



Hauptversammlung der CPU Softwarehouse AG

Rede von Manfred W. Köhler, Vorstand der CPU Softwarehouse AG

Augsburg, den 22.08.2006

-Es gilt das gesprochene Wort-

Überblick

1	Einleitung	2
1.1	Auf Erfolgskurs: Kontinuität, Leistung und Zuversicht	2
2	Rückblick.....	3
2.1	Was ist aus dem Optimismus der letzten HV geworden?.....	3
2.2	Das Kreditgeschäft	5
2.3	Das Projektgeschäft.....	5
2.4	Das Anlagegeschäft.....	5
2.5	Das Controllinggeschäft.....	6
2.6	Zusammenfassende Bewertung - Highlights in 2005	6
3	2006 – wo steht die CPU heute?	7
3.1	Positive Indikatoren für das Jahr 2006	8
3.2	Die Wettbewerber der CPU	9
3.3	Die Kunden der CPU	10
3.4	Die Mitarbeiter der CPU.....	10
3.5	Forschung und Entwicklung.....	10
3.6	Gesellschafterstruktur und Aktienentwicklung der CPU	11
3.7	Gewinnabführungsvertrag.....	11
3.8	Umsatz und Ergebnis für das 1. Halbjahr 2006.....	13
4	Ausblick.....	13
4.1	Die CPU muss anders werden.....	14
4.2	Die Vision: Anerkannter Partner anspruchsvoller Unternehmen.....	15
4.3	Geschäftsmodell.....	16
4.4	Vertriebspositionierung	17
4.5	Zusammenfassung	18

1 Einleitung

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

in meiner Funktion als Vorstand der CPU Softwarehouse AG begrüße ich Sie recht herzlich zu unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung. Besonders begrüßen möchte ich die Vertreter der Schutzvereinigungen der Kleinaktionäre, die im Auftrag der Anleger ein besonderes Augenmerk auf die Geschehnisse börsennotierter Unternehmen werfen. Ich danke Ihnen für Ihr Erscheinen und für Ihr Vertrauen, das Sie als Anteilseigner oder als deren Vertreter in unser Unternehmen setzen. Mit der Teilnahme an der HV 2006 bekunden Sie Ihr Interesse sowohl an der CPU selbst als auch an der weiteren Entwicklung des CPU Konzerns. Dafür danke ich Ihnen auch im Namen des Aufsichtsrats.

Mein persönliches Ziel ist es, Sie in aller Offenheit und Sachlichkeit über die Unternehmensentwicklung zu informieren. Sie sollen aus erster Quelle erfahren, wie es um das Unternehmen, seine Ziele und Ambitionen, seine Leistungen sowie um seinen Markt und dessen Entwicklung steht.

1.1 Auf Erfolgskurs: Kontinuität, Leistung und Zuversicht

Meine Damen und Herren,

ich möchte über die heutige HV die Überschrift stellen:

„Auf Erfolgskurs: Kontinuität, Leistung und Zuversicht“:

In den kommenden rund 60 Minuten werde ich Ihnen aufzeigen, von wo aus die CPU Softwarehouse AG zu Beginn des Jahres 2005 gestartet ist, was im Jahr 2005 erreicht werden konnte, wo wir heute stehen und welche Ziele wir in der Zukunft in den Vordergrund stellen werden.

Im Anschluss an meine Ausführungen stehe ich Ihnen wie immer gerne für Fragen zur Verfügung.

2 Rückblick

Das Jahr 2005 war, wie die letzten Jahre auch, geprägt durch die anhaltende wirtschaftliche Zurückhaltung nicht nur in unserem eigenen Zielmarkt der Finanzdienstleistungsbranche. Der erhoffte Aufschwung machte sich nun endlich in einigen Branchen bemerkbar. Die negative Stimmung, die seit Jahren unsere Wirtschaft lähmte, hatte sich leicht gewandelt, es herrschte vorsichtiger Optimismus. Der Silberstreifen am Horizont wurde langsam real. Die voraus laufenden Indikatoren versprachen anhaltende Auftriebskräfte.

Der Arbeitsmarkt verzeichnete leichte Besserungstendenzen. Die Arbeitslosenquote blieb dennoch auf einem erschreckend hohen Niveau.

Meine Damen und Herren,

auch in dem angestammten Zielmarkt der CPU kam Bewegung. Der Bankensektor stand zwar 2005 nach wie vor weiter unter einem hohen Konsolidierungsdruck, einer stark zersplitterten Anbieterstruktur mit vielen marginalen Kreditinstituten sowie hohen Abwicklungskosten im Vergleich zum Ausland und reagierte weiterhin mit einer ausgeprägten Investitionszurückhaltung sowie einer steigenden Zahl von Zusammenschlüssen. Jedoch Ende 2005 kündigte sich eine zaghafte Wende an. Führende Finanzinstitute erwarten Zuwächse bei der Profitabilität.

2.1 Was ist aus dem Optimismus der letzten HV geworden?

Was ist aus dem Optimismus geworden, mit dem wir letztes Jahr anlässlich unserer HV angekündigt hatten, dass die CPU Softwarehouse AG sich auf dem Erfolgspfad befindet und dass sie die angestrebten Ziele erreichen wird?

Alle Ziele wurden trotz des Ausbleibens der oft zitierten Entspannung bei den Investitionen voll umfänglich erreicht.

So lag der erzielte Umsatz von 6,4 Mio. Euro im Jahr 2005 gegenüber dem Vorjahresumsatz von 4,5 Mio. Euro mit plus 1,9 Mio. Euro deutlich über Plan. Letztmalig wurde ein Umsatz in einer vergleichbaren Größenordnung von 6,3 Mio. Euro im Jahr 2002 erreicht.

Die Umsatzsteigerung betrug nicht weniger als 42%, wenn wir die FINSys AG mit berücksichtigen und 20%, wenn wir nur den Altkonzern, also die CPU ohne den Neuerwerb der FINSys, betrachten.

