

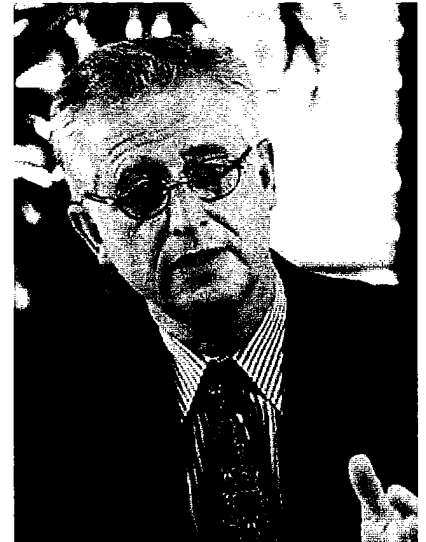
---

---

## Die große Herausforderung lag in einem totalen Neuanfang

**Manfred W. Köhler**

Vorstand  
der CPU Softwarehouse AG  
in der Hauptversammlung am 19. Juni 2001  
(gekürzte Fassung)



---

---

Das Jahr 2000 war für die CPU Unternehmensgruppe ein Wendepunkt. Der Schnitt in der Geschichte des Unternehmens war notwendig geworden, nachdem

- ▷ Organisation und Vertrieb der übermäßigen Wachstumsstrategie seit dem Börsengang nicht gewachsen waren, und die Sach- und Personalkosten in der Folge aus dem Ruder liefen.
- ▷ Ferner war es der CPU mit den getätigten Unternehmenszukaufen nicht gelungen, ein eindeutiges Unternehmensprofil am Markt aufzubauen.
- ▷ Mehrmalige drastische Korrekturen der Planzahlen verursachten zudem einen Vertrauensverlust bei Kunden, Investoren, Aktionären und der Presse.

Die Entwicklung der CPU galt zu diesem Zeitpunkt als „Unfall“ eines einzelnen Unternehmens in einer sonst noch relativ heilen Welt. Zwar war der Nemax im August 2000 von seinem Spitzenwert von 9.600 Punkten auf 5.890 Punkte gefallen, doch

gingen selbst angesehenen Institute davon aus, dass damit die Talsohle erreicht sei. Die Talfahrt war aber im August 2000 noch lange nicht gebremst und die Turbulenzen an den

---

---

### Das Jahr 2000 war für die CPU Unternehmensgruppe ein Wendepunkt.

---

---

internationalen Aktienmärkten sollten ihre wahren Ausmaße erst noch erreichen.

Die große Herausforderung und gleichzeitig einzigartige Chance für die CPU, den Weg aus der Krise zu schaffen, lag in einem totalen Neuanfang, den wir im August 2000, nach dem Rücktritt des alten Managements, eingeleitet haben.

Unsere primären Zielsetzungen der Neuausrichtung waren:

- ▷ der Abbau des extrem hohen Kostenapparates,

- ▷ die Rückbesinnung und Konzentration auf die eigentlichen Kernkompetenzen sowie
- ▷ der Ausbau der Planungssicherheit zur Wiedergewinnung des Vertrauens von Investoren, Anlegern, Analysten, Kunden und der Presse.

### Reduktion des Kostenapparates

Ein überladenes Schiff in Schiefelage und in schwerster See kann nur auf Kurs gebracht werden, wenn es an Last verliert. Unser erstes Ziel war daher der Abbau des extremen Kostenapparates.

Dazu haben wir in aller Kürze der Zeit eine Reihe von Maßnahmen umgesetzt: Unter anderem haben wir unsere Tochtergesellschaft Telesoft GmbH & Co. KG von Starnberg nach Augsburg verlegt, das Projekt Handybanking gestoppt, die Vermögenswerte der Entwicklungsabteilung veräußert, die Mitarbeiter freigestellt und mit hochqualifizierten und motivierten Mitarbeitern in Augsburg einen Neustart begonnen.

Bei der T&R GmbH & Co. KG haben wir in einem Reengineering-Projekt die Prozessabläufe untersucht und optimiert. In der Folge wurde die Anzahl der Mitarbeiter am Standort Bad Soden-Salmünster halbiert. Und auch bei der Konzernmutter, der CPU Softwarehouse AG wurde der Rotstift angesetzt und in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Administration kurzfristig überflüssige Stellen eingespart.

