Hauptversammlung der CPU Softwarehouse AG

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

Augsburg, den 18.08.2004

-Es gilt das gesprochene Wort-

Inhalt:

1 Begrüßung und Einleitung 2

2 Das Jahr 2003 3

2.1 Wichtige Aktivitäten und Ereignisse in 2003 3

2.1.1 Der Geschäftsverlauf im Jahr 2003 – Erreichen der Gewinnschwelle im 2. HJ 3

2.1.2 Börsengang der inexsys AG 4

2.1.3 Senkung der Leerstandskosten 4

2.1.4 Strategische Partnerschaft mit der msg systems ag 5

2.1.5 Intensivierung der Vertriebsaktivitäten 5

2.1.6 Gesellschafterstruktur, eigene Aktien und Aktienverlauf 6

2.2 GuV und Bilanz 7

2.2.1 Umsatz und Ergebnis 7

2.2.2 Kapitalstruktur und Liquidität 8

2.3 Personalentwicklung 9

2.4 Forschung und Entwicklung 9

3 Das 1. Halbjahr 2004 11

3.1 Die Vertreibung aus dem „kollektiven Freizeitpark“ 11

3.2 Es kommt Bewegung in die Finanzdienstleistungsbranche 12

3.2.1 Der Investitionsstau wird zunehmend aufgebrochen 12

3.2.2 Die Sachbearbeitung rückt wieder in den Vordergrund 12

3.2.3 Veränderte Anforderungen und Wünsche der Privat- und Geschäftskunden. 13

3.3 Geschäftstätigkeit und Ergebnisse im ersten Halbjahr 2004 14

4 Die weitere Geschäftsentwicklung 2004 15

1 Begrüßung und Einleitung

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich heiße Sie zur diesjährigen Hauptversammlung der CPU Softwarehouse AG recht herzlich Willkommen. Ich danke Ihnen für Ihr Erscheinen sowie vor allem für das Vertrauen, das Sie als Anteilseigner in dieses Unternehmen, in den Aufsichtsrat und in mich als Vorstand setzen.

Besonders begrüßen möchte ich die Vertreter der Schutzvereinigungen, die im Interesse der Anleger ein Auge auf die Entwicklungen am Markt und an der Börse werfen. Sie haben in den letzten Jahren die Aufbauarbeit, die wir in der CPU geleistet haben, mit ihrer positiv-kritischen und stets fairen Analyse und Bewertung nachhaltig unterstützt. Dafür bedanke ich mich an dieser Stelle, auch im Namen der Mitarbeiter der CPU, sehr herzlich.

Bedanken möchte ich mich last but not least auch bei der Presse, der Wirtschafts- ebenso wie der Fachpresse. Sie hat uns eine beachtliche Aufmerksamkeit geschenkt und damit dazu beigetragen, das Unternehmen und sein Angebotsspektrum am Markt zu positionieren.

Meine Damen und Herren,

vom irischen Dichter George Bernard Shaw, der 1925 den Nobelpreis für Literatur erhalten hat, stammt die Feststellung: „Wir werden nicht durch die Erinnerung an unsere Vergangenheit weise, sondern durch die Verantwortung für unsere Zukunft." Dies war in den vier Jahren, in denen ich nun als Vorstand der CPU Softwarehouse AG verantwortlich zeichne, stets mein Leitgedanke: Den Blick nach vorne richten, dabei aber nicht die Lehren der Vergangenheit vergessen. Mein persönliches Anliegen dabei ist, Sie offen und transparent über die Unternehmensentwicklung zu informieren. Das habe ich in den letzten Jahren getan und werde dies auch dieses Jahr so fortsetzen. Ich werde daher meine Präsentation wieder nach dem bewährten Schema:

- Rückblick
- Einblick
- Ausblick

gliedern und mich vornehmlich auf jene Aspekte konzentrieren, die die Entwicklung unseres Unternehmens maßgeblich bestimmt haben und in Zukunft sicher auch bestimmen werden.

Die letzten Jahre waren – und dies gilt für 2003 ebenso wie für 2002, 2001 und 2000 – bedingt durch die anhaltende Krise in unserem Zielmarkt der Finanzdienstleistungsbranche – wahrlich eine Herausforderung. Dem Platzen der großen Blase am Neuen Markt folgte eine globale Krise, die ihrerseits in einer gähnenden Lethargie mündete und jeden Silberstreifen am Konjunkturhorizont schnell zum Erstarren brachte.

Im späten Frühling dieses Jahres kam Bewegung in den Finanzmarkt. Wenn auch vorerst nur zaghaft, so wurde doch die eine oder andere Ampel, mit der eigentlich niemand mehr gerechnet hatte, vorsichtig auf „grün“ gestellt. Die CPU durfte dabei erfreut zur Kenntnis nehmen, dass sie wohl das Wesentliche richtig gemacht hat, denn sie hat nun offensichtlich genau die Mitarbeiter, genau das Wissen und vor allem genau die Produkte und die Dienstleistungen, nach denen der Markt fragt.

Im Verlauf meiner Rede werde ich noch detaillierter auf die Marktentwicklungen und ihre Auswirkungen auf die CPU Softwarehouse AG und den CPU Konzern eingehen, beginnen möchte ich aber zunächst mit dem Rückblick auf das Jahr 2003.

