

Wir haben das Unternehmen noch eindeutiger auf die Zukunft ausgerichtet

Eckard Heidloff

Vorsitzender des Vorstands der Wincor Nixdorf AG
Rede zur Hauptversammlung der Wincor Nixdorf AG
4. Januar 2011, Paderborn, Sperrfrist: 11.30 Uhr
(Es gilt das gesprochene Wort)



Sehr geehrte Aktionäre und
Aktionärsvertreter,
sehr geehrte Gäste,
meine sehr verehrten Damen,
sehr geehrte Herren,

auch im Namen meiner Kollegen aus
dem Vorstand der Wincor Nixdorf AG
möchte ich Sie ebenfalls heute herzlich
zur siebten ordentlichen Haupt-
versammlung unseres Unternehmens
willkommen heißen.

Wir freuen uns, dass Sie nach Pader-
born gekommen sind, um sich über
die Geschäftsentwicklung, den Jah-
res- und Konzernabschluss sowie die
strategische Ausrichtung der Wincor
Nixdorf AG zu informieren. Und so
viel schon vorweg: Im Vergleich zum
Vorjahr haben sich einige der großen
dunklen Wolken, die über uns hingen,
verzogen. Gleichwohl ist über uns
nach wie vor kein strahlend blauer
Himmel.

Dennoch: Sowohl gesamtwirtschaft-
lich als auch auf Wincor Nixdorf be-
zogen haben sich die noch vor einem

Jahr vorhandenen Unsicherheiten
deutlich verringert. Mit Erleichterung
können wir feststellen, dass sich viele
wichtige Volkswirtschaften konjunk-
turell erholen und auch einige Bran-
chen sogar schon wieder regelrecht
boomen. Offensichtlich ist aber auch,
dass die Auswirkungen der Krise noch
längst nicht überall überwunden sind
und wir wohl noch einige Zeit mit ih-
ren Nachwirkungen zu kämpfen ha-
ben. Aus unserer Sicht wäre es da-

**Die noch vor einem Jahr
vorhandenen
Unsicherheiten haben
sich deutlich verringert.**

her verfrüht, von einer tatsächlichen
und deutlich spürbaren Aufhellung in
unseren Märkten zu sprechen, auch
wenn wir durchaus von einer schritt-
weisen Erholung ausgehen.

Das zurückliegende Geschäftsjahr
2009/2010 war dann auch im We-
sentlichen davon geprägt, die Auswir-
kungen der Krise einzudämmen und
den Kurs des Unternehmens mit Blick

auf die Zukunft beizubehalten. Beides
ist uns gelungen, wie ich Ihnen nach-
folgend anhand der Eckpunkte unse-
res Jahres- und Konzernabschlusses
deutlich machen werde. Im Anschluss
daran werde ich ein Resumée der ver-
gangenen zwei Jahre ziehen. Dabei
werde ich Ihnen erläutern, wie Win-
cor Nixdorf insgesamt gestärkt aus
der Krise hervorgegangen ist und wie
wir uns auf die nun kommende Zeit
vorbereitet und ausgerichtet haben.

Als erstes komme ich zu den Eck-
punkten des Jahres- und Konzernab-
schlusses.

I. Eckpunkte des Jahres- und Konzernabschlusses

Meine Damen und Herren,

angesichts der immer noch vorherr-
schenden Unsicherheiten über die
Auswirkungen der Krise sind wir vor-
sichtig und mit niedrigen Erwartungen
in das zurückliegende Geschäftsjahr
2009/2010 gestartet. Letztendlich ha-

ben wir dann aber doch einen leicht besseren Geschäftsverlauf als erwartet verzeichnen können. Statt eines ursprünglich prognostizierten Umsatzrückgangs von maximal 3 Prozent konnten wir das Niveau des Vorjahres halten.