Durch die Umsatzsteigerungen und weitere Einsparungen im Kostenbereich, insbesondere bei den Personalkosten konnte eine effizientere Kapazitätsauslastung erzielt werden.

- Erstmals haben alle Geschäftsbereiche des Altkonzerns operativ break even erreicht.
- Der Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit im Konzern war mit 0,1 Mio. Euro erstmalig positiv. Das bestätigt die Richtigkeit des eingeschlagenen Weges. Im Vorjahr lag der Wert noch bei minus 1,6 Mio. Euro.
- Die liquiden Mittel des CPU-Konzerns werden nicht mehr nennenswert durch die Tilgung von Bankverbindlichkeiten (in Höhe von 0,05 Mio. Euro) tangiert. Zum Vorjahreszeitpunkt lautete der Betrag noch rd. 1.1 Mio. Euro.

Um den Gesamterfolg besser bewerten zu können, ist die Entwicklung des EBIT (ohne Firmenwertabschreibung) über die letzten Jahre beginnend mit dem Jahr 2001 dargestellt. Dieses Ergebnis spricht für sich.

Das Ergebnis vor Firmenwertabschreibung betrug im Jahr 2005 ca. 0,2 Mio. Euro und war erstmals positiv. Auch nach Abschreibungen in Höhe von rd. 0,3 Mio. Euro auf den Firmenwert im Segment Controlling konnte das Konzernergebnis um weitere 0,2 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr von minus 0,4 Mio. Euro auf minus 0,2 Mio. Euro verbessert werden. Im Jahr 2001 lag die CPU noch bei minus 7,8 Mio. Euro und verbesserte sich Jahr für Jahr drastisch.

Geprägt war das abgelaufene Geschäftsjahr auch durch die Neuakquisition der FINSys AG, St. Gallen. Hierbei gelang es, mit der Argon Finance AG, Wiesbaden, einen weiteren Großaktionär zu finden.

Die FINSys AG wurde im Wege der Sacheinlage durch die Ausgabe von Aktien aus dem Genehmigten Kapital in die CPU Softwarehouse AG eingebracht. Die gesamten Kosten in Höhe von rd. 0,4 Mio. Euro für die mit der Akquisition im Zusammenhang stehenden Tätigkeiten des Übernahmeprozesses und die Börsenzulassung der Aktien wurden ebenfalls aus dem Genehmigten Kapital durch eine Barkapitalerhöhung finanziert.

Damit wurde die CPU Softwarehouse AG als Muttergesellschaft und Holding in der Eigenkapitalausstattung gestärkt.

Neben den Veränderungen in der Eigenkapitalausstattung wurden darüber hinaus zur Straffung der Konzernstruktur zwei nicht mehr operativ tätige Konzerngesellschaften auf die CPU Softwarehouse AG verschmolzen. Ergänzend wurde das Personal bei der Holding der CPU Softwarehouse AG weiter verringert. In diesem Veränderungsprozess wurde den Tochtergesellschaften wieder mehr Eigenständigkeit aber gleichzeitig auch mehr Verantwortung übertragen. Die Holding beschäftigt 4 Personen inklusive Teilzeitkräften.

Bereits seit Beginn des Geschäftsjahres 2002 konzentriert sich die CPU Softwarehouse AG in ihrer Funktion als Holding auf die Führung und Verwaltung der Konzerngesellschaften und auf die Erbringung von Unterstützungsleistungen. Die Softwareentwicklung und damit die operative Geschäftstätigkeit wurden auf die Tochtergesellschaften übertragen. Damit wird die Ertragslage der CPU Softwarehouse AG durch die Ergebnisse der Tochtergesellschaften bestimmt, welche nachfolgend besprochen werden.

Mit dem Geschäftsjahr 2005 wurde der Konzernabschluss auf die „International Financial Reporting Standards“ (IFRS) umgestellt. Sämtliche Zahlenangaben für die Konzernsegmente beziehen sich deshalb auf „IFRS-Werte“. Die Darstellung erfolgt operativ vor pauschalen Konzernumlagen.

Kommen wir nun auf die operative Segmentbetrachtung im Einzelnen.

2.2 Das Kreditgeschäft

Der Umsatz im Segment Kreditgeschäft, für das die CPUsoftware Lab GmbH & Co. KG, Augsburg, verantwortlich zeichnet, stieg im Vergleich zum Vorjahr um 0,1 Mio. Euro von 2,2 Mio. Euro auf 2,3 Mio. Euro. Das entspricht einer Steigerung um ca. 4%. Dies ist vor allem auf das Neukundengeschäft im Beratungs- bzw. Dienstleistungsbereich zurückzuführen. Das EBIT war wiederum sehr erfreulich und betrug rd. 0,6 Mio. Euro. Die Ergebnisverbesserung betrug 0,2 Mio. Euro bzw. 34%.

2.3 Das Projektgeschäft

Im Projektgeschäft, das die ISMC GmbH in Waldbronn verantwortet, erhöhten sich die Umsätze im Vergleich zum Vorjahr um 0,4 Mio. Euro oder 38%. Sie betragen 2005 rund 1,4 Mio. Euro gegenüber etwa 1,0 Mio. Euro in 2004. Das EBIT belief sich auf 0,2 Mio. Euro und verbesserte sich leicht im Vergleich zum Vorjahr. Es wurde eine Umsatzrendite von rd. 16% erzielt.

2.4 Das Anlagegeschäft

Im CPU-Konzern ist die inxsys AG, Zürich, für das Anlagegeschäft zuständig. Der Umsatz dieses Segmentes stieg 2005 im Vergleich zum Vorjahr um 0,4 Mio. Euro oder 25% auf 1,8 Mio. Euro, wobei insbesondere das Neukundengeschäft zur positiven Entwicklung beitrug. Das EBIT verbesserte sich um rd. 0,3 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr und war damit erstmals break even. Im Betriebsergebnis sind im Wesentlichen außerordentliche Wertberichtigungen in Höhe von rd. 0,1 Mio. Euro enthalten.

