

**Ordentliche Hauptversammlung**  
**der**  
**CPU Softwarehouse AG**  
**am 3. Juli 2007 in Augsburg**  
**Rede des Vorstandes**  
  
**- Es gilt das gesprochene Wort. -**

**I. Werner Binder, Sprecher des Vorstandes**

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

ich heiÙe Sie im Namen der CPU Softwarehouse AG herzlich zu unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung willkommen. Vielen Dank, dass Sie Interesse an unserem Unternehmen haben und sich die Zeit nehmen, unseren Ausführungen zuzuhören und anschlieÙend mit uns zu diskutieren.

Das **abgelaufene Geschäftsjahr 2006** war in vielerlei Hinsicht ein besonderes Jahr für die CPU. Das wichtigste Ziel - die Rückkehr in die Gewinnzone - wurde nicht erreicht. Auch wenn mein Kollege Sven Wollenhaupt und ich erst im November 2006 zu Vorständen der Gesellschaft berufen wurden, stellen wir uns selbstverständlich der Pflicht, Ihnen heute die Gründe für diese unbefriedigende Entwicklung darzulegen. Kurz zusammengefasst: Zum einen belasteten die Integration erworbener Unternehmen und die damit verbundenen Sanierungsnotwendigkeiten den Gesamtkonzern. Und zum anderen kam vom Markt eine geringere Nachfrage, da infolge von Änderungen bei gesetzlichen Rahmenbedingungen die Kunden Projekte verzögerten oder gar nicht vergaben. Auch der Verkauf von Banken an Investoren behinderte 2006 massiv unsere Auftrageingange, denn Entscheidungsabläufe und insbesondere Investitionsentscheidungen verzögerten sich dadurch.

Schwerpunkt unserer heutigen Ausführungen wird allerdings sein, wie wir die

CPU in Zukunft führen wollen - mit positiven Folgen für Sie als Aktionäre sowie für unsere Kunden und Mitarbeiter. CPU soll eine sichere Zukunftsperspektive erhalten und aktiv die technologischen Innovationen des Marktes für Bankensoftware mitgestalten. Die Voraussetzungen für diesen Schritt nach vorne sind gut - und zwar aus zwei wesentlichen Gründen:

- Intern erledigen wir gerade unsere Hausaufgaben. CPU soll so eine langfristig stabile Wachstumsperspektive bekommen. Wir wollen und müssen unseren Kunden die Investitionssicherheit bieten, die verständlicherweise am Markt verlangt wird.
- Extern spüren wir seit einigen Monaten, dass die Finanzdienstleister die Phase der Restrukturierungen und Einsparungen weitgehend abgeschlossen haben und wieder verstärkt zu Investitionen bereit sind.

Zu beiden Punkten später mehr. Zunächst aber gebe ich das Wort an Sven Wollenhaupt. Er wird Ihnen als Finanzvorstand das abgelaufene Geschäftsjahr der CPU Softwarehouse AG erläutern.

## II. Sven Wollenhaupt, Finanzvorstand

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch ich heiße Sie herzlich zu unserer Hauptversammlung willkommen und werde nun den **Jahresabschluss 2006** beleuchten. Hierbei wird an einigen Stellen immer wieder deutlich: Die Vergangenheitsbewältigung schlägt sich in dem Zahlenwerk nieder und dauert auch noch im laufenden Geschäftsjahr 2007 an. Zunächst aber zum Jahr 2006.

In dem am 31.12.2006 abgelaufenen Geschäftsjahr lag der **Konzernumsatz** bei knapp sechs Mio. Euro - rund sieben Prozent unter dem Vorjahresumsatz von 6,4 Mio. Euro. Das **Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)** betrug rund minus 1,6 Mio. Euro und hat sich damit im Vergleich zum Vorjahresniveau von minus 0,2 Mio. Euro verschlechtert. Verschlechtert hat sich ebenfalls das

Ergebnis vor Firmenwertabschreibungen von plus 0,2 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2005 auf minus 0,3 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2006, also um rund 0,5 Mio. Euro.

Das EBIT von minus 1,6 Mio. Euro enthält eine Firmenwertabschreibung von 1,3 Mio. Euro. Diese Firmenwertabschreibung war aus zwei Gründen notwendig: Erstens waren die den Beteiligungswerten zugrunde liegenden Ertragsprognosen bei einer Tochtergesellschaft nicht zu halten. Und zweitens müssen auch die im Jahr 2006 neu aufgelaufenen Verluste in der Unternehmensbewertung berücksichtigt werden. Diese beiden Komponenten haben dann im Rahmen des vorgeschriebenen Impairment-Tests die Abwertung zur Folge gehabt.

Im Geschäftsjahr 2006 blieb auch der **Auftragseingang** mit rund 4,0 Mio. Euro deutlich hinter dem Vorjahreswert von rund 5,7 Mio. Euro zurück. Dies bedeutet einen Rückgang um immerhin 30 Prozent. Der **Auftragsbestand** zum 31.12.2006 lag mit 1,8 Mio. Euro ebenfalls unter dem 2005-er Niveau von 2,6 Mio. Euro.

