

WINCOR NIXDORF

Wir können heute in fast schon gewohnter Weise über ein weiteres Rekord-Geschäftsjahr berichten

Eckard Heidloff

Vorsitzender des Vorstands
der Wincor Nixdorf AG
in der Hauptversammlung am 19. Januar 2009



Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter, sehr geehrte Gäste,

meine sehr verehrten Damen und Herren,

im Namen des Vorstands der Wincor Nixdorf AG begrüße ich Sie ganz herzlich zur fünften ordentlichen Hauptversammlung unseres Unternehmens seit unserem Börsengang im Mai 2004.

Wir freuen uns, dass Sie nach Paderborn gekommen sind, um sich über die Geschäftsentwicklung, den Jahresabschluss und die strategische Ausrichtung der Wincor Nixdorf AG zu informieren.

Diese Hauptversammlung findet zu einem denkwürdigen Zeitpunkt statt. *Einerseits* können wir heute in fast schon gewohnter Art und Weise über ein weiteres Rekord-Geschäftsjahr in unserer Unternehmensgeschichte berichten: Trotz der zunehmenden Verschlechterung der Weltwirtschaftslage ist es uns gelungen, Kurs zu halten und die Ziele zu erreichen, die wir zu Beginn des letzten Geschäftsjahres bekannt gegeben haben.

Andererseits haben sich seit Beginn unseres Geschäftsjahres 2008/2009 die Rahmenbedingungen weiter verschärft. Und zwar in einem Ausmaß und in einer Tragweite, die wir alle nicht für möglich gehalten haben. Übrigens auch nicht die vielen Fachinstitute und Experten, deren Verständnis von Abläufen und die darauf beruhende Fähigkeit zur Prognose derzeit auf eine harte Probe gestellt werden.

Erneut blickt Wincor Nixdorf auf ein überaus erfolgreiches Geschäftsjahr zurück.

Das wundert allerdings wenig. Beinahe täglich erreichen uns neue negative Nachrichten, und jede ist schlechter als die vorherige. Niemand kann und will derzeit vorhersagen, was noch geschehen wird und vor allem, wie lange die Krise noch andauern wird. Das gilt natürlich auch für uns. Was wir aber sagen können, ist:

Wir sind darauf vorbereitet, flexibel auf veränderte Rahmenbedingungen zu reagieren. Und wir sind dazu bereit, sich möglicherweise für uns ergebende Chancen zu nutzen.

Über beides – über das bislang erfolgreichste Geschäftsjahr unseres Unternehmens und über Maßnahmen zur Beibehaltung unseres Kurses in der Krise – möchte ich Ihnen im Folgenden berichten.

Beginnen werde ich mit der Berichterstattung über das Berichtsjahr 2007/2008.

Ich gebe Ihnen im Folgenden einen Überblick über die Geschäftsentwicklung und erläutere den Jahres- und Konzernabschluss der Wincor Nixdorf AG.

1. Eckpunkte des Jahres- und Konzernabschlusses

Meine Damen und Herren,

erneut blickt Wincor Nixdorf auf ein überaus erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Zum neunten Mal in Folge haben wir uns steigern können und einmal mehr das beste Geschäftsergebnis der Unternehmensgeschichte erzielt. Unser erklärtes Ziel für das

abgelaufene Geschäftsjahr war, weiter profitabel zu wachsen sowie bei Umsatz und Ergebnis deutlich zuzulegen. Das haben wir geschafft.

Da Ihnen die Zahlen im Wesentlichen bekannt sind, möchte ich jetzt nur noch einmal kurz die Eckdaten des Geschäftsjahres 2007/2008 hervorheben:

Der Konzernumsatz stieg um 8 Prozent auf 2,319 Milliarden Euro.

Der Konzernumsatz stieg um 8 Prozent auf 2,319 Milliarden Euro. Bereinigt um Wechselkurseffekte zwischen dem Euro und dem US-Dollar betrug das Umsatzwachstum sogar 11 Prozent. Besonders erfreulich daran: Dieses Wachstum ist organisch. Es ist getrieben durch unsere eigene Kraft, die wir im Markt entfalten. Unsere Kunden wissen, dass sie mit unserer Hard- und Software und unseren Dienstleistungen Vorteile in ihrem Geschäft erreichen. Deshalb wählen sie uns – und zwar immer wieder.

