DAS VORSTANDSINTERVIEW
Aktuelle Informationen aus erster Hand.
Ausgabe Nr. 44 vom 8. Juni 2005 Einzelpreis: 7,50 €

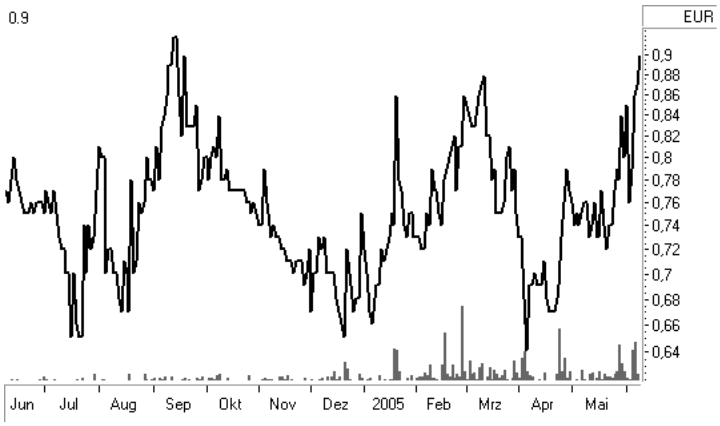
CPU Softwarehouse AG

(WKN: 545430 / ISIN: DE0005454300 / Symbol: CPU)

In Mio. Euro	2005e	2006e	2007e
Umsatzerlöse	6,50	9,00	10,4
EBIT	0,2	0,5	0,8
EPS (Gewinn pro Aktie)	0,01	0,05	0,08

Quelle: Unternehmensangaben

Interviewpartner: Dipl.-Ing. Manfred W. Köhler, Alleinvorstand



Quelle: b.i.s. boerseninformationssysteme AG

Hintergrund: Die CPU Softwarehouse AG, mit Sitz in Augsburg, hat mit der kürzlich erfolgten strategisch wichtigen Übernahme von FINSys einen wichtigen Schritt nach vorne getan. Die Umsätze sollen in 2005 im Vergleich zu 2004 um über 40% steigen, für 2006 plant das Unternehmen einen weiteren Anstieg nochmals in ähnlicher Größenordnung. Bereits im vergangenen Jahr konnte das Ergebnis je Aktie von minus 0,19 Euro auf minus 0,02 Euro verbessert werden, die Eigenkapitalquote stieg von 25% auf 40%. Das Ergebnis je Aktie soll sich mit Blick auf das Jahr 2006 circa verfünffachen. Das Produkt- und Dienstleistungsportfolio der CPU Softwarehouse AG wurde konsequent auf die gesamte Wertschöpfungskette einer Bank ausgebaut, so dass neben den Themen Beratung und Entscheidung im Kredit- und Anlagebereich nun auch das Datawarehouse sowie die Banksteuerung im Angebot zur Verfügung steht. DVI hat Herrn Köhler zu den mittelfristigen Perspektiven von CPU Softwarehouse AG befragt.

***Das Vorstandsinterview (DVI)**: Herr Köhler, in welche Geschäftsbereiche unterteilt sich Ihr Unternehmen?*

Herr Köhler: Unter dem Dach einer Holding bilden wir die Geschäftsbereiche unseres Kundenkreises in Form selbständiger und eigenverantwortlicher Tochterunternehmen ab. Der Kreditbereich wird durch die CPU*software* Lab GmbH & Co.KG, Augsburg, repräsentiert, die Anlageberatung durch die inexsys AG, Zürich. Die dedizierten IT-Themen einschliesslich des Projektmanagements gehören zum Tätigkeitsbereich der ISMC GmbH, Waldbronn, bei Karlsruhe. Unter dem Aspekt der Prozessketten-Betrachtung ist neuerdings die FINSys AG, St. Gallen, hinzugekommen. Die Lösungen der FINSys AG erweitern das Produktportfolio in den Corebankingbereich und verbinden über ein virtuelles Dach des Datawarehousing Kredit und Anlage.
Damit ist der fachlich orientierte Unterbau der Holding abgeschlossen. Zukünftig steht die Stärkung der Einzelge-

Fortsetzung des Interviews mit Herrn Köhler:

sellschaften im Vordergrund. Dabei ist auch eine anorganische Anreicherung zur Erweiterung der Kundenbasis oder des Produktportfolios angestrebt.

