

Ordentliche Hauptversammlung
der
CPU Softwarehouse AG
am 9. Juni 2008 in Augsburg
Rede des Vorstands

- Es gilt das gesprochene Wort. -

I. Werner Binder, Sprecher des Vorstands

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 diesjähri-gen ordentlichen Hauptversammlung willkommen. Danke, dass Sie den Weg zu uns gefunden haben und damit Ihrem Interesse an unserem Unternehmen Ausdruck geben. Wir sind sehr gerne bereit, Ihnen heute ausführlich Auskunft über Lage und Ausblick von CPU zu geben und anschließend mit Ihnen zu diskutieren.

Meine Damen und Herren,

ich werde Ihnen nun zunächst die wesentlichen aktuellen Entwicklungen in unserem Hause nennen und Sie auf Künftiges einstimmen. Dann wird mein Kollege und Finanzvorstand Sven Wollenhaupt Ihnen ausführlich zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2007 und dem Verlauf des ersten Quartals des Geschäftsjahres 2008 berichten. Ich schlieÙe dann mit einem strategischen Ausblick für unser Unternehmen.

Folie 2

Kommen wir zu einer der wichtigsten Botschaften aus dem abgelaufenen

Geschäftsjahr meine Damen und Herren: Unser Unternehmen, die CPU Softwarehouse AG, hat 2007 erstmals seit zehn Jahren die **operative Gewinnzone erreicht**. Unser Konzernumsatz stieg um acht Prozent auf den höchsten Wert seit fünf Jahren, nämlich rund 6,5 Millionen Euro.

Damit war 2007 - das erste volle Geschäftsjahr in der Verantwortung des Vorstands-Duos Wollenhaupt und Binder - ein Wendepunkt für die CPU. Angekündigt hatten wir Ihnen die Veränderungen ja bereits auf der letztjährigen Hauptversammlung, so dass wir heute nicht ohne Stolz melden können: „Versprochen – geliefert!“, meine Damen und Herren.

- Wir haben die Kosten erheblich, im Vergleich zu unserem Umsatzvolumen sogar ganz erheblich, gesenkt. Gleichzeitig haben wir aber auch in die Zukunft investiert, insbesondere in Vertrieb und Produktinnovationen.
- Wir haben unseren Vertrieb und das Cross-Selling-Potenzial im CPU-Konzern gestärkt und erzielen auf diesem Weg bereits spürbare Erfolge am Markt.
- Wir kümmern uns intensiv um Mitarbeiterführung, Mitarbeiterentwicklung und innerbetriebliche Kommunikation.
- Und wir haben den Konzern weiter vereinfacht, um noch effizienter zu werden und unnötige Ausgaben zu vermeiden.

Mit diesen Maßnahmen, die im weiteren Verlauf der Rede noch vertieft dargestellt werden, ist es uns gelungen, Umsatz und Ergebnis 2007 noch über unsere eigenen Zielwerte hinaus zu verbessern. Der steigende Auftragsbestand und Auftragseingang zeigen, dass es uns immer besser gelingt, unsere Produkte erfolgreich zu vermarkten. Und genau diese Weichenstellungen - insbesondere Vertriebsstärkung und Kosteneffizienz - werden Markterfolge und Profitabilität der CPU in den nächsten Jahren weiter erkennbar positiv beeinflussen.

Meine Damen und Herren,

wir möchten Ihnen heute unsere finanziellen und strategischen Planungen vorstellen. Sie basieren auf unserem grundsätzlichen Anspruch: „**CPU ist der bevorzugte Partner für Banken in Deutschland, Österreich und der**

Schweiz für professionelle Softwareanwendungen.“ Auf dem Weg zu diesem Ziel hat sich die CPU erheblich verändert und wird sich weiter verändern. Das spüren wir intern, beispielweise in der Art, wie wir miteinander kommunizieren und zusammenarbeiten. Und das spüren Sie als Aktionäre, aber auch unsere Kunden, Geschäftspartner und die interessierte Öffentlichkeit - etwa bei einem Blick auf unseren seit Mai freigeschalteten neuen Internetauftritt.

Meine Damen und Herren,

zu den vielen positiven Neuerungen bei CPU folgt gleich mehr. Zunächst aber gebe ich das Wort an Sven Wollenhaupt.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch von mir zunächst ein herzliches Willkommen zu unserer Hauptversammlung.

Als erstes möchte Ich Ihnen die wichtigsten Zahlen aus dem **Abschluss 2007** vorstellen. Im Anschluss daran darf ich ein paar Themen aufgreifen, die uns im Hinblick auf das Verständnis der geleisteten Arbeit des letzten Jahres als wichtig erscheinen. Zum Abschluss meiner Ausführungen werden wir dann gemeinsam noch einen kurzen Blick auf das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2008 werfen.

Zunächst aber nun zum Abschluss 2007.

Folie 3

In dem am 31. Dezember 2007 abgelaufenen Geschäftsjahr stieg der **Konzernumsatz** um 0,5 Millionen Euro oder acht Prozent auf 6,5 Millionen Euro. Der **Auftragsbestand** zum Stichtag erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 0,2 Millionen Euro bzw. 17 Prozent auf 2,0 Millionen Euro. Der **Auftragseingang** kletterte sogar um 36 Prozent auf 5,5 Millionen Euro. Alle drei Kennziffern zeigen, dass wir bestehende und potenzielle Kunden vom Nutzen unserer Produkte und Lösungen immer besser überzeugen können. Zudem kamen positive Impulse vom **wirtschaftlichen Umfeld** in unseren relevanten Märkten:

Laut OECD verzeichneten Deutschland und die Schweiz 2007 mit 2,6 bzw. 2,7 Prozent ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts auf dem gemittelten Niveau des gesamten Euro-Währungsraums. Österreich wuchs mit 3,3 Prozent sogar noch robuster. Die sich zum Jahresende 2007 zuspitzende Krise unserer Hauptkundenbranche Banken wirkte sich indes bisher nicht negativ auf CPU aus. Auch für 2008 erwarten wir aufgrund der bei den Banken notwendigen Konsolidierung grundsätzlich eine eher steigende Nachfrage nach unseren Lösungen, da CPU-Produkte den Geldhäusern helfen, ihren Vertrieb zu verbessern und die Effizienz zu erhöhen. Allerdings müssen wir mit unseren diesbezüglichen Einschätzung sehr vorsichtig bleiben, da viele Institute doch

länger als gedacht Quartal für Quartal rote Zahlen schreiben. Mehr zur Marktsituation wird Ihnen gleich Werner Binder berichten.

Zurück zum Abschluss der CPU: Das **Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)** übersprang 2007 erstmals seit zehn Jahren die Gewinnschwelle.