Das operative Ergebnis (EBITA) erhöhte sich um 11 Prozent auf 206 Millionen Euro. Die EBITA-Rendite verbesserte sich dadurch um 0,2 Prozentpunkte auf 8,9 Prozent.

Noch deutlicher als das operative Ergebnis kletterte das Periodenergebnis. Es wuchs um 17 Prozent auf 127 Millionen Euro.

Der operative Cashflow stieg von 180 Millionen Euro auf 196 Millionen Euro an.

Wie schon in den Vorjahren haben wir wieder kräftig in Forschung und Entwicklung investiert, um unser Leistungsportfolio weiter zu entwickeln und unsere führenden Positionen im Technologiebereich auszubauen. In Zahlen ausgedrückt heißt das: Mit 105 Millionen Euro lag der F&E-Etat um 8 Prozent über dem des Vorjahres. Wir leisten damit einen wichtigen Beitrag zur Zukunftssicherung unseres Unternehmens.

Dies gilt auch im Hinblick auf den Ausbau unserer Gesamt-Belegschaft,

der im zurückliegenden Geschäftsjahr erneut fortgesetzt wurde. Insgesamt haben wir weltweit 1.081 neue Mitarbeiter eingestellt. Damit beschäftigte Wincor Nixdorf zum Ende des Geschäftsjahres 9.460 Mitarbeiter.

Unsere Kostenstrukturen haben wir im Berichtsjahr nochmals deutlich verbessert. Durch das konzernweite Produktivitätssteigerungs-Programm ProImprove konnten wir die Quote der Vertriebs- und Verwaltungskosten im Verhältnis zum Umsatz um 0,4 Prozentpunkte auf 14,0 Prozent vermindern. Die Bruttomarge gemessen am Umsatz ging leicht um 0,2 Prozent zurück.

Von der neuerlich verbesserten Ertragslage des Geschäftsjahres 2007/2008 profitieren auch Sie, die Aktionäre. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der Hauptversammlung vor, für das zurückliegende Geschäftsjahr eine Dividende in Höhe von 2,13 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie auszuschütten.

Die vorgeschlagene Dividendenzahlung bedeutet – ohne die im vorigen Jahr zusätzlich ausgeschüttete Sonderdividende von 0,90 Euro – eine Steigerung um 13 Prozent gegenüber der für 2006/2007 ausbezahlten regulären Dividende von 1,88 Euro.

Insgesamt haben wir weltweit 1.081 neue Mitarbeiter eingestellt.

Mit diesem Vorschlag folgt die Wincor Nixdorf AG ihrer Dividendenpolitik, die sie beim Börsengang im Jahr 2004 erklärt hatte. Danach soll etwa die Hälfte des jeweils in einem Geschäftsjahr im Konzern erwirtschafteten Periodenergebnisses vor Ergebnisbelastungen aus dem Carve-out als Dividende ausgeschüttet werden.

II. Fortsetzung der Erfolgsgeschichte

Meine Damen und Herren,
wie schon in den Vorjahren basiert auch der Erfolg im abgelaufenen Ge-

schäftsjahr darauf, dass wir unsere strategischen Ziele stetig weiterverfolgen und konsequent an ihrer Umsetzung arbeiten. Ich will Ihnen das anhand einiger Parameter deutlich machen.

Wir sind seit Gründung von Wincor Nixdorf im Jahre 1999 kontinuierlich gewachsen: beim Umsatz im Durchschnitt um 7 Prozent pro Jahr, beim operativen Ergebnis um durchschnittlich 13 Prozent pro Jahr.

Wir haben uns von einem überwiegend deutschen Anbieter zu einem wirklichen Global Player entwickelt.

Wir haben uns von einem überwiegend deutschen Anbieter zu einem wirklichen Global Player entwickelt. Heute erzielen wir drei Viertel unseres Umsatzes im internationalen Geschäft und sind in rund 100 Ländern präsent – in 37 davon mit eigenen Tochtergesellschaften.