2.5 Das Controllinggeschäft

Das Segment Controlling wird von der neu erworbenen FINSys AG, St. Gallen, bearbeitet und im Geschäftsjahr 2005 zum 25.5.2005 erstmalig in den Konzernabschluss der CPU einbezogen. Dementsprechend sind die Zahlen nur anteilig im Abschluss enthalten.

Im Controlling wurden Umsätze in Höhe von rd. 1,0 Mio. Euro erzielt. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Firmenwertabschreibungen betrug infolge von Managementfehlern der FINSys bei der Auftragsannahme und -abwicklung gerundet minus 0,1 Mio. Euro. Bei Konsolidierung des gesamten Geschäftsjahres 2005 hätte das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Firmenwertabschreibungen minus 0,6 Mio. Euro betragen.

Das EBIT enthält die im Geschäftsjahr 2005 notwendig gewordene Firmenwertabschreibung in Höhe von rund 0,3 Mio. Euro und beträgt damit minus 0,5 Mio. Euro. Der verbleibende Firmenwert beläuft sich auf rund 2,0 Mio. Euro.

2.6 Zusammenfassende Bewertung - Highlights in 2005

Wir konnten das Jahr 2005 erfolgreich dazu nutzen, die bisherige Konsolidierungsstrategie in eine nachhaltige Wachstumsstrategie überzuleiten.

Lassen Sie mich zum Abschluss meines Rückblicks auf das Jahr 2005 noch einmal einige besondere Highlights hervorheben.

- Der Erwerb der FINsys AG, St. Gallen, verbessert die strategische Marktposition der CPU und öffnet neue Akquisitionschancen. Die CPU kann nunmehr dem Anspruch gerecht werden, verstärkt als Anbieter im Umfeld der Core Systeme aufzutreten.
- Mit der ARGON Finance AG gewinnt die CPU einen weiteren Großaktionär.
- Die CPU Tochter inxsys AG erhält einen Großauftrag von einer österreichischen Retailbank in Höhe von 800.000 €. Sie kommt damit ihrem Anspruch einer flächendeckenden Marktführerschaft bei Software für die Anlageberatung in Österreich ein gutes Stück näher.
- Die CPU Tochtergesellschaft ISMC GmbH ist im Bereich JBF (Java Banking Framework) Goldpartner und Sponsor der JBfone 2005.
- Die ISMC leistet wesentliche Unterstützung bei der Entwicklung einer Rechenzentrumslösung für Bankarbeitsplätze in verschiedenen Projekten in der Projektleitung, der Softwareentwicklung und der Qualitätssicherung.
- Der CPU Tochtergesellschaft CPUsoftware Lab GmbH & Co.KG gelingt der Einstieg bei einem Gebietsrechenzentrum in Österreich für Consulting im Kreditbereich.

Meine Damen und Herren,

obwohl Risiken im Geschäftsverlauf wie die Verschiebung von Auftragseingängen oder die verzögerte Abnahmen von Projekten nie ganz auszuschließen sind, gestatten die Ergebnisse des Jahres 2005 nach meiner persönlichen Einschätzung einen vorsichtigen Optimismus für das Jahr 2006. Die CPU Softwarehouse AG ist sicherlich auf dem richtigen Weg, erste wesentliche Erfolge konnten erreicht werden, der Wachstumspfad ist klar erkennbar, aber wir sind noch keineswegs am Ziel. Mehr Schwung und Dynamik werden wir nur in die Entwicklung der CPU bekommen, wenn wir einige Weichen grundlegend anders stellen. Dazu mehr in meinem Ausblick.

3 2006 – wo steht die CPU heute?

Meine Damen und Herren,

Ich komme nun zum zweiten Teil meiner Ausführungen. Ausgehend von den Ergebnissen des ersten Halbjahres 2006, die Ihnen vorliegen bzw. die wir für Sie im Internet bereitgestellt haben, werde ich Ihnen einen Überblick über die gegenwärtige Geschäftslage der CPU Softwarehouse AG geben.

Ein Blick auf die wirtschaftspolitische Großwetterlage in Europa und in der Welt zeigt, dass das internationale Umfeld durch zahlreiche Konflikte beeinflusst wird. Zuletzt durch die in letzter Minute vermiedene Terrorkatastrophe von vor zwei Wochen in London. Die damit verbundene offene und latente Unsicherheit führt unweigerlich zu Ängsten vor steigender Inflation verbunden mit steigenden Zinsen auf den internationalen Kapitalmärkten.

In den letzten Monaten hat sich die allgemeine Stimmung in der Wirtschaft tatsächlich deutlich verbessert. Von einem „richtigen“ durch steigende Umsätze getriebenen Aufschwung kann allerdings noch nicht die Rede sein. Vielmehr gehen die Bestrebungen zu nachhaltigen Kostenreduzierungen, insbesondere bei großen, global agierenden Unternehmen, unvermindert weiter. Dies führt zu einem weiteren Druck auf den Arbeitsmarkt, was letztlich einen erheblichen Anstieg der privaten Insolvenzen nach sich zieht. Positiv dagegen ist, dass sich die Zahl der Unternehmensinsolvenzen nach letzten Meldungen deutlich verringert hat.

Noch ist nicht klar abzusehen, welche Auswirkungen die Kombination vom Anstieg privater Insolvenzen, steigender Inflation, Erhöhung der Zinsen bis hin zu Mehrbelastungen der Bürger in allen Lebensbereichen auf die Geschäftsentwicklung der deutschen Banken und Kreditinstitute haben werden. Die Banken reagieren jedenfalls hierzulande mit einer verstärkten Refokussierung auf den so oft geschmähten Privatkunden im Retailgeschäft. Die mit dem Erwerb der BHW durch die Postbank, der Norisbank und der Bankgesell-

schaft Berlin durch die Deutsche Bank sowie der Eurohypo durch die Commerzbank sich abzeichnende Konzentrationswelle wird auch vor den Sparkassen und Genossenschaftsbanken nicht haltmachen.

