

**Ordentliche Hauptversammlung der CPU Softwarehouse AG
am 6. Juni 2011 in Augsburg**

Rede des Vorstandes

- Es gilt das gesprochene Wort. -

I. Werner Binder, Sprecher des Vorstandes

Folie 1

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

im Namen von Vorstand und Aufsichtsrat der CPU Softwarehouse AG begrüße ich Sie sehr herzlich zu unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung in Augsburg. Wir freuen uns über Ihr Interesse an der CPU-Gruppe, an unseren aktuellen und zukünftigen Themen. All dies werden wir Ihnen heute ausführlich erläutern. Anschließend ist wie immer Gelegenheit zu Fragen und Diskussion.

Meine Damen und Herren,

wie Sie das schon aus vergangenen Jahren gewohnt sind, werden unser Finanzvorstand Sven Wollenhaupt und ich uns die Rede aufteilen. Ich fasse für Sie die wesentlichen aktuellen Entwicklungen in unserem Hause zusammen. Sven Wollenhaupt liefert Ihnen dann den detaillierten Bericht zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2010. Abschließend gebe ich Ihnen einen strategischen und wirtschaftlichen Ausblick für unser Unternehmen.

Folie 2

Meine Damen und Herren,

2010 war für die CPU ein weiteres ereignisreiches Jahr. Trotz zahlreicher Herausforderungen inmitten anspruchsvoller Markt- und Branchenbedingungen haben wir unseren grundsätzlichen Kurs beibehalten, der die nachhaltige Entwicklung des Unternehmens sichern soll. Ich gebe Ihnen einen Überblick:

Erstens: Wir haben 2010 wichtige **strategische Entscheidungen** getroffen. Im Zentrum steht unsere neue Marschrichtung für Bankcontrolling-Lösungen. Hier kann die CPU nun von sich aus einen wesentlich erweiterten Kundenkreis erschließen und Kooperationen mit anderen Kernbankherstellern eingehen. Dieses Thema werde ich Ihnen im zweiten Teil meiner Rede ausführlich darlegen, weil es in gewisser Weise der Beginn einer neuen Ära für CPU ist. Aber auch intern machen wir weiter unsere Hausaufgaben, optimieren Strukturen und Abläufe, investieren in Know-how und Innovationen und steigern die Effizienz der Mittelverwendung.

Zweitens: Auch unsere strategischen Weichenstellungen und Investitionen in Vertrieb und Mitarbeiter-Know-how zahlen sich aus. 2010 erhielten wir rund 20 Prozent mehr **Aufträge** als im Vorjahr, und die lebhafte Nachfrage nach CPU-Produkten und -Dienstleistungen setzt sich im laufenden Geschäftsjahr 2011 fort. Auch für die nächsten Monate sehen wir gute Chancen, die Vertriebsaktivitäten zu intensivieren und Marktanteile zu gewinnen. Trotz anhaltend schwieriger Marktsituation hat die CPU grundsätzliches Wachstumspotenzial. Denn strukturelle Veränderungen auf den Finanzmärkten erhöhen für Banken die Notwendigkeit, in Zukunft wieder mehr in IT-Lösungen zu investieren.

Drittens: Wir haben 2010 einen **Segmentwechsel** unserer Aktie vollzogen. Das CPU-Papier notiert jetzt im Freiverkehr m:access der Börse München. Dieser Schritt bringt für unser Unternehmen zahlreiche Vorteile, wie Ihnen Sven Wollenhaupt ausführlich darlegen wird. Ihre Informationsrechte als Aktionäre des Unternehmens bleiben selbstverständlich umfänglich gewahrt.

Viertens und letztens: Im Geschäftsjahr 2010 erzielte die CPU-Gruppe einen

Umsatz von knapp 6,9 Millionen Euro. Das sind rund 12 Prozent weniger als im Vorjahr. Wer dieses Minus allerdings isoliert betrachtet, wird dem eigentlichen Charakter des Geschäftsjahres nicht gerecht. Denn die Investitionsbereitschaft unserer Kundengruppe der Banken blieb 2010 verhalten. Außerdem war der Vorjahresumsatz von 2009 wegen der Abrechnung eines Großauftrags sehr hoch ausgefallen. Er lag auf einem Sieben-Jahres-Rekord. Zudem waren wir mit einem deutlich niedrigeren Auftragsbestand ins Jahr 2010 gestartet. All diese Effekte konnten wir im Verlauf des Jahres nicht mehr kompensieren. Vor diesem Hintergrund bewerten wir den Geschäftsverlauf von 2010 insgesamt als zufrieden stellend.

Meine Damen und Herren,

zusammenfassend sei an dieser Stelle festgehalten: **Die CPU-Gruppe ist in einer stabilen Verfassung und steuert unserer Überzeugung nach auf einem Erfolg versprechenden Kurs in die Zukunft.** So viel darf ich vorwegnehmen: Vorstand und Aufsichtsrat blicken mit Zuversicht auf das laufende Geschäftsjahr 2011. Wir haben uns nicht nur viel vorgenommen, sondern es steht auch ein runder Geburtstag im Kalender. Am 1. August 2011 wird die CPU 30 Jahre alt. Grund genug, schon heute allen große Anerkennung auszusprechen, die sich für das Unternehmen eingesetzt haben. Mit Blick auf das abgelaufene Geschäftsjahr möchte ich – auch im Namen meines Vorstandskollegen und des Aufsichtsrates – besonders unsere Mitarbeiter würdigen. Liebe Kolleginnen und Kollegen, euer Engagement ist der zentrale Erfolgsfaktor für unser Unternehmen! Sven Wollenhaupt und ich zollen auch unserem Aufsichtsrat großen Dank und Respekt. Meine Herren, wir schätzen es, dass Sie uns kompetent und fordernd zur Seite stehen! Und schließlich danken wir auch Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, dass Sie uns ihr Kapital und Ihr Vertrauen geben. Dass beides gut angelegt ist, wollen wir Ihnen heute vermitteln.