Meine Damen und Herren,

hinter diesen Gesamtzahlen des Konzerns stehen recht unterschiedliche Entwicklungen in den operativen Einheiten. Deshalb möchte ich hier bezüglich unserer **vier Geschäftssegmente** wenigstens zusammenfassend auf die wichtigsten Fakten zu sprechen kommen. Details finden Sie im aktuellen Geschäftsbericht:

- Das Segment Kredit, vertreten durch die CPUsoftware Lab GmbH in Augsburg, erwirtschaftete trotz rückläufigen Umsatzes ein steigendes positives EBIT. Die Umsatzrendite liegt bei 22 Prozent.
- Im Segment Projektgeschäft der ISMC GmbH in Waldbronn stieg der Umsatz. Der Gewinn konnte ebenfalls ausgeweitet werden. Die Umsatzrendite beträgt hier 13 Prozent.
- Eine große Herausforderung haben wir in unserem Segment Anlage mit der

inexsys AG in Zürich zu bewältigen, wo durch Projektverschiebungen und eine eingeschränkte Vertriebsleistung der Umsatz erheblich und in einem nicht erwarteten Umfang einbrach. Auch die Verluste wuchsen stark an.

- Verbesserungen müssen wir auch im Segment Bankcontrolling bei der FINSys AG in St. Gallen und der FINSys Software GmbH in München erreichen, wo ebenfalls ein so nicht vorausgesehener Verlust anfiel. Gründe waren hierfür Projektverzögerungen und die Abarbeitung von nicht adäquat vergüteten Leistungen.

Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zu einem Überblick über die **Vermögens- und Kapitalstruktur** sowie die **Liquidität** des CPU-Konzerns. Die Vermögensstruktur hat sich 2006 im Vergleich zum Vorjahr nicht wesentlich verändert. Es kam jedoch zu einer bilanziellen Bereinigung innerhalb des Eigenkapitals, indem der bis dahin hohe Verlustvortrag mit den Kapitalrücklagen soweit als möglich verrechnet wurde. Der Verlustvortrag konnte von rund 115 Mio. Euro auf 8,5 Mio. Euro herabgesetzt werden. Das bilanzielle Eigenkapital des Konzerns betrug zum Stichtag 31. Dezember 2006 rund 1,5 Mio. Euro oder rund 50 Prozent der Bilanzsumme. Das ist ein im Vergleich zu anderen Unternehmen immer noch solider Wert. Der Konzern ist mit Ausnahme der geschäftsnotwendigen bzw. geschäftsüblichen Verbindlichkeiten und Rückstellungen vollständig eigenkapitalfinanziert. Die verfügbaren liquiden Mittel zum 31.12.2006 betragen konzernweit rund 1,3 Mio. Euro. Eine Kreditaufnahme im Geschäftsjahr 2007 und in den Folgejahren ist nicht vorgesehen und auch nicht nötig.

Lassen Sie mich, meine Damen und Herren, an dieser Stelle auch noch eine kurze Erläuterung zum Tagesordnungspunkt 7 dieser Hauptversammlung geben. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, ein neues Genehmigtes Kapital zu schaffen, da das bisherige Genehmigte Kapital zum August 2005 ausgelaufen war. Wir ersuchen heute um Ermächtigung, bis zum 3. Juli 2012 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrates durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautenden Stückaktien gegen Bar- oder

Sacheinlage einmal oder mehrmals, insgesamt um bis zu rund 2,6 Mio. Euro zu erhöhen.

Die vorgeschlagene Ermächtigung mit Bezugsrechtsausschluss soll CPU in die Lage versetzen, entweder kurzfristig günstige Börsensituationen auszunutzen und durch schnellere Platzierung junger Aktien einen höheren Mittelzufluss zu erzielen. Oder CPU kann eigene Aktien aus einer Sachkapitalerhöhung kurzfristig für den Erwerb von Unternehmen bzw. die Beteiligung an Unternehmen einsetzen.

Ich bitte schon an dieser Stelle um die Zustimmung der Hauptversammlung, auch um ein Zeichen nach außen zu setzen, dass die CPU wieder volle Handlungsfreiheit hat. Denn solche Investitionsspielräume gehören zum üblichen Repertoire einer börsennotierten Gesellschaft. Allerdings handelt es sich um einen reinen Vorratsbeschluss. CPU hegt derzeit keine konkreten Absichten für Akquisitionen - vor allem auch deswegen, weil die Bewältigung der aktuellen Neuausrichtung und Sanierung in einigen Teilen des Konzerns noch unsere volle Aufmerksamkeit verlangt.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2006 verdient trotz positiver Ausnahmen, wie etwa in unserem Kredit- und Projektgeschäft, leider keine gute Note. Der in den letzten Wochen des Bilanzzeitraums berufene neue Vorstand in Person von Werner Binder und mir hat umgehend eine Bestandsaufnahme gemacht. Die unseres Erachtens notwendigen Maßnahmen haben wir eingeleitet, um die gewünschten Verbesserungen zu erzielen. Wir erwarten, dass sich einige dieser Maßnahmen schon in der Bilanz 2007 positiv auswirken. Andere werden ihre Wirkung erst später entfalten.

Zu den wichtigsten Aufgaben, die angegangen wurden bzw. noch laufen, gehören die folgenden vier Punkte:

- Erstens: Die **Kosten** wurden und werden weiter gesenkt. In Kosteneinsparungen haben wir nach unserem Amtsantritt sowohl den

dringlichsten Handlungsbedarf als auch eine gute Möglichkeit gesehen, um uns Gestaltungsspielraum für Veränderungen zu eröffnen. Dass hier an einigen Stellen im Konzern akuter Handlungsbedarf besteht, zeigt folgender Vergleich: Die allgemeinen Verwaltungskosten im Gesamtkonzern betragen 2006 etwa ein Drittel vom Umsatz, während im Segment Anlage 50 Prozent des Umsatzes von den Verwaltungskosten aufgezehrt wurden. Ein Ergebnis dieser Schieflage: Der Verlust bei dieser Tochtergesellschaft war 2006 höher als der Umsatz. Dass in solch einem Fall schnell und wirksam eingegriffen werden muss, liegt auf der Hand. Auch wenn es wie eine Binsenweisheit klingt: Die Kosten müssen im Verhältnis zum Umsatz stehen. Wir haben das eingeleitet - auch an anderen Stellen im Konzern - und werden 2007 die Kostensenkungen weiter vorantreiben. Damit Sie nun aber nicht den Eindruck bekommen, wir seien fantasielose Sparkommissare, möchte ich betonen: Kostensenkung bedeutet für uns nicht Einsparungen um der Einsparungen willen. Wir eröffnen uns vielmehr durch den effizienteren Mitteleinsatz Spielräume für Zukunftsinvestitionen - etwa in neue Mitarbeiter und die Weiterentwicklung unserer Produkte.