Grundsätzlich sind Veränderungen aber besser als der lähmende Stillstand der letzten Jahre. Veränderungen bringen Chancen aber auch Risiken mit sich. Diese gilt es rechtzeitig zu erkennen und zu nutzen. Der CPU-Konzern stellt sich den neuen Herausforderungen, indem er als Berater und Partner der Fach- und IT Ressorts, der Unternehmenssteuerung sowie des Managements einen innovativen Konsens zwischen operativen Anforderungen und technischer Umsetzung herbeiführt – und für diese Transferleistung gibt es eine steigende Wahrnehmung und erste qualifizierte Nachfragen.

3.1 Positive Indikatoren für das Jahr 2006

Meine Damen und Herren,

Wie im Vergleichszeitraum des Vorjahres so zeigt auch der bisherige Geschäftsverlauf im ersten Halbjahr 2006 eine eher zögerlich startende Geschäftstätigkeit. Unter Berücksichtigung der aus aktueller Sicht prognostizierten Auftragseingänge der Einzelgesellschaften und der daraus zu realisierenden Umsätze erwartet die CPU dennoch zum Jahresende auf der Grundlage eines Umsatzanstiegs von bis zu 10% eine wesentliche Verbesserung des EBIT im Vergleich zum Vorjahr.

Die CPU Softwarehouse AG erfreut sich stabiler Partnerschaften mit ihren strategischen Großkunden. Die Abwanderung kleinerer Bankinstitute zu den Rechenzentren hat sich verlangsamt. Gleichzeitig forcieren wir die Erweiterung der Geschäftstätigkeit im Consulting-Bereich bei den Gebietsrechenzentren. Seit März 2006 unterhält die CPU darüber hinaus eine Vertriebs- und Technologiepartnerschaft mit der T-Systems, der IT- und Großkundensparte der Deutschen Telekom. T-Systems zählt zu den führenden ICT Dienstleistern in Europa. Ziel der Zusammenarbeit ist die gemeinsame Vermarktung der „T-Systems Banking Platform“ sowie der CPU Module Kredit, Anlage und Bankcontrolling. Im Rahmen einer gemeinsamen Marktinitiative werden diese als integrierte Bausteine unter der Vertriebsmarke „T-Systems Banking Platform“ angeboten.

Ein weiterer Meilenstein zur Verbesserung unserer Akquisitionschancen ist die Vertriebskooperation, auf die sich die ISMC GmbH und die Augsburger Baramundi AG, einer der führenden Softwarehersteller für das Desktop-Lifecycle-Management, verständigt haben.

Die Vorteile der realisierten Technologie- und Vertriebspartnerschaften liegen auf der Hand:

- höhere Wahrnehmung des Marktauftritts der CPU Softwarehouse AG aufgrund der breiteren Marktpräsenz sowie der Erweiterung des Angebotsportfolios.
- eine insgesamt höherwertige Positionierung des Unternehmens in seinen internationalen Zielmärkten durch Nachweis der notwendigen Kompetenzen und Ressourcen beim Angebot, Kundenprozesse ganzheitlich planen, verwalten, steuern und optimieren zu können.
- Steigerung des Umsatzpotenzials in bisher verschlossenen Markt- und Leistungsbereichen.

Ich fasse zusammen: Zur Erreichung unserer kurz- und mittelfristigen Ziele steht unverändert die Erweiterung der Vertriebs- und Marketingaktivitäten im Vordergrund. Dabei sollen mit der Positionierung des Lösungsportfolios der CPU Softwarehouse AG in der Gesamtheit um die Core Banking Systeme herum selektierte Anbieter als strategische Partner gewonnen werden. Im ersten Schritt ist uns dies mit der T-Systems als Vertriebs- und Technologiepartner gelungen.

3.2 Die Wettbewerber der CPU

Ich habe bereits betont, dass die Konsolidierung in der Branche der Softwareanbieter für Finanzdienstleister kontinuierlich fort schreitet. Die Zahl der ernst zu nehmenden Konkurrenten der CPU nimmt eher ab, zumal die schwierige Marktlage der letzten Jahre bei so manchem Wettbewerber ihren Tribut gefordert hat.

Wir stellen mithin eine fortschreitende Ausdünnung des Marktangebotes fest. Für die CPU Softwarehouse AG ist dieser Konsolidierungsprozess allerdings von sich aus nicht mit einem größeren bzw. einfacher erreichbaren Kundenpotenzial verbunden, weil sich immer mehr Institute zusammenschließen und die Zuwendung zu den Rechenzentren sich verstärkt.

3.3 Die Kunden der CPU

Die hohe Kundenzufriedenheit ist ein herausragendes Markenzeichen des CPU-Konzerns. Dieses Leistungsmerkmal auf einen erweiterten Kundenkreis auszudehnen, trotz eines sehr schwierigen Marktumfeldes, muss unser strategisches Ziel sein. Hierzu dienen: Ein breiteres Lösungsangebot, die Neupositionierung in der Umgebung der Core Banking Systeme, die verstärkte Zusammenarbeit mit Partnern sowie ein höherwertiger Marktauftritt durch den Einsatz themenbezogener High Competence Consultants.

3.4 Die Mitarbeiter der CPU

Zum 31.12.2005 waren im Konzern 62 fest angestellte Mitarbeiter beschäftigt. Hiervon entfielen etwa 66 Prozent auf den Bereich IT sowie 23 Prozent auf die Verwaltung und 11 Prozent auf den Vertrieb. In der Holding waren inklusive Teilzeitkräften 4 Personen beschäftigt. Die Fluktuationsrate des Gesamtjahres verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr auf 6,3%.

Nachdem sich im Geschäftsjahr 2005 der Mitarbeiterstamm wieder erweitert hat und die Basis für eine mittel- bis langfristige Kontinuität gegeben ist, wird es 2006 eine besondere Herausforderung sein, das Wissen über Kunden, Produkte und Unternehmensabläufe bei den Mitarbeitern zu fördern und weitere Maßnahmen zu ergreifen, um eine hohe Mitarbeiterbindung zu sichern.