Folie 3

Meine Damen und Herren,

ein **Jubiläum** wie unser 30. Geburtstag in diesem Jahr ist ein Fixpunkt, von dem man zurück und nach vorne schauen kann. Oder mit einer Metapher aus der Natur gesprochen: Um zu wachsen, braucht man Wurzeln. Die Historie der CPU-Gruppe ist nun aber – und da wollen wir heute ganz ehrlich sein – von Licht und Schatten, von Erfolgen und Enttäuschungen geprägt. Es waren bewegte Jahre: Von der Gründung über den Börsengang an den Neuen Markt 1999 und den Einstieg der msg systems ag 2002 bis hin zur Bestellung des amtierenden Vorstands 2007 und zum Wechsel an die Börse München 2010. Insbesondere Ihre ganz persönliche Jubiläumsbilanz, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wird maßgeblich davon gefärbt ein, zu welchem Zeitpunkt Sie in den Kreis der CPU-Anteilseigner eingetreten sind. Wir als aktueller Vorstand können uns authentisch und glaubwürdig ohnehin nur zu der Zeitspanne äußern, in der wir die Verantwortung tragen. Nach schwierigen Jahren gelang seit 2007 die grundsätzliche Stabilisierung des Unternehmens, die Ertragssituation hat sich verbessert und der Aktienkurs in etwa verdoppelt. Auf diese Bilanz sind wir stolz, und doch geben wir uns damit nicht zufrieden. Unser Fokus liegt auf der Zukunft. Die „Pflanze CPU“ soll im vierten Jahrzehnt ihrer Existenz mit starken Wurzeln solide verankert sein und daraus die Kraft schöpfen, ertragreich zu wachsen und Früchte abzuwerfen. Dafür setzen wir uns zusammen mit allen Mitarbeitern kraftvoll ein. Was genau wir dafür tun, steht im zweiten Teil meiner Rede auf der Agenda.

Zunächst aber gebe ich das Wort an Sven Wollenhaupt.

II. Sven Wollenhaupt, Finanzvorstand

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

auch ich begrüße Sie recht herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der CPU Softwarehouse AG hier in Augsburg.

Mein Kollege Werner Binder hat Ihnen bereits eine erste Zusammenfassung über Lage und Perspektiven des Unternehmens gegeben. Bevor ich Ihnen nun aber wie gewohnt den Jahres- und Konzernabschluss 2010 im Detail erläutern werde, möchte ich zunächst auf einige wichtige formale und inhaltliche Änderungen durch den Segmentwechsel hinweisen. Danach berichte ich detailliert über die wichtigsten Finanzkennzahlen und die beiden Geschäftsfelder Produkt und Dienstleistung. Abschließend erhalten Sie noch Informationen zu der jüngst wieder sehr erfreulichen Kursentwicklung unserer Aktie und einen Ausblick auf das erste Halbjahr des aktuellen Geschäftsjahres 2011.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Wie Sie wissen, war und ist es eine unserer dringlichsten Aufgaben, die administrativen und kostenmäßigen Rahmenbedingungen an die Leistungsfähigkeit unseres Unternehmens anzupassen. Alleine die Kosten für die Rechtsform und die Börsennotierung belaufen sich jedes Jahr auf gut 300.000 Euro.

Für ein Unternehmen in der Größe der CPU stehen diese Aufwendungen in keinem vernünftigen Verhältnis zu Umsatz und Ertrag. Hinzu kommt, dass die Folgepflichten in einem regulierten Börsensegment kostbare Managementkapazitäten binden, die wir im operativen Geschäft viel gewinnbringender einsetzen könnten. Genau hier mussten wir daher den Hebel ansetzen.

Bereits im vergangenen Jahr habe ich Ihnen an dieser Stelle erläutert,

welche Vorteile ein **Segmentwechsel** vom regulierten Markt der Börse München in den m:access bringen würde – und zwar für die CPU wie für Sie als Aktionäre. Zum 1. Oktober 2010 haben wir den Schritt nun vollzogen: Die CPU-Aktie wird heute im m:access gehandelt, dem Qualitätssegment des Münchener Freiverkehrs. Wir halten dies für einen fairen Kompromiss zwischen der erforderlichen Kosteneffizienz auf der einen und der Informationstransparenz für die Aktionäre auf der anderen Seite.

Folie 4

Lassen Sie mich die wichtigsten Charakteristika sowie die Erleichterungen und Neuerungen im m:access für Sie zusammenfassen:

- *Erstens:* Der m:access ist ein Marktsegment speziell für mittelständisch geprägte Unternehmen. Das heißt: Die Zulassungsvoraussetzungen und Folgepflichten sind auf die Bedürfnisse des Mittelstands abgestimmt. So entfallen z. B. die Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes weitestgehend. Wenngleich die Folgepflichten insgesamt nicht so umfassend wie bei einer Notierung in einem regulierten Marktsegment sind, bieten diese aber ein nahezu unverändert hohes Maß an Transparenz und Sicherheit für die Investoren. Das war uns bei der Entscheidung für den m:access ein vorrangiges Anliegen.
- *Zweitens:* Wir wurden bisher durch die Börsennotierung in einem regulierten Markt als „große Kapitalgesellschaft“ im Sinne des Handelsgesetzbuches behandelt. Durch den Segmentwechsel sind wir nun eine „kleine Kapitalgesellschaft“. Deshalb dürfen wir wieder die traditionelle deutsche Rechnungslegung anwenden. Das reduziert den Aufwand für die Erstellung und die Prüfung der Jahresabschlüsse – und spart somit Kosten. Schauen Sie sich unseren Geschäftsbericht an: Während der Geschäftsbericht mit dem Abschluss nach IFRS für das Jahr 2009 noch 120 Seiten umfasst hat, sind wir im vergangenen Jahr nach HGB mit rund 60 Seiten ausgekommen. Dass das Zeit und Geld spart, versteht sich von selbst.

- *Drittens:* Wir sind gesetzlich nicht mehr dazu verpflichtet, einen Konzernabschluss oder einen Lagebericht aufzustellen. Dies ist auf freiwilliger Basis trotzdem erfolgt.
- *Viertens:* Auf einige zeitaufwendige Pflichten durch das Wertpapierhandelsgesetz, die für Sie als Aktionäre ohne zusätzlichen Informationsgehalt sind, können wir nun verzichten. Die aus unserer Sicht redundanten Vorschriften "Erklärung zur Unternehmensführung" und „jährliches Dokument nach § 10 Wertpapierhandelsgesetz“ brauchen wir nicht mehr erfüllen. Bitte bedenken Sie: § 10 fordert lediglich nochmals eine Übersicht der im abgelaufenen Geschäftsjahr publizierten Meldungen und Berichte. Sie haben als Aktionär alle Meldungen von uns in dem HV-Folder zusammengestellt bekommen. Des Weiteren werden alle Meldungen wie bisher auf der Homepage eingestellt.
- *Fünftens:* Oberste Pflicht bleibt dagegen für uns, Sie weiterhin über wichtige Ereignisse bei der CPU Softwarehouse AG zeitnah zu informieren. An die Stelle der Ad-hoc-Pflicht tritt nun die Mitteilungspflicht in Form einer sogenannten Corporate News. Das bedeutet im Grundsatz nichts anderes, nur werden diese Mitteilungen dann nicht mehr im Rechtsrahmen des Wertpapierhandelsgesetzes veröffentlicht.
- *Sechstens.* Wegfallen wird der Zwischenbericht nach dem ersten und dem dritten Quartal. Doch auch hier sehen wir keine Nachteile für unsere Aktionäre. Denn gerade bei mittelständischen Unternehmen mit Projektgeschäft wie wir sind die Umsatz- und Ergebnisschwankungen zwischen den einzelnen Quartalen sehr hoch und können das Gesamtbild verzerren. Die Aussagekraft von Zwischenberichten ist somit eher gering. Der Halbjahresbericht wird durch einen Emittentenbericht ersetzt und enthält die wesentlichen Aussagen für die ersten sechs Monate.
- *Siebtens:* Neuerungen, die Sie als Aktionäre durchaus erfreuen werden, sind die vorgeschriebenen Teilnahmen an einer Investoren- bzw. einer Analystenkonferenz. Vor gut drei Wochen haben wir uns bereits auf der