***DVI**: In welchen Finanzdienstleistungsbereichen liegen Ihre Kernkompetenzen?*

Herr Köhler: Unsere Markt-, Fach- und Lösungskompetenz liegt eindeutig im Bankensektor. Im Nearbanking Markt konzentrieren wir uns ausschließlich auf Schwerpunkte des Kreditgeschäftes, die mit unserem Leistungsportfolio bedient werden können. An dieser Zielbestimmung wollen wir auch langfristig festhalten.

***DVI**: Welches Segment macht Ihnen am meisten Freude?*

Herr Köhler: Mit dem erweiterten Lösungsangebot in der Gesamtbanksteuerung sowie des Datawarehousing sind wir nicht mehr nur im Frontend, sondern auch im Backend präsent. Wir unterscheiden uns damit nun wesentlich von unseren Mitwettbewerbern, die diese Leistungskette in der Vollständigkeit und Güte nicht besitzen. Wir grenzen den Kreis unserer Mitwettbewerber dadurch nachhaltig ein. Der mehrdimensionale Vertriebsansatz auf der Fach- und Management Ebene wird eine tragende Erfolgskomponente sein. Sowohl die FINSys als auch die CPU Softwarehouse stehen im Markt für Kundenzufriedenheit und Qualität der Leistung.

***DVI**: Erwarten Sie für das laufende Jahr, dass alle Ihre Geschäftsbereiche positive Ergebnisse erwirtschaften können werden?*

Herr Köhler: Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Gesamtmarkt sind negativ. In unserem Zielmarkt, dem Bankenmarkt, wurde bereits einiges in Richtung Industrialisierung der Geschäftsprozesse angedacht, jedoch im wesentlichen in Form von Personalkostenreduzierungen dominiert. Gleichzeitig wurden Kundenbindung und Kundengewinnungsprogramme in Angriff genommen. Diese Kluft zwischen qualifizierter Kundenberatung mit weniger geschultem Personal bei schnell anzupassendem Produktangebot kann durch das Lösungsangebot der CPU in voller Breite verringert werden.
Unter diesen Voraussetzungen sind wir in der Zwischenzeit recht optimistisch, unser Ziel zu erreichen, mit allen Tochterunternehmen ein positives Ergebnis erwirtschaften zu können. Dies wird auch gestützt durch gesteigertes Interesse und konkrete Vertragsgespräche in allen Gesellschaften.

***DVI**: Werden die angebotenen Softwarelösungen ausschließlich in Ihrem Hause entwickelt, oder arbeiten Sie auch mit externen Programmen?*

Herr Köhler: Unser Ziel bei der Entwicklung von Softwarelösungen ist die langfristige Partnerschaft mit unseren Kunden. Auf der Basis von standardisierten Prototypen, die von der CPU entwickelt wurden, werden im Rahmen eines Projektes gemeinsam mit dem Kunden die individuellen Anforderungen in einem Pflichtenheft dokumentiert und aufgrund der Fähigkeiten unserer Mitarbeiter, die bankfachliches Wissen und technische Umsetzungskompetenz in exzellenter Weise kombinieren, realisiert und zusammen mit dem Kunden in seinem Umfeld integriert.

***DVI**: Sie haben in 2004 Ihre Personalkosten deutlich reduzieren können, obwohl Sie per 31.12. um 5 Mitarbeiter mehr hatten als im Vorjahr (43). Wodurch war das möglich?*

Herr Köhler: Die von Ihnen herangezogenen Zahlen haben einen Stichtagsbezug zum jeweils 31.12. des Jahres. Die für die Kosten maßgebende Größe sind die Durchschnittszahlen. Hier haben wir eine signifikante Verände-

Fortsetzung des Interviews mit Herrn Köhler:

rung von 59 auf 46 Mitarbeiter zu verzeichnen, wobei die Maßnahmen nicht unsere Fach- und Lösungskompetenz betroffen haben, sondern im wesentlichen durch die Anpassungen im Management und im Verwaltungsbereich realisiert wurden. Ferner wurde eine generelle Reduzierung der Personalkosten für alle Mitarbeiter des Unternehmens einschließlich des Managements vorgenommen.

***DVI**: Wenn Sie die Forschungs- und Entwicklungskosten so drastisch reduzieren wie in 2004 geschehen – wie können Sie der Konkurrenz trotzdem einen Schritt voraus bleiben?*

Herr Köhler: Wir haben sehr zeitig, vielleicht zu früh, auf Forderungen des Marktes reagiert und Prototypen und Plattformen in neuester Technologie entwickelt. Der über einige Jahre verordnete Investitionsstop im Bankbereich hat zwar nicht den Bedarf in Frage gestellt, sondern nur den Einsatz. In der Zwischenzeit hat sich Investitionsneigung wesentlich erhöht und wir haben damit die Chance erhalten, die bereits getätigten Investitionen erfolgreich zu nutzen. Wir haben einen Zeitvorsprung im Markt und können damit derzeit die Entwicklungskosten deutlich zurückfahren, ohne den Anschluß zu verlieren.