Da Ihnen die Zahlen im Wesentlichen bekannt sind, möchte ich nur noch einmal kurz die Eckdaten des Geschäftsjahres 2009/2010 hervorheben:

1. Der Konzernumsatz erreichte mit 2,239 Milliarden Euro nahezu den Vorjahreswert von 2,25 Milliarden Euro.
2. Das operative Ergebnis (EBITA) ging um 9 Prozent auf 162 Millionen Euro zurück (Vorjahr: 179 Millionen Euro). Die EBITA-Rendite verringerte sich dadurch um 0,8 Prozentpunkte auf 7,2 Prozent.

2009/2010 haben wir einen leicht besseren Geschäftsverlauf als erwartet verzeichnen können.

3. Das Periodenergebnis reduzierte sich um 7 Prozent gegenüber dem Vorjahr und betrug 106 Millionen Euro.
4. Der operative Cashflow verringerte sich um 13 Prozent auf nunmehr 154 Millionen Euro.
5. Die Investitionen in Forschung und Entwicklung haben wir trotz der Notwendigkeit, strikt die Kosten zu managen, auf dem hohen Niveau des Vorjahres belassen. Sie gingen lediglich um zwei Millionen Euro auf 101 Millionen Euro bzw. von 4,6

Prozent auf 4,5 Prozent vom Umsatz zurück. Im Sinne der Zukunftssicherung unseres Unternehmens werden wir in diesem Bereich unverändert kräftig investieren, um unser Leistungsportfolio weiter zu entwickeln und unsere führenden Positionen im Technologiebereich auszubauen.

Wir haben die Eigenkapitalausstattung weiter verbessert.

6. Unseren Personalstand haben wir annähernd konstant gehalten. Zum Ende des Geschäftsjahres am 30. September 2010 beschäftigte der Wincor Nixdorf-Konzern 9.309 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – und damit 72 weniger als im Vorjahr.
7. Mit einem konsequenten aber flexibel gehandhabten Kostenmanagement ist es uns gelungen, den im Wesentlichen infolge der Nachfrageschwäche im Hardware-Geschäft entstandenen Rückgang des Bruttoergebnisses vom Umsatz auf 0,8 Prozentpunkte zu begrenzen. In diesem Zusammenhang konnten wir die vergleichsweise niedrige Quote der Vertriebs- und Verwaltungskosten im Verhältnis zum Umsatz mit 13,4 Prozent nahezu konstant halten.
8. Wir haben die Eigenkapitalausstattung weiter verbessert und unsere Nettoverschuldung nochmals gesenkt. So erhöhten wir das Eigenkapital unseres Unternehmens um 28 auf 358 Millionen Euro. Zudem verringerten wir die ohnehin niedrige Nettoverschul-

dung um weitere 16 auf nunmehr 134 Millionen Euro.

9. Hinsichtlich unserer Dividendenpolitik wollen wir unseren Pfad der Verlässlichkeit und Kontinuität weitergehen. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen Ihnen, sehr geehrte Aktionäre, vor, für das zurückliegende Geschäftsjahr 2009/2010 eine Dividende in Höhe von 1,70 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie auszuschütten. Das sind 8 Prozent weniger als im Vorjahr, als wir 1,85 Euro ausgeschüttet haben.

Mit diesem Vorschlag folgt die Wincor Nixdorf AG ihrer Dividendenpolitik,

Hinsichtlich unserer Dividendenpolitik wollen wir unseren Pfad der Kontinuität weitergehen.

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.

Meine Damen und Herren,

diese Ergebnisse zeigen, dass sich Wincor Nixdorf nicht nur angemessen und letztlich auch erfolgreich auf die veränderten Rahmenbedingungen eingestellt hat. Wir haben das Unternehmen noch eindeutiger auf die Zukunft ausgerichtet. Insgesamt gesehen haben wir damit unsere Chancen verbessert, an der weltweiten konjunkturellen Erholung teilzuhaben.

Dass wir heute durchaus zuversichtlich in die Zukunft schauen können,

ist das Resultat zahlreicher Maßnahmen, die wir in den zurückliegenden zwei Jahren beschlossen und umgesetzt haben. Welche dies im Einzelnen waren und wie sich diese Maßnahmen ausgewirkt haben, möchte ich Ihnen nun anhand eines Resumées vorstellen.