- Zweitens: Wir stärken unseren **Vertrieb**. Wenn man sich die Umsatzentwicklung in den letzten Jahren anschaut, so kommt man nicht umhin festzustellen: Die Vertriebsleistung der CPU sackt seit Jahren kontinuierlich ab. 2001 hatten wir noch einen Umsatz von über 12 Mio. Euro, heute liegen wir bei 6 Mio. Euro. Und das trotz der 2005 akquirierten Unternehmen des Segments Bankcontrolling, die mit 1,6 Mio. Euro zum Umsatz beigetragen haben. Natürlich fiel in diese Jahre das Gesundshrumpfen unserer Kundenbranche Finanzdienstleistungen. Natürlich stutzten in dieser Zeit die Banken ihre Investitionsetats zusammen, und auch die allgemeine Konjunktur war streckenweise nicht rosig. All diese externen Faktoren belasteten die CPU massiv und erforderten zu Recht eine Vollbremsung, die ihre Spuren hinterlassen hat – das dürfen wir an dieser Stelle nicht vergessen. Aber auch hausintern sind, teilweise schleichend, Fehlentwicklungen eingetreten, und es gibt aus unserer Sicht jetzt einiges zu verändern. Deshalb steht ganz besonders die Stärkung und Neuausrichtung des Vertriebs ganz oben auf der Agenda für dieses und nächstes Jahr. Mein Kollege Werner Binder wird Ihnen später mehr dazu sagen.

- Das Stichwort „besser werden“ führt mich zum dritten Punkt unserer Aufgabenliste: Wir schaffen Werte mit verstärkter **Kommunikation** und **Mitarbeiterentwicklung** im Konzern. CPU als klassischer Dienstleister lebt von seinen Beschäftigten, von ihrem Know-how, ihrer Motivation und ihren Kommunikationsfähigkeiten, insbesondere auch in einem Unternehmensnetzwerk. Diesem Thema müssen wir mehr Beachtung schenken. Nur, wenn gut ausgebildete, durch Vergütung und Betriebsklima motivierte Mitarbeiter auch über Grenzen hinweg miteinander reden und kooperieren, entsteht Mehrwert. Wie die Kommunikationskultur und die Mitarbeiterentwicklung gestärkt werden sollen, wird ebenfalls gleich Kollege Binder erläutern.
- Viertens: Der **Konzern** wird weiter **vereinfacht**. Wir reduzieren durch Verschmelzung bzw. Liquidation die Zahl der Konzerngesellschaften. Dieser Trend wird 2007 weitergehen und sich günstig auf die Verwaltungs-, Steuerungs- und Kostenstrukturen auswirken. Mittelfristig soll die CPU eine Holding mit einer sehr überschaubaren Zahl von Untergesellschaften sein.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wie bereits gesagt, gehen wir fest davon aus, dass sich die eingeleiteten Sanierungsschritte bei einzelnen Tochtergesellschaften bereits im laufenden Geschäftsjahr 2007 positiv auswirken. Die auf IFRS-Basis ermittelten Zahlen für das **erste Quartal** deuten es an: Bei einem Umsatz von rund 1,28 Mio. Euro, der damit nur leicht unter dem Vorjahreswert von rund 1,35 Mio. Euro lag, fiel ein EBIT-Fehlbetrag von rund 0,28 Mio. Euro an. Damit konnten wir im typischerweise schwachen ersten Geschäftsquartal den Verlust aus dem Vorjahreszeitraum von rund 0,34 Mio. Euro eindämmen. Der Auftragseingang von Januar bis März übertraf mit rund 1,3 Mio. Euro den Vorjahreswert von rund 1,1 Mio. Euro um rund 0,2 Mio. Euro oder 20 Prozent.

Lassen Sie mich noch ein paar Worte zu dem gerade vor zwei Tagen abgelaufenen 1. Halbjahr 2007 sagen. Zunächst können wir festhalten, dass der Auftragseingang auf ca. 2,6 Mio. Euro, also um ca. 0,4 Mio. Euro im

Vergleich zum Vorjahreszeitraum gestiegen ist. Das ist, so meine ich, ein erster Schritt in die richtige Richtung.

Die Halbjahresbilanz ist noch lange nicht erstellt. Bei Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung sind natürlich viele Sachverhalte noch nicht buchhalterisch berücksichtigt. Der letzte Forecast aus dem Juni zeigt jedoch, dass wir wohl im ersten Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres bei einer Umsatzsteigerung von ca. 0,2 Mio. Euro nur noch einen EBIT-Verlust von ca. 0,1 Mio. Euro verzeichnen dürften. Im 1. Halbjahr 2006 betrug der Verlust noch gute 0,2 Mio. Euro. Hierbei werden insbesondere die erfolgreichen Sanierungsmaßnahmen bei einzelnen Tochtergesellschaften schon deutlich erkennbar sein.