***DVI**: Ihr Hauptmarkt liegt derzeit in Deutschland. Sind die Geldinstitute hier offener für Ihre Produkte als z.B. in Österreich oder der Schweiz?*

Herr Köhler: Bei aller Wertschätzung für die Länder Schweiz und Österreich und ihre schnelle und erfolgreiche Restrukturierung des Bankbereiches sollte das erheblich größere Marktpotential in Deutschland nicht aus der Betrachtung herausfallen. Zudem war die CPU traditionell in Deutschland dem Kreditgeschäft verbunden. In diesem Segment ist ein grenzüberschreitender Einsatz durch Länder spezifische Besonderheiten nur bedingt möglich. Aus diesem Grund setzen wir verstärkt auf die internationale Expansion des Geschäftes durch die inexsys AG und die FINSys AG mit ihrer ausgeprägten Marktpräsenz bezogen auf die Produkte im Anlagebereich und im Bereich der Gesamtbanksteuerung.

***DVI**: Durch die Übernahme der Schweizer FINSys AG, St.Gallen, erwarten Sie für die CPU welche Umsatz- und Ergebniszuwächse in 2005?*

Herr Köhler: Bei der Suche nach dem richtigen Partner haben wir uns ausreichend Zeit gelassen und sind sehr sorgfältig vorgegangen. Eine Konsolidierung der Zahlen wird damit erst für das zweite Halbjahr 2005 zum Tragen kommen. Ohne Einbeziehung etwaiger Synergieeffekte rechnen wir mit einer Umsatzgröße von 1,1 Mio. € und einem Ergebniszuwachs von etwas weniger als 0,1 Mio. €.

***DVI**: Sie haben noch Verlustvorträge in Höhe von 114 Mio. Euro. Wann glauben Sie, dass Sie wieder die Dividendenfähigkeit erreichen werden?*

Herr Köhler: Verlustvorträge und Dividendenfähigkeit stehen in einem unmittelbaren Zusammenhang. Um die Attraktivität des Unternehmens für Investoren und Aktionäre gleichermaßen zu erhöhen, muß eine bilanzielle Bereinigung vorgenommen werden. Die Wichtigkeit einer solchen Maßnahme ist erkannt, insbesondere im Zusammenhang mit Kapitalmaßnahmen.

***DVI**: Sie erwarten für das laufende Jahr eine moderate Umsatzsteigerung – wird diese aus einer Zunahme des In- oder Auslandsgeschäftes resultieren?*

Fortsetzung des Interviews mit Herrn Köhler:

Herr Köhler: In 2005 erwartet die Gesellschaft, ohne die FINSys in die Betrachtung mit einzubeziehen, einen Umsatzanstieg in einem Plankorridor von bis zu 20% - 40%. Da es sich bei den Projekten der CPU im Durchschnitt um größere Projekte handelt, kann jedoch nicht sichergestellt werden, dass- selbst wenn sie als Auftragseingang zu verzeichnen wären, alle in diesem Jahr noch voll umfänglich zu Umsatz führen werden.

***DVI**: Wie sehen Ihre Pläne, Ihre Produkte auch im Versicherungsbereich anzubieten, aktuell aus?*

Herr Köhler: Die strategische Betonung unserer Geschäftstätigkeit liegt im Bankbereich. Wobei verstärkt die kreditbetonten Produkte wie Kurzberatung sowie Module der Erstberatung im Versicherungsbereich Interesse hervorrufen. Hier ergibt sich ein unmittelbarer Vorteil gegenüber unseren Mitwettbewerbern, dass die Produkte in modernster Technologie vorhanden sind, sich leicht an veränderte Geschäftsprozesse anpassen lassen..