Ohne Berücksichtigung der Goodwill-Abschreibungen im Vorjahr verbesserte sich das EBIT von minus 0,3 Mio. Euro um eine ½ Millionen Euro auf plus 0,2 Millionen Euro. Unter Berücksichtigung der Goodwill-Abschreibungen im Vorjahr stieg das EBIT sogar um 1,8 Millionen Euro. Der **Konzern-Jahresüberschuss** betrug knapp 0,3 Millionen Euro nach minus 1,5 Millionen Euro im Vorjahr.

Damit haben wir eines der zentralen Ziele erreicht, die wir als Vorstand vor anderthalb Jahren aufgestellt haben.

„Ertrags-Trendwende geschafft!“ Dies steht als positives Motto über unserem 2007-er Jahresabschluss, meine Damen und Herren. Und dieses Ergebnis ist umso bemerkenswerter, als wir ja immer noch Kosten für die Restrukturierung bzw. die Initialisierung neuer Projekte zu verkraften haben. Diese Belastungen werden auch 2008 noch spürbar bleiben.

Zusammengefasst lässt sich jedoch sagen: Die grundsätzliche Entwicklung der CPU Softwarehouse AG ist positiv, auch wenn wir noch nicht zur Gänze über den Berg sind. Für eine uneingeschränkt positive Einschätzung ist aber die Gesamtsituation der CPU noch nicht gefestigt genug.

Meine Damen und Herren,

Folie 4

bevor ich Ihnen erläutere, wie wir Nachhaltigkeit in die positive Entwicklung bringen wollen, gebe ich zunächst einen kurzen finanziellen Überblick über unsere vier Geschäftsfelder.

- Der Umsatz im Bereich **Kredit** verringerte sich um sieben Prozent auf 1,9 Millionen Euro. Gründe für den Rückgang waren die zurückhaltende Auftragsbereitschaft der Kunden und die Verlagerung von Umsätzen in das Projektgeschäft. Auch muss der Bereich immer noch die zu geringen Vertriebsaktivitäten aufholen, was sich auch im ersten und zweiten Quartal 2008 zeigt. Dennoch können wir nach wie vor eine bemerkenswerte Profitabilität vermelden: Das Ergebnis auf EBIT-Basis betrug 0,3 Millionen Euro nach 0,5 Millionen Euro 2006.
- Im Bereich **Anlage** konnten die Umsätze wesentlich gesteigert werden - um 78 Prozent auf 1,0 Millionen Euro. Das EBIT verbesserte sich um 0,5 Millionen Euro auf minus 0,2 Millionen Euro, blieb jedoch entgegen unserer Erwartungen negativ. Trotz der merklichen Verbesserungen ist die Sanierung hier also noch nicht abgeschlossen.
- Im Bereich **Bankcontrolling** wies der Umsatz wegen Projektverzögerungen und noch nicht adäquat vergüteter Leistungen einen geringeren Umsatz auf - von 1,6 Millionen Euro 2006 auf nunmehr 1,4 Millionen Euro im Berichtsjahr. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Firmenwertabschreibungen verbesserte sich indes von minus 0,3 Mio. Euro um 0,5 Millionen Euro auf plus 0,2 Millionen Euro. Gemessen an der Umsatzrendite ist das Bankcontrolling mittlerweile am profitabelsten im ganzen CPU-Konzern.
- Die Umsätze im **Projektgeschäft** erhöhten sich um 22 Prozent auf 2,4 Millionen Euro. Damit ist dieser Bereich der Wachstumsstärkste im CPU-Konzern. Das EBIT belief sich auf 0,3 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren,

Folie 5

so viel zu den reinen Fakten die Sie zusammen mit weiteren Details auch in unserem Geschäftsbericht für das Jahr 2007 nachlesen können.

Wir wollen Ihnen heute aber mehr bieten - die „Geschichte hinter den Zahlen“ sozusagen. Denn CPU hat nicht nur eine nüchterne, finanzielle Trendwende geschafft sondern auch noch unter erschwerten Bedingungen strukturelle Veränderungen umgesetzt, denn parallel haben wir das Unternehmen ja auch tiefgreifenden Veränderungen unterworfen.

CPU ist aus unserer Sicht in eine neue Phase der Unternehmensentwicklung eingetreten, für die das Überspringen der Gewinnschwelle nach einem Jahrzehnt roter Zahlen nur der erste Beweis sein soll. Weitere müssen und werden folgen.

Der Vorstand begreift die guten Ergebnisse aus 2007 als Bestätigung des eingeschlagenen Weges und als Aufforderung zur Fortführung der bisher eingeleiteten Maßnahmen. Von diesen Ergebnissen werden in Zukunft alle Stakeholder profitieren.

Lassen Sie mich also kurz erläutern, was alles zu der positiven Entwicklung unseres Unternehmens beigetragen hat.

Alles in allem war 2007 ein Jahr der Veränderungen für CPU. Der Ende 2006 angetretene Vorstand in Person von Werner Binder und mir hat diesen Prozess mit viel Ausdauer, Konsequenz, der mitunter unvermeidbaren Härte, aber auch mit viel Herzblut gestaltet. Veränderungen gab es dabei auf drei Ebenen: bei den Zahlen, den Strukturen und der Strategie.

Einen Überblick über die Zahlen habe ich Ihnen ja bereits gegeben. Werner Binder wird Ihnen gleich im Anschluss an meine Ausführungen die neue strategische Ausrichtung der CPU darlegen. Von mir folgen jetzt einige

Erläuterungen zu wichtigen strukturellen Veränderungen, die sich positiv auf die finanzielle Situation des Unternehmens ausgewirkt haben und ihre Wirkung auch weiter entfalten.

Meine Damen und Herren,

„versprochen - geliefert“. Dieses von Werner Binder ja eingangs schon genannte Motto steht über unseren diesjährigen Ausführungen. Nicht alles, aber sehr viel von dem, was wir uns vorgenommen und Ihnen im vergangenen Jahr dargelegt haben, ist erreicht.

Das Wichtigste als Fazit vorweg: CPU wird zunehmend zu einem integrierten, leistungsorientierten und transparenten Unternehmen - genau so, wie wir das auf der letztjährigen Hauptversammlung angekündigt haben. Und die Formulierung „*ein* Unternehmen“ sollte man ruhig wörtlich nehmen, da bestehende Strukturen und Verhaltensmuster aufgebrochen wurden.

Wir haben viel Zeit investiert, um unsere Mitarbeiter von dem Leitgedanken eines gemeinsamen Unternehmens zu überzeugen. Dafür steht auch das neue Erscheinungsbild der CPU-Gruppe, das Ihnen vielleicht schon auf unseren heutigen Präsentationsfolien aufgefallen ist und das wir Ihnen gleich ausführlicher vorstellen werden.