Dies bestätigt unsere Erwartungen, dass wir auch in der Zukunft mit allen Konzerngesellschaften erfolgreich sein können. Wir dürfen jedoch nicht außer Acht lassen, dass trotz der ersten sichtbaren Fortschritte noch einige beachtliche Stolpersteine auf dem Weg zu einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2007 liegen. Ich bin aber zuversichtlich, dass die bereits im Konzernlagebericht geäußerten Ziele erreicht werden können.

Meine Damen und Herren,

zum Abschluss meiner Ausführungen noch einige Worte zum Aktienkurs: CPU wird immer wieder mit dem Vorwurf der Kapitalvernichtung konfrontiert. Sicher: Der Blick auf den sehr viel höheren Aktienkurs vergangener Jahre macht die damals schon investierten Aktionäre unter Ihnen verständlicherweise sehr ärgerlich. Und selbst wenn man einen weniger langen Vergleichszeitraum wählt, ist es Fakt, dass die CPU-Aktie 2004 etwa doppelt so hoch notierte wie heute. Das kann Sie als unsere Anteilseigner nicht zufrieden stellen, und Sie haben das gute Recht, von uns eine Trendwende zu erwarten.

Wir stellen uns dieser Herausforderung. Zugleich bitten wir Sie aber auch um Geduld und eine realistische Einschätzung der Lage, da es noch einige Zeit in Anspruch nehmen wird, bis auch an der Börse die Trendwende erkannt und honoriert wird. An der Börse heißt es nämlich: Erst liefern, dann belohnt

werden. Für CPU heißt „liefern“: Erst,

- wenn wir einige Quartale hintereinander positive Entwicklungen zeigen,
- wenn wir unsere Planungen einhalten,
- wenn wir geschäftlich die Trendwende geschafft haben und auch mittelfristig positive Ertragsperspektiven erreicht werden können,

erst dann werden Investoren sich wieder für uns interessieren, erst dann wird der Aktienkurs wieder spürbar steigen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

das Stichwort „liefern“ ist eine gute Überleitung zurück zu Werner Binder. Er wird Ihnen nun über die Planungen für das laufende Geschäftsjahr 2007 und die weitere Strategie unseres Unternehmens berichten, was künftig beabsichtigt ist und was wir „liefern“ wollen.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.

### III. Werner Binder, Sprecher des Vorstandes

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich möchte nun Ihre Aufmerksamkeit auf die Zukunft der CPU Softwarehouse AG lenken. Seit unserem Amtsantritt sind Herr Wollenhaupt und ich mit Hochdruck dabei, die CPU so auszurichten, dass **2007 das Umsatzniveau des Jahres 2005 und ein ausgeglichenes Ergebnis erreicht werden**. Unser wichtigstes Ziel, dem alles, aber auch wirklich alles zu dienen hat, ist das Erreichen der Break-Even-Schwelle. Alle Konzerngesellschaften sollen 2007 operativ die Gewinnzone erreichen und somit in der Lage sein, die notwendigen Investitionen in Personal und Produktinnovationen zu tätigen. Wenngleich ein belastender Kundenvertrag bei einer unserer Tochtergesellschaften noch ein Unsicherheitspotenzial birgt, gibt der bisherige Geschäftsverlauf Anlass zu der Erwartung, dass wir unsere Ziele auch erreichen werden. So liegt

beispielsweise der Auftragseingang in den ersten sechs Monaten des aktuellen Geschäftsjahres über Vorjahr.

Entsprechend überwiegt bei aller kaufmännischen Vorsicht und Risikobewusstheit unsere generelle Zuversicht für den CPU-Konzern. Diese Zuversicht fußt auf zwei Säulen.

- Erstens: Wir bauen unsere **Stärken** aus. CPU ist seit 1982 am Markt und hat in mehr als zwei Jahrzehnten viel aufgebaut: Erfahrung, gute Geschäftsstandorte, tragfähige Kundenbeziehungen und erfolgreiche Partnerschaften. Dank der Konzentration auf die Finanzdienstleistungsbranche können wir hoch spezialisierte Produkte anbieten. Und wir sind erprobte Experten in den Bereichen Kredit, Anlage, Bankcontrolling, Projektmanagement und Qualitätssicherung.
- Zweitens: Wir sorgen für **Verbesserungen** in den Bereichen, in denen aus unserer Sicht CPU Nachholbedarf hat. Diese Weichenstellungen möchte ich Ihnen nun ausführlicher erläutern - und zwar anhand der drei Themen Marktentwicklungen, Vertrieb und Personalentwicklung.

Zunächst zu der Frage, wie sich CPU noch besser auf **Marktentwicklungen** einstellen kann bzw. wie diese Marktentwicklungen CPU unterstützen.

Die wirtschaftliche Situation der Banken und Finanzdienstleister hat sich seit den Krisenjahren zu Beginn und in der Mitte des Jahrzehnts spürbar verbessert. Der Konjunkturaufschwung, interne Effizienzverbesserungen sowie die starke Verfassung der Kapitalmärkte beschert der Branche steigende Gewinne. Der amtierende Präsident des Bundesverbandes Deutscher Banken, Commerzbank-Chef Klaus-Peter Müller, lässt sich im „Handelsblatt“ mit den Worten zitieren: "2006 war gut, und 2007 hat sicher das Zeug, noch ein Stückchen besser zu laufen."