2 Das Jahr 2003

2.1 Wichtige Aktivitäten und Ereignisse in 2003

2.1.1 Der Geschäftsverlauf im Jahr 2003 – Erreichen der Gewinnschwelle im 2. HJ

Unsere anlässlich der letzten HV dargelegte Einschätzung, dass im Jahr 2003 keine wesentliche Lockerung der Investitionsbudgets bei den Finanzdienstleistern zu erwarten sei, hat sich leider bestätigt. Vor diesem Hintergrund ist nicht nur die Zurückführung der Consultingaufgaben in die Grundstruktur des CPU Geschäftsmodells zu verstehen, sondern auch die Gesamtbeurteilung des Geschäftsverlaufes des Jahres 2003 vorzunehmen. Dabei ist besonders hervorzuheben, dass der Hauptanteil des Umsatzes aus dem Bestandskundengeschäft generiert wurde. Damit bestätigte sich wieder einmal, dass die CPU zufriedene Kunden hat, die die Produkte und Dienstleistungen unseres Unternehmens an strategischen Stellen ihrer Leistungs- und Wertschöpfungsketten einsetzen und dabei nicht selten signifikante Differenzierungs- und Wettbewerbsvorteile vor ihren Mitbewerbern erreichen.

Wir wissen das Vertrauen unserer Stammkunden in unsere Leistungsbereitschaft sowie in unser Leistungsvermögen und ihre Treue zur CPU sehr zu schätzen und sehen darin eine starke Basis für weitere Geschäfte. Um aber dieses Bestandskundengeschäft kräftig zu erweitern, muss unser Hauptaugenmerk eindeutig auf die Gewinnung von Neukunden gerichtet sein.

Im zweiten Halbjahr 2003 führte das bereits im zweiten Quartal zu verzeichnende verstärkte Interesse an unseren Produkten und Dienstleistungen zu vermehrten Anfragen und konkreten Ausschreibungen, so dass unsere Anstrengungen mit einigen strategischen Neuakquisitionen belohnt wurden.

Im Zusammenspiel aller geschäftsrelevanten Ereignisse konnte in den letzten Monaten des Jahres 2003 nicht nur Break-Even, sondern für das gesamte zweite Halbjahr 2003 nahezu die Gewinnschwelle erreicht werden.

2.1.2 Börsengang der inexsys AG

Das Jahr 2003 markiert auch einen ganz besonderen Meilenstein in der Firmengeschichte unserer Tochtergesellschaft, der inexsys AG in Zürich. Wie zur Hauptversammlung am 20. August 2003 angekündigt, haben wir, entgegen dem allgemeinen Trend, die inexsys AG Gesellschaft für Informatik und Expertensysteme an die Berner Börse geführt. Ihre Aktien wurden erstmals am 15. September 2003 an der BX gehandelt.

Der Börsengang ist die konsequente Weiterverfolgung der im Jahr 2000 eingeleiteten Restrukturierung und Repositionierung des Unternehmens. Anders als im Kreditgeschäft sind die Geschäftsprozesse im Anlagengeschäft zwangsläufig global ausgerichtet, so dass gute Produkte und Unterstützungsleistungen hier international vertrieben werden können. Mit dem Börsengang soll unter anderem die eingeleitete Wachstumsstrategie abgesichert und eine wesentliche Steigerung des Bekanntheitsgrades des Unternehmens erreicht werden.

Aus heutiger Sicht ist festzustellen, dass der Zeitpunkt richtig gewählt war und dass damit die Voraussetzungen geschaffen wurden, die inexsys AG internationaler zu positionieren und damit auch für ein größeres Marktpotenzial vorzubereiten.

2.1.3 Senkung der Leerstandskosten

Ein weiteres vornehmliches Ziel, das ich anlässlich unserer Hauptversammlung im letzten Jahr angekündigt hatte, wurde durch einen gerichtlichen Vergleich ermöglicht, durch den die CPU Softwarehouse AG aus allen bestehenden langfristigen Mietverträgen in Augsburg entlassen wurde. Rückwirkend zum 1. November 2003 entfallen damit Belastungen für Miete und Nebenkosten in Höhe von rund 600.000 Euro jährlich.

Insgesamt ist es seit meinem Amtsantritt im August 2000 gelungen, die CPU auf der Kostenseite um weit mehr als 20 Mio. Euro zu entlasten. Die Kostenreduzierung in 2003 gegenüber dem Vorjahr betrug allein 22%.

2.1.4 Strategische Partnerschaft mit der msg systems ag

Am 6. August 2002 haben wir per ad-hoc mitgeteilt, dass die msg systems ag mehr als 25% der Aktien der CPU Softwarehouse AG übernommen hat. Für die CPU waren neben der finanziellen Beteiligung in erster Linie die strategischen Aspekte der Kooperation von Bedeutung. Die nicht börsennotierte msg systems ag ist wie die CPU Anbieter von Projekt- und Produktlösungen für Finanzdienstleister und zählt zu den 25 größten Systemintegratoren in der Bundesrepublik Deutschland.