Münchener Kapitalmarkt-Konferenz präsentiert. Zudem verlangt das Regelwerk des m:access ein einmaliges Analysten-Research für unser Unternehmen. Nachdem wir uns in den vergangenen Jahren bewusst auf unsere Hausaufgaben konzentriert haben, erscheint der Zeitpunkt für ein Comeback bei Analysten und Investoren jetzt günstig gewählt, zumal diese Analystenkonferenz eine Plattform speziell für Mittelständler darstellt. Unserem Aktienkurs bekommt der Segmentwechsel jedenfalls recht gut. Dazu später mehr.

Meine Damen und Herren,

nachdem ich Ihnen die wichtigsten Neuerungen im Rahmen des Segmentwechsels ausführlich erläutert habe, komme ich nun – wie eingangs angekündigt – zu den Auswirkungen auf unsere Rechnungslegung.

Der Konzernabschluss 2010 ist nun nach den Rechnungslegungsvorschriften des deutschen Handelsrechts erstellt und somit nur bedingt mit dem Abschluss von 2009 vergleichbar, der noch auf der internationalen Rechnungslegung IFRS basiert. Um eine Vergleichbarkeit zu den Zahlen des Vorjahres herzustellen, wurden im Geschäftsbericht auch die Werte aus dem Jahr 2009 auf deutsches Handelsrecht zurückgerechnet.

Gestatten Sie mir an dieser Stelle einen kleinen Exkurs zur Verdeutlichung der grundsätzlichen Unterschiede zwischen HGB und IFRS:

Die Rechnungslegungsnormen nach dem deutschen Handelsrecht, also dem HGB, und den internationalen Rechnungslegungsstandards, den IFRS, weichen konzeptionell sehr stark voneinander ab.

Während beim HGB der **Gläubigerschutz** und das **Vorsichtsprinzip** im Vordergrund stehen, sollen Abschlüsse nach IFRS vorrangig eine Informationsfunktion für Aktionäre erfüllen. Insbesondere im Anhang werden im IFRS Informationen bereitgestellt, z.B. die Berechnung von latenten Steuern, die für ein DAX-Unternehmen sinnvoll sein können, nicht jedoch für eine kleine Gesellschaft wie es sind. Entscheidend für uns war

deshalb, dass das HGB diverse Erleichterungen für kleinere und mittlere Unternehmen bei der Bilanzierung vorsieht. Bei Abschlüssen nach IFRS ist dies nicht der Fall.

Nach dem deutschen Handelsrecht fällt der Aufwand für die Erstellung und die Prüfung der Bilanzen also deutlich geringer aus. Wie ich Ihnen bereits dargelegt habe, ist der Umfang unseres aktuellen Geschäftsberichts nun deutlich gestrafft. Das führt für uns zu einer spürbaren Arbeitserleichterung. Für mittelständische Unternehmen wie die CPU überwiegen somit klar die Vorteile aus der Rechnungslegung nach HGB.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Nach der wohl schlimmsten Finanzkrise seit vielen Jahrzehnten hat sich die Weltwirtschaft im Jahr 2010 wieder deutlich erholt. Wenngleich Deutschland – vor der Schweiz und Österreich unser wichtigster Kernmarkt – beim Wirtschaftswachstum eine Vorreiterrolle in Europa eingenommen hat, konnten wir von dieser Entwicklung nur geringfügig profitieren.

Unser Geschäft ist maßgeblich von der Situation im Finanzsektor geprägt – und da überwiegend von den kleineren Mittelstandsbanken. Diese Institute haben sich in der Krise aber recht stabil präsentiert, insofern ist das Aufholpotenzial auch nicht mehr so groß wie etwa bei den Großbanken. Das spiegelt sich nun natürlich in unserem Geschäft wider. Kurzum: In der Krise sind wir nicht abgestürzt, dafür gibt es im Aufschwung aber auch keinen Höhenflug! Wir sind aber optimistisch, dass strukturelle Veränderungen im Bankensektor wie die verschärften Eigenkapital- und Liquiditätsregeln – Stichwort: Basel III – oder neue Verbraucherschutzbestimmungen den Bedarf der Finanzbranche an leistungsfähigen IT-Lösungen erhöhen. Werner Binder wird dazu gleich Näheres ausführen. Ich möchte hier nur so viel vorwegnehmen: Das Umfeld bleibt anspruchsvoll, dennoch blicken wir zuversichtlich auf die zweite Jahreshälfte 2011.

Doch nun zu den detaillierten Eckwerten für das Jahr 2010:

Folie 5

Meine Damen und Herren,

im Geschäftsjahr 2010 fiel der **Umsatz** in der CPU-Gruppe um rund 12 Prozent auf knapp 6,9 Millionen Euro. Im Vorjahr konnten wir noch Umsätze von gut 7,8 Millionen Euro erzielen. Für diese Entwicklung gab es hauptsächlich zwei Gründe. So haben wir noch im Geschäftsjahr 2009 einen Großauftrag für einen Kunden abgewickelt und sind dann zusätzlich mit einem deutlich niedrigeren Auftragsbestand in das Jahr 2010 gestartet. Beide Effekte zusammen konnten wir auf der Umsatzseite nicht mehr kompensieren.

An dieser Stelle möchte ich wie schon in der Vergangenheit betonen, dass sich bei der CPU Auftragseingang und Auftragsbestand nicht linear entwickeln und wir auch zukünftig immer wieder entsprechende Ausschläge bei diesen Kennziffern haben werden. Das liegt an der unveränderten Abhängigkeit von einzelnen größeren Aufträgen. Da es uns aber im Vorjahr gelungen ist, den Auftragseingang um rund 22 Prozent auf etwa 7,5 Millionen Euro zu steigern, sind wir im Jahr 2011 wieder mit einem stichtagsbezogenen Auftragsbestand von 2,9 Millionen Euro gestartet. Zum Vergleich: Im Vorjahr lag dieser nur bei 1,8 Millionen Euro.

Das **Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)** verbesserte sich auf rd. 0,4 Mio. Euro. Im Jahr zuvor schrieben wir gerade so eine schwarze Null. Der **Konzern-Jahresüberschuss** für das Geschäftsjahr 2010 stieg ebenfalls auf rd. 0,4 Millionen Euro. Das Ergebnis je Aktie erhöhte sich dementsprechend auf zehn Cent je Aktie. Alles in allem ein zufriedenstellendes Ergebnis.