Dennoch bleiben noch zahlreiche strategische und strukturelle Hausaufgaben zu erledigen, aus denen spezialisierten Dienstleistern wie CPU Geschäfts- und Wachstumschancen erwachsen. Ich will dies hier stichpunkthaft ausführen:

- Das angestammte deutsche Drei-Säulen-Modell aus Privat- und Genossenschaftsbanken sowie öffentlichen Sparkassen steht unter wachsendem Druck. Sollte es zu einer verstärkten Privatisierung der Sparkassen und dem Zusammenschluss mit privaten Geldinstituten kommen, stehen insbesondere die IT-Verantwortlichen vor großen Integrationsaufgaben. Wir sehen deutliche Signale, dass für solche Aufgaben auch auf externe Dienstleister zurückgegriffen wird. Ein Grund: Die Banken haben im Zuge ihrer Sparrunden der vergangenen Jahre auch die IT-Abteilungen massiv verkleinert und müssen sich angesichts wachsender Aufgaben nun extern und projektbezogen verstärken.
- Banken investieren wieder verstärkt in Software und Dienstleistungen, allerdings konzentrieren sie sich dabei auf immer weniger Leistungserbringer und versuchen, unter dem Schutzschild von Rechenzentren und großen Dienstleistungsfirmen ihre Anwendungsanforderungen zu lösen. CPU kann hier seine Spezialisierung einbringen und muss sich logistisch darauf einstellen, Leistungen auch im Team mit Rechenzentren und Partnern anzubieten.
- Der Bankensektor ist von einer anhaltenden Konsolidierung und dem Einstieg neuer Investoren geprägt. Beispiele sind der Einstieg einer europäischen Großbank bei einer der führenden österreichischen Banken, die auch zu unseren Kunden gehört, sowie auch der Verkauf einer großen Retailbank an einen globalen Investor. Für CPU bedeutet dies Chancen und Risiken zugleich, denn in Umbruchphasen können sowohl neue Geschäfte entstehen als auch laufende Projekte verzögert werden. Unsere Herausforderung lautet daher: CPU muss so solide aufgestellt sein, dass Einzelentwicklungen bei einem Kunden oder in einem regionalen Markt von den übrigen Unternehmensaktivitäten ausgeglichen werden können.
- Ein weiterer Trend, meine sehr verehrten Damen und Herren: Die Finanzdienstleistungsbranche muss eine immer größere Fülle von Gesetzen, Bestimmungen und EU-Verordnungen erfüllen. Zwei aktuelle Projekte sind die Umsetzung der EU-Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente - kurz MiFID - und die Einführung des einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsraums SEPA. Spezialisten wie CPU sorgen

dafür, dass Standardsoftware sowie das Bankcontrolling diese neuen Aufgaben auch verlässlich erfüllen können. Auch unsere Dienstleistungsspezialisten unterstützen die Banken in der anstehenden Projektarbeit. Besonders die Retailbanken sind derzeit dabei, den gesamten Prozess des Anlagengeschäfts zu analysieren und die Back-Office-Systeme für die geforderte „Best Execution“ fit zu machen. Wir erwarten, dass mit dem Inkrafttreten der MiFID-Verordnung zum 1.11.2007 weitere Anpassungen im Salesprozess kommen werden. CPU ist auf diese steigende Nachfrage vorbereitet, u. a. mit unserem Produkt INA Investment Advisor.

- Herausforderungen und Chancen für die Finanzdienstleister und somit für CPU liegen auch im Bereich der Immobilienfinanzierung: Zwar hat der Wegfall der deutschen Eigenheimzulage seit dem 1. Januar 2006 laut Statistischem Bundesamt im vergangenen Jahr noch nicht zu einem Einbruch beim Wohnungsbau geführt. Allerdings sackt seit Anfang 2007 die private Bautätigkeit drastisch ab, was wohl auch mit dem Anstieg der Hypothekenzinsen auf den höchsten Stand seit drei Jahren zu tun hat. Die Banken müssen also, um ihr Geschäft zu stabilisieren, ihren Vertrieb und den Kundenservice verbessern. Dies gelingt umso besser, je besser die im Hintergrund von Beratungsgesprächen und Vertragsverhandlungen unterstützende Software ist. Dies wird auch dazu führen, dass im Immobiliengeschäft für die Banken das Drittgeschäft wieder stärker in den Fokus rückt.
- Zahlreiche weitere Entwicklungen bei den Finanzdienstleistern begünstigen die Nachfrage nach CPU-Lösungen. Einige Stichworte sind Modernisierung der Anwendersoftware, höhere Ansprüche an das Projektmanagement, Qualitätssicherung sowie Investitionen in Filial-, Online- und mobilen Vertrieb. Außerdem steigt die Nachfrage nach flexiblen, projektorientierten Spezialisten, die nicht aus dem eigenen Ressourcenpool der Banken kommen. Hier eröffnet sich der CPU mittelfristig gute Geschäftschancen. Wir wollen von diesen Trends profitieren und verstärken entsprechend unsere Aktivitäten.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich komme nun zu unserem wichtigen Thema **Vertrieb**. Der Königsweg zu den definierten Auftrags-, Umsatz- und Ertragszielen lautet: Die CPU muss noch besseren, breiteren und schnelleren Zugang zu Märkten und Kunden bekommen. Dies hat zahlreiche Vorteile - für unsere Kunden, für CPU als Unternehmen und damit für Sie als Aktionäre sowie schließlich auch für unsere Mitarbeiter.