Meine Damen und Herren,

die CPU als integriertes Unternehmen - ein paar Beispiele sollen Ihnen verdeutlichen, was wir damit meinen:

- Erstes Beispiel und das haben wir Ihnen im vergangenen Jahr schon so angekündigt: CPU hat ein ganzheitliches Personalkonzept eingeführt und wird es im laufenden Jahr 2008 weiterentwickeln. Die wesentlichen Bausteine sind: Mehr und regelmäßige Kommunikation, höhere Transparenz sowie weitere Instrumente der modernen Mitarbeiterführung und langfristigen Mitarbeiterbindung.

Gleichzeitig sind aber auch die Anforderungen an die Mitarbeiter gestiegen. Wir haben zu Beginn des Neuausrichtungs-Prozesses folgendes klar kommuniziert: Unsere Mitarbeiter können vom Management eine hochwertige Führungs- und Entscheidungskultur sowie attraktive Vergütungs- und Entwicklungsmöglichkeiten erwarten. Im Gegenzug erwarten wir von unserer Mannschaft aber auch eine hohe Leistungs- sowie Verantwortungsbereitschaft und Motivation. In den vergangenen Monaten mussten wir an einigen Stellen starke Fluktuation mit dem damit einhergehenden Know-how-Verlust hinnehmen, haben dies aber weitgehend kompensiert. Wir konnten bereits wieder neue Kolleginnen und Kollegen einstellen und sind davon überzeugt, dass es sich langfristig auszahlen wird, beim Personal auf Qualität und Professionalität zu setzen. So planen wir zum Beispiel die Zertifizierung unserer Mitarbeiter nach anerkannten Standards der Branche, die unseren Kunden quasi als Gütesiegel dokumentiert: „Bei CPU arbeiten erstklassig ausgebildete und auf dem aktuellen Wissensstand operierende Fachkräfte.“

- In enger Verbindung zu dieser Leistungskultur bei CPU steht die Transparenz der Unternehmensentwicklung. Wir haben inzwischen Mess- und Informationsstrukturen, die es jedem Mitarbeiter ermöglichen zu erkennen, wo er mit seinen erbrachten Leistungen steht, wo seine Einheit steht und wo der Gesamtkonzern steht. Das deckt Ineffizienzen und Verbesserungspotenzial auf und entfacht zudem einen gesunden, internen Leistungswettbewerb.
- Und, meine Damen und Herren, wir sind noch einen Schritt weiter gegangen. Erstmals und konzernweit gibt es bei der CPU für alle Mitarbeiter eine leistungsabhängige Komponente der Vergütung. Auf der Basis von Jahreszielgesprächen mit Konditionenvereinbarungen werden am Ende des vereinbarten Intervalls die Ziele überprüft und gestaffelte Prämien ausgeschüttet.

Eine Grundprämie fließt, wenn die festgelegten Ziele des jeweiligen Unternehmensteils erreicht wurden. Davon profitieren alle Kolleginnen und Kollegen in der entsprechenden Einheit, auch die ohne direkten Kundenkontakt. Zusätzlich wird für Vertriebsmitarbeiter und Projektleiter eine

individuelle Prämie fällig, wenn deren persönliche Leistung zuvor vereinbarten Werten entsprechen. Vertriebsmitarbeiter und Geschäftsführer können dann noch einen dritten Prämienbaustein erhalten, wenn das Gesamtkonzernergebnis ein bestimmtes Niveau erreicht hat. Dies ist ein Anreiz, sich für das Cross Selling und die Synergien im CPU-Konzern einzusetzen.

So viel zum Themenkomplex Personal und Führungskultur. Das zweite Beispiel für den neuen, integrativen Ansatz bei CPU betrifft die Kosten und Strukturen.

- Ein wichtiger positiver Effekt unserer Bemühungen um straffere Prozesse waren, wie bereits im letzten Jahr angekündigt, weitere Kostensenkungen. So fielen 2007 die Verwaltungskosten um 670.000 Euro. Das ist sehr viel gespartes Geld für ein Unternehmen im Sechs-Millionen-Umsatzbereich. Und es zeigt, dass wir Verwaltungsoverhead ohne wesentliche Einbußen abschmelzen konnten – indem Doppelgleisigkeit vermieden und Lasten besser aufgeteilt wurden.
- Zugleich haben wir aber auch investiert, sogar mehr als bisher. Besonders in Vertrieb und Produktentwicklung konnten wir frei gewordene Gelder lenken, um uns dort fit für die Zukunft zu machen. So wurden etwa im Bereich der Produktentwicklung sowohl Neuentwicklungen als auch Erweiterungen der bestehenden Applikationen vorangetrieben. Das sind ganz wichtige Schritte, denn in unserem technologiegetriebenen, schnelllebigen IT-Markt müssen wir unseren Kunden Lösungen auf dem neusten Stand liefern, die aktuell vorherrschenden Bedürfnisse erfüllen. Wir investieren in die standortübergreifende Zusammenarbeit. Das heißt: Prozesse in Vertrieb, Entwicklung, Projektmanagement und Qualitätssicherung wurden und werden vereinheitlicht. Früher haben wir die gleichen oder ähnliche Prozesse unterschiedlich gehandhabt. Heute beginnen wir damit Gemeinsamkeiten zu entwickeln und können so Ressourcen gemeinsam effizienter nutzen, die Auslastung verbessern und das vorhandene Know-how im gesamten Konzern nutzbar machen.

Allerdings gilt es für CPU auch nach dem gelungenen Turnaround den schwierigen Spagat, zwischen Ertrag und Investition abzuwägen. Dies werden

wir auch weiterhin sorgsam tun.

- Last but not least wurde auch die Konzernstruktur weiter vereinfacht, vor allem durch die Integration von Konzerngesellschaften. Und genau das ist das Prinzip, um das es uns geht: Wir vermeiden unnötige, doppelte und aus Ineffizienzen herrührende Kosten, um unsere Spielräume für Investitionen in die Zukunft zu vergrößern - Investitionen in Forschung und Entwicklung, in den Vertrieb, in gute Mitarbeiter.

Meine Damen und Herren,

von den veränderten Strukturen und den neuen Ansätzen muss ich Sie nun noch einmal in das Feld der Zahlen entführen. Aber ohne solides finanzielles und juristisches Fundament sind Veränderungen nun einmal nicht umsetzbar. Daher folgt nun ein kurzer Überblick über die **Liquidität** sowie die **Vermögens- und Kapitalstruktur** des CPU-Konzerns. Zunächst zur Liquidität.

Die Entwicklung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente spiegelt die 2007 erreichte Trendwende wider: Der Cash-flow aus operativer Tätigkeit verbesserte sich von minus 0,4 Mio. Euro um 0,5 Millionen Euro auf 0,1 Millionen Euro. Die verfügbaren liquiden Mittel zum 31. Dezember 2007 betragen konzernweit rund 1,2 Millionen Euro. Eine Kreditaufnahme im Geschäftsjahr 2008 und in den Folgejahren ist nicht vorgesehen und auch nicht nötig.