Meine Damen und Herren,

mein Vorstandskollege Werner Binder und ich sind 2007 hier angetreten, um Mitarbeitern, Kunden und Aktionären Stabilität, Kontinuität und Zukunftspotenzial zu bieten. Im fünften Jahr unserer Vorstandstätigkeit haben wir mit den erneut soliden Geschäftsergebnissen belegt, dass unsere konservative Strategie greift. Wir haben die CPU stabilisiert und kontinuierlich weiterentwickelt. Unsere Produkt- und Leistungslinien wurden modernisiert und erweitert sowie die Organisations- und Vertriebsstrukturen im Konzern nachhaltig verändert. Besonders wichtig war aber auch die Anpassung unserer Kostenstrukturen. Im Geschäftsjahr 2010 konnten wir nochmals Einsparungen bei den Vertriebs- und Verwaltungskosten erreichen.

Um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern, waren und sind zukunftsichernde **Investitionen** in bestehende und neue Produkte notwendig. Wir haben im Geschäftsjahr 2010 daher wieder wesentliche Neuentwicklungen angestoßen, fortgeführt und zum Abschluss gebracht. Mit funktionalen Verbesserungen sorgen wir zudem dafür, dass alle Produkte technisch und fachlich auf einem aktuellen Stand sind. Unsere Produkte wurden mit technischen oder fachlichen Zusatzfunktionen erweitert, damit erhöhen sich unsere Absatzchancen.

Die Investitionen in **Forschung & Entwicklung** haben wir mit insgesamt rund 0,4 Millionen Euro in etwa auf dem Niveau des Vorjahres gehalten. Für ein Unternehmen unseres Zuschnitts ist dies ein bemerkenswerter Kraftakt. Um die Erschließung neuer Märkte zu beschleunigen, erweiterten wir unsere Produktpalette auch durch Kauf von Software und deren Anpassung und rundeten somit unser Portfolio ab. Im Einklang mit Neuerungen des Bilanzmodernisierungsgesetzes haben wir diese Software als immaterielle Vermögensgegenstände zur Hälfte bilanziert und zur anderen Hälfte in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Erste Vertriebsfolge mit den neuen Lösungen im Rahmen des Partnergeschäfts stimmen uns sehr hoffnungsvoll. Dies wird Ihnen mein

Kollege Werner Binder aber noch ausführlich erläutern.

Folie 6

Meine Damen und Herren,

werfen wir nun einen Blick auf die Entwicklung in den beiden Geschäftsfeldern Produkt und Dienstleistung.

Im Produktbereich ist der Umsatz um rund 19 Prozent auf 3,8 Millionen Euro zurückgefallen. Hier schlug die Investitionszurückhaltung der Banken besonders bei Software-Anwendungen für den Kredit- und Anlagebereich durch. Diese Entwicklung hatten wir Ihnen schon auf unserer Hauptversammlung im vergangenen Jahr prognostiziert. Trotz des starken Umsatzrückgangs konnten wir dennoch mit gut 0,1 Millionen Euro ein positives EBIT erreichen.

Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir im aktuellen Geschäftsjahr im Produktbereich wieder Ergebnis- und Erlöszuwächse zeigen können. Der Auftragseingang hat sich im Jahr 2010 um fast 34 Prozent auf gut 4,0 Millionen Euro erhöht, und es zeichnet sich momentan wieder eine stärkere Nachfrage ab.

Im Dienstleistungsbereich konnten wir den Umsatz um rund sieben Prozent steigern. Die Erlöse von knapp 3,8 Millionen Euro reichten aber nicht ganz aus, um den starken Rückgang aus dem Produktgeschäft komplett aufzufangen. Die insgesamt recht erfreuliche Entwicklung im Dienstleistungsgeschäft spiegelt sich auch im EBIT wider. Hier ist uns nahezu eine Verdreifachung auf mehr als 0,4 Millionen Euro gelungen. Fast gleichauf mit den Umsätzen ist der Auftragseingang um über sechs Prozent auf 3,7 Millionen Euro geklettert.

Insgesamt hat sich das Bruttoergebnis in den beiden Geschäftsfeldern reduziert - von 2,7 Millionen Euro im Jahr zuvor auf rund 2,3 Millionen Euro

2010. Bezogen auf das ebenfalls verminderte Umsatzniveau blieb die Bruttomarge bei unveränderten 34 Prozent.

Folie 7

Sehr geehrte Damen und Herren,

nach meinen Ausführungen zu den Geschäftsfeldern komme ich nun zur **Vermögens- und Finanzlage** sowie zur **Kapitalstruktur** im CPU-Konzern.

Unsere Bilanz ist unverändert sehr solide. Die Bilanzrelationen haben sich auch nach neuer Rechnungslegung nur unwesentlich verändert. Die Erhöhung beim Anlagevermögen von 0,1 Millionen Euro auf 0,3 Millionen Euro entfällt überwiegend auf Zugänge aus selbst erstelltem und entgeltlich erworbenem immateriellen Vermögen. Weiterhin sind die langfristigen Vermögensgegenstände vollständig durch unser Eigenkapital finanziert, und den kurzfristigen Verbindlichkeiten stehen entsprechende kurzfristige Werte auf der Aktivseite gegenüber. Die goldene Bilanzregel, wonach die Fristenkongruenz immer gewahrt werden soll, ist bei der CPU eingehalten.

Das bilanzielle Eigenkapital im Konzern ist um mehr als 50 Prozent auf 0,7 Millionen Euro gestiegen. Das ist auf unser positives Jahresergebnis zurückzuführen. Bei einer gleichzeitig um gut 13 Prozent erhöhten Bilanzsumme ergibt sich eine auf nunmehr 28 Prozent verbesserte Eigenkapitalquote. Im Vorjahr –nach HGB – lag diese bei 20 Prozent.

Werfen wir jetzt einen Blick auf die **Kapitalflussrechnung** im CPU-Konzern: Der Cashflow aus dem operativen Geschäft war mit 0,2 Millionen Euro deutlich positiv. Im Vorjahr hatten wir hier noch einen Mittelabfluss von 0,1 Millionen Euro. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit betrug rund 0,2 Millionen Euro. Das liegt an den bereits beschriebenen Investitionen in Softwareentwicklungen – z. B. die Modularisierung und Schnittstellenerweiterung unseres VALUE MIRROR für das Partnergeschäft –, mit denen wir die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens in der Zukunft sichern. In der Summe hatten wir trotz der hohen Investitionen nur einen

geringen Mittelabfluss im Geschäftsjahr 2010 zu verzeichnen. Damit haben wir unser Ziel, die Investitionen komplett aus dem operativen Geschäft zu erwirtschaften bzw. ohne Fremdkapital auszukommen, nahezu erreicht.