3.5 Forschung und Entwicklung

Wie bereits im Geschäftsjahr 2005 konzentrierte die CPU Softwarehouse AG ihre Ressourcen auch im ersten Halbjahr 2006 auf eine projektbezogene und kostendeckende Weiterentwicklung der Kernprodukte. Dies führte im Altkonzern zu einer nochmaligen Verringerung der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung gegenüber dem Vorjahr. Die eingeschlagene Strategie schließt nicht aus, dass in Einzelfällen auch unbezahlte Vorleistungen erbracht werden, jedoch nur dann, wenn das Gesamtergebnis dadurch nicht gefährdet wird.

3.6 Gesellschafterstruktur und Aktienentwicklung der CPU

Meine Damen und Herren,

bedingt durch die beiden Kapitalerhöhungen im Geschäftsjahr 2005 hat sich die Akti-
närstruktur wesentlich verändert.

Zum heutigen Tag sind 10.527.310 Aktien im Markt. Nach unseren Erkenntnissen hält als
größter Einzelaktionär die msg systems, Ismaning, davon rund 20,8%. Des Weiteren la-
gen rd.15, 7% der Anteile bei der Argon Finance AG, Wiesbaden. Dagegen hat Herr Teu-
fer seinen Anteil in Höhe von 5,5% veräußert. Der Rest befindet sich im Streubesitz. Die-
ser beträgt mithin 63,52%.

Designated Sponsor der CPU Softwarehouse AG ist wie im Vorjahr die Equinet Securities
AG.

Die positive Aktienentwicklung im Zeitraum von Ende April bis zum Zeitpunkt der Haupt-
versammlung im August 2005 begann mit der Ankündigung, dass die CPU das Schweizer
Softwarehouse, die FINSys AG, erworben hat. Diese Entwicklung wurde gestützt durch
weitere Mitteilungen wie die Bezugsrechtskapitalerhöhung gegen Bareinlage und der Ab-
schluss des Großauftrages in Österreich für die inxsys AG. Zu diesem Zeitpunkt erreichte
der Aktienkurs den höchsten Stand von 1,15 Euro im Jahr 2005. Unmittelbar vor der
Hauptversammlung lag der Wert der Aktie bei rd. 1 Euro. Innerhalb von nur 12 Tagen ver-
lor die Aktie 0,13 Euro. Die Ursache, gestützt auf die besorgten Anrufe von Aktionären, ist
vermutlich die nicht genehmigten Kapitalmaßnahmen durch die Hauptversammlung.

3.7 Gewinnabführungsvertrag

Unter Tagesordnungspunkt 5 steht die Beschlussfassung über die Zustimmung zu einem
Gewinnabführungsvertrag zwischen der CPU Softwarehouse AG als herrschende Gesell-
schaft und der CPU Verwaltungsgesellschaft mbH als abhängige Gesellschaft.

Hintergrund des Unternehmensvertrages ist die Ausschöpfung von steuerlichem Optimie-
rungspotential und die Vereinfachung der Konzernstruktur durch Zusammenlegung von
Konzerngesellschaften innerhalb des Geschäftsbereiches Kredit. Konkret gesprochen be-
deutet dies die Vermeidung von künftigen Steuerzahlungen durch Ausnutzung der beste-
henden Verlustvorräte bei der Muttergesellschaft, analog zu der schon seit fünf Jahren
praktizierten Vorgehensweise bei der ISMC GmbH im Segment Projekt. Wesentliche Ver-
tragsinhalte sind, wie in solchen Verträgen üblich und notwendig, die Übernahme von Ver-
lusten bzw. die Ausschüttung von Gewinnen innerhalb der Vertragslaufzeit.

Demnach ist die Organgesellschaft verpflichtet, ihren gesamten nach den maßgeblichen handelsrechtlichen Vorschriften ermittelten Gewinn an die Organträgerin abzuführen. Für die Gewinnabführung gilt § 301 AktG entsprechend. Soweit dies handelsrechtlich zulässig und bei vernünftiger kaufmännischer Beurteilung wirtschaftlich begründet ist, darf die Organgesellschaft mit Zustimmung der Organträgerin Beträge aus dem Jahresüberschuss in Rücklagen (§ 272 Absatz (3) HGB) einstellen.

Soweit dies nach handelsrechtlichen Vorschriften zulässig ist, sind auf Verlangen der Organträgerin während der Dauer des Vertrages gebildete Rücklagen aufzulösen und zum Ausgleich eines Jahresfehlbetrages zu verwenden oder als Gewinn abzuführen. Die Abführung von Beträgen aus der Auflösung von Rücklagen, die vor Beginn des Vertrages gebildet wurden, ist ausgeschlossen.

Die Organträgerin ist entsprechend den aktienrechtlichen Vorschriften verpflichtet, jeden während der Vertragsdauer sonst entstehenden Jahresfehlbetrag auszugleichen. Dies gilt nur insoweit, als der Jahresfehlbetrag nicht dadurch ausgeglichen wird, dass im Rahmen des handelsrechtlich Zulässigen den Rücklagen der Organgesellschaft Beträge entnommen werden, die während der Vertragsdauer in sie eingestellt worden sind.

Die Abrechnung über die abzuführenden Gewinne und zu übernehmenden Verluste hat jeweils vor der Feststellung des Jahresabschlusses der Organgesellschaft zu erfolgen. Die erfolgte Abrechnung ist sodann im Jahresabschluss der Organgesellschaft zu berücksichtigen. Der Vertrag wird mit Zustimmung der Gesellschafterversammlungen von Organträgerin und Organgesellschaft und der Eintragung in das Handelsregister der Organgesellschaft wirksam. Der Vertrag mit der CPU Verwaltungsgesellschaft mbH gilt rückwirkend für die Zeit ab dem 1. Januar 2006.