Die Geschäftsstellen in Wien und Berlin haben wir geschlossen, die Geschäftstätigkeiten in Polen, Tschechien und Ungarn wurden auf Partnervertrieb umgestellt. Die eindeutig zu großen Mietflächen speziell in Augsburg und auch Bad Soden wurden freigegeben und werden in Zukunft untervermietet, da die Mietverträge über extrem lange Laufzeiten abgeschlossen wurden.

---

**Im Rahmen sämtlicher Restrukturierungsmaßnahmen konnte der Personalbestand, der im Juni 255 Mitarbeiter erreichte, zum 31.03.2001 auf 136 Mitarbeiter verringert werden.**

---

Im Rahmen sämtlicher Restrukturierungsmaßnahmen konnte der Personalbestand, der im Juni 255 Mitarbeiter erreichte, am 31.12.2000 auf 184 und zum 31.03.2001 auf 136 Mitarbeiter verringert werden, was zu einer erheblichen Senkung der Personal- und Sachkosten führte.

Ab August 2000 haben wir zudem eine grundsätzliche Überprüfung aller F&E-Aktivitäten, auch unter Einschaltung externer Expertise, eingeleitet. Eine Reihe der Aktivitäten wurde modifiziert bzw. umgehend eingestellt. Positiv sind dagegen die Investitionen in die Browserfähigkeit der Produkte, in deren Multi-Channel-Funktionalität sowie die Verbesserung des Kredit-Rating-Moduls ARGUS zu bewerten.

## **Konzentration auf die Kernkompetenzen**

Der Tritt auf die Kostenbremse war eine existentiell notwendige, wenn auch keine hinreichende Maßnahme. Im zweiten Schritt galt es, die strategischen Grundpfeiler des Unternehmens neu zu definieren, sich auf die eigentlichen Kernkompetenzen der CPU zu besinnen.

Die CPU ist Anbieter von Software für Finanzdienstleister. Unsere Geschäftsfelder sind das Anlage- und das Kreditgeschäft. Damit decken wir die beiden wesentlichen Bereiche, nämlich Geld verleihen und Geld anlegen, ab. Zu unseren Kernaufgaben zählen die Neu- und Weiterentwicklung von Software und deren Anpassung an individuelle Kundenanfor-

---

## **Die CPU ist Anbieter von Software für Finanzdienstleister.**

---

rungen. Wir planen, entwickeln, implementieren und betreuen anwenderspezifische Lösungen, die der Optimierung von Kundenprozessen dienen. Unsere Lösungen sind quasi Maßanfertigungen auf der Basis von Standardprodukten.

In beiden Bereichen, dem Anlage- und dem Kreditgeschäft, liegt unser besonderes Augenmerk auf der „Multi-Channel-Funktionalität“ unserer Produkte.

## **Verbesserung der Planungssicherheit**

Auf Basis einer angepassten Finanzplanung und -kontrolle ist es uns gelungen, die Planungssicherheit wieder herzustellen. Wir haben seit August 2000 gegebene Prognosen nicht nur eingehalten, sondern sogar übertroffen. Der nach der Übernahme durch das neue Management für das Jahr 2000 geplante Umsatz von 20,1 Mio. DM wurde mit 20,2 Mio. DM geringfügig überschritten, das operative Ergebnis (EBITDASO) fiel um eine halbe Million DM besser aus als geplant.

In diesem Zusammenhang gilt es auch zu erwähnen, dass wir alle in Auftrag befindlichen Großprojekte entsprechend der vereinbarten Meilensteine zur großen Zufriedenheit unserer Kunden erledigen konnten. Außerdem wurde essentiellen Forderungen der Aktionäre, die anlässlich der letzten Hauptversammlung an das Management herangetragen wurden,

---

**Wir haben seit August 2000 gegebene Prognosen nicht nur eingehalten, sondern sogar übertroffen.**

---

Folge geleistet. Es handelt sich dabei um die Korrektur der Bewertungen der einzelnen Unternehmenswerte des Konzerns noch im Jahr 2000, die Wertberichtigung bzw. Auflösung der aktiv latenten Steuern sowie die Vorlage von realistischen Zielen für das Jahr 2001, mit der Maßgabe, die Verluste kleiner als die Umsätze auszuweisen.

Wir haben im Rahmen unserer strategischen Neuausrichtung seit Herbst letzten Jahres große Anstrengungen unternommen, das Vertrauen am Markt zurückzugewinnen. Dass unsere Bemühungen erste Früchte tragen, zeigen die Ergebnisse aus dem 1. Quartal 2001.