Im vergangenen Geschäftsjahr ist es uns auch in der AG-Bilanz gelungen, einen Gewinn zu erzielen – nämlich 0,2 Millionen Euro. Der Bilanzgewinn in der AG ist ja bekanntlich die Grundlage für eine mögliche Dividendenzahlung. Wenngleich wir stolz auf diese positive Entwicklung sind, so möchte ich nachvollziehbare Fragen nach einer Gewinnausschüttung für die Aktionäre schon an dieser Stelle antworten, dass die erwirtschafteten Erträge dringend zum weiteren Wachstum im Unternehmen benötigt werden. Unsere Ertragskraft reicht zwar zur Deckung der Investitionen, für eine Ausschüttung ist es allerdings noch zu früh. Für die Zukunft möchte ich dies aber keinesfalls ausschließen. Denn wenn unsere Entwicklung weiterhin positiv verläuft und wir in beiden Geschäftsfeldern nachhaltig Gewinne erwirtschaften können, wollen und werden wir Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Treue belohnen.

Folie 8

Meine Damen und Herren,

für Sie als Anteilseigner der CPU Softwarehouse AG spielt natürlich auch der Aktienkurs eine wichtige Rolle. Daher freue ich mich sehr, dass ich Ihnen heute von einer durchaus ansprechenden Kursentwicklung berichten kann. Gestartet mit einem Kurs von 1,09 Euro im Januar 2010, ist unser Papier im Februar zunächst auf das Jahrestief von 0,88 Euro zurückgefallen. Danach hat aber eine starke Aufwärtsentwicklung eingesetzt, die unsere CPU-Aktie bis Ende Dezember auf ein Kursniveau von 2,16 Euro befördert hat. Das war gleichzeitig der Jahreshöchstkurs und entspricht einer stolzen Jahres-Performance von fast 100 Prozent. Allerdings möchte ich aus Gründen der Fairness anmerken, dass die Basis, von der aus die Aktie gestartet ist, sehr niedrig war.

Die Gründe für diese Entwicklung sind vielschichtig. Wir können uns gut vorstellen, dass neben unseren operativen Erfolgen auch die Entscheidung, die Aktie zunächst nur noch im Regulierten Markt in München notieren zu lassen, einen Impuls gegeben hat. Der Handel mit CPU-Aktien war seit Jahren sehr gering. Die Konzentration auf unseren Heimatmarkt hat das insgesamt unverändert geringe Handelsvolumen aber zumindest gebündelt.

Nach dem zum 1. Oktober 2010 erfolgten Segmentwechsel unserer Aktie vom Regulierten Markt in den m:access hat sich die Aufwärtsbewegung unverändert fortgesetzt. In den ersten neun Monaten des Vorjahres kletterte die CPU-Aktie um knapp 60 Prozent, nach dem Wechsel in den m:access folgte in den letzten drei Monaten des Jahres noch ein weiteres Kursplus von über 24 Prozent. Im aktuellen Geschäftsjahr ist ein Anstieg von 18 Prozent hinzugekommen. Somit sind die Befürchtungen, dass der Segmentwechsel unserem Aktienkurs schaden könnte, nicht eingetroffen.

Dass unserer Aktie nicht zwischenzeitlich die Luft ausgegangen ist, kann durchaus dem Wechsel in den m:access geschuldet sein. Denn: Im M:access ist die Betreuung der Aktie durch einen Emissionsexperten vorgeschrieben, der ähnlich einem Designated Sponsor Kurse stellt und für eine bessere Handelbarkeit sorgen soll.

Natürlich können und wollen wir hier und heute keine Kursziele nennen. Das ist nicht unsere Aufgabe, das ist Sache der Analysten und Finanzjournalisten. Wir werden aber unverändert alles Erforderliche und Mögliche tun, um das operative Geschäft der CPU nach vorne zu bringen. Gelingt uns dieses Vorhaben, wird das sicher nicht zum Nachteil des Aktienkurses sein.

Meine Damen und Herren,

ich möchte Ihnen an dieser Stelle noch einen kurzen Ausblick auf die ersten sechs Monate des laufenden Geschäftsjahres geben:

Auch im ersten Halbjahr 2011 wird sich unser Geschäft in Summe stabil entwickeln. Zwar werden wir voraussichtlich bei Umsatz und Ergebnis etwas unter dem Vorjahreshalbjahr liegen, schwarze Zahlen sollen es aber dennoch sein. Der Auftragseingang wird sich ebenfalls unter Vorjahr bewegen. Hier war die Vergleichsbasis durch einen Großauftrag im Jahr 2010 erheblich angehoben. Weitere Informationen zum Ausblick 2011 wird Ihnen Werner Binder nennen, an den ich nun auch das Wort zurückgebe.

III. Werner Binder, Sprecher des Vorstandes

Folie 9

Vielen Dank, Sven. Meine Damen und Herren,

der Bericht zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2010 und zu den Tendenzen des ersten Halbjahres 2011 ließ erkennen, dass bei grundsätzlich positiver Richtung die Rahmenbedingungen der CPU-Gruppe anspruchsvoll sind und bleiben. Die gute Nachricht: Die Weltwirtschaft hat sich nach der schweren Rezession wieder erholt. Für unsere Kernmärkte Deutschland, Österreich und Schweiz sagen Experten für 2011 Wachstumsraten von rund zwei Prozent voraus. Damit lägen unsere wichtigsten Absatzländer über dem vorausberechneten EU-Durchschnitt von 1,4 Prozent. Die weniger gute Nachricht: Die im Zuge der Banken- und Finanzmarktkrise aufgedeckten strukturellen Probleme der Weltfinanzmärkte können noch nicht als überwunden gelten. Vor allem die Turbulenzen rund um den Euro bewirken, dass das Grundvertrauen in unserer Kundengruppe der Banken noch nicht wieder zurückgekehrt ist. Damit kann ich auch schon gleich die Antwort auf eine Frage vorwegnehmen, die sich manch einer von Ihnen vielleicht schon gestellt hat: 2010 war doch ein Wirtschaftsboom-Jahr. Warum weist die CPU da keine größere Dynamik auf? Der Grund: CPU als zukunftsorientiertes Softwarehaus für das Bankwesen ist auf engste mit der Bankbranche verflochten und kann somit nicht an allgemeinen, branchenübergreifenden Konjunktorentwicklungen gemessen werden.

Denn die Banken zeigen noch lange nicht die Dynamik, wie sie derzeit etwa das exportorientierte Produzierende Gewerbe aufweist. Bei den Banken halten sich Licht und Schatten die Waage: In ihren angestammten Bereichen melden viele Institute derzeit gute bis sehr gute Geschäfte. So hat beispielsweise dieser Tage die Commerzbank verkündet, dass ihre Mittelstandsbank 2010 der Haupt-Ertragsbringer war. Dieser Aufschwung der Branche ist in Wahrheit aber nur ein Aufholeffekt, um die gravierende Delle der Krisenjahre auszugleichen. Anders gesagt: Die Banken arbeiten sich

gerade einmal wieder an das Niveau vor der Krise heran. Und das schaffen sie auch nur, weil sie alle Ressourcen und Anstrengungen auf die Ankurbelung des Geschäfts konzentrieren. Dieses Geschäft ist zudem von einem immer schärferen Verdrängungswettbewerb bzw. einer Konsolidierung geprägt, mit der die chronisch niedrigen Margen verbessert werden sollen.