Die Stärke unseres Unternehmens im Bereich Hardware haben wir dazu genutzt, uns immer weiter auf die Felder Software und Services vorzuarbeiten. Heute kombinieren wir alle drei Geschäftsarten zu maßgeschneiderten Lösungen für Prozesse, die unseren Kunden messbare Fortschritte bei Kosten, Effizienz und Kundenzufriedenheit bringen. Damit erlangen wir weltweit eine immer stärkere und einzigartige Position im Wettbewerb.

Wir sind durch die konsequente Entwicklung intelligenter Produkte und Dienstleistungsangebote zu einem echten Innovationstreiber im Geschäft mit Retailbanken und Handelsunternehmen geworden. Heute sind rund 1.000 Mitarbeiter allein mit Entwicklungsaufgaben betraut.

Wir haben die Anzahl der Mitarbeiter seit unserem Start im Jahr 1999 fast verdreifacht – gemäß der Internationalisierung unseres Geschäfts vor allem außerhalb Deutschlands, vorwiegend um unseren Vertrieb und unseren Service zu verstärken. Jeder

fünfte unserer Mitarbeiter arbeitet heute in der für uns wichtigen Wachstumsregion Asien/Pazifik.

Wir haben uns als verlässlicher Partner erwiesen und gelten als ein Unternehmen, das hält, was es verspricht. Sowohl unseren Kunden als auch dem Kapitalmarkt gegenüber.

Möglich wurde und wird der Erfolg von Wincor Nixdorf nur durch seine Mitarbeiter.

Ich denke – und dabei werden Sie mir sicher zustimmen: Diese knappen Angaben zur Entwicklung von Wincor Nixdorf können sich sehen lassen. Gleichzeitig zeigt dieser kurze Rückblick eine große Erfolgskontinuität. Eine Kontinuität, die zugleich auf Wandel basiert, denn wir haben das Unternehmen und seine Geschäftsfelder ständig weiter entwickelt. Wachstum in unseren Kerngeschäften ist dabei nur eine Seite der Medaille. Die andere ist Zukunftssicherung für die nächsten Jahre durch Innovation und die Erschließung neuer Märkte.

Möglich wurde und wird der Erfolg von Wincor Nixdorf nur durch seine Mitarbeiter. Daher möchte ich mich an dieser Stelle für die engagierte Arbeit und die hervorragenden Leistungen bei allen Wincor Nixdorf-Mitarbeitern ausdrücklich bedanken. – Und ich denke, meine Damen und Herren, das kann ich auch in Ihrem Namen tun.

III. Gut aufgestellt für die Zukunft

Meine Damen und Herren,

das Fundament, auf dem die gesamte Zukunftsorientierung von Wincor Nixdorf basiert, ist der klare Fokus in unserem Geschäft: Wir konzentrieren uns auf das Filialgeschäft von Retailbanken und Handelsunternehmen. Wir wollen der beste Partner für unsere Kunden sein, wann immer es in den Filialen gilt, Veränderungen mit dem Ziel höherer Kundenfreundlichkeit und Effizienz anzustoßen und umzusetzen. Unsere Stärke besteht darin, Hardware, Software und Ser-

vice-Leistungen miteinander zu kombinieren und zu maßgeschneiderten Lösungen zusammenzufügen.

Diese Lösungen ermöglichen zum Beispiel die Automatisierung von Abläufen in einer Filiale, wie etwa das kombinierte Ein- und Auszahlen von Geld in einem System oder die automatisierte Annahme von Leergut. Ein weitere Stärke sind Lösungen für die kostenoptimale Betriebsführung der Informationstechnologie, die zu einer Filiale gehört.

Die Fokussierung auf unser Kerngeschäft hat bei uns zu einem tiefen Verständnis der Abläufe unserer Kunden geführt. Unser gesamtes Portfolio ist darauf ausgerichtet, die Prozesse unserer Kunden zu optimieren, ihnen Freiräume für die Konzentration auf ihr Kerngeschäft zu verschaffen und damit Wettbewerbsvorteile zu eröffnen.

Unser gesamtes Portfolio ist darauf ausgerichtet, die Prozesse unserer Kunden zu optimieren.

Ergänzen möchte ich diese Erfolgsprinzipien unserer Geschäftspolitik noch um zwei weitere wichtige Elemente:

Das ist zum einen unsere konsequente Kundenorientierung: Nur über eine strikte Ausrichtung auf die Kunden und deren Bedürfnisse sowie eine offensive Vorgehensweise am Markt können wir unsere globale Marktposition weiter stärken. Dabei gehört es zu unserem Selbstverständnis, Kunden als Partner zu sehen und sie in die Entwicklung mit einzubeziehen.