## **Erstes Quartal 2001**

Der Auftragsbestand lag zum 31.03.2001 mit 10 Mio. DM 1 Mio. DM über Vorjahresniveau, darunter ein Auftrag eines Neukunden in Höhe von rund 0,8 Mio. DM. Zu Beginn des zweiten Quartals erhielt die CPU Softwarehouse AG ferner von einer im Beratungsgeschäft führenden deutschen Direktbank einen Auftrag über 3 Mio. DM, mit der Option, das Auftragsvolumen bei der Systemeinführung von INA Investment Advisor in den nächsten sechs Monaten auszuweiten.

Die erfolgreich umgesetzte Trendwende spiegelt sich in anderen Schlüsselzahlen wie Umsatz und operatives Ergebnis der CPU-Unterneh-

mensgruppe wider, die besser als geplant ausfielen. So konnte ein operatives Ergebnis (EBITDASO) von mi-

---

### **Der Auftragsbestand lag zum 31.03.2001 mit 10 Mio. DM 1 Mio. DM über Vorjahresniveau.**

---

nus 2,5 Mio. DM erzielt werden. Dies ist eine Verbesserung von 67% im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres. Die Umsätze beliefen sich auf rund 5 Mio. DM und stiegen somit um 21%. DM im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.

Die Gesamtkosten des CPU-Konzerns (ohne Goodwill-Abschreibungen und Aufwendungen aus dem Stock-Option-Plan) verminderten sich gegenüber dem gleichen Zeitraum des Geschäftsjahres 2000 um ca. 3,6 Mio. DM bzw. 29%. Verglichen mit dem ersten Quartal des Vorjahres sanken die Personalkosten um 1,2 Mio. DM. Im Vergleich zum letzten Quartal des Vorjahres reduzierten sie sich sogar um fast 4 Mio. DM. Bei den Sachkosten wurden Einsparungen in Höhe von 2,4 Mio. DM erzielt.

Auch der Liquiditätsbedarf ist Zeichen einer wieder kontrollierten Un-

ternehmenssteuerung. So verminderte sich die monatliche Cash-Burn-Rate von 2,5 Mio. DM im ersten Quartal des Vorjahres bzw. von 3,4 Mio. DM im 4. Quartal 2000 auf durchschnittlich rund 0,7 Mio. DM im ersten Quartal dieses Jahres. Mit anderen Worten: Im Vergleich zum vierten Quartal 2000 haben wir im ersten Quartal 2001 mehr als 8 Mio. DM an liquiden Mitteln weniger verbraucht.

### **Zukunft in Zahlen**

Für das 1. Halbjahr 2001 prognostizieren wir einen vorläufigen Umsatz von 11 Mio. DM, das entspricht

---

**Wir erwarten in diesem Jahr ein vorläufiges operatives Ergebnis (EBITDASO) von minus 10,5 Mio. DM gegenüber minus 37,6 Mio. DM im letzten Jahr.**

---

einer Steigerung von rd. 1,5 Mio. DM im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Für das operative Ergebnis (EBITDASO) rechnen wir bis zum 30. Juni mit einem vorläufigen Verlust von 5,5 Mio. DM, im Vergleich zu minus 16 Mio. DM zum 1. Halbjahr 2000.

Im gesamten Jahr 2001 wollen wir nunmehr nicht nur die von der Schutzvereinigung der Kleinaktionäre anlässlich der Hauptversammlung im letzten August geforderte Halbierung des operativen Verlustes gegenüber 2000 sicherstellen. Wir wollen darüber hinaus die angekündigte operative Zielmarke von minus 16,2 Mio. DM (EBITDASO) deutlich unterbieten. Auf der Basis der heute vorliegenden Daten erwarten wir in diesem Jahr ein vorläufiges operatives Ergebnis (EBITDASO) von minus 10,5 Mio. DM gegenüber minus 37,6 Mio. DM im letzten Jahr.

---

**Unser Umsatzziel liegt für dieses Jahr bei 25,2 Mio. DM, was einer Steigerung von rund 25% entspricht.**

---

Unser Umsatzziel liegt für dieses Jahr bei 25,2 Mio. DM, was einer Steigerung von rund 25% entspricht. Für das Jahr 2002 rechnen wir mit einer ähnlichen Steigerungsrate im Umsatz, ferner wollen wir Mitte des kommenden Jahres Break-Even erreichen.