In dieser Gemengelage verwundert nicht, meine Damen und Herren, was wir bezüglich größerer IT-Investitionen derzeit noch aus den Bankvorständen hören: „Die müssen noch etwas warten, bis die Verluste der Krise wirklich kompensiert und die Zukunftsperspektiven nachhaltig sicherer geworden sind.“ Für die CPU heißt das: Der Knoten bei den IT-Investitionen der Banken ist noch nicht geplatzt. Zwar stiegen laut Forrester Research nach der tiefen Delle 2009 die weltweiten IT-Ausgaben 2010 wieder kräftig um rund acht Prozent an. Dieser Aufschwung geht aufgrund unserer Spezialisierung jedoch nahezu an der CPU vorbei. Denn unsere Kundengruppe der Banken bewerkstelligte ihre geschäftliche Erholung bisher sozusagen „aus dem Bestand“, also überwiegend im Rahmen der bestehenden IT-Infrastruktur. Die während der Hochphase der Krise pauschal verfügbaren Budgetkürzungen sind überwiegend noch nicht oder nur teilweise zurückgenommen. CPU wertet es vor diesem Hintergrund als bemerkenswerten Erfolg, dass wir 2010 den Auftragseingang im Produktbereich um rund 30 Prozent und im Dienstleistungsbereich um rund sechs Prozent steigern konnten. Dieses Polster wird uns dabei unterstützen, unsere Geschäftsziele für 2011 zu erreichen.

Folie 10

Meine Damen und Herren,

auch wenn sich die Bankbranche im Vergleich zu anderen Wirtschaftszweigen noch immer verhalten entwickelt und weitere Hausaufgaben zu machen hat: Wir setzen auf unsere Positionierung, die Sie bereits kennen und von der Vorstand und Aufsichtsrat überzeugt sind:

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

Ich werde Ihnen nun unsere Geschäftsausrichtung näher erläutern und auch darlegen, welche strategischen Maßnahmen uns auf diesem Weg zum Erfolg führen sollen.

Es ist unsere grundsätzliche Überzeugung: Bankspezifische Software ist ein Wachstumsfeld. Das jährliche Volumen für unsere relevanten Märkte schätzen Forschungsinstitute insgesamt auf zehn bis zwölf Milliarden Euro – mit steigender Tendenz. Vor allem die neuen schärferen Eigenkapital- und Liquiditätsregeln – bekannt unter dem Namen Basel III – machen es für Banken in Zukunft wieder dringlicher, in IT zu investieren. Die Nachfrage nach unseren Lösungen wird auch von der Tatsache begünstigt, dass die Kritik an der Qualität der Bankberatung nicht abreißt. „Verbraucherschutzministerin Aigner testet Banken mit verdeckten Ermittlern“, so titelte das Handelsblatt vor einigen Wochen. Und die Stiftung Warentest stellte Finanzinstituten nach einem flächendeckenden Test unlängst ein vernichtendes Zeugnis aus. Die Politik reagiert mit weiteren Transparenz- und Verbraucherschutzbestimmungen.

- So verlangt etwa die seit 2010 gültige EU-Verbraucherkredit-Richtlinie, dass Bankberater ihre Kunden noch intensiver informieren, dass Kredite europaweit vergleichbar sind und dass Vermittler ihre Provisionen offenlegen.
- Am 6. April 2011 hat das Bundeskabinett den Gesetzentwurf zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts ins parlamentarische Verfahren eingebracht. Er sieht unter anderem ein Informationsblatt für alle Finanzprodukte vor (den sogenannten „Beipackzettel“), verpflichtet Finanzvermittler zu einer Sachkundeprüfung oder gleichgestellten Berufsqualifikation und reguliert bestimmte Produkte wie geschlossene Fonds noch schärfer. In der Diskussion ist außerdem eine von der BAFin geführte Datei, in der Kundenbeschwerden über die rund 300.000 Bankberater registriert werden. Der Gesetzesentwurf umfasst Sanktionsmöglichkeiten bis hin zu einem Berufsverbot vor.

Diese und weitere Beispiele einer stärkeren Regulierung und Haftung steigern das Bedürfnis der Banken, in unterstützende IT-Infrastruktur zu investieren. Solche Projekte umfassen nicht einfach nur die Implementierung irgendwelcher Soft- und Hardware. Solche Projekte haben strategische Tragweite für die Institute. Deswegen wählen Banken dafür in der Regel auch nicht irgendeinen Produkt- und Dienstleistungslieferanten, der heute Banken, morgen einen Automobilkonzern und übermorgen die Pharmaindustrie mit IT ausstattet. Banken brauchen einen IT-Partner, der sie auch bankfachlich versteht. Und genau das leistet CPU: Wir verstehen nicht nur etwas von IT. Wir verstehen das Bankgeschäft in seinem Kern, in seinem Wesen. Seit Jahren gehen wir bei Geldinstituten im deutschsprachigen Raum ein und aus. Deswegen können wir nicht ohne Stolz von unseren Lösungen sagen, dass sie im wahrsten Sinne des Wortes Bankgeschäft ermöglichen, unterstützen, absichern und an entscheidenden Stellen optimieren. Genau diese Transformatoren-Rolle zwischen IT und Kerngeschäft wird in Zukunft stärker denn je von IT-Dienstleistern erwartet. CPU hat hier einen klaren Wettbewerbsvorteil – nicht zuletzt, weil wir uns auf die Branche der Banken fokussieren.

Folie 11

Meine Damen und Herren,

ich will Ihnen nun Beispiele nennen, wie CPU diese Transformatoren-Rolle zwischen IT und Kerngeschäft ausfüllt und welchen Nutzen unsere Kunden davon haben.

- Unsere Lösung INVESTMENT ADVISOR ermöglicht eine hochwertige und maßgeschneiderte Anlageberatung für verschiedene Kundensegmente einer Bank. Die Anlagestrategien der Bank werden in dem System zentral definiert und stehen einheitlich zur Verfügung. Damit können die Bankmitarbeiter den Beratungsprozess genauestens protokollieren – und erhöhen somit mit ein paar Mausklicks nicht nur den Service für den Kunden, sondern minimieren auch Risiken der

Beraterhaftung. Ferner trägt der INVESTMENT ADVISOR dazu bei, individuelle Fehlerquellen zu verkleinern – etwa durch Limit- und Strategieüberwachungen. Regulatorische Anforderungen wie durch das Wertpapierhandelsgesetz, Compliance-Vorschriften oder die MiFID-Richtlinie werden unterstützt. Als aktuelles Erfolgsbeispiel aus diesem Bereich kann ich Ihnen nennen, dass CPU bei der Raiffeisen-Gruppe in Österreich die Leistungen ausbauen wird.

