



**Präsentation zur  
ordentlichen Hauptversammlung  
am 3. Juli 2007  
in Augsburg**

- **Geschäftsjahr 2006**
  - Rückkehr in die Gewinnzone nicht erreicht
  - Belastung durch Integration erworbener Unternehmen
  - geringere Kundennachfrage durch verzögerte Investitionsentscheidungen
  
- **Geschäftsjahr 2007**
  - intern Hausaufgaben erledigen
  - verstärkte Investitionsbereitschaft

## Wichtigste Kennzahlen 2006 (in Mio. €)

Seite 3

	2006	2005
<b>Konzern-Umsatz</b>	6,0	6,4
<b>Konzern-EBIT</b>	-1,6	-0,2
<b>Konzern-EBIT vor Firmenwertabschreibung</b>	-0,3	0,2
<b>Auftragseingang</b>	4,0	5,7
<b>Auftragsbestand</b>	1,8	2,6

- **Kredit / CPUsoftware LAB GmbH**
  - rückläufiger Umsatz, steigendes positives EBIT
  
- **Projektgeschäft / ISMC GmbH**
  - Umsatz und Gewinn ausgeweitet
  
- **Anlage / inxsys AG**
  - Umsatz erheblich gesunken, Verluste stark angewachsen
  
- **Bankcontrolling / FINSys AG und FINSys Software GmbH**
  - erneuter Verlust

- **bilanzielle Bereinigung innerhalb des Eigenkapitals**
  - Verlustvortrag auf 8,5 Mio. Euro herabgesetzt
  
- **bilanzielles Eigenkapital**
  - rund 1,5 Mio. Euro oder rund 50 Prozent der Bilanzsumme
  
- **Tagesordnungspunkt 7: neues Genehmigtes Kapital**
  - bis rund 2,6 Mio. Euro
  - Vorratsbeschluss zur Eröffnung börsenüblicher Spielräume

- **Kosten senken**
  - Fehlentwicklungen entgegensteuern
  - Spielräume für Investitionen
  
- **Vertrieb stärken**
  
- **Kommunikation und Mitarbeiterentwicklung**
  - Chancen auf Wachstum und Ertrag heben
  
- **Konzern vereinfachen**
  - Verschmelzung und Liquidation
  - Ziel: Holding mit wenigen Untergesellschaften

## Prognose 1. Halbjahr 2007 (in Mio. €)

Seite 7

	H1, 2007	H1, 2006
<b>Konzern-Umsatz</b>	3,1	2,9
<b>Konzern-EBIT</b>	-0,1	-0,2
<b>Auftragseingang</b>	2,6	2,2

- **Umsatzniveau des Jahres 2005**
- **Erreichen der Break-Even-Schwelle**
  - Spielräume für Investitionen
  - alle Konzerngesellschaften operativ profitabel
- **Stärken ausbauen**
- **Verbesserungen umsetzen**

- **wirtschaftliche Situation der Banken und Finanzdienstleister spürbar verbessert**
  
- **strategische und strukturelle Aufgaben eröffnen CPU Geschäfts- und Wachstumschancen**
  - Reform des Drei-Säulen-Modells
  - Outsourcing
  - Konsolidierung im Bankensektor
  - zunehmende Regulationsdichte – z. B. MiFID, SEPA
  - steigende Anforderungen an Vertrieb und Kundenservice
  - höhere Nachfrage nach flexiblen, projektorientierten Spezialisten

### **Motto: besseren, breiteren und schnelleren Zugang zu Märkten und Kunden**

- **besser**
  - Nutzen und Vorteile der CPU-Lösungen sowie Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter noch besser vermitteln
  
- **breiter**
  - Interessenten, Kunden und Partnern vollständige CPU-Lösungspalette anbieten – Accountmanagement
  
- **schneller**
  - zügig auf vielfältige Angebote der CPU-Gruppe zu sprechen kommen und Anknüpfungspunkte in engem Zeitrahmen verfolgen

- **strikte und unmissverständliche Klarheit über Aufgaben und Ziele**
- **gesamtes Management in Verkaufsprozess einbezogen**
- **konzernübergreifende Kommunikation gestärkt**
- **neues Vergütungs- und Anreizsystem**
- **systematische Personalentwicklung**

**„Wir wollen einer der führenden Anbieter von  
spezifischer Software für  
Finanzdienstleister werden.**

**Unsere Märkte sind die Länder mit Eurowährung,  
die Schweiz sowie die EU-Beitrittsstaaten.“**