Der Vertrag ist auf unbegrenzte Zeit geschlossen und kann erstmals zum 1. Januar 2011 mit einer Kündigungsfrist von sechs Monaten gekündigt werden. Danach kann der Vertrag jeweils mit einer Kündigungsfrist von sechs Monaten zum Ablauf eines jeden Kalenderjahres gekündigt werden. Sofern der Vertrag mit der CPU Verwaltungsgesellschaft mbH für steuerliche Zwecke erstmals für ein nach dem 1. Januar 2006 beginnendes Wirtschaftsjahr der Organgesellschaft gilt, kann dieser erstmals nach Ablauf von 5 Jahren seit Beginn seiner steuerlichen Geltung gekündigt werden. Jede Kündigung bedarf der Schriftform. Das Recht zur fristlosen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt für die Organträgerin und die Organgesellschaft unberührt.

Der nach § 293a Aktiengesetz erstattete Bericht des Vorstandes der CPU Softwarehouse AG und der Geschäftsführung der Organgesellschaft sowie alle zur Information der Aktionäre erforderlichen Unterlagen und Verträge haben seit der Einberufung zur Hauptversammlung am Sitz der Gesellschaften in der August-Wessels-Str. 27 in Augsburg ausgelegt und können auch heute im Versammlungslokal eingesehen werden.

Ich möchte Sie deshalb bitten, dem Antrag der Verwaltung zuzustimmen, damit der Konzern nicht durch zusätzliche Steuerzahlungen finanziell belastet wird.

3.8 Umsatz und Ergebnis für das 1. Halbjahr 2006

Meine Damen und Herren,

werfen wir zum Abschluss dieses Teils meiner Rede einen kurzen Blick auf das zahlenmäßige Ergebnis des ersten Halbjahres 2006.

Die Umsätze des ersten Halbjahres erhöhten sich im Vergleich zum Vorjahr um rd. 0,4 Mio. EUR oder rd. 17% und betrugen rd. 2,9 Mio. EUR (Vorjahr 2,5 Mio. EUR). Es ergab sich eine Verbesserung des EBIT um rd. 60% oder 0,3 Mio. EUR. Das EBIT betrug minus 0,2 Mio. EUR (Vorjahr minus 0,5 Mio. EUR). Der operative Cashflow war, ähnlich dem Vorjahr, nahezu ausgeglichen. Zum 30. Juni 2006 waren im Konzern 70 Personen, vorwiegend im Entwicklungs- und Projektbereich beschäftigt.

Insgesamt hat sich auch im ersten Halbjahr dieses Jahres die Auftragsvergabe in einzelnen Segmenten leicht verzögert, so dass, wie auch im Vorjahr, im zweiten Halbjahr eine Erhöhung von Umsatz und Ergebnis erwartet wird.

4 Ausblick

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich jetzt zu dem wichtigsten Teil meiner heutigen Reden kommen; dem Ausblick.

Mit der Ad hoc vom 16. Februar 2005 sind Sie offiziell darüber in Kenntnis gesetzt worden, dass ich meinen Vertrag bis zum 4. August 2007 verlängert habe. Bis dahin ist vermeintlich noch viel Zeit. Um aber einen geordneten Übergang in den nächsten 11 Monaten zu gewährleisten, hat der Aufsichtsrat die ersten Schritte in der Nachfolgefrage bereits eingeleitet.

Viele von Ihnen haben die Entwicklung des Unternehmens in den letzten sechs Jahren begleitet. Ich möchte daher die Gelegenheit der heutigen Hauptversammlung nutzen, mich bei Ihnen, liebe Aktionäre und Investoren der CPU, für das Vertrauen und die Unterstützung, die Sie mir in all den Jahren entgegengebracht haben, recht herzlich zu bedanken.

Mein Dank gilt auch dem Aufsichtsrat der CPU, der die Arbeit der Verwaltung stets mit einer grundsätzlich positiven Einstellung begleitet hat.

Meine Damen und Herren,

es ist mein Bestreben das Unternehmen auf einem sicheren Expansionspfad zu übergeben. Zu diesem Zweck habe ich dem Aufsichtsrat ein umfangreiches Strategiedokument überreicht. Ausgehend von der Vision für das Unternehmen, dem Leitbild bis hin zu den Unternehmenszielen werden unter Einbeziehung einer detaillierten Markt- und Unternehmensanalyse die Maßnahmen zur Strategieverwirklichung beschrieben. Die Diskussion mit dem Aufsichtsrat befindet sich noch im Anfangsstadium.

Ich wünsche mir, dass Kontinuität, Transparenz und die unbedingte Leistungsbereitschaft, die immer ein Markenzeichen der CPU Softwarehouse AG waren, auch in Zukunft Basis des unternehmerischen Handelns bleiben.

4.1 Die CPU muss anders werden

Anfang August feierte die CPU ihr 25jähriges Firmenjubiläum. Damit ist das Unternehmen bereits doppelt so lange am Markt aktiv, wie der Durchschnitt aller Softwareunternehmen in Deutschland. So erfolgreich dabei unsere Restrukturierungs- und Neupositionierungsaktivitäten auch gewesen sein mögen, sie sind Geschichte. Jetzt geht es darum, nach vorne zu schauen. Sinngemäß gilt der Satz von Ron Sommer:

„Wohin ein Unternehmen steuert, ist wichtiger, als woher es kommt. Wenn Märkte sich ändern, sind die Geburtsurkunden der Unternehmen nicht mehr viel wert.“

Mit anderen Worten, meine Damen und Herren, die CPU Softwarehouse AG muss die Vergangenheit endgültig hinter sich lassen und sich grundlegend ändern, wenn sie in den Märkten der Zukunft erfolgreich bestehen will.

Es genügt dabei nicht, dass die CPU Softwarehouse AG größer, schneller und besser wird.

- Die CPU muss anders werden.
- Die CPU muss sich selbst und ihren Markt neu definieren.

Ich bin mir sehr wohl der Herausforderung bewusst, die in diesen beiden anscheinend doch einfachen Sätzen steckt. Es führt jedoch kein Weg daran vorbei: Die CPU Softwarehouse AG muss sich dieser Herausforderung bewusst stellen und richtungsweisende Maßnahmen schon in diesem und insbesondere in den kommenden Jahren mit viel Elan, Ausdauer und Kreativität ergreifen und umsetzen. Bereits heute wollen und müssen wir die Weichen dafür stellen.

