

- Bericht von der Hauptversammlung 2009 –

## **CURSOR Software AG steigert Umsatz und Ergebnis – 2008 erfolgreichstes Jahr der Unternehmensgeschichte**

**Gießen, 18. Juni 2009 - Auf der Hauptversammlung der CURSOR Software AG am 2. Juni 2009 gab es gleich mehrere positive Nachrichten: Nach dem erfolgreichen Jahr 2007 konnten die Ziele auch 2008 in vollem Umfang erreicht werden. Das Gießener Unternehmen ist einer der führenden Anbieter für Geschäftsprozess- und Kundenbeziehungsmanagement (Fachbegriff CRM).**

Der Umsatz bei CURSOR stieg um über 13% auf über 5,6 Mio. Euro und der Cashflow aus dem laufenden Geschäft betrug rund 1,15 Mio. Euro – eine Steigerung von 189%. Bei der CURSOR-Tochter Nonne & Schneider Informationssysteme GmbH sank der Umsatz wie prognostiziert leicht auf 2,1 Millionen Euro. In der Konzernbetrachtung ergibt sich ein Gesamtumsatz von 7,34 Mio. Euro und ein Jahresüberschuss von 375.000 Euro (plus 28%). Das Ergebnis je Aktie verbesserte sich somit von 1,17 Euro auf 1,50 Euro. Das bedeutet eine positive Ergebnisentwicklung im fünften Jahr in Folge.

### **Ereignis- und erfolgreiches Jahr**

Zahlreiche Höhepunkte aus den einzelnen Bereichen konnten die CURSOR-Vorstände Thomas Rühl und Jürgen Topp in ihrem Lagebericht für 2008 benennen: Die Zusammenarbeit mit dem Weltkonzern IBM im neuen Geschäftsfeld IBM-Software-Distribution entwickelt sich gut. Der mittlerweile achte CURSOR CRM-Kongress, diesmal in Dresden, begeisterte 130 Fachbesucher. Der CURSOR-Kunde Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba) erhielt den renommierten "CRM Best Practice Award" – eine Auszeichnung für besonders gelungene CRM-Projekte. Auf dem ersten CURSOR Partnertag berichteten die CURSOR Vertriebspartner von Projekterfolgen auf Basis von CURSOR-CRM. Als Beispiel nannte Vorstandsvorsitzender Thomas Rühl die neue CRM-Lösung "IVIS" der Fuldarer ECOPLAN GmbH, die bei zahlreichen Verbänden auf großes Interesse stößt.

### **Neue Kunden und Projektentwicklungen**

Von neuen Kunden und beeindruckenden Projekten berichtete Vorstand Jürgen Topp. Mit Greenpeace Energy konnte ein Vorreiter im Bereich der erneuerbaren Energien als Kunde gewonnen werden, der Büroeinrichtungsspezialist Palmberg optimiert seine Vertriebsabläufe mit CURSOR-CRM und bei den Stadtwerken Augsburg wurde eine bislang bundesweit einmalige Integration von Verkehrsbereich (ÖPNV) und Kundenkarte ins CRM umgesetzt. Der slowenische Versorger Elektro Ljubljana stellte seine Lösung auf die neueste CURSOR-Branchensoftware EVI Jet um und plant den weiteren Ausbau des Projekts. Für TINA, eine Anwendung zur Geschäftsprozessunterstützung bei Netzbetreibern, entschied sich beispielsweise die AVU Netz GmbH. Und beim Energiedienstleister ESWE Wiesbaden nutzt man die Vorteile von EVI nun auch bei der Vertriebsunterstützung im Privatkundenbereich.

## Optimistischer Blick in die Zukunft

Die aktuelle Wirtschaftskrise gehe auch nicht spurlos an CURSOR vorbei, betonten Thomas Rühl und Jürgen Topp in ihrem Ausblick auf die weitere Entwicklung. Eine Zurückhaltung in der Investitionsbereitschaft in mehreren Zielgruppen habe man bereits in der Planung berücksichtigt, man setzt auf Kontinuität in der Geschäftspolitik. Chancen biete vor allem das Partnergeschäft, dessen gezielter Ausbau eine wichtige Säule der CURSOR-Strategie darstellt, betonte Thomas Rühl. Jürgen Topp ergänzte, dass man in der momentanen Lage speziell über das Angebot von kleineren Einstiegslösungen den CURSOR-CRM-Kunden helfe, der Krise durch intensivierte Vertriebsarbeit zu trotzen. Die seit Jahren konsequent verfolgte Produktpolitik sei dabei besonders hilfreich: "Gerade in diesen Zeiten spielen wir unsere Wettbewerbsvorteile Funktionalität, Flexibilität und ein hervorragendes Preis-/Leistungs-Verhältnis voll aus", betonten die beiden Vorstände. Auch wenn im aktuellen Geschäftsjahr angesichts der Wirtschaftskrise ein kleiner Verlust prognostiziert wird, ist das Ziel weiterhin ein profitables Wachstum mit einer angemessenen Dividende.

**Abdruck honorarfrei, Belegexemplar erbeten**

## CURSOR auf einen Blick

Unter dem Motto »Erfolg mit System« entwickelt die CURSOR Software AG seit über 20 Jahren CRM-Lösungen für den gehobenen Mittelstand (> 10 Mio. € Umsatz) und Konzerne. »Kunden gewinnen – Kunden binden – Kosten senken« ist das Ziel der Geschäftsprozesse in Vertrieb, Marketing und Kundenservice. Im Geschäftsbereich Software-Distribution vermarktet CURSOR Datenbanken von IBM mit Schwerpunkt Informix und DB2.

## Bildmaterial



(v.l.): Vorstand Jürgen Topp, stellv. Vors. des Aufsichtsrats Volker Deibert, Vors. des Aufsichtsrats Jörg Zöllner, Aufsichtsrat Dr. Peter Hanker, Vorstandsvors. Thomas Rühl.

[>> DOWNLOAD](#)  
(Format jpg 350dpi-10x15, ca. 2,2 MB)

## Ihr Ansprechpartner für weitere Informationen

Steffen Barthel  
Koordination Marketing und  
Öffentlichkeitsarbeit

CURSOR Software AG  
Friedrich-List-Straße 31  
D-35398 Gießen

Telefon: (0641) 40000 - 401  
Telefax: (0641) 40000 - 666  
[steffen.barthel@cursor.de](mailto:steffen.barthel@cursor.de)