Bisher ist es nicht gelungen, die Partnerschaft mit der msg in Form von gemeinsamen Projekten mit Leben zu füllen. Zwar haben viele Abstimmungsgespräche mit konkreten Zielvereinbarungen stattgefunden, aufgrund der angespannten Situation von beiden Partnern wurden sie allerdings nicht umgesetzt. Letztlich bestimmt aber in einer überschaubaren Zeit der Erfolg den Weg.

Dennoch, die msg bleibt für die CPU ein wichtiger Partner und die CPU sieht auch nach wie vor ein Marktpotenzial in der Kooperation mit der msg.

2.1.5 Intensivierung der Vertriebsaktivitäten

Der Vertriebserfolg im Rahmen der strategischen Positionierung wird zum einen geprägt durch den Bedarf des Kunden, zum anderen durch die Leistungsfähigkeit des Anbieters. Hierbei spielen in erster Linie die Vollständigkeit und Verständlichkeit des Leistungsangebotes sowie die Anpassungsfähigkeit an die bestehenden Geschäftsprozesse zu akzeptablen Kosten eine wesentliche Rolle. Erfolgsbestimmend sind aber auch die Schnelligkeit der Umsetzung und die Einbindung in das technische Umfeld und dies bei einem insgesamt hohen Zufriedenheitsgrad des Anwenders.

Mit dem geschaffenen Lösungsangebot der CPU erfüllen wir den Bedarf des Einsatzes neuester Technologien im Beratungssektor. Gleichzeitig sind wir in der Lage, im Bereich der Sachbearbeitung den wieder entdeckten Bedarf optimal abzudecken und mit technisch weniger innovativen aber traditionell bewährten Lösungen aufkommende Anforderungen an den Leistungsprozess umgehend zu realisieren.

Das jetzt verfügbare flexible und umfassende Leistungsportfolio der CPU ermöglicht ein konsequentes Engagement im gesamten Finanzdienstleistungsbereich: Banken, Versicherungen, Bausparkassen und auch reinen Finanzdienstleistern. Damit dehnen wir unser Tätigkeitsfeld auch auf den Near-Bank Bereich aus.

Ein weiterer wichtiger Schritt zur Intensivierung unserer Vertriebsaktivitäten ist die Integration der Consulting-Komponente in den Vertrieb. Damit haben wir einen Teamansatz gewählt, der Vertrieb, Beratung sowie Implementierung gleichermaßen sicherstellt und eine erhöhte Konzentration auf effektive und nachvollziebare Akquisetätigkeiten nachhaltig fördert.

Zudem habe ich mich selbst wesentlich stärker als bisher in den Vertriebsprozess eingebracht und durch viele Kontakte auf Geschäftsführungs- und Vorstandsebene unseren Beratern und Spezialisten den Weg zum Kunden geöffnet.

Hervorheben möchte ich an dieser Stelle, dass der CPU letztes Jahr erstmals der Einstieg in einen Rechenzentrumsverbund im genossenschaftlichen Umfeld in Österreich gelungen ist. Dies ist der Startpunkt einer möglichen größeren Flächenabdeckung. In die gleiche Richtung tendiert der Auftrag einer zentralen Bankinstitution aus Deutschland, mit der Aussicht auf einen zukünftig breiteren Einsatz im Sparkassen Umfeld.

Erwähnenswert ist des Weiteren ein nicht unwesentliches Folgeprojekt im Rahmen einer langfristigen strategischen Zusammenarbeit zwischen dem Anbieter einer der marktführenden Finanzsoftware-Applikationen in Deutschland und der inexsys AG. Das aktuelle Vertragswerk, mit einer Projektdauer von ca. 6 Monaten, umfasst die komplette Update-Programmierung der Produkt-Versionen.

2.1.6 Gesellschafterstruktur, eigene Aktien und Aktienverlauf

Im Geschäftsjahr 2003 hat sich die Gesellschafterstruktur der CPU Softwarehouse AG nicht verändert. Die msg systems ag hielt zum 31.12.2003 unverändert 26,78% der Stimmrechte an der Gesellschaft. Die Bayerische Landesbank hielt unverändert etwa 13% der Aktien. Die CPU hat ab Februar 2003 sukzessive ihre eigenen Anteile – ursprünglich waren es insgesamt 7,8% - veräußert und hält heute keine eigenen Anteile mehr in ihrem Bestand.

Mit Schreiben vom 5. März 2004 hat die Bayerische Landesbank jedoch mitgeteilt, dass sie keine Anteile mehr an der CPU Softwarehouse AG besitzt.

Werfen wir nun einen Blick auf den Aktienverlauf. Er war gekennzeichnet durch den Höchststand bei 1,58 Euro Mitte September sowie den Tiefstand Mitte März bei 40 Euro-Cent und schloss am 30.12.2003 mit 92 Euro-Cent. Obwohl ca. 25% der Aktien im Zeitraum zwischen November 2003 und März 2004 offensichtlich den Besitzer gewechselt haben, wurde die Aktie Anfang Februar 2004 mit 1,35 Euro gehandelt. Der Streubesitz beträgt mittlerweile rund 73%.

2.2 GuV und Bilanz

Ich komme nun zum zweiten wichtigen Punkt meiner Ausführungen, zum Zahlenwerk für das Jahr 2003.