Ein wesentlicher Beginn ist das Auftreten als eine Gesellschaft unter einem einheitlichen Label, einer gemeinsamen Zielsetzung und einem gemeinsamen Erscheinungsbild. Die Kunden und Interessenten sind bei den unterschiedlichen Namen und Logos der Tochtergesellschaften weder in der Lage das gemeinsame Unternehmen noch das kombinierte Lösungsportfolio zu erkennen.

Dazu gehört auch eine neue CI (Corporate Identity) im Internetauftritt, bei Präsentationen und beim Marketingmaterial.

4.2 Die Vision: Anerkannter Partner anspruchsvoller Unternehmen

Erlauben Sie mir an dieser Stelle einige Worte zur Vision der neuen CPU. Die CPU Softwarehouse AG muss sich als anerkannter Partner anspruchsvoller Unternehmen verstehen.

Durch den Einsatz überlegener Methoden und Lösungen bei der Gestaltung und Veränderung von Geschäftsprozessen wird die CPU Softwarehouse AG ihren Partnern

- **signifikante** Differenzierungspotenziale und
- **sichere** Zukunftsperspektiven

eröffnen.

So verstanden und aufgestellt wird die CPU Softwarehouse AG dem eigenen Anspruch gerecht werden, ein zukunftsorientiertes auf die Belange der Finanzdienstleistungsbranche fokussiertes Softwarehaus und ein Branchenneutraler IT Dienstleister zu sein.

Ich gehe noch einen Schritt weiter: Als Berater und Partner der Fachbereiche, der Unternehmenssteuerung und des Managements wird die CPU Softwarehouse AG einen innovativen Konsens zwischen operativen Anforderungen und technischer Umsetzung gewährleisten müssen. Dies heißt letztlich, dass es uns gelingen muss, unsere Markt-, Fach- und Lösungskompetenzen genau dort an die Frau bzw. an den Mann zu bringen, wo unsere Kunden und Partner einen effizienten Brückenschlag zwischen inhaltlichen und technischen Lösungen benötigen.

Die neue CPU muss, um dem selbst gewählten Anspruch eines Anbieters in der Finanzdienstleistungsbranche gerecht zu werden, sich auch im Versicherungsbereich umfassend engagieren und das bisherige Geschäftsmodell Banken und IT entsprechend erweitern.

4.3 Geschäftsmodell

Ich habe bereits darauf hingewiesen, dass die CPU Softwarehouse AG sich in ihrer Funktion als Holding auf die Führung und Verwaltung der Konzerngesellschaften und auf die Erbringung von Unterstützungsleistungen konzentriert. Unter diesem Dach übernehmen die Tochtergesellschaften die Softwareentwicklung sowie die operative Geschäftstätigkeit.

Das Bild des CPU-Hauses, das Sie wahrscheinlich schon kennen, verdeutlicht diese auf spezifische Themen fokussierte Angebots- und Vertriebsstrategie.

Von links nach rechts auf der Folie sehen Sie die inxsys AG, die CPUsoftware Lab GmbH & Co. KG, die ISMC GmbH sowie die neu erworbene FINSys AG.

Die 1985 in der Schweiz gegründete inxsys AG, Gesellschaft für Informatik und Expertensysteme, ist auf die Konzeption, die Entwicklung und den Betrieb von Standardsoftware für das Anlagegeschäft fokussiert. Dabei runden die Übernahme und Unterstützung von Projektmanagement Aufgaben sowie die Modellierung und Implementierung einheitlicher Beratungsprozesse im Anlagegeschäft das Angebotsspektrum ab.

Die CPUsoftware Lab GmbH & Co. KG zeichnet für die Konzeption und den Betrieb von Standardsoftware für das Kreditgeschäft verantwortlich und verfügt in den Themenbereichen Baufinanzierung, MaK und Prozessoptimierung über besondere Markt- und Fachkompetenz, mit der Tendenz verstärkt fachliche Beratungsunterstützung anzubieten, insbesondere bei Kunden, die im engen Verbund mit eigenen Rechenzentren stehen.

Die ISMC GmbH versteht sich als Dienstleistungsunternehmen der Informatikbranche. Das Leistungsspektrum der ISMC GmbH reicht von der Unterstützung in der Projektvorbereitung und -durchführung über die komplette Planung, Steuerung und Kontrolle von IT-Projekten bis hin zur Entwicklung individueller auf spezifische Kundenanforderungen zugeschnittener Softwarelösungen sowie deren Wartung und Pflege.

Die FINSys AG ist der Spezialist für Komplettlösungen aus einer Hand im Bereich Bankcontrolling. Die vielfältigen Themenprodukte lösen komplexe betriebswirtschaftliche Aufgaben in diesem Fachgebiet von der Erarbeitung der Aufgabenstellung für die technische und organisatorische Integration bis hin zur Darstellung der Entscheidungsgrundlage.

Mit dieser Aufbauorganisation adressiert die CPU Softwarehouse AG sowohl die Fachbereichs- und IT-Ebene als auch die Unternehmensebene ihrer Zielkunden und kann diese mit ihrer umfassenden Lösungskompetenz optimal bedienen.

4.4 Vertriebspositionierung

Die langfristig angestrebten Umsatz- und Gewinnziele können nur erreicht werden, wenn von der Vertriebspositionierung, über das Lösungsangebot bis hin zu den Zielmärkten neue Überlegungen konsequent umgesetzt werden. Dazu gehört, dass