Was genau heißt nun besser, breiter und schneller? Diese drei Erfolgsfaktoren bilden zusammen unseren neuen integrierten Vertriebsansatz, den ich Ihnen nun erläutern werde:

- "Besser" heißt: Wir werden der Bankbranche noch eindeutiger unseren Nutzen und die Vorteile der CPU-Lösungen sowie die Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeiter vermitteln. Eine Maßnahme in diesem Zusammenhang: Die Informationsschriften - also Broschüren, Kataloge und ähnliches - werden in der nächsten Zeit Schritt für Schritt erneuert, verbessert und aufeinander abgestimmt. Außerdem finden interne Schulungen statt, und es werden persönliche Kontakte der verantwortlichen Mitarbeiter unter unseren Firmen unterstützt - mit dem Ziel, die fachliche Qualität unserem geforderten Niveau anzugleichen. Auch haben wir Maßnahmen ergriffen, um uns im Leistungsportfolio unserer wesentlichen Partner zu positionieren.
- "Breiter" heißt: Wir bieten Interessenten, Kunden und Partnern nunmehr die vollständige CPU-Lösungspalette an. Bisher war es nicht selbstverständlich, dass eine CPU-Gesellschaft in Ergänzung zu ihren eigenen Produkten auch die Lösungen anderer CPU-Töchter offeriert. Dies ist für unsere im Außenverhältnis tätigen Mitarbeiter nun anders festgelegt, denn es gibt jetzt eine konzernübergreifende Zuordnung der Verantwortung für Interessenten, Kunden und Partner im Sinne eines Accountmanagements. Unsere Accountmanager sind in den jeweiligen Lösungen der anderen CPU-Gesellschaften geschult und haben den klaren Auftrag, neben ihrem Spezialgebiet auch die CPU als Ganzes zu vertreten. Dieses Wissen werden wir systematisieren und fördern. Kunden und Interessenten erhalten auf diese Weise einen übergreifenden Ansprechpartner und können vom

gesamten Lösungsangebot der CPU-Gruppe profitieren. Unsere Partner können besser die Möglichkeiten abschätzen, Bausteine aus dem CPU-Universum in ihre Angebote und Projektdesigns hineinzuwoben. Außerdem können gemeinsam mit Partnern erzielte Projekterfolge in einem CPU-Teilbereich aktiv auf andere Konzerngeschäftsfelder übertragen werden. Und schließlich hat unsere neue Vorgehensweise noch einen weiteren, in seiner Wirkung gar nicht hoch genug anzusiedelnden Vorteil: Wir bekommen durch unseren integrierten Kommunikations- und Vertriebsansatz zahlenmäßig mehr Termine bei Interessenten und innerhalb unserer Kundenunternehmen - einfach weil sich viel mehr Anknüpfungspunkte und gemeinsame Themen ergeben. Dies erhöht die Geschäftschancen und - bei entsprechender Erfolgsquote - auch die Zahl der Geschäftsabschlüsse für die CPU.

- "Schneller" - der dritte Erfolgsfaktor unserer neuen Vertriebsphilosophie - heißt: Jeder Mitarbeiter weiß um seine Verpflichtung, bei Interessenten und Kunden zügig auf die vielfältigen Angebote der CPU-Gruppe zu sprechen zu kommen und die sich daraus ergebenden Anknüpfungspunkte in einem engen Zeitrahmen zu verfolgen. Auf diese Weise können wir zeitnah möglichst viele Geschäftschancen ausloten und in Aufträge umsetzen. Nicht zuletzt werden Aufträge dann auch ohne unnötigen Zeitverlust abgerechnet.

Meine Damen und Herren,

mit diesen drei Faktoren schaffen wir - ohne wesentlichen finanziellen Aufwand, - eine verbreitete Aktionsmöglichkeit für unsere Geschäftsführer und Accountmanager. Für das Unternehmen und Sie als seine Aktionäre bringt dies einen ganz wesentlichen Vorteil: Wir werden nicht genutzte Gruppensynergien in Zukunft besser ausschöpfen. Zwar bleiben die CPU-Konzerngesellschaften eigenständige Einheiten, soweit es rechtlich und finanztechnisch nötig ist. Die oben beschriebene Intensivierung des Cross Selling wird jedoch dazu führen, dass die Zahl der Akquisitionskontakte steigt, die Erfolgswahrscheinlichkeit bei der Neukundengewinnung zunimmt und das Bestandsgeschäft stärker ausgebaut werden kann. Auf diesem Wege wollen wir zusätzliches Wachstum erzielen.

Dass wir mit diesen Weichenstellungen auf der richtigen Spur sind, zeigen erste folgende Beispiele:

- Beispiel 1: Bei einer deutschen Großbank stand eine wesentliche Reduzierung der Zulieferer an. Durch das integrierte Accountmanagement der CPU sind alle unsere Firmenleistungen in der Lieferantendatenbank aufgenommen worden. Ergebnis: CPU gehört jetzt zu der kleinen Zahl der gelisteten Zulieferer, die direkt mit dieser Bank Geschäfte durchführen können und die erste Wahl sind, wenn die internen Projektleiter externe Unterstützung buchen.
- Beispiel 2: In der Schweiz nutzten wir während der Angebotsphase für unsere Bankcontrolling-Lösung die Gelegenheit, ein Angebot für unsere Anlagenberatungssoftware INA Investment Advisor abzugeben. Ohne integrierten Vertriebsansatz würden wir von der oben genannten Bank nicht die Möglichkeit zum Angebot erhalten haben.
- Beispiel 3: Die Zusammenarbeit mit unserem Hauptaktionär msg systems ag. Diese entwickelt sich für die CPU immer mehr zu einem wichtigen Teil der Vertriebstätigkeit. Wir geben mit msg zusammen Angebote ab, etwa, indem die msg wie in einem aktuellen Fall in einer Ausschreibung auf unser Kreditwissen zugreift. Unsere Spezialisten arbeiten auch bereits mit denen der msg systems ag bei Kunden vor Ort. Außerdem versuchen wir, unsere Dienstleistungen in aktuelle Projekte der msg einzubringen.
- Beispiel 4: Dank eines weiteren Partners konnten wir die Akquise bei einer bekannten deutschen Bank wesentlich vereinfachen. Unser Partner unterhält seit Jahren eine solide Geschäftsbeziehung zu diesem Institut und hat uns schneller den Kontakt zu den Entscheidungsträgern ermöglicht.