Die Vermögensstruktur hat sich 2007 im Vergleich zum Vorjahr nicht wesentlich verändert. Das bilanzielle Eigenkapital des Konzerns betrug zum Stichtag 31. Dezember 2007 rund 1,8 Millionen Euro oder rund 52 Prozent der Bilanzsumme. Das ist ein im Vergleich zu anderen Unternehmen solider Wert. Der Konzern ist mit Ausnahme der geschäftsnotwendigen bzw. geschäftsüblichen Verbindlichkeiten und Rückstellungen vollständig eigenkapitalfinanziert. Langfristige Aktivpositionen sind vollständig über das Eigenkapital gedeckt.

Meine Damen und Herren,

Folie 6

wenn Sie unser Unternehmen als Aktionär schon länger begleiten, ist Ihnen sicher nicht entgangen, dass wir seit geraumer Zeit an einer **bilanziellen Bereinigung** arbeiten.

Wir haben im letzten Jahr beim Abschluss zum 31. Dezember 2006 den bis dahin sehr hohen Verlustvortrags, soweit als möglich, mit den Kapitalrücklagen verrechnet. Der Verlustvortrag konnte dabei von 115 Mio. Euro auf 8,5 Millionen Euro verringert werden.

Heute ersuchen wir Sie in Tagesordnungspunkt 5 und 6 um Zustimmung, das Grundkapital herabzusetzen. Im Einzelnen planen wir, das Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 10.527.310 Euro auf 3.509.103 Euro zu reduzieren. Dies soll durch Zusammenlegung von Aktien im Verhältnis 3:1, d. h. durch Zusammenlegung von je drei (alten) auf den Inhaber lautenden Stückaktien zu einer (neuen) Stückaktie erfolgen.

Die **Kapitalherabsetzung** dient der Reduzierung der vorhandenen, handelsrechtlichen Verlustvorträge und zur Einstellung in die Kapitalrücklage. Das bilanzielle Eigenkapital bleibt dabei unverändert. Auch steuerlich ergeben sich keine Änderungen.

Warum betreiben wir überhaupt eine bilanzielle Bereinigung, meine Damen und Herren? Nun: So, wie CPU wirtschaftlich Schritt für Schritt in die Normalität zurückfindet, wollen wir wieder geordnete Bilanzstrukturen und die ganz normalen Handlungsoptionen einer börsennotierten Aktiengesellschaft zurückerobern. Und wir wollen soweit als möglich, einen Schlusstrich unter die Verluste der Vergangenheit ziehen.

Die bilanzielle Bereinigung bedeutet zunächst einmal, dass wir rein **optisch** besser dastehen. Das mag vordergründig klingen. Aber erklären Sie doch einmal einem potenziellen Kunden, der nur einen flüchtigen Blick auf die

Bilanzstrukturen wirft, wie ein so kleines Unternehmen über 100 Millionen Euro bzw. nach der Verrechnung der Verluste mit den Kapitalrücklagen immerhin noch über 5 Mio. Euro bzw. im Konzern rd. 10 Mio. Euro Verluste anhäufen konnte. Ich glaube, jeder versteht, dass hier in der Außendarstellung und im Vertrieb ein schädlicher Eindruck entstehen kann, den man vermeiden möchte.

Und schließlich: Die heute vorgeschlagene Kapitalherabsetzung ist Voraussetzung dafür, dass unser Unternehmen nach dem 2007 geschafften Turnaround auf mittlere Sicht seine Dividendenfähigkeit wiederherstellen kann. Wir greifen damit nicht zuletzt auch die auf der Hauptversammlung 2007 vorgetragene Fragestellung aus dem Kreis der Aktionäre auf.

Im Übrigen entgehen wir durch die Kapitalherabsetzung auch endlich der seit Jahren herrschenden gefährlichen Nähe zu Paragraf 92 Aktiengesetz, d. h. der Notwendigkeit, den Verlust des halben Eigenkapitals anzeigen zu müssen. Dies würde einen nicht unbeträchtlichen Imageschaden hervorrufen und zu unnötigen Kosten einer weiteren Hauptversammlung führen. In dieser Gefahr schwebt die CPU Softwarehouse AG seit Jahren, da sie unterjährig die Verluste der Holdingtätigkeit tragen muss, ohne die positiven Ergebnisse der operativ tätigen Konzerngesellschaften vereinnahmen zu können.

Alles in allem und zusammengefasst: Mit der bereinigten Bilanzstruktur stellen wir wieder eine normale Relation innerhalb des Eigenkapitals bzw. zwischen Gezeichnetem Kapital und Bilanzergebnis her **und das** ist das Entscheidende an den heutigen Anträgen von Vorstand und Aufsichtsrat.

Welche Auswirkungen die Kapitalherabsetzung auf den CPU-Aktienkurs hat, meine Damen und Herren, muss letztendlich der Markt entscheiden. Rein rechnerisch wäre eine Erhöhung des Kurses um den Faktor drei zu erwarten. Denkbar sind jedoch auch niedrigere oder höhere Werte; Prognosen sind hier schwer zu treffen.

Folie 7

Doch auch unabhängig von solchen bilanziellen Auswirkungen auf den Kurs streben wir an, die CPU-Aktie fundamental noch vorne zu bringen. Bereits

heute ist unser Unternehmen wesentlich besser bewertet als vor einem Jahr. Seit dem Tiefstand zur Jahresmitte 2007 zeichnet sich mit einem Kursplus von rund 40 Prozent ein grundlegender Aufwärtstrend ab, der natürlich wegen der geringen Liquidität unseres Wertes von Schwankungen durchsetzt ist.

Umso mehr begreift es der Vorstand der CPU Softwarehouse AG als eine seiner wichtigsten Aufgaben, Unternehmenswert und Aktienkurs von CPU spürbar zu stabilisieren und weiter zu entwickeln.

In diesem Zusammenhang wiederhole ich aber zugleich meine Aussage anlässlich der letztjährigen Hauptversammlung, dass nur das Vertrauen in eine verlässliche Wachstumsprognose von CPU weiteres Aktienwachstum mit sich bringen wird. Und Vertrauen des Kapitalmarktes in die Verlässlichkeit unserer Prognosen wird sich nur schrittweise erreichen lassen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Folie 8

die Börse, unsere Kunden und Geschäftspartner - sie alle messen uns nicht an unseren Worten, sondern an unseren Leistungen.

Der bisherige Verlauf des Geschäftsjahres 2008 gibt Anlass zu Optimismus, dass sich die beschriebenen Weichenstellungen und Neuerungen anhaltend positiv auswirken werden, wobei wir nicht dem Wahnwitz verfallen sollten, ständig in Quartalen zu denken. Vielmehr sollten wir das Gesamtziel nicht aus den Augen verlieren. Auf einer Hauptversammlung bin ich aber gerne bereit, über den Start in das neue Geschäftsjahr zu berichten.