2.2.1 Umsatz und Ergebnis

Im Geschäftsjahr 2003 wurde ein Umsatz von rund 5,6 Mio. Euro realisiert. Im Vorjahr waren es 6,3 Mio. Euro. Damit mussten wir im Vergleich zu 2002 einen Umsatzrückgang von 0,7 Mio. Euro in Kauf nehmen. Davon sind etwa 0,3 Mio. Euro auf konkret geplante, aber überraschend nicht realisierte Umsätze mit unserem strategischen Partner, der msg systems ag, zurückzuführen.

Trotz des Umsatzrückgangs verbesserte sich das EBIT des Unternehmens deutlich um ca. 2,2 Mio. Euro auf minus 1,4 Mio. Euro gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres und das EBITDA auf rund minus 1,0 Mio. Euro. Im Vorjahr mussten wir hier noch ein Ergebnis von minus 2,4 Mio. Euro auf EBITDA Basis melden.

Ergebnismindernd haben sich die im Jahr 2003 letztmalig in dieser Höhe vorgesehenen hohen Vorleistungen für Produktneuentwicklungen von insgesamt rund 1,8 Mio. Euro ausgewirkt. Gemessen am Umsatz sind dies nicht weniger als 32%.

Bereits darauf hingewiesen habe ich, dass für die noch in 2003 angefallenen Leerstandskosten für nicht genutzte Mietflächen in Höhe von rd. 0,6 Mio. Euro eine abschließende entlastende Lösung gefunden wurde.

Seit Beginn des Geschäftsjahres 2002 konzentriert sich die CPU Softwarehouse AG in ihrer Funktion als Holding auf die Führung und Verwaltung der Konzerngesellschaften. Wir haben die Softwareentwicklung ebenso wie die operative Geschäftstätigkeit auf die Tochtergesellschaften übertragen. Es liegt auf der Hand, dass damit die Ertragslage der CPU Softwarehouse AG durch die Ergebnisse der Tochtergesellschaften bestimmt wird.

Die CPU AG trug in ihrer Holdingfunktion die Kosten der Verwaltung, der Börsennotierung sowie die hohen Leerstandskosten, eine Folge der zu ehrgeizigen Expansionsstrategie aus den Jahren 1999 und 2000.

Die Kosten allein für die Börsennotierung der CPU Softwarehouse AG und die damit verbundene Rechtsform belaufen sich im Jahr 2003 auf rd. 300.000 Euro. und werden etwa in gleicher Höhe auch für das Jahr 2004 veranschlagt. Die sich eventuell aus diesem hohen Kostenblock ableitende Konsequenz eines Delistings wurde geprüft. Sie wird aus Risikogesichtspunkten und Folgekosten nicht in Betracht gezogen.

Das Kreditgeschäft, für das die CPU*software* Lab GmbH & Co. KG, Augsburg, verantwortlich zeichnet, zeigt eine deutliche Verbesserung der operativen Geschäftstätigkeit. Bei

einem gestiegenen Umsatz von rund. 2,9 Mio. Euro (Vorjahr etwa. 2,7 Mio. Euro) wurde ein Betriebsergebnis von rund minus 0,7 Mio. Euro (Vorjahr rund minus 0,5 Mio. Euro) erzielt. Mit anderen Worten: ohne die hohen Aufwendungen für Forschung und Entwicklung in Höhe von 1,5 Mio. Euro hätte die CPU*software* Lab das Geschäftsjahr mit einem Gewinn abschließen können.

Im Projektgeschäft betrug der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr unverändert rd. 1,8 Mio. Euro. Dabei lag die Bruttomarge bei den von unseren Tochtergesellschaften ISMC GmbH, Waldbronn, und CoreView GmbH, Augsburg, erbrachten Dienstleistungen mit 40% auf einem hohen Niveau. Gleiches gilt für die Umsatzrendite von rund 11%, die beim Betriebsergebnis von rund 0,2 Mio. Euro erreicht wurde - ein im Vergleich zum Vorjahr unverändertes Resultat.

Der Umsatz des **Anlagegeschäftes,** das der inexsys AG, Zürich, obliegt, verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr um etwa. 0,2 Mio. Euro und pendelte sich bei 1,8 Mio. Euro ein. Das Betriebsergebnis verbesserte sich dennoch im Vergleich zum Vorjahr um 0,6 Mio. Euro auf minus 0,2 Mio. Euro (Vorjahr minus 0,8 Mio. Euro).

Das außerordentliche Ergebnis resultiert aus den Aufwendungen für den Börsengang in Bern. Die inexsys AG notiert, wie bereits ausgeführt, seit dem 15. September 2003 an der Berner Börse mit Kursen zwischen 1,90 und 2,70 CHF je Aktie.

2.2.2 Kapitalstruktur und Liquidität

Das bilanzielle Eigenkapital des Konzerns beträgt zum Jahresende 2003 rund 2,1 Mio. Euro. Damit hat der Konzern eine Eigenkapitalquote von rund 25% (Vorjahr 30%). Die Eigenkapitalquote der CPU Softwarehouse AG selbst hat sich geringfügig auf 46,7% erhöht. Im Vorjahr waren es 46,6%.