Meine Damen und Herren,

ich will diese Reihe von Beispielen einmal mit einem Bild abrunden: Die modernen Personalcomputer führender Hardwarehersteller können seit

neuestem Daten parallel durch mehr als einen Prozessor bearbeiten. Auf diese Weise erhöhen sie ihre Leistungsfähigkeit ganz enorm. Wir bei CPU können und werden unsere Leistungsfähigkeit auch ganz enorm erhöhen - und zwar durch die Ganzheitlichkeit unseres neuen Vertriebsansatzes sowie unser Netzwerk von Beziehungen. Sie dürfen also demnächst die CPU der "next generation" erwarten.

Meine Damen und Herren,

für unsere Mitarbeiter bedeuten all diese Neuerungen teilweise erheblichen Umstellungsbedarf. Es braucht Zeit, bis Mitarbeiter Veränderungen auch annehmen. Das Management der CPU unterstützt die Beschäftigten dabei, setzt aber gleichzeitig auch hohe Erwartungen in die Kolleginnen und Kollegen. Dies bringt mich zu dem dritten angekündigten Zukunftsthema: der **Personalführung und -entwicklung**.

Erster Baustein der CPU-Personalpolitik: Es gibt strikte und unmissverständliche Klarheit darüber, wer für eine Aufgabe verantwortlich ist, wie genau diese Aufgabe aussieht und wie man dann im Erfolgsfall auch profitiert. So sind die Geschäftsführer der einzelnen Konzernfirmen zugleich die ersten Vertriebsmitarbeiter ihres Unternehmens - mithin also verantwortlich dafür, den geplanten Umsatz und Gewinn einzufahren, Kunden zu akquirieren und zu pflegen sowie laufende Projekte zu steuern. So ist das gesamte Management in den Verkaufsprozess einbezogen. Die CPUsoftware Lab GmbH, FINSys AG und ISMC GmbH haben zudem neue Vertriebsmitarbeiter angestellt, die in direkter Zuordnung Kunden, Interessenten und Partner betreuen. Wir denken, dass damit das nötige Spannungsfeld aufgebaut ist, damit bei einem Kunden oder Interessenten alle Geschäftsführer und verantwortlichen Vertriebsmitarbeiter Leistungen verkaufen wollen. Wie tatkräftig und erfolgreich unsere Mitarbeiter sind, ist bei der CPU jetzt sehr transparent: Seit dem zweiten Quartal 2007 stehen Informationen über den aktuellen Bearbeitungsstand einer Akquisition oder Kundenerweiterung sowie eine unternehmensweite Adressdatenbank mit Aktivitäteninformationen zur Verfügung.

Ein weiteres, wichtiges Element unseres Führungsansatzes ist die Kommunikation. Denn nur, wenn man sich kennt, wenn man um das Know-how und die aktuellen Projekte der Kollegen weiß und die Bereitschaft zur Kooperation auch honoriert wird, gelingt es uns, die vorhandenen Synergiepotenziale im Unternehmen in Euro und Cent umzumünzen. Deswegen verstärken wir innerhalb des CPU-Konzerns den regelmäßigen Informationsaustausch, die Zusammenarbeit und den persönlichen Kontakt. Hier stehen zuerst wir als Vorstand in der Verpflichtung. Beide, Herr Wollenhaupt und ich, sind überwiegend vor Ort: bei unseren Kunden, Interessenten und in den Geschäftsstellen. Wir übernehmen mit unseren Kollegen die direkte Verantwortung für die geleistete Arbeit. Außerdem haben wir zur Unterstützung der internen Kommunikation und des Cross Selling ein Customer-Relationship-Management-System über den ganzen Konzern hinweg installiert.

Besonders in Phasen steigender Leistungserwartungen und wachsender Verantwortung müssen die Mitarbeiter von unnötiger Bürokratie und Doppelarbeiten entlastet werden. So existiert beispielsweise ein einziger Statusbericht pro Kunde, Interessent und Partner. Dem sollte keine weitere Dokumentation wie Mails, Berichte etc. hinzugefügt werden. Wir wollen vielmehr wissen: "Wie nah bist Du einem Abschluss bzw. was tust Du, um einen Abschluss zu erreichen?" Dieses einfache Beispiel zeigt: Bei der CPU konzentriert sich alles auf das Außenverhältnis, alles auf den Abschluss, auf den Kunden.

Unterstützt wird diese Verantwortungs- und Leistungskultur von einem neuen Vergütungs- und Anreizsystem, das wir schon eingeführt haben. Im Laufe des Jahres 2007 werden wir dazu weitere Verbesserungen anbringen. Das Prinzip: Jeder Mitarbeiter mit Verantwortung für Gewinn, Umsatz und Auftragseingang hat klare Ziele und Vorgaben, die transparent kommuniziert werden. Jeder Mitarbeiter im Unternehmen kennt die Zielsetzung seiner Firma im CPU-Konzern und weiß, dass sich der Erfolg des Unternehmens auch für ihn persönlich auszahlt. Wir haben mit allen Mitarbeitern persönliche Gespräche geführt, die Ziele erklärt, unsere Erwartungen formuliert und Antworten auf konkrete Fragen der Mitarbeiter zur Bearbeitung mitgenommen.