Lassen Sie uns deshalb zum Abschluss meiner Ausführungen einen Blick auf das **erste Quartal** werfen: Der Konzernumsatz stieg um 17 Prozent auf 1,5 Millionen Euro. Der Ertrag war wegen der typischen Auftragszyklen in unserem Markt wie im ersten Quartal üblich negativ. Allerdings konnten wir den EBIT-Fehlbetrag von rd. 280.000 Euro um gut ein Drittel auf nur noch rd. 180.000 Euro eindämmen.

Damit haben wir erneut auch in diesem Quartal bei Umsatz und Ertrag eine recht ordentliche Verbesserung im Vergleich zum Vorjahr erzielt. Der Auftragseingang hat sich aber nur unwesentlich verändert.

Hinter diesen Werten stehen recht unterschiedliche Entwicklungen bei den einzelnen Konzernbereichen. Es gibt daher mancherorts noch etliches zu verbessern.

Meine Damen und Herren,

Die aktuelle Situation von CPU ist sicher ein Erfolg - aber noch nicht der endgültige Wunschzustand. Wir haben einen wichtigen und aner kennenswerten Etappenerfolg nach etlichen, für CPU alles andere als einfachen Jahren erzielt. Nun muss es mit Hochdruck auf dem eingeschlagenen Weg weitergehen, um die Nachhaltigkeit des 2007 Erreichten zu sichern.

Wie wir das weiter ausgestalten wollen, wird Ihnen nun mein Kollege erläutern. Der „eingeschlagene Weg“ ist als Stichwort eine gute Überleitung zurück zu Werner Binder.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.

III. Werner Binder, Sprecher des Vorstandes

Vielen Dank, Sven, für Deine Ausführungen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Folie 9

lassen Sie uns nun gemeinsam einen Blick auf die Zukunft der CPU Softwarehouse AG werfen. Es ist nicht übertrieben zu sagen: Das Unternehmen hat sich verändert. Dies möchte ich Ihnen anhand von vier Themen erläutern - und zwar:

- Selbstverständnis als integrierter Anbieter in einem attraktiven Kernmarkt
- Markt- und Markenauftritt
- Personalkonzept, Unternehmens- und Führungskultur
- Produktinnovationen und Wettbewerbsumfeld

Kommen wir zum 1. / wichtigsten Punkt auf der Folie: Herzstück unserer Neuausrichtung ist ein völlig neues **Selbstverständnis**. Das beginnt mit der Definition unseres Kernmarktes. Wir haben uns strategisch positioniert für die Kundengruppe der mittleren Banken in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Schritt eins. Optionen und Chancen außerhalb dieser mittleren Banken, die sich bieten, werden wir wie bisher auch weiter durch gezielte Vertriebsaktivitäten nutzen, ohne jedoch eine allgemeine Marktbearbeitung durchzuführen.

Schritt zwei: Diese Kundengruppe adressieren wir nunmehr mit allen unseren Leistungslinien, also unserem gesamten Angebotsspektrum. In der Vergangenheit war es nicht selbstverständlich, dass eine CPU-Gesellschaft in Ergänzung zu ihren eigenen Produkten auch die Lösungen anderer CPU-Bereiche offerierte. Inzwischen aber bieten wir Interessenten, Kunden und Partnern stets die vollständige CPU-Lösungspalette an und haben mit diesem Vorgehen auch Erfolg. Damit sich der Einsatz für das konzernübergreifende

Cross Selling auch finanziell lohnt, bekommen unsere Vertriebsmitarbeiter und die ebenfalls im Kundenkontakt stehenden Geschäftsführer nicht nur eine Gehaltsprämie für die Zielerreichung ihrer eigenen Einheit. Sie erhalten noch einen Extrazuschlag, wenn auch der Gesamtkonzern gut abschneidet.

Dass diese Strategie aufgeht, möchte ich Ihnen mit zwei aktuellen Vertriebsereignissen belegen:

- Eine Frankfurter Bank, die von CPU traditionell Produkte aus dem Bereich Kredit bezog, ist mittlerweile ein wichtiger Kunde für unsere Dienstleistungen.
- Und bei einer weiteren Frankfurter Bank ging einmal mehr unsere Partnerstrategie auf. Unser strategischer Partner und Großaktionär msg systems AG konnte uns dort im Bereich Projektmanagement ins Geschäft bringen.

Meine Damen und Herren,

Folie 10

Kommen wir zum 2. Punkt: Um diese neue Gemeinsamkeit und Integration im CPU-Konzern auch nach außen zu dokumentieren, haben wir im Mai dieses Jahres einen völlig **neuen Markt- und Markenauftritt** aus der Taufe gehoben. Er umspannt unser Corporate Design, die Firmenlogos und -namen, unsere Unternehmenspublikationen und den Internetauftritt.

Folie 11

Die Marke der CPU dominiert die Bildmarken aller Geschäftseinheiten, sowohl in Deutschland und der Schweiz. Wir sind uns sicher, dass schon diese Maßnahme eine Verbesserung des Markenwertes der CPU darstellt.

Folie 12

Schauen wir uns nochmals die alten Logos der Konzerngesellschaften an: Wie

sich unschwer erkennen lässt war eine Gemeinsamkeit schon in der Außendarstellung nicht gegeben.

Folie 13

Ein weiterer Schritt war die Umfirmierung unserer operativen Geschäftseinheiten. Sie haben jetzt - mit Ausnahme der ISMC GmbH - den Begriff „Bankensoftware“ in der Firmierung und heißen:

- CPU Bankensoftware GmbH, Augsburg
- CPU Inexsys Bankensoftware AG, Zürich
- CPU Finsys Bankensoftware AG, St. Gallen
- ISMC Information Software Management & Consulting GmbH hat ihren Namen behalten

Prinzipiell geht also jetzt - frei nach dem Motto „Der Name ist Programm“ - aus den Firmenbezeichnungen hervor, auf welchen Kernmarkt sich die CPU-Gruppe konzentriert. Und dass es sich bei den operativen Gesellschaften um Teile einer integrierten Unternehmensgruppe handelt, sieht man daran, dass alle Firmenlogos das für CPU typische geschwungene „U“ enthalten.

Doch damit noch nicht genug, meine Damen und Herren. Denn bei aller Bedeutung dieser vor allem juristisch nicht immer einfachen Vereinheitlichung von Firmierungen und Logos haben wir eines nicht aus dem Blick verloren: Letztenendes interessiert es den Kunden dann doch nicht, welche Konzerngesellschaft hinter den einzelnen Angeboten von CPU steht. Im Mittelpunkt des Kundeninteresses steht: Was kann die CPU? Und was kann sie speziell für mich tun? Von dieser Überzeugung haben wir uns leiten lassen, haben uns also gleichsam die Brille unserer Kunden aufgesetzt. Herausgekommen ist eine Dachmarkenstrategie, die unsere Leistungen und Lösungen in vier Geschäftsfeldern präsentiert. Auch hier geht aus dem Namen schon ganz klar der Nutzen für den Kunden hervor.