- Auch unsere Produktfamilie CPU KREDIT ist mehr als eine bloße Softwarelösung. Auch sie ist ein Erfolgstreiber für das Kerngeschäft der Banken. Ob als Standardsoftware oder Individuallösung – mit CPU KREDIT können Banken die Beratung, Entscheidung und Bearbeitung im Kreditgeschäft komplett managen. Banken kämpfen in diesem Bereich mit immer höheren Ausfallrisiken, geringen Margen, steigendem Konkurrenz- und Kostendruck und immer stringenteren Vorgaben des Gesetzgebers. CPU KREDIT trägt bei Konsumentenkrediten, Konsumgüterfinanzierung, Baufinanzierung sowie Gewerbe- und Firmenkrediten dazu bei, dass Banken alle rechtlichen Vorschriften integrieren, den Kunden die erforderliche Transparenz verschaffen und für sich selbst Ausfallrisiken minimieren. Als Features wären hier unter anderem zu nennen: Sicherheiten-Datenbank, Verzahnung mit Auskunfteien und Ratingagenturen, Margen- und Risikokalkulation sowie risikoadäquate Preisfindung gemäß den gesetzlichen Bestimmungen. Ein aktuelles Erfolgsbeispiel will ich Ihnen auch hier nennen: Erstmals kam im Bereich Kredit unsere neue Plattform CPU BASIS zum Einsatz, die ich Ihnen später noch vorstellen werde. Wir haben im vierten Quartal 2010 diese Lösung bei einem Kunden in Deutschland implementiert und bauen inhaltlich Anwendungsfeld aus.

Zusammengefasst: Das schärfere Regulierungsumfeld, der Investitionsstau, die wieder verbesserte Ertragssituation und der nachweisbare Mehrwert unserer Lösungen lassen 2011 für unser Geschäft eine Belebung erwarten. Spätestens ab Herbst rechnen wir mit anziehenden Investitionen unserer bestehenden und potenziellen Kunden. CPU ist sehr gut aufgestellt, um davon zu profitieren.

Meine Damen und Herren,

ein weiterer Wachstumstreiber für die CPU-Gruppe ist das Geschäft mit Bankcontrolling-Lösungen. Software für die betriebswirtschaftliche Unternehmensteuerung gehört zu unseren dynamischsten Bereichen, da Banken im Zuge der Finanzmarktkrise intensiver denn je auf ein effizientes Management achten. Mit der CPU-Produktfamilie VALUE MIRROR lassen sich alle steuerungsrelevanten Dimensionen und Kennzahlen in beliebigen Detaillierungsstufen darstellen und analysieren. Dies bietet Banken eine sichere Datengrundlage für unternehmerische Entscheidungen. Ziel ist die Gewinnung von Erkenntnissen, die in Einklang mit den Unternehmenszielen bessere operative oder strategische Entscheidungen ermöglichen. Damit können Unternehmen ihre Geschäftsabläufe und Kundenbeziehungen profitabler gestalten, Kosten senken, Risiken minimieren und die Wertschöpfung vergrößern.

Folie 12

Meine Damen und Herren,

für diese Produktfamilie haben wir ab sofort eine erweiterte Vertriebsstrategie, die ich Ihnen nun erläutere. Bereits heute ist unser VALUE MIRROR in der Umgebung des Kernbankenherstellers finnova AG Bankware die Lösung mit der höchsten Marktabdeckung. Neu seit 2010 ist dieses: Dank einer Übereinkunft mit unserem langjährigen Partner finnova können wir unsere Lösungen für das Bankcontrolling ab sofort aus eigener Initiative einem deutlich erweiterten Kundenkreis in den Kernmärkten Deutschland, Schweiz und Österreich anbieten. Wir entwickeln mit Hochdruck Schnittstellen und sprechen aktiv mit weiteren Kernbankenherstellern sowie Systemhäusern und Integratoren, um den Markt noch breiter und tiefer zu bearbeiten.

Der Durchbruch bei dieser neuen, erweiterten Partnerstrategie ist bereits erfolgt: Im Rahmen unserer Vertriebs- und Integrationspartnerschaft hat die

Baseler Novo AG seit Februar 2011 die modulare CPU-Software in einem Rechenzentrum ihrer Bankkunden implementiert, das von 25 Schweizer Banken genutzt wird. Meine Damen und Herren, das klingt auf den ersten Eindruck vielleicht mäßig spannend. Wir sehen hier aber nicht mehr und nicht weniger als den Beginn einer neuen Ära für die CPU-Gruppe. Denn der Fall Novo beweist, dass ein fremder Implementierungspartner unsere Software nutzen und für seine Kunden zum Einsatz bringen kann. Und zwar schnell: Novo schaffte die Integration binnen neun Monaten. Dieser „Proof of Concept“ ist die zentrale Voraussetzung, damit unsere erweiterte Partnerstrategie Früchte trägt.

Was das konkret für uns bedeutet, merken wir beinahe täglich. Unser VALUE MIRROR mit seinen Effizienz steigernden Potenzialen trifft scheinbar bei den Banken einen Nerv der Zeit. Und da er – ich sage nicht ohne Stolz – *nachweislich* in anderen Kernbankensystemen als der finnova läuft, stehen uns jetzt die Türen für eine wesentlich breitere Marktbearbeitung weit offen. Wir können jetzt nämlich nicht mehr nur unsere – begrenzten – Akquisitionskapazitäten nutzen, sondern auch die Vertriebskanäle unserer Implementierungspartner. Das bedeutet: Wir haben jetzt mehr und größere Hebel, als sie CPU alleine jemals hätte einsetzen könnte. Alleine im Mai und Juni stehen mehr qualifizierte und intensiv vorbereitete Akquisitionstermine in unserem Kalender als zusammengenommen in vielen, vielen Monaten davor. Nur, um Missverständnissen vorzubeugen, meine Damen und Herren: Das ist keine Kaltakquise mit ungewissen Chancen. Das sind Kontakte mit echten Interessenten! Aus Österreich kam sogar unlängst ein möglicher Partner von sich aus auf CPU zu, um eine Partnerschaft zu sondieren. Und in Deutschland existiert ein potenzieller Partner, der uns zusätzlich noch den Weg in den luxemburgischen Markt bahnen könnte. Zudem sehen wir über unsere erweiterte Partnerstrategie auch Vermarktungsmöglichkeiten für unsere übrigen Produkte wie etwa den INVESTMENT ADVISOR. Mit der Zusammenarbeit mit der finnova stellen wir zudem sicher, dass die Kunden der CPU auch in Zukunft den bewährten VALUE MIRROR im finnova-Umfeld einsetzen können und CPU ihre Software auch weiterhin an solche Kunden vertreiben kann.