Nun ist, meine Damen und Herren, Vergütung zwar ein wichtiges, aber nicht das alleinige Instrument zur Gewinnung und Bindung leistungsfähiger Mitarbeiter. Da wir bei CPU ganz wesentlich vom Know-how und der Erfahrung unserer Beschäftigten leben, implementieren wir derzeit eine systematische Personalentwicklung, um vorhandene Leistungspotenziale besser zu heben. Bis September 2007 werden wir einen nachhaltigen Prozess der Mitarbeiterführung und -entwicklung festgelegt haben. Dieser wird es unseren Führungskräften und unseren Mitarbeitern ermöglichen,

- Erstens: die Anforderung des Unternehmens an seine Person und Arbeitsleistung als Mitarbeiter zu kennen.
- Zweitens: die Beurteilung seiner eigenen Leistung vorzunehmen.
- Drittens: gemeinsam Aktionen festzulegen, die die Qualität und Leistungsfähigkeit erhöhen.

Ein gewollter Effekt ist auch, die Mitarbeiter durch diese auch sehr persönliche Unterstützung an das Unternehmen zu binden.

Unsere Planungen mit allen Einzelmaßnahmen zur Mitarbeiterführung und -entwicklung sind bis Ende 2008 festgelegt. Im Unternehmen werden wir noch dieses Jahr einen Führungskalender vorstellen, der für alle verständlich, klar und mit eindeutigen Terminen versehen die notwendigen Tätigkeiten kommuniziert. Eine positive Wirkung dieser neuen Personalpolitik versprechen wir uns bereits im nächsten Geschäftsjahr. Unsere CPU hat die Mitarbeiter als den wesentlichen Wert für die Leistungsfähigkeit in den Mittelpunkt zu stellen. Wir sind überzeugt, dass die von mir beschriebenen Maßnahmen eine der wichtigsten Aufgaben des Managements darstellen und uns bei unseren Herausforderungen entscheidend unterstützen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

CPU hat eine ganz klare **Vision**: 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.

Um dieses übergeordnete Ziel zu erreichen, müssen wir unsere Teilziele konsequent, mit Nachdruck und ohne Zeitverlust verfolgen. Ich fasse noch einmal das Wichtigste auf diesem Weg zusammen:

- **Bestandskunden** binden wir noch stärker an unser Haus - indem wir zu ihrer vollsten Zufriedenheit arbeiten und ihnen den Nutzen unserer gesamten CPU-Produkt- und Dienstleistungspalette eröffnen. Dies heißt konkret: Es gibt für unsere Vertriebsmitarbeiter die Verpflichtung, alle Kunden über unsere gesamten Produkte und Leistungen zu informieren. Außerdem optimieren wir unsere Prozesse für Projekte - und zwar sowohl für Einzel- wie auch für firmenübergreifende Projekte. Dazu läuft gerade ein beauftragtes Kundenprojekt, das wir mit Mitarbeitern aus mehreren CPU-Unternehmen musterhaft umsetzen. So entsteht eine verbindliche Vorgabe für neue Vorhaben.
- **Interessenten** sprechen wir zielorientiert an - damit sie Lösungsansätze für ihre konkreten Bedürfnisse erhalten und das gesamte CPU-Leistungsportfolio nutzen können. Das heißt konkret: Ein Interessent wird nach Vorgabe seiner Anforderung von unseren Mitarbeitern bedient. Die Kontakte, die wir durch diese Tätigkeiten erhalten, werden aktiv genutzt, um weitere Leistungen des Unternehmens anzubieten - natürlich unter Berücksichtigung des Angebots- und Verkaufsprozesses.
- **Partnerunternehmen** beziehen wir intensiver in unsere Geschäftstätigkeit ein - damit diese unsere Leistungen erkennen und sie aktiv zusammen mit ihrem eigenen Portfolio vermarkten. Das heißt konkret: Wir gehen aktiv auf unsere Partner zu, hinterfragen deren Geschäftsumfeld und bieten unsere Kunden- und Interessentenkontakte an. Umgekehrt erwarten wir von unseren Partnern, dass sie auch ihre Beziehungen nutzen, um CPU ins Spiel zu bringen. Bei Bedarf nutzen wir nötige Ressourcen unserer Partner oder bieten unsere Ressourcen an.
- Unsere **Mitarbeiter** kennen ganz genau ihre Aufgaben im Unternehmen. Sie werden gefordert - etwa über die Zuordnung klarer Umsatzverantwortung - und gefördert - durch qualitative Entwicklungsangebote. Das heißt konkret: Jeder Mitarbeiter kennt seine Rolle. Jeder weiß, dass diese regelmäßig mit

seinen Fähigkeiten und Leistungen verglichen wird.

Im Kern, meine sehr verehrten Damen und Herren, geht es darum, die CPU-Gruppe unverwechselbar am Markt zu profilieren - als führender Anbieter von

- erstens: starken Produkten für Finanzdienstleister zur Beratung von Kredit und Anlagen sowie Bankcontrolling
- und zweitens: Dienstleistungen für professionelles Projektmanagement, Qualitätssicherung und Testverfahren, die produktunabhängig angeboten werden.

Mit dieser Ausrichtung kann die CPU in ihren Märkten klar ihre Leistungen kommunizieren und anbieten. Das ist Voraussetzung dafür, die CPU nach Jahren der Verluste und sinkender Vertriebsleistung aus der Randzone der Wirtschaftlichkeit heraus zu führen. Wir sind zuversichtlich, dass diese Strategie langfristig unseren Aktionären eine Wertsteigerung für ihr Investment, unseren Kunden mehr Effizienz und Ertragskraft sowie unseren Mitarbeitern einen sicheren Arbeitsplatz mit Entwicklungschancen bietet.

Ich bitte Sie daher um weiteres Vertrauen in und Interesse an unserem Unternehmen und bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.