Folie 14

- **CPU KREDIT** hilft Banken mit Standard- und Individualsoftware dabei,

Kreditprozesse auf den wichtigsten Softwareplattformen workflowbasiert bis aufgabenorientiert darzustellen. Ferner bieten wir Unterstützung und Beratung bei der Softwareentwicklung und Qualitätssicherung. Die Einsatzgebiete umfassen unter anderem Konsumkredite, Absatzfinanzierung, Baufinanzierung inklusive Förderrechner, Gewerbe- und Firmenkredite, Anfragen bei Auskunftsdateien wie der Schufa und Margenkalkulationen.

- Die Produktfamilie **INVESTMENT ADVISOR** bietet ein Expertensystem und Softwarepaket zur Unterstützung und zentralen Steuerung des Beratungsprozesses für Vermögensanlagen. Das wiederum ermöglicht eine hochwertige, strukturierte und maßgeschneiderte Beratung. Abgestimmt auf die Depotgröße und die zum Kundenprofil passende Asset Allocation kann der Bankberater ein Portefeuille aus dem Anlagesortiment seines Hauses zusammenstellen. Mit den Analyse- und Änderungsmöglichkeiten für den Berater und den Kunden steht ein Arbeitsmittel für den gesamten Zeitraum einer Kundenbeziehung zur Verfügung. Module sind zum Beispiel: Vermögensübersicht, Anlageprofil des Kunden, Anlage- und Umschichtungsvorschläge, Performance-Berechnungen, Depotrecherchen sowie Dokumentationen von Beratungsgesprächen oder Analysen.
- Die Lösungs-Suite **VALUE MIRROR** unterstützt die so genannte Business Intelligence. Darunter verstehen wir die Transformation von Unternehmensdaten zu steuerungsrelevanten und aussagekräftigen Informationen. Dies schließt auch deren systematische Auswertung und Darstellung in elektronischer Form ein. So werden Erkenntnisse gewonnen, die in Hinsicht auf die Unternehmensziele bessere operative oder strategische Entscheidungen ermöglichen. Unternehmen können auf diese Weise ihre Geschäftsabläufe und Kundenbeziehungen profitabler gestalten, Kosten senken, Risiken minimieren und die Wertschöpfung vergrößern. Mit unseren Modulen können Banken beispielsweise ihren Kunden, Produkten und Profitcentern Kostenblöcke verursachungsgerecht zuordnen. Auch die Überführung der Unternehmensziele in konkrete Pläne für verschiedene Abteilungen, Standorte und Geschäftsbereiche ist schnell und einfach möglich. Durch Vertriebscontrolling werden die Erfolgsquellen einer Bank transparent. Und nicht zuletzt kann unser Nettogeldfluss-Modul exakt die

Frage beantworten, welcher Bankbereich innerhalb eines bestimmten Betrachtungszeitraums wie viel Neugeschäft akquiriert hat.

- In unserem **PROFESSIONAL SERVICE** schließlich ist ein ganzes Jahrzehnt CPU-Erfahrung als erfolgreicher IT-Dienstleister gebündelt. Wir unterstützen Banken, wenn dort zur erfolgreichen Realisierung von IT-Projekten die passenden Spezialisten fehlen. Auch die Überbrückung von Engpässen im Tagesgeschäft gehört zu unseren Aufgaben. Dabei betreiben wir Consulting für IT-Projekte, Outsourcing für Neuentwicklung, Migration, Wartung und Support. Unsere Professionals unterstützen bei Projektmanagement, Softwareentwicklung und Qualitätsmanagement. Bei Bedarf stehen wir auch gerne für die Rekrutierung und das Management externer IT-Experten zur Verfügung.

Meine Damen und Herren,

Folie 15

wenn Sie dieser Tage einen Blick auf unsere neu gestaltete Internetseite geworfen haben oder dies im Anschluss an diese Hauptversammlung tun werden, dann werden Sie die neue Dachmarkenstrategie dort abgebildet sehen. Die neuen Bildmarken der vier Leistungslinien stehen immer auf jeder Seite an zentraler Stelle, über die ein Leser sich schnell in die integrierte Produktvielfalt von CPU einklicken kann. Zusätzlich haben wir jedem Geschäftsfeld ein Foto mit Naturmotiven zugeordnet, das als Symbol für die besonderen Leistungsmerkmale steht:

- *CPU KREDIT* wird von einem grünen Blatt symbolisiert, das für eine umfassende Flexibilität steht, weil sowohl Standardprogramme bis Individualsoftware geliefert werden kann.
- *INVESTMENT ADVISOR* hat das Symbol einer vernetzten Blattstruktur, die Integration und Interaktion zum Ausdruck bringen soll, weil die Applikation den Beratungsprozess strukturiert und bankenweit vereinheitlicht.
- *VALUE MIRROR* wird vom Wasser repräsentiert, dem Symbol für Informationsfluss, weil die die Applikation dem Datenfluss definierte Mengen entnimmt und auswertet.

- *PROFESSIONAL SERVICES* hat das Symbol eines Baumstamms, dessen Jahresringe Erfahrung symbolisieren, weil die CPU schon seit über 15 Jahre profunde Kenntnisse im Bankenumfeld und in der IT vorzuweisen hat.

Diese Corporate-Design-Merkmale, meine Damen und Herren, weisen jedem CPU-Geschäftsfeld seine eigenen Spezifika zu und stehen für zentrale Nutzenargumente gegenüber dem Kunden. Zugleich aber wird deutlich, dass die CPU *eine* integrierte Firmen-, Leistungs- und Mitarbeiterfamilie ist, die gemeinsam am Markt agiert. Wie sehr uns die Symbolik bei der Vermittlung unseres neuen Selbstverständnisses hilft, soll Ihnen ein kleines, in seiner Tragweite aber nicht zu unterschätzendes Beispiel verdeutlichen: Auf der Rückseite jeder Mitarbeiter-Visitenkarte sind die vier Bildmarken der Leistungslinien abgebildet. So kann bei jedem Kontakt mit einem Interessenten, Kunden oder Geschäftspartner die kleine Visitenkarte zum Gesprächsleitfaden durch alle CPU-Leistungen werden - ein formidables Marketing- und Cross-Selling-Instrument, das vergleichsweise sehr wenig kostet!