Die liquiden Mittel und Wertpapierbestände lagen zum Bilanzstichtag bei knapp über 6,0 Mio. Euro und überstiegen damit den Wert des bilanziellen Eigenkapitals sowohl der AG als auch des Konzerns.

Das Wertpapierportefeuille setzte sich zum Bilanzstichtag im Wesentlichen aus festverzinslichen Wertpapieren sowie aus Standardwerten, überwiegend aus dem DAX, zusammen. Im Januar und Februar des Geschäftsjahres 2004 sind größere Aktienbestände verkauft worden, um das Kursrisiko aus Aktien zu mindern.

2.3 Personalentwicklung

Im Geschäftsjahr 2003 waren zum Stichtag 31.12.03 im Konzern 43 und im Durchschnitt des Jahres 59 festangestellte Mitarbeiter beschäftigt. Die Fluktuationsrate des Gesamtjahres 2003 lag bei 18,3%.

Als Zeichen an alle, die dem Unternehmen CPU verbunden sind, dass die Restrukturierungsmaßnahmen zum 31.12.2003 als abgeschlossen betrachtet werden und als Anerkennung für die Mitarbeiter, welche die letzten 15 Monate aktiv im Konzern mitgearbeitet haben, wurde im Dezember 2003 eine Arbeitsplatzgarantie bis März 2005 ausgesprochen.

Darüber hinaus ist es dem Management stets ein besonderes Anliegen, die Belegschaft umfassend und zeitnah über die Unternehmensentwicklungen, formell in Mitarbeiterversammlungen sowie auch informell in zahlreichen persönlichen Gesprächen, zu informieren.

2.4 Forschung und Entwicklung

Als innovatives Softwarehouse unterliegt die CPU der ständigen Herausforderung, eine strategische wie auch operative Austarierung zwischen der Vorinvestition in neue Produkte und der abgesicherten, projektbezogenen Neu- und Weiterentwicklung bereits etablierter Kernprodukte sicherzustellen. Dabei ist mittel- bis langfristig nicht nur die jeweilige Marktlage, sondern auch die bleibende Wissensbindung im Unternehmen zu berücksichtigen.

Der Gesamtmarkt für Finanzdienstleistungen war in 2003, wie bereits in den Vorjahren 2001 und 2002 unvermindert mit der Diskussion struktureller Veränderungen beschäftigt. Darunter gelitten hat die Projektvergabe für innovative Lösungsansätze, die auf neuen Technologien aufbauen. Die unmittelbare Konsequenz ist, dass wir uns als Softwarehaus vorausschauend auf die Anforderungen von morgen einstellen müssen und somit eine nicht unwesentliche Zeitlücke zwischen Entwicklungsausgaben einerseits und Projektumsatz andererseits in Kauf nehmen müssen. Der Bedarf an neuen Plattformen und Applikationen ist in der Tat unbestrittener denn je vorhanden. Über die hierzu notwendigen Ressourcen und Investitionszyklen gehen die Meinungen allerdings auseinander.

Unsere größte Aufmerksamkeit galt in 2003 der Weiterentwicklung von CPU C6, einer prozessorientierten, an die individuellen Anforderungen der Kunden anpassbare Applikation, browserbasiert und Multi-Channel fähig, mit einer einheitlichen Plattform für den Privatkunden- und Gewerbekundenbereich. Die Applikationen Absatzfinanzierung, Konsumentenkredit sowie Beratung Baufinanzierung sind lieferbar.

Weitere Komponenten für die Kreditberatung sowie der Sachbearbeitung im Gewerbekundenbereich werden durch Wissenstransfer des fachlichen Teils aus bestehenden Applikationen in die neue Technologie ergänzt.

Aber nicht nur in C6, auch in unser bereits gut eingeführtes C5, flossen F&E Aufwendungen. So wurde die Produktpalette CPU C5 mit einem einheitlichen Look and Feel für die Anwendungskomponenten der Privat- und Gewerbekunden ausgestattet. Zusätzlich wurde die Anwendung CPU C5 an die erweiterten Anforderungen der MaK-Richtlinien angepasst. Vor allem der Zugriffsrechteverwaltung und der Trennung zwischen Markt und Marktfolge musste dabei Rechnung getragen werden. Zusammen mit NET-*Kredit* steht den Kunden ein abgerundetes und umfassendes Lösungsangebot für den Kreditbereich aus unserem Hause zur Verfügung.

Im Anlagebereich haben wir die Erweiterung des INA Investment Advisors zu einer einheitlichen Anlageberatung planmäßig mit den Komponenten Fonds-Breakdown und Performance-Rechnung vollzogen. Mit INA LAN verfügen wir über eine Applikation für kleinere Benutzergruppen zur Anlageberatung, die bereits in einer Vielzahl von Installationen erfolgreich im Einsatz ist. Mit dem neu geschaffenen Modul INA Online offerieren wir INA LAN Kunden die Alternative, wesentliche Teilfunktionen in einem Webfrontend zu nutzen.

Um die Weiterentwicklung effizienter zu gestalten und gleichzeitig eine bessere und komfortablere Wartbarkeit zu gewährleisten haben wir das Herzstück des INA-Systems, die zentrale Logik, für INA LAN und INA Web vereinheitlicht. Die Erweiterung des inexsys profiler um den Beratungsbogen, der alle Anforderungen des WpHG unterstützt, rundet das Gesamtbild im Anlagebereich ab.