Meine Damen und Herren,

schauen wir schließlich auch noch auf unser operatives Geschäftsfeld Dienstleistungen. CPU genießt im Markt den guten Ruf, Banken in ihren IT-Projekten mit Spezialisten und hochwertigem Know-how zu unterstützen. Die IT-Abteilungen unserer Kunden stehen durch verschärften Wettbewerb, gesetzliche Vorgaben, anwenderspezifische Anforderungen und den technologischen Fortschritt unter immer stärkerem Druck. IT-Systeme müssen in kürzester Zeit angepasst werden – ohne dass dafür höhere Budgets und Ressourcen zur Verfügung stünden. Solche Herausforderungen meistern Banken oft nur mit flexiblen Personalstrukturen und Outsourcing. CPU kann Kunden zuverlässig und schnell bei der optimalen Projektbesetzung unterstützen. Mit unserer einzigartigen Kombination aus technischem und bankfachlichem Know-how schicken wir die richtigen Spezialisten an die richtigen Einsatzorte, überbrücken Engpässe im Tagesgeschäft und wirken als Berater, Unterstützer und Qualitätssicherer. Entsprechend konnten wir uns 2010 bei einem weiteren größeren Kunden etablieren, der auf die Qualität und das Know-how von CPU setzt.

Meine Damen und Herren,

mit den beiden operativen Geschäftsbereichen Produkte und Dienstleistungen sehen wir unser Unternehmen sehr gut aufgestellt, um von den Wachstumschancen in unseren Märkten zu profitieren. Alle CPU-Konzerngesellschaften fokussieren ihre Kernkompetenz auf die strategischen und operativen Ziele der Banken und schöpfen so das wachsende Marktpotenzial gemeinsam aus. Unser 2008 etablierter einheitlicher Markt- und Markenauftritt stellt sich immer mehr als voller Erfolg heraus und die CPU-Dachmarke gewinnt Jahr für Jahr an Profil. Ein aktuelles Beispiel für unsere verzahnte Unternehmensstrategie ist die 2010 neu eingeführte Software-Plattform CPU BASIS auf der Grundlage von Microsoft.NET. Damit verfügt CPU über eine Plattform, die die Entwicklung und Ausführung von Anwendungen der nächsten Generation unterstützt. Die in nur zwei Jahren von uns entwickelte Plattform kommt bereits im Bereich CPU KREDIT bei

Kunden zum Einsatz; Gespräche mit mehreren Interessenten laufen. In den nächsten Monaten werden wir die CPU BASIS ausbauen und mit weiteren unserer Produktfamilien verzahnen. So kann sich dieses für unsere Verhältnisse hohe Investment schnellstmöglich amortisieren.

An Projekten wie CPU BASIS und der erweiterten Vertriebsstrategie für das Bankcontrolling können Sie, meine sehr verehrten Damen und Herren, sehen: Wir gestalten aktiv die erfolgreiche Zukunft der CPU-Gruppe haben auch den Mut, zu investieren. Wir sind davon überzeugt: Die „Pflanze CPU“ wird in Zukunft noch mehr und größere Früchte abwerfen – um am Schluss die Metapher vom Beginn meiner Rede wieder aufzugreifen. Organisches Wachstum wollen wir durch noch intensivere Marktdurchdringung erreichen, da unser Marktanteil in allen relevanten Bereichen noch ausbaufähig ist. Besonders in der Integration von CPU-Produkten in Kernbankensysteme sehen wir zentrale Wachstumschancen. Dies erfordert jedoch einen hohen Grad an technischer und fachlicher Abstimmung, sodass kurzfristige Erfolge nicht zu erwarten sind. Um strategische Positionierungen zu erreichen, braucht es einen langen Atem und eine kontinuierliche vertrauensvolle Zusammenarbeit bei gemeinsamen Kunden. Raschere Erfolge kann eine noch stärkere Zusammenarbeit mit Vertriebs- und Implementierungspartnern erbringen. CPU hat bereits im zweiten Halbjahr 2010 eine Reihe von Gesprächen begonnen, von denen einige schon so gediehen sind, dass an konkreten Lösungen für neue Kundengruppen gearbeitet wird. Sollten sich die neuen Kooperationen positiv entwickeln, könnten sie in den nächsten zwei Jahren zu wesentlichen Umsatz- und Ergebniszuwächsen beitragen.

Folie 13

Meine Damen und Herren,

für das laufende Geschäftsjahr 2011 haben wir uns vorgenommen, die Umsatzmarke von sieben Millionen Euro wieder zu erreichen. Der höhere Auftragsbestand zu Jahresbeginn und die steigende Nachfrage im Produktbereich – insbesondere Bankcontrolling - bestärken uns in dieser

Planung. Dennoch bleiben Unsicherheiten. Für den Dienstleistungsbereich rechnen wir mit einer Stabilisierung des Geschäfts auf einem ähnlichen Stand wie 2010. Um die Wachstumsraten der vergangenen Jahre fortzuschreiben, müssen die bestehenden Kundenbeziehungen weiter ausgebaut und vor allem neue Kunden hinzugewonnen werden.

Auf der Ertragsseite streben wir ein dauerhaft ausreichendes Niveau an, um notwendige Investitionen in Produkte, Märkte und Mitarbeiter tätigen zu können, ohne dass dies die Renditeziele der Gesellschaft bzw. des Konzerns gefährdet. Wir wollen auch 2011 wieder in dem 2010 und 2009 bereits erreichten Korridor einer Umsatzrendite zwischen drei und fünf Prozent landen.

Perspektivisch sehen wir große Marktchancen mit unserer erweiterten Vertriebsstrategie. Durch die Gewinnung von starken, kompetenten und im Bankumfeld erfahrenen Partnern können wir ab sofort den gesamten relevanten Markt bearbeiten. Das konnten wir bisher nicht leisten. Wie ist diese Neuausrichtung möglich geworden? Durch erfolgreiche Produkterweiterungen und neue Produkte; durch den „Proof of Concept“ einer Kundeninstallation durch einen Implementierungspartner; und durch die Öffnung der CPU für die Zusammenarbeit mit weiteren Partnern in allen von uns adressierten Ländern. In Zukunft möchten wir unsere historisch bedingt unterschiedlichen Produkte auf *einer* technischen Plattform konzentrieren. Dies wird uns mittelfristig für Kernbankenhersteller noch interessanter machen, denn die Komplexität von verschiedenen Schnittstellen zu unterschiedlichsten Produkthanbietern entfällt dann. Ein solches IT-Lösungsangebot für Mittelstandsbanken wird ein Alleinstellungsmerkmal im Markt sein.

Folie 14

In diesem Sinne, meine Damen und Herren, bitte ich Sie weiterhin um Ihr Vertrauen in CPU und in unsere Arbeit. Ich bedanke mich für Ihr Interesse. Wir stehen nun für Ihre Fragen und Anmerkungen gerne zur Verfügung.