Entlang der neuen Markenstrategie wird oder wurde der gesamte Geschäftsauftritt der CPU erneuert. So gibt es jetzt beispielsweise eine neue Leistungs-Broschüre für die Gruppe. Die Akzeptanz unseres neuen Auftritts am Markt ist sehr gut, und selbstverständlich haben wir auch schon bei seiner Entwicklung ausgelotet, wie Kunden und Geschäftspartner auf unseren neuen, frischen „Look“ reagieren. Wichtige Rückmeldungen will ich Ihnen kurz nennen: „Das wirkt selbstbewusst.“, „Natursymbole - das steht für Wachstum und Zukunft.“, „Da haben Sie bei CPU ja eine richtige Aufbruchstimmung.“ So und ähnlich lauteten die Reaktionen am Markt - meine Damen und Herren: Besseres kann man sich doch nicht wünschen, oder?

Meine Damen und Herren,

Folie 16

ein neuer Auftritt nach außen, wie ich ihn Ihnen soeben geschildert habe, muss ihre Entsprechung im Inneren des Unternehmens finden, sonst ist sie eine halbe Sache und nur Fassade. Dies ist nun der dritte Punkt meiner vier Themen. Wir haben deshalb bei CPU in den vergangenen Monaten großes

Augenmerk auf die Optimierung unseres Personalkonzepts sowie der **Unternehmens- und Führungskultur** gelegt. Sven Wollenhaupt hat Ihnen dazu ja schon einiges berichtet, vor allem dass bei der CPU nun alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine leistungsbezogene Komponente in ihrer Gesamtvergütung haben. Die möglichen Prämien sind für das Geschäftsjahr 2007 nicht überall in voller Höhe gezahlt worden, aber genau das ist ja die Natur der Sache: Man setzt sich gemeinsam Ziele als Leistungsanreiz, und wenn diese Ziele noch nicht ganz erreicht wurden, dann arbeitet man im nächsten Jahr eben noch härter, um die Firma voranzubringen und gleichzeitig seine maximalen Verdienstmöglichkeiten auszuschöpfen. In diesem Sinne erwarten wir von unserem neuen Vergütungssystem erhebliche positive Auswirkungen auf Leistungs- und Ertragskraft unseres Unternehmens.

Gleiches gilt für den neuen Kommunikationsstil in unserem Hause. Auf einen Nenner gebracht: Wir reden öfter, regelmäßig und offener miteinander. Und wir betreiben effizienteres Informations-, Wissens- und Projektmanagement. Ob nun regelmäßige Personalgespräche, die jährliche Mitarbeiter-Gesamttagung, regelmäßige Standortbesuche des Holdingvorstandes, eine gemeinsame rechtskonforme IT-Infrastruktur, ein die ganze CPU umspannender elektronischer Terminkalender oder ein unternehmensweites Customer-Relationship-Management-System - all diese Maßnahmen tragen dazu bei, dass wir uns intern besser abstimmen können, um extern - am Markt, beim Kunden - noch schlagkräftiger und überzeugender zu sein. Denn darum geht es am Ende und um nichts anderes: CPU will mehr Geschäft, mehr Kunden, mehr Ertrag. Und deswegen müssen und werden wir uns auch intern kontinuierlich weiter verbessern.

Übrigens: Die Einführung unseres neuen Personalkonzepts einheitlich über den gesamten Konzern hinweg hatten Sven Wollenhaupt und ich stark persönlich vorangetrieben. Die nächste Stufe des Personalkonzepts wird derzeit von unseren Geschäftsführern und Teamleitern entwickelt – also nah an der Basis.

Meine Damen und Herren,

Folie 17

ich komme nun zum vierten und letzten Punkt meiner Beispiele für die „neue CPU“ - unsere **Innovationskraft in einem anspruchsvollen Wettbewerbsumfeld**. Wie Sie wissen, haben wir schwierige Jahre hinter uns, in dem die CPU mehr oder weniger am Rande der Wirtschaftlichkeit operiert hat und kaum Spielräume für Investitionen vorhanden waren. Gerade in unserem schnelllebigen Markt der Banken-IT ist es aber unerlässlich, am Puls der Zeit zu sein und dem Kunden glaubhaft zu machen, dass man nicht nur der richtige Partner für heute, sondern auch für morgen und übermorgen ist. Ich kann es daher gar nicht hoch genug bewerten, dass es uns vor dem Hintergrund einer aufwärtsgerichteten Profitabilität und dank eines tollen Mitarbeiter-Teams gelungen ist, in jüngster Zeit wichtige Innovationen auf den Markt zu bringen. Drei davon möchte ich Ihnen nun kurz vorstellen:

- Unsere Produktfamilie *INVESTMENT ADVISOR* ist ein Expertensystem und Softwarepaket zur Unterstützung und zentralen Steuerung des Beratungsprozesses für Vermögensanlagen. Innerhalb dieser Produktfamilie wurde das Modul „Performance Rechnung“ neu auf den Markt gebracht und läuft bereits im Echtbetrieb beim Kunden. Es liefert Berechnung und Ausgabe von Performance-Berichten für Vermögensanlagen. Das Reporting kann unterschiedliche Aggregationsstufen enthalten und an spezielle Anforderungen angepasst werden. Es stehen eine Vielzahl von Reports und graphischen Analysen zur Verfügung. Damit erfüllen wir das Bedürfnis von Banken, ihren zunehmend anspruchsvollen und wechselbereiten Kunden genau und optisch ansprechend darzulegen, welche Wertentwicklung ihre Kapitalanlage aufweist. Die CPU-Applikation dient den Banken also zu Kundenbindung.
- Das zweite Innovationsbeispiel ist in unserem Bereich *VALUE MIRROR* angesiedelt. Hier ermöglicht das neue Modul „Planner“ den Banken, konsistente und ineinander greifende Pläne zu entwickeln, mit denen die Leistung des Unternehmens noch besser zu steuern sind. Die Unternehmensziele können über verschiedenste Abteilungen, Standorte und

Geschäftsbereiche schnell und einfach in konkrete Pläne überführt werden. Auch der „Planner“ ist bereits im Echteinsatz beim Kunden.

- Auch das dritte Innovationsbeispiel, eine weitere Produkteinführung bei *VALUE MIRROR*, ist bereits voll im Kundeneinsatz. Die Applikation Nettogeldfluss läuft erfolgreich in der Schweiz. Die Messung des Nettogeldflusses zeigt, welches Volumen an Neugeschäft innerhalb eines Zeitraumes durch einzelne Kundenberater, Teams oder Niederlassungen akquiriert wurde. So können Banken Neugeschäfte ankurbeln und Bankmitarbeiter für gute Vertriebsleistungen belohnen.
- Viertes Beispiel ist der *AUSKUNFT Proxy Server* im Bereich *CPU KREDIT*. Hierbei handelt es sich um ein anwendungsunabhängiges Kommunikationstool zur Schufa und anderen Auskunfteien, etwa Creditreform, um die Bonität von Darlehenskunden zu eruieren. Das Prinzip: Über eine Onlineverbindung können Schufa- und weitere Daten der Kreditabteilung und anderer Stellen einer Bank aktuell zur Verfügung gestellt werden. Auch diese Innovation ist bereits voll im Kundeneinsatz.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich an dieser Stelle etwas zu den aktuellen Marktbedingungen für die CPU sagen. Keine Frage: Die derzeitige US-Immobilienkrise hinterlässt an den Finanzmärkten und in den Bilanzen der Banken weltweit tiefe Spuren. Die Branche ist grundsätzlich belastet, daran gibt es nichts schönzureden.