3 Das 1. Halbjahr 2004

Meine Damen und Herren,

verlassen wir nun das Jahr 2003 und richten unseren Blick auf das 1. Halbjahr des laufenden Berichtszeitraums. Was sind die für die CPU wichtigen Entwicklungen und Erkenntnisse?

3.1 Die Vertreibung aus dem „kollektiven Freizeitpark“

Im Juni dieses Jahres verbreitete die renommierte britische Zeitschrift „The Economist“ Optimismus. Diesseits und jenseits des Atlantiks seien die Unterschiede im erwirtschafteten Bruttoinlandsprodukt je Beschäftigtenstunde gerechnet nur minimal. Europa, so die frohe Botschaft, falle im Wettbewerb mit den USA nicht länger zurück. Diese Botschaft hatte allerdings eine Einschränkung. Ausdrücklich wurde darauf verwiesen, dass sie nur für die EU ohne Deutschland gelte.

Dies scheint viele unserer Zeitgenossen nicht sonderlich aufzuregen. In der öffentlichen Wahrnehmung gilt die Bundesrepublik Deutschland im Großen und Ganzen immer noch als eine wohlhabende Volkswirtschaft, deren größte Sorge allenfalls um die „gerechte“ Verteilung des Wohlstandes kreist. Tatsache ist jedoch, dass Deutschland gemessen am realen Wirtschaftswachstum innerhalb der Europäischen Union (EU) in den letzten Jahren sichtlich zurückgefallen ist.

Wohlstand setzt solides Wirtschaftswachstum und internationale Wettbewerbsfähigkeit zwingend voraus. Beides ist letztlich davon abhängig, in wie fern es uns gelingt, mit qualifizierten Mitarbeitern innovative Produkte und Dienstleistungen auf den Markt zu bringen und so eine überdurchschnittliche Wertschöpfung zu schaffen. Dies gilt in besonderem Maße auch für die Softwarebranche und die CPU, die in den letzten Jahren große F&E-Anstrengungen unternommen hat. Das Ziel „return on investment“ ist jetzt angesagt und wird gestützt durch die sichtbare Investitionsbewegung im Banken- und Versicherungsmarkt.

3.2 Es kommt Bewegung in die Finanzdienstleistungsbranche

3.2.1 Der Investitionsstau wird zunehmend aufgebrochen

Die Ertragslage deutscher Banken hat sich nach Angaben der Unternehmensberatung Roland Berger im 1. Quartal 2004 verbessert. Der durchschnittliche Return on Equity der privaten Großbanken sei von circa minus einem Prozent im Jahr 2003 auf rund neun Prozent gestiegen. Ein Wiederaufstieg in die Champions League erfordere jedoch einen Return on Equity von mindestens 15 Prozent. Dafür sei neben eiserner Kostendisziplin eine nachhaltige Wachstumsstrategie zu verfolgen.

Nachdem in den vergangenen Jahren ein nahezu totaler Investitionsstop vor allem bei innovativen Softwarelösungen, die neue Infrastrukturen voraussetzen, zu beobachten war, werden Banken und Versicherungen nunmehr wieder verstärkt in ihre Informations- und Kommunikations-Infrastrukturen investieren. Dabei wird der radikale Wechsel von der traditionellen Client/Server-Architektur zur durchgängigen Browserorientierung allerdings noch etwas auf sich warten lassen. Man hat in der Tat festgestellt, dass klassische Client/Server-Architekturen sehr wohl Multichannel-Lösungen hoch effizient unterstützen können und dass der Einsatz von Standardbrowser auf Benutzerseite nicht im Widerspruch zur Client/Server-Infrastruktur stehen muss.

Mit dem Lösungsangebot sieht sich die CPU in der Lage, beide Welten miteinander zu verbinden.

3.2.2 Die Sachbearbeitung rückt wieder in den Vordergrund

Im internationalen Vergleich hat Deutschlands fragmentierte Bankenlandschaft einen massiven Nachholbedarf in Sachen Konsolidierung und Globalisierung. Der Ausbau des Marktanteils, die Restrukturierung und die Konzentration auf den Heimatmarkt gilt jedoch für die gesamte deutsche Finanzdienstleistungsbranche.

Obwohl alle Institute sich vordergründig auf die Kundengewinnung und damit die qualitative Beratung konzentrieren, ist, erzwungen durch die Erkenntnis, dass Interessenten und Kunden wesentlich kritischer die Vergleichbarkeit der Angebote betrachten und eine schnelle Entscheidung ihres Anliegens erwarten, das Thema Sachbearbeitung wieder verstärkt in den Vordergrund gerückt. Mit anderen Worten, viele Kreditinstitute begreifen eine effiziente und kundenfreundliche Sachbearbeitung zunehmend als gewichtigen Faktor der Kundenbindung. Dabei ist sichtbar geworden, dass kurzfristig Handlungsbedarf besteht, da die derzeitigen Prozessabläufe diese Forderung nicht erfüllen. Sie sind zu langsam, ineffizient sowie kundenfremd und werden begleitet von einer Vielzahl von Medienbrüchen und fehlenden vordefinierten Abbruchkriterien.

