Meine Damen und Herren,

Folie 15

dieser positive Ausblick ist der Schlussakkord meiner heutigen Rede. Ich bitte Sie, auch im Namen meines Vorstandskollegen Wollenhaupt und all unserer Mitarbeiter, um weiteres Vertrauen in und Interesse an unserem Unternehmen. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Ihren Fragen und Anmerkungen sehen wir nun mit Interesse entgegen.

Folie 16