Und doch sehen wir hier für die CPU zumindest momentan mehr Licht als Schatten in dieser Situation. Zunächst einmal ist es ja so, dass die Krise vorrangig den Bereich Investmentbanking betrifft. Das eigentliche Kerngeschäft vieler Banken und Finanzdienstleister, die auch unsere Kunden sind, ist aber das Privat- und Firmenkundengeschäft. Und genau aus diesem Grund könnte die aktuelle Krise für die CPU zur Chance werden, denn die Banken werden sich verstärkt bemühen, dass ihre Kernaktivität - eben das Privat- und Firmenkundengeschäft - gut läuft und Verluste in anderen Bereichen abfedern kann. Einen Schritt weiter gedacht heißt das: Wer wie die CPU Lösungen zur Effizienzsteigerung, Vertriebsunterstützung, Kundenbindung und

wertorientierten Banksteuerung bietet, findet bei den IT-Entscheidern der Banken derzeit weit offene Ohren. Hinzu kommt, dass die Banken kreativer werden müssen, um in ihrem Kerngeschäft Kunden zu binden und neu zu gewinnen. So wächst beispielsweise aktuell der Bereich der Kreditfinanzierung vermögender Kunden. Hierfür reicht die normale Kreditsoftware aber nicht aus, sie muss um Module der Gewerbekreditsoftware ergänzt werden. Die Folge: Geschäftschancen für CPU. Zweites Beispiel: Absatzfinanzierung für Gewerbetreibende, etwa in Form von Autokrediten oder Investitionsfinanzierung, wird immer mehr zum Thema für Geldinstitute. Wir beobachten folgenden Trend: Vor allem lokale Institute aus dem Sparkassen- und Genossenschaftssektor schließen sich in diesem Bereich zu Kooperationen zusammen, um bundesweit operierenden Anbietern nicht den regionalen Markt zu überlassen. Hier sind spezielle Lösungen von CPU gefragt.

Sie sehen, meine Damen und Herren, unser Marktumfeld ist zwar derzeit anspruchsvoll, aber grundsätzlich chancenreich. Wir beobachten kontinuierlich und genau die Entwicklungen - sei es die Diskussion um die Reform des Drei-Säulen-Bankmodells in Deutschland, die Konsolidierung des Banksektors inklusive des Einstiegs neuer Investoren, die immer engere Gesetzes- und Regelungsdichte oder der Vormarsch neuer Vertriebskanäle. Dank unserer tiefen Branchenkenntnisse und einer hervorragenden persönlichen Vernetzung ist es uns möglich, schnelle und vermarktbarere Lösungen für die Bedürfnisse unserer Kunden zu finden. Und genau dies ist die Basis für unser angepeiltes profitables Wachstum in den nächsten Jahren.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

am Ende meiner Ausführungen zur diesjährigen Hauptversammlung möchte ich noch einmal unseren Anspruch zitieren:

Folie 18

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

Diesem übergeordneten Ziel hat alles zuzuarbeiten, hat alles zu dienen. Denn

wenn wir dieses erreichen, erreichen wir in der Folge auch unsere anderen Ziele, nämlich:

- ertragsreiches Wachstum
- mehr Kundengeschäft und größere Marktanteile
- Gewinnen und Binden von Top-Mitarbeitern
- Steigerung von Unternehmenswert und Aktienkurs

Auf dem Weg dahin haben wir uns für die nächsten Monate viel vorgenommen. So soll beispielsweise die Zusammenarbeit mit unseren Partnern und Intermediären ausgebaut werden. Ein Beispiel sind die großen Rechenzentren der Banken. Sie wickeln täglich große Mengen von Standardgeschäft ab und können aus Kapazitäts- und Effizienzgründen bestimmte Geschäftsfelder, z. B. im Kreditbereich, nicht auskömmlich bedienen. Hier könnte die CPU als Partner einscheren - konkrete Gespräche laufen bereits. Tragende Säulen unserer Partnerstrategie sind auch strategische Partner wie die msg systems AG - zugleich unser größter Einzelaktionär - und die Schweizer finnova. In letzterem Fall arbeiten wir daran, unsere Servicekonzepte aufeinander abzustimmen, damit Kunden nur noch einen „single point of contact“ haben, ob sie nun über CPU oder finnova akquiriert wurden.

Weitere operative Ziele sind es, unsere Marktführerschaft in der Wertpapierberatung in Österreich auszubauen und unser im Geschäftsfeld *PROFESSIONAL SERVICES* gebündeltes Dienstleistungsgeschäft zu erweitern, etwa durch eigene Mitarbeiter, die projektbezogen in den Banken eingesetzt werden.

Last but not least ist es unser Bemühen, das Personal auszubauen und gute Leute einzustellen, die helfen, die CPU voran zu bringen. Wichtige Anwerbungen sind uns in den vergangenen Monaten bereits gelungen, und zwar sowohl im Bereich der Kundenbetreuung als auch für interne Managementaufgaben.

Meine Damen und Herren,

wir investieren. Wir investieren in die Zukunft der CPU. Bitte werten Sie das als

Signal, dass wir grundsätzlich von einer positiven Entwicklung unseres Unternehmens überzeugt sind. Neuer Marktauftritt, frischer Wind im Inneren, Produktinnovationen, Neueinstellungen - all das tut nur ein Management, das an die Zukunft des Unternehmens glaubt. Für uns trifft das zu, und deshalb haben wir auch erstmals seit langer Zeit wieder eine wirtschaftliche Prognose für Umsatz und Ertrag abgegeben - sogar für einen Zwei-Jahres-Zeitraum.

Für das laufende Jahr 2008, in dem die neu aufgesetzten Strukturen und die Vertriebsinitiativen weiter ihre Wirkung entfalten, ist eine Umsatzrendite von drei Prozent angestrebt. 2009 soll dieser Wert bei fünf Prozent liegen. Wir gehen dabei von einem jährlichen Umsatzwachstum zwischen drei und fünf Prozent aus.

Meine Damen und Herren,

mit diesem positiven Ausblick schließe ich für heute. Ich bitte Sie, auch im Namen meines Vorstandskollegen Sven Wollenhaupt, um weiteres Vertrauen in und Interesse an unserem Unternehmen und bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit. Wir stehen jetzt gerne für Fragen, Anregungen und Diskussionen zur Verfügung.