Auf den Punkt gebracht heißt dies, die CPU hat modulare Komplettlösungen, die genau diesen dringenden Bedarf der Finanzdienstleistungsbranche abdecken. Dies wird untermauert, nicht nur durch die steigende Zahl von Anfragen und die sich daraus ergebenden Präsentationen, sondern vor allem auch durch reale Verhandlungssituationen, in denen die CPU sich derzeit befindet und die begründeten Anlass für die Erwartung von Auftragseingang und Umsatz geben.

3.2.3 Veränderte Anforderungen und Wünsche der Privat- und Geschäftskunden.

"In einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld geht es darum, das scheinbar Unmögliche möglich zu machen: gleichzeitig die Kosten runter und die Leistungen für den Kunden raufzufahren. Das schaffen wir mit industrialisierten Strukturen und ganzheitlicher Beratung.“, so Sue Harnett, Vorsitzende des Vorstandes der Citibank.

Harnett macht deutlich, dass die Finanzwirtschaft ihre Prozesse zunehmend industrialisieren muss, wenn sie den Spagat zwischen Kostenreduktion und Ergebnissteigerung bei gleichzeitiger Sicherung der Kundenzufriedenheit schaffen will.

In diese Richtung argumentiert auch eine neuere Studie der Unternehmensberatungsgesellschaft Mummert & Partner: Die individuelle Beratung sei für die Finanzdienstleister die wichtigste Branchendienstleistung der nächsten drei Jahre. 85 Prozent der Unternehmen wollen diesen Sektor massiv ausbauen, indem sie stark oder sehr stark investieren. Direkt verknüpft damit ist nach Ansicht von Mummert eine verbesserte Kundenbindung: Aufwändige Beratung ist nur dann sinnvoll, wenn der Kunde auch Kunde bleibt und nicht beim erstbesten Angebot zur Konkurrenz wechselt.

Hintergrund ist, dass sich die deutschen Banken vom Privatkundengeschäft eine erheblich höhere Rendite versprechen als bisher. Das Aktiengeschäft belebt sich wieder, Vorsorge und Vermögensplanung gewinnen angesichts der überforderten Sozialsysteme immens an Bedeutung. In den Fokus der Banken rücken deshalb die Bestandskunden. Die Ziele lauten, die Kundenbindung zu stärken und den im internationalen Vergleich dürftigen Umsatz pro Kunden zu steigern.

Die CPU mit ihren Tochtergesellschaften sieht sich gut aufgestellt, um genau diese Herausforderung anzunehmen. Dies ist begründet durch das fachliche sowie das technische Know how, welches sich in dem zur Verfügung stehenden Lösungsportfolio manifestiert, das die gesamte Prozesskette von der Beratung über die Sachbearbeitung bis zur Entscheidung nahtlos abdeckt. Damit sind Anpassungen des Produktportfolios der Finanzdienstleister an sich verändernde Marktgegebenheiten schnell und effizient möglich, ebenso wie die Berücksichtigung und Veränderung von vorgegebenen Geschäftskriterien zur Risikominimierung und dies nicht erst am Ende des Geschäftsvorganges.

3.3 Geschäftstätigkeit und Ergebnisse im ersten Halbjahr 2004

Wir haben es, wie bereits erwähnt, mit einer sehr differenzierten Spartenkonjunktur zu tun. So verläuft das Neukundengeschäft nicht in jedem Segment gleich zufriedenstellend. Hervorzuheben ist der Gewinn eines weiteren strategischen Kunden, einer großen Privatbank in Österreich, für den Geschäftsbereich Anlageberatung, als Folge des positiven Abschlusses des Projektes beim Rechenzentrumsverbund im genossenschaftlichen Umfeld. Dagegen sind unsere Bemühungen in Italien im gleichen Marktsegment von wenig Erfolg gekrönt, da der gewählte Kooperationspartner sich strategisch anders ausrichtet. Andererseits ist insbesondere im Kreditbereich immer noch eine deutliche Zurückhaltung bei der Einführung neuer Beratungssysteme zu spüren. Dies führte letztlich dazu, dass insgesamt die Umsätze im ersten Halbjahr 2004 auf 2,03 Mio. Euro zurückgingen. Im Vergleichszeitraum des vergangenen Jahres waren es noch über 3 Mio. Euro. Die Umsätze setzen sich zu 72 Prozent aus produktbezogenem Projektgeschäft und Dienstleistungen zusammen. Die übrigen Erlöse resultieren aus Miet- und Wartungsverträgen.

Das Ziel im ersten Halbjahr die Voraussetzungen für Break-Even im gesamten Geschäftsjahr 2004 zu schaffen, ist mit dem Betriebsergebnis von minus 195 TEuro für die ersten sechs Monate voll umfänglich erreicht worden. Bezogen auf den vergleichbaren Zeitraum des Vorjahres ist damit eine Ergebnissteigerung um 1,1 Mio. Euro verbunden. Das Konzernergebnis verbessert sich um 1,4 Mio. Euro oder rd. 92 Prozent. Das Ergebnis je Aktie liegt nun bei minus 0,02 Euro gegenüber dem Vorjahreswert von minus 0,20 Euro.