Das zweite Element sind unsere hoch motivierten und hoch qualifizierten Mitarbeiter. Sie machen mit ihren individuellen Leistungen den Erfolg von Wincor Nixdorf aus – Tag für Tag, überall auf der Welt. Gerade im Technologieumfeld sind ihre Leistungs- und Innovationskraft sowie das Vertrauen, das sie bei unseren Kunden erworben haben, von entscheidender Bedeutung.

Wenn wir die Erfolgsprinzipien unserer Geschäftspolitik Stück für Stück weiter umsetzen und ausbauen und die beiden genannten Maximen Kundenorientierung und Mitarbeiter so konsequent wie bisher weiter verfolgen, dann werden wir mit unserem Erfolg auch Ihnen, den Anteilseignern unseres Unternehmens, dauerhaft gerecht.

Für Ihre konstruktive Begleitung als Aktionäre unseres Unternehmens und Ihre Loyalität gegenüber Wincor Nixdorf möchte ich mich bei Ihnen an dieser Stelle ausdrücklich bedanken. Wincor Nixdorf ist Ihr Unternehmen – dessen sind wir uns bewusst. Die Zukunft dieses Unternehmens positiv zu gestalten und es zu weiterem Erfolg zu führen, bleibt der Anspruch, dem wir uns mit aller Kraft stellen.

IV. Die vier Hebel unserer Wachstums-Strategie

Meine Damen und Herren,

wir sind stolz, dass Wincor Nixdorf das Geschäftsjahr 2007/2008 so gut gemeistert hat. Vor allem deshalb, weil wir trotz der sich immer weiter zuspitzenden und in ihrem Ausmaß zu Beginn des Geschäftsjahres nicht absehbaren Finanzkrise unseren Wachstumskurs gehalten haben. Und das sogar vor dem Hintergrund eines durchweg schwachen US-Dollars

Wir haben das Geschäftsjahr 2007/2008 aber auch dazu genutzt, weitere Weichen für den zukünftigen Geschäftserfolg von Wincor Nixdorf zu stellen.

Wir haben das Geschäftsjahr 2007/2008 aber auch dazu genutzt, weitere Weichen für den zukünftigen Geschäftserfolg von Wincor Nixdorf zu stellen. Alle Aktivitäten basieren dabei auf unserer Unternehmens-Strategie für weiteres Wachstum, die wir mit vier Hebeln umsetzen.

1. Hebel: Globale Expansion. Speziell in den Wachstumsregionen ha-

ben wir die Internationalisierung weiter vorangetrieben und damit die Abhängigkeit von Einzelkunden oder einzelnen Volkswirtschaften reduziert. Durch die Ausweitung seiner Kundenbasis ist Wincor Nixdorf im Jahr 2007 weltweit zur Nummer Zwei bei der Auslieferung von Geldautomaten geworden. Es ist uns gelungen, international wichtige Retailbanken als Kunden zu gewinnen und damit die Voraussetzungen für weiteres Geschäft wesentlich zu verbessern.

Speziell in den Wachstumsregionen haben wir die Internationalisierung weiter vorangetrieben

2. Hebel: Innovation. Durch unsere Entwicklungen konnten wir unser Angebot an Lösungen für Prozessverbesserungen bei unseren Kunden erweitern. Beispielsweise um verbesserte Automatisierungslösungen zum Checkout im Handel, die signifikante Vorteile im Hinblick auf Kosteneffizienz und Kundenfreundlichkeit bieten. Oder auch durch standardisierte Anwendungssoftware für Retailbanken und für den Handel.

3. Hebel: Hochwertige Dienstleistungen als Rundum-Service. Hier haben wir vor allem den Ausbau der Geschäftsfelder Software-Integration, Managed Services und Outsourcing weiter vorangetrieben. Diese Bereiche sind für uns deshalb interessant, weil dort – ähnlich wie bei produktbezogenen Dienstleistungen – überwiegend mehrjährige Verträge abgeschlossen werden. Diese führen zu stabilen Erlösen. In Ergänzung dazu haben wir über den mehrheitlichen Einstieg in ein anerkanntes Consulting-Unternehmen unser Portfolio um bankfachliche Beratung in Deutschland erweitert.