***DVI**: Wie wollen Sie Ihr Ziel, einer der Marktführer für Finanzdienstleistungsprodukte in Europa zu werden, in diesen konjunkturell äußerst schwierigen Zeiten dennoch erreichen?*

Herr Köhler: Um diese Frage besser bewerten zu können, möchte ich darauf verweisen, dass die Gesamtzahl der monetären Finanzinstitute in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union nach Angaben des Bundesverbandes deutscher Banken, Stand Dez. 2001 mit 8022 angegeben werden.
Die mit Abstand größte Zahl der MFI's mit knapp 30% gibt es Deutschland. Österreich liegt bei der Aufstellung bei rd. 10% und die Schweiz bei mehr als 4%.
In dem für die CPU Softwarehouse AG relevanten regionalen Markt dieser drei Länder ergibt sich ein rein theoretisches Potential von ca. 3700 MIF's , welches ca. 45 % im gesamten EU Raum repräsentiert.
Mit der Konzentration auf die 3 Länder ist deutlich geworden, dass der deutschsprachige Raum genügend Potenzial für diese Vision bietet. Andrerseits ist offensichtlich, dass das Ziel allein kaum in absehbarer Zeit zu erreichen ist. Es bieten sich Kooperationen, Erwerb weiterer Unternehmen oder Integrationsszenarien an. Kooperationen schließe ich aufgrund meiner langjährigen Erfahrung in diesem Bereich aus.

***DVI**: In diesem Zusammenhang liegen Ihre mittelfristigen Umsatz- und Ergebnisziele wo?*

Herr Köhler: Nach meiner Einschätzung müsste das Umsatzvolumen bei mehr als 15 Mio. € liegen. Die Umsatzrendite wird aber bis zu dieser Größenordnung 10% nicht überschreiten. Bei einem Umsatzvolumen über 15 Mio. Euro sind Umsatzrenditen um die 20% möglich.

***DVI**: Durch die jüngste Kapitalerhöhung konnten Sie neben MSG systems (bisher 26,78%) einen neuen strategischen Investor gewinnen – wann wird er der Öffentlichkeit vorgestellt werden?*

Herr Köhler: Zunächst möchte ich meiner Freude Ausdruck verleihen, dass es gelungen ist, einen Investor davon zu überzeugen und zu begeistern, die CPU Softwarehouse AG auf dem zukünftigen Weg tatkräftig und langfristig zu begleiten und zu unterstützen. Der Name des Investors wird zum gegebenen Zeitpunkt öffentlich, bedingt durch die vorgeschrieben Meldepflicht über Höhe des Aktienbesitzes.

***DVI**: Hat der frühere Skandal umwitterte Vorstand, Herr Jochen Furch, noch Einfluß auf Ihr Unternehmen?*

Herr Köhler: Wir haben keinerlei Kontakt zu Herrn Furch.

Fortsetzung des Interviews mit Herrn Köhler:

***DVI**: Finden Sie, dass der aktuelle Börsenkurs den positiven Zukunftsaussichten Ihres Unternehmens gerecht wird?*

Herr Köhler: Natürlich nicht. Der gegenwärtige Aktienkurs ist kein Spiegelbild der positiven Unternehmensentwicklung des letzten Jahres. Eine Vielzahl von Aktionären teilt diese Meinung. Oftmals wurde an uns die Frage gerichtet, wer ein Interesse haben könnte, die Aktie im Penny Stock Bereich zu halten. Es wurden Beobachtungen von Aktionären berichtet, dass im Korridor über 0,80 € gezielt interveniert wird.

Unser Bestreben ist, das Vertrauen unserer Aktionäre durch Leistung zu gewinnen, Kontinuität durch eine klare strategische Positionierung zu gewährleisten und durch adäquate taktische Massnahmen den Pfad zukünftigen Wachstums konsequent fortzusetzen. Wir sind sicher, dass die Börse diese Strategie mittelfristig honorieren wird.

***DVI**: Vielen Dank für das Gespräch.*

Das Interview führte Rochus C. Rüttnauer.

Impressum:

Herausgeber und Verlag: WAV Wertpapieranalysen Verlagsgesellschaft mbH, Westenriederstr. 19, 80331 München, Tel.: 089-55213887

Chefredakteur: Rochus C. Rüttnauer, info@das-vorstandsinterview.de

Charts: Erstellt mit Unterstützung der b.i.s. börsen-informations-systeme AG, Telefon 0800-2472400, www.bis.de

Haftungsausschluss / Disclaimer: DVI dient ausschließlich zu Informationszwecken. Die Meinungen und Aussagen der Interviewpartner spiegeln nicht notwendigerweise die Meinung der Redaktion wieder. Das Interview ist keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren. Für Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen sowie für Vermögensschäden wird keinerlei Haftung übernommen. DVI und seine Mitarbeiter werden für die Vorbereitung, Erstellung und elektronische Verbreitung der Veröffentlichungen und für andere Dienstleistungen entlohnt.