Erfreulich und wegweisend ist hierbei, dass bereits jetzt schon zwei der drei operativen Gesellschaften die Break-Even-Schwelle überschritten haben.

Seit Anfang des Jahres ist grundsätzlich im Kundenumfeld der CPU eine freundlichere Entwicklung festzustellen. Mit einem Auftragseingang von 1,7 Mio. Euro konnte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (1,5 Mio. Euro) auch hier eine Steigerung erzielt werden. Bei den Bestandskunden bestätigen sich die langfristig gefestigten Geschäftsbeziehungen und führten zu neuen Aufträgen.

Meine Damen und Herren, wie Sie leicht erkennen können, ist die Ergebnisverbesserung wieder durch weitere Einsparungen erreicht worden, in diesem Jahr vor allem bei den Sachkosten.

Insgesamt konnten im Vergleich zum Vorjahr in allen Bereichen zusätzliche Kosteneinsparungen umgesetzt werden. Insbesondere der Wegfall der Leerstandskosten bei den Mietflächen seit dem 11. November 2003 wirkte sich erstmals vollumfänglich mit rund 300.000 Euro aus.

Da alle wesentlichen Vorleistungen zur Neuproduktentwicklung im Kredit- und Wertpapierbereich weitestgehend abgeschlossen sind und Kundengespräche die Marktfähigkeit

der nun verfügbaren CPU-Produktpalette bestätigen, haben wir die Forschungs- und Entwicklungskosten wieder auf ein normales Niveau gesenkt.

Unter Berücksichtigung von derzeit 42,5 konzernweit beschäftigten Mitarbeitern wurde die Führungsstruktur den Gegebenheiten angepasst und die Geschäftsführungen der Tochtergesellschaften ISMC und CPU*software* Lab in Personalunion dem Vorstand der CPU Softwarehouse AG übertragen.

Die im letzten Jahr ausgesprochene Beschäftigungsgarantie für die Mitarbeiter gilt unverändert weiter, so dass der Personalstamm konstant bleiben wird.

4 Die weitere Geschäftsentwicklung 2004

Im letzten Abschnitt möchte ich Ihnen einen kurzen Ausblick über die weitere Geschäftsentwicklung 2004 geben. Die Gesellschaften des CPU Konzerns werden in den restlichen Monaten des Jahres 2004 ihre ganze Kraft auf zusätzliche Vertriebsaktivitäten und die Akquise konzentrieren, um die bereits bestehenden, guten Kontakte weiter auszubauen sowie vor allem um Aufträge und Umsatz zu generieren. Ein wichtiges Ziel dabei wird die Gewinnung von Neukunden sein. Dies ist dringend geboten, um die bisherige Kundenbasis weiter zu verstärken, neues Umsatzpotenzial zu aktivieren sowie den Grundstein des Erfolges für das kommende Jahr zu legen und das Untenehmen auf einen vorsichtigen expansiven Kurs zu steuern.

Bereits heute zeigt sich, dass die eingeleitete Ausweitung der Geschäftstätigkeit in den Near Bank Bereich zu einem konkreten Akquisebestand geführt hat und zu baldigen nachweislichen Erfolgen berechtigt.

Im Projektbereich haben wir interessante Neukunden von den Leistungen der Konzerngesellschaften überzeugen können. Hier stehen Folgeaufträge an.

Im Anlagenbereich erwarten wir einige erfolgreiche Neuabschlüsse in der Schweiz und Österreich, so dass sich zusätzlich zur Schweiz insbesondere Österreich zu einem Gebiet strategischer Bedeutung entwickelt. Dies führt zu den konkreten Überlegungen auch zum Thema Kreditgeschäft verstärkte Anstrengungen in Österreich zu unternehmen, zunächst begrenzt auf die bereits bestehenden Kundenbeziehungen.

Wenn sich die vorliegende Schätzung für den noch zu erwartenden Auftragseingang durch weitere Projekte bestätigen sollte, erscheint die Erreichung der Gewinnschwelle auf Jahresbasis mit einem prognostizierten Umsatz von rd. 5 Mio. Euro, trotz aller bestehenden Unsicherheiten, bis Ende des Jahres tatsächlich möglich zu sein.
Nicht in die Betrachtung einbezogen ist das mögliche Umsatzpotential, das sich aus der strategischen Partnerschaft mit der msg systems ag entwickeln kann.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich abschließend zusammenfassen: Die sich abzeichnende leichte Entspannung bei der Investitionstätigkeit der Banken sowie die konkrete Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf den Near-Bank Bereich wird bei der CPU konzernweit zu einer Stabilisierung der Umsätze in den einzelnen Segmenten führen. Der Auftragseingang im ersten Halbjahr 2004 verspricht in der Tat eine Verstetigung der in 2003 eingetretenen Aufwärtsbewegung.

Insgesamt sehe ich daher mit einer Portion Optimismus auf den zukünftigen Geschäftsverlauf und damit auf einen sich stabilisierenden Geschäftserfolg in einem verhältnismäßig störungsfreien Zielmarkt der CPU.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und stehe Ihnen nun für Fragen und Erläuterungen zu meinen Ausführungen, aber auch zu anderen Themen, die Ihnen am Herzen liegen, bereit.