4. Hebel: Zusatzgeschäft in benachbarten Branchen. Auch Postunternehmen oder Tankstellenketten verfügen über Filialen mit Selbstbedienung. Ihre Konzepte ähneln dem Filial- und SB-Geschäft von Retail-

banken und Handel, so dass wir uns dieses Zusatzgeschäft mit nachhaltigem Erfolg erschließen können.

V. Gegenwärtige Situation und Ausblick

Meine Damen und Herren, unsere bewährte Strategie mit den beschriebenen vier Hebeln werden wir auch in den vor uns liegenden schwierigeren Zeiten weiterverfolgen. – Und damit komme ich zur gegenwärtigen Situation bzw. zum Ausblick auf die kommenden Monate.

Darüber zum jetzigen Zeitpunkt klare und verlässliche Aussagen zu machen, ist angesichts der Eigendynamik dieser Entwicklung äußerst schwierig. Dies zeigt schon ein kurzer Rückblick. Schien die Subprime-Krise zunächst nur die USA zu treffen, wuchs sie sich schon bald zu einer weltweiten Bank-, Finanzmarkt- und nun auch Wirtschaftskrise aus. Die Prognosen für die Wirtschaftsentwicklung wurden und werden für alle Regionen der Welt nahezu von Woche zu Woche weiter nach unten revidiert.

Überhaupt scheint die Fähigkeit zur Abgabe positiver Prognosen komplett abhanden gekommen zu sein. Zwar überbieten sich die Experten nahezu jeden Tag aufs Neue in der Vorhersage düsterer Entwicklungen. Nur ob und wann die Krise und ihre Auswirkungen überwunden werden können, traut sich niemand zu sagen.

Durch unsere Entwicklungen konnten wir unser Angebot an Lösungen für Prozessverbesserungen bei unseren Kunden erweitern.

Angesichts der herrschenden Unsicherheit und Unklarheit scheint es mir umso wichtiger, in eine kurz- und eine mittelfristige Entwicklung zu unterscheiden.

Natürlich können wir zum jetzigen Zeitpunkt kaum beurteilen, wie sich kurzfristig – das heißt in den nächsten Wochen und Monaten – die Rückschläge in der Weltwirtschaft auf die für uns wichtigen Branchen Retail-

banking und Handel auswirken werden.

Mittelfristig hingegen steht Wincor Nixdorf mit seinem Geschäft auf einem soliden und stabilen Fundament.

Mittelfristig hingegen steht Wincor Nixdorf mit seinem Geschäft in diesen beiden Branchen auf einem soliden und stabilen Fundament. Die brancheneigenen Trends dauern an, so dass wir von einer fortgesetzten Investitionstätigkeit sowohl bei Retailbanken als auch im Handel ausgehen können.

Diese für Wincor Nixdorf zuversichtliche Einschätzung lässt sich an einigen Faktoren festmachen.

Sowohl bei Retailbanken als auch im Handel gibt es einen intensiven Wettbewerb um den Konsumenten. Dies führt zu anhaltenden hohen Investitionen in das Filialgeschäft beider Branchen und auch – um besseren Service zu bieten – in den Ausbau von Selbstbedienungsangeboten.

In beiden Branchen herrscht unverändert hoher Rationalisierungsbedarf. Mit neuester IT lassen sich immer wieder neue Potenziale zur Effizienzsteigerung erschließen, was im wettbewerbsintensiven Umfeld beider Branchen wichtig ist.

In den Schwellenländern, den Emerging Markets, ist damit zu rechnen, dass der wachsende Wohlstand zu einer weiteren Ausdehnung der Filialnetze von Banken und Handel führen wird.

Die Anstrengungen zur Vereinheitlichung von IT-Strukturen in Retailbanken und Handelsunternehmen werden durch Fusionen und Globalisierung der Aktivitäten in beiden Branchen unverändert anhalten.