- themenspezifische High Competence Consultants der CPU den Einstieg in kundenspezifische Nachfragen sichern sollen und dadurch eine nachhaltige Marktwahrnehmung gewährleisten.
- Außerdem soll die Ausrichtung des CPU-Konzerns als umfassender Lösungsanbieter rund um die Core Banking Systeme vollzogen werden. In der Vergangenheit wurde die CPU als Anbieter von Teillösungen oder sogar als Lieferant von einzelnen Front end Applikationen für spezifische Teilbereiche wie Kredit, Anlage usw. wahrgenommen.
Allein der Begriff „Front end“ wird dem Leistungsspektrum des CPU-Konzerns in keiner Weise gerecht, da mit dem verfügbaren Lösungsportfolio hochkomplexe ganzheitliche Prozessketten bis hin zu den Bestandsführenden Systemen, den Core Systemen, abgebildet werden und nicht etwa nur einfache Internet- oder Portalapplikationen sich dahinter verbergen.
- Dazu muss die komplette Matrix des Leistungsbedarfs einer Bank in einer Kombination von eigenen Fähigkeiten und Verbundpartnern darstellbar sein. Das bezieht sich auf die Prozessabläufe in den jeweiligen Geschäftsfeldern. Die rot markierten Flächen zeigen die Lösungselemente, die eigenständig durch die CPU erbracht werden können. Die blauen Teile sind Leistungen, die auf Projektbasis zu erbringen sind und die grauen Elemente bedürfen der Zusammenarbeit und des Kompetenznachweises von Kooperationspartnern.
- Aus dieser Feststellung ergibt sich eindeutig die notwendige Ergänzung des Direktvertriebs durch einen indirekten Vertrieb mittels ausgesuchter strategischer Vertriebs- und Technologiepartner, die zudem in etablierten als auch neuen Märkten ihre Netzwerke an Kontakten für gemeinsame Projekte öffnen. Darüber hinaus bieten wir unseren Vertriebspartnern CPU Applikationsprodukte zur Integration in ihr Angebotsportfolio an.
- Systempartnerschaften wird die CPU Softwarehouse AG zur Komplettierung des eigenen Lösungsportfolios eingehen, um Zusatzprodukte von Drittanbietern in ihre eigenen CPU Lösungen zu integrieren. Dies muss sehr ausgewogen geschehen. Die beiden Grenzwerte sind Optimierung der Investitionen und Erhalt der Markt- und Lösungskompetenz.

- Integrationspartnerschaften funktionieren dagegen in die entgegengesetzte Richtung. Die CPU stellt allen bedeutenden Core System Anbietern Schnittstellen zu ihrem eigenen Lösungsportfolio zur Verfügung und öffnet sich dabei selbst den Zugang zu neuen Marktsegmenten.
Hierbei werden die eigenen von der CPU konzipierten und entwickelten Lösungen und Themenprodukte auch als Prototypen für Projekte sowie als Kompetenzbeweis für Consulting Leistungen genutzt.
- Bei den Zielmärkten wird es keine grundlegend neue Ausrichtung geben. Vielmehr scheint ein schrittweiser Ausbau von einer gesicherten Basis aus die angesagte Lösung zu sein.

Zielmärkte der CPU Softwarehouse AG sind selektierte Länder der Eurowährung und Beitrittsländer der Europäischen Union sowie die Schweiz. Dabei wird die CPU sich in Zukunft schwerpunktmäßig auf zwei Ländergruppen konzentrieren:

- Deutschland, Polen, Luxemburg,
- Schweiz, Österreich, Slowakei, Tschechien und Ungarn.

Es ist angedacht, die beiden Ländergruppen über zwei regionale Gesellschaften zu bedienen, die das bankenspezifische Lösungsportfolio in seiner Gesamtheit anbieten.

4.5 Zusammenfassung

Meine Damen und Herren,

Bevor ich meine diesjährige Rede mit einem Wort des Dankes für die nachhaltige Unterstützung, die Sie dem Unternehmen, aber auch mir persönlich haben zukommen lassen, schließe, möchte ich noch einmal die wichtigsten Punkte meines Ausblicks zusammenfassen:

- Die CPU wird sich selbst und ihren Markt neu definieren müssen, um als zukunftsorientiertes auf die Belange der Finanzdienstleistungsbranche fokussiertes Softwarehaus und gleichzeitig Branchen neutraler IT Dienstleister ein anerkannter Partner anspruchsvoller Unternehmen zu werden.
- Die CPU wird sich dabei in der Hauptsache auf mittelständische Institute und ausgewählte Großkunden konzentrieren und sich mit themenspezifischen High Competence Consultants den Einstieg in kundenspezifische Nachfragen sichern.

- Das vorgelegte Strategiepapier strebt für das Jahr 2011 ein Umsatzziel von 20 Mio. Euro an. Jedes Einzelunternehmen des CPU-Konzerns soll dabei einen Beitrag von jeweils mindestens 5 Mio. Euro beisteuern. Dafür müssen heute schon die entscheidenden Weichen gestellt werden.

Ich bin der festen Überzeugung, dass die CPU Softwarehouse AG tatsächlich in der Lage ist, diese sportlichen Ziele zu erreichen und vielleicht sogar zu übertreffen, wenn die vorgesehenen Änderungen und Neuausrichtungen, die hier nur grundsätzlich angesprochen werden konnten, konsequent umgesetzt werden. Dazu gehören auch dringend die entsprechenden Kapitalmaßnahmen.

Heute wie in der Vergangenheit habe ich wiederholt darauf hingewiesen, dass die CPU Softwarehouse AG den Anspruch als Börsen notiertes Unternehmen zu agieren, nur erfüllen kann, wenn der bisherige Erfolgspfad durch begleitende Schritte gestützt wird, wie z.B. einen Kapitalschnitt und eine gleichzeitige Kapitalerhöhung sowie Beschaffung Genehmigten Kapitals. Mit diesen könnte u.a.

- der Aktienkurs nachhaltig aus dem Pennystockbereich gehoben werden,
- ausreichend Mittel für Investitionen sowohl für endogenes und auch exogenes Wachstum zur Verfügung gestellt werden.

Ich hoffe, meine Damen und Herren, dass es mir gelungen ist, Ihnen ein umfassendes, offenes und transparentes Bild des CPU Konzerns und seiner Entwicklung in der Zukunft zu vermitteln.

An dieser Stelle noch einmal herzlichen Dank an Sie, unsere Aktionären, unseren Aufsichtsrat und in besonderer Weise unseren Mitarbeitern, die das eigentliche Kapital unseres Unternehmens sind und in Zukunft für ein Höchstmaß an Leistungsfähigkeit und Qualität bürgen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.