Meine Damen und Herren,

all dies sind Faktoren, die das Geschäft von Wincor Nixdorf mittelfristig begünstigen. Vor allem deshalb, weil sich angesichts höherer Wettbewerbsintensität in Krisenzeiten einige

der Trends sogar noch verstärken dürften. Das auf Kosteneinsparung und Effizienzsteigerung zugeschnittene Angebotsportfolio von Wincor Nixdorf wird daher auch zukünftig gefragt sein.

Das auf Kosteneinsparung und Effizienzsteigerung zugeschnittene Angebotsportfolio von Wincor Nixdorf wird daher auch zukünftig gefragt sein.

Vor diesem Hintergrund sehen wir der Zukunft mit verhaltenem Optimismus entgegen und halten mittelfristig an unseren Wachstumszielen von durchschnittlich 6 Prozent beim Umsatz und 8 Prozent beim EBITA pro Jahr fest.

Kurzfristig können wir – wie auch viele Experten – die weitere Entwicklung der Wirtschaftskrise und die Wirksamkeit der eingeleiteten Maßnahmen nur schwer einschätzen. Werden die unterschiedlichen in fast allen Ländern geschnürten Konjunktur- und Rettungspakete greifen? Können Regierungen und Notenbanken mit ihren konzertierten Aktionen die teilweise äußerst beunruhigenden Szenarien abwenden? Gleiten wir von einer Rezession vielleicht sogar in eine Deflation? Und: Wie stark werden die Emerging Markets, die das weltwirtschaftliche Wachstum in den letzten Jahren wesentlich getragen haben, letztlich vom Wachstumsrückgang betroffen sein?

Alle diese Fragen werden sich erst mit der Zeit beantworten. Ebenso bleibt abzuwarten, welche Auswirkungen die allgemeine Entwicklung der Weltwirtschaft trotz der aufgezeigten mittelfristig stabilen Trends auf Retailbanken und Handelsunternehmen kurzfristig haben wird. Denkbar wäre beispielsweise, dass sie ihre auch jetzt noch in unverändert hohem Umfang ausgeschriebenen Investitionsvorhaben streichen oder zurück-

stellen, bis ein Ende der Krise absehbar wird.

Die Frage, die sich uns daher stellt, ist, in welcher Intensität und in welchem Umfang das Geschäft von Wincor Nixdorf kurzfristig, also im laufenden Geschäftsjahr 2008/2009, betroffen sein könnte. Da uns eine gesicherte Einschätzung dazu gegenwärtig schwer fällt, fahren wir sozusagen zweigleisig. Einerseits werden wir die sich bietenden Chancen nutzen, etwa wenn bei Kunden Kosteneinsparungen erzielt werden sollen. Andererseits bereiten wir uns schon jetzt darauf vor, angemessen auf eine eventuell verschärfte Lage reagieren zu können.

Durch weitere Maßnahmen haben wir überdies unsere Reaktionsgeschwindigkeit verbessert.

Vorrang hat dabei die Absicherung des Margenniveaus. Das wollen wir durch noch weiter flexibilisierte Kostenstrukturen erreichen. Allerdings sind wir strukturell bereits sehr anpassungsfähig aufgestellt. So arbeiten wir zum Beispiel in der Produktion strikt auftragsbezogen und verfügen im Rahmen unseres globalen Produktionsverbundes über flexible Fertigungen. Ähnliches gilt für das Netzwerk unserer IT-Service-Organisation, das aus eigenen Technikern, aber auch Mitarbeitern von Partnerunternehmen besteht. Hier können wir jederzeit Kapazitäten bedarfsorientiert wieder zurückverlagern. Zudem haben wir unser Effizienzsteigerungsprogramm ProImprove mit zusätzlichen Aktivitäten unterlegt, mit denen sich die Kosten für Vertrieb und Verwaltung begrenzen bzw. reduzieren lassen.

Durch weitere Maßnahmen haben wir überdies unsere Reaktionsgeschwindigkeit verbessert. Im Vordergrund steht dabei die zeitnahe Überwachung von finanziellen Indikatoren

sowie von Schlüsselprojekten, die wir bearbeiten.

Hauptträger für das Konzernwachstum im ersten Quartal war erneut das weiterhin sehr gute Banking-Geschäft, das um 12 Prozent zugelegt hat.

VI. Das neue Geschäftsjahr 2008/2009 und das erste Quartal

Meine Damen und Herren,

Bevor ich zu den Zahlen des ersten Quartals im laufenden Geschäftsjahr 2008/09 komme, möchte ich noch kurz etwas zu der Prognose sagen, die wir für das Gesamtgeschäftsjahr abgegeben haben. Wir haben darin erklärt, dass wir das im letzten Geschäftsjahr erreichte sehr hohe Geschäftsniveau „in etwa“ halten wollen. Diese Prognose bewegt sich exakt in jenem Spannungsfeld von Chancen und Risiken, das ich Ihnen eben aufgezeigt habe. Auf der Chancenseite unverändert andauernde Branchentrends im Retailbanking und Handel und weiterhin große Projekt-ausschreibungen. Auf der Risikoseite eine – zumindest kurzfristig – nicht überschaubar- und einschätzbare Krise der Realwirtschaft.

Vor diesem Hintergrund sind auch die Zahlen des ersten Quartals im laufenden Geschäftsjahr zu bewerten, über das wir heute die Öffentlichkeit informieren. Wir haben beim Umsatz um 7 und beim operativen Ergebnis um 8 Prozent zugelegt. Das Periodenergebnis erhöhte sich um 9 Prozent. Angesichts der momentanen Rahmenbedingungen sicherlich ein vorzeigbares Ergebnis. Allerdings auch ein Ergebnis, das sich aufgrund der genannten Risiken nicht auf das Gesamtjahr hochrechnen lässt.

Hauptträger für das Konzernwachstum im ersten Quartal war erneut das weiterhin sehr gute Banking-Geschäft, das um 12 Prozent zugelegt hat. Das Geschäft mit Handelsunternehmen lag nach drei Monaten um

3 Prozent leicht unter dem Niveau der Vergleichszeitraums im Vorjahr.

Darüber hinaus trugen das um 12 Prozent gestiegene Deutschland-Geschäft sowie ein gegenüber dem Vorjahr um 23 Prozent besseres Geschäft in der Region Asien/Pazifik/Afrika wesentlich zum Konzernwachstum bei.

Während sich das Geschäft in Europa ohne Deutschland auf Vorjahresniveau bewegte, verzeichnete die Region Amerika ein Umsatzplus von 16 Prozent.

Insgesamt verdeutlicht das Abschneiden im ersten Quartal, dass wir gut aufgestellt sind. Dass wir auch in rauer See unser Geschäft entwickeln können und die Kosten im Griff haben. Und es bestärkt unsere Einschätzung, im Gesamtgeschäftsjahr bei Umsatz und Ergebnis auf dem Niveau des Vorjahres zu liegen. In welchem Maße uns das gelingt, werden die kommenden Monate zeigen.

An den Zahlen des 1. Quartals, an der strategischen Weiterentwicklung von Wincor Nixdorf ebenso wie an den von uns eingeleiteten Vorsorgemaßnahmen sehen Sie, dass wir umsichtig und bedachtsam das Unternehmen auf seinem Kurs halten.

**Während sich das
Geschäft in Europa ohne
Deutschland auf Vorjah-
resniveau bewegte,
verzeichnete die Region
Amerika ein Umsatzplus
von 16 Prozent.**

Meine Damen und Herren,

hiermit beende ich meine Ausführungen zur Geschäftsentwicklung der Wincor Nixdorf AG.

VII. Erläuterungen zu Aktienrückkäufen

Abschließend darf ich noch kurz darauf hinweisen, dass seit der letzten Hauptversammlung am 28. Januar 2008 keine weiteren eigenen Aktien erworben wurden.

Im Hinblick auf die auslaufende Ermächtigung und aus den Gründen, die in dem Ihnen vorliegenden Bericht des Vorstands gemäß Ziffer II. 2. der Einladung zur heutigen Hauptversammlung der Wincor Nixdorf AG im Einzelnen dargelegt sind, möchten wir Sie bitten, uns zu Tagesordnungspunkt 8 eine neue Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien zu erteilen.

Damit, meine Damen und Herren, bin ich nun endgültig am Ende des Berichts des Vorstands an die Hauptversammlung angekommen.

Daher danke ich Ihnen nochmals für Ihre Aufmerksamkeit, die Sie mir im gesamten Teil meiner Ausführungen geschenkt haben.