II. Ein Resumée nach zwei Jahren

Meine Damen und Herren,

als vor zwei Jahren die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise begann, haben wir nicht lange gewartet. Wir haben vielmehr sofort ein umfas-

Wir haben das Unternehmen noch eindeutiger auf die Zukunft ausgerichtet.

sendes Bündel interner und operativer Maßnahmen geschnürt, um der Marktschwäche gezielt entgegen zu treten. Heute können wir mit Fug und Recht sagen, dass wir richtig gehandelt haben. Es ist uns gelungen, die Rückgänge bei Umsatz und Ergebnis zu begrenzen. Am Ende des zurückliegenden Geschäftsjahres und nach 24 Monaten Krise haben wir beim Umsatz immer noch den drittbesten Wert unserer Unternehmensgeschichte erreicht, während wir beim EBITA auf das Niveau von vor vier Jahren zurückgefallen sind.

Insgesamt verzeichneten wir während der zwei Jahre beim Umsatz ein Minus von 3 Prozent und beim EBITA ein Minus von 21 Prozent. Speziell im Vergleich zu anderen Unternehmen, die in diesem Zeitraum gravierende Verluste haben hinnehmen müssen, sind

wir also mehr als glimpflich durch die Krise gekommen. Mehr noch: Wir sind gestärkt aus ihr hervor gegangen. Gelungen ist uns das, weil wir ein

Wir sind gestärkt aus der Krise hervor gegangen.

ausgewogenes „sowohl als auch“ betrieben, also sowohl Kosten gesenkt als auch investiert und dabei unsere Wachstumsstrategie im Blick behalten haben.

Für das Erste - die Einsparungen - steht unser erfolgreiches Kostenmanagement. Dabei haben wir in der ersten Phase der Krise sehr schnell agiert und unsere Kosten gesenkt. Sodann haben wir den Fokus bewusst auf nachhaltig wirkende Maßnahmen gelegt. Unser ProFuture-Programm zur dauerhaften Verbesserung von Prozessen und Kostenstrukturen etwa hat unser Unternehmen auf Dauer insgesamt schneller und effizienter gemacht.

Auf der operativen Seite ist es uns gelungen, die Umsatzrückgänge bei der Hardware durch den Ausbau unseres Software- und Services-Geschäfts fast vollständig zu kompensieren. So hat sich beispielsweise das Geschäft mit unseren Software-Suiten gut entwickelt. Damit verbunden haben wir auch Professional Services weiter ausgebaut, also Dienstleistungen wie etwa Software-Anpassung und -Integration. Und last but not least ist unser Service-Geschäft deutlich gewachsen.

Doch wir haben nicht nur Kosten gesenkt und durch verstärktes Engagement Geschäfte weiter entwickelt:

Wir haben auch investiert. In den beiden zurückliegenden Geschäftsjahren wendeten wir jeweils mehr als 100 Millionen Euro für Forschung und Entwicklung auf. Damit behielten wir die hohe F&E-Quote von etwa 4,5 Prozent vom Umsatz bei. Eine Entscheidung, die für uns nie in Frage stand, da wir um die Bedeutung von Innovationen und innovativer Technologie wissen. Zum Erhalt unserer Innovations- und Technologieführerschaft hat übrigens auch das Programm ProFuture beigetragen, indem es Entwicklungsprozesse beschleunigte und segment-übergreifende Synergien identifizierte und zu realisieren half.

Noch deutlicher zeigt sich die Richtigkeit unserer Strategie des Festhaltens

Doch wir haben nicht nur Kosten gesenkt. Wir haben auch investiert.

an unverändert hohen Investitionen in Forschung und Entwicklung aber an der Liste von Neuerungen, mit denen wir im zurückliegenden Geschäftsjahr unser Leistungsangebot erweitert haben. Ich möchte Ihnen dazu einen kleinen Überblick geben.

III. Innovationen – die Basis für den Erfolg von Wincor Nixdorf

Meine Damen und Herren,

der künftige Erfolg unseres Unternehmens hängt maßgeblich davon ab, dass es uns gelingt, unseren Kunden immer wieder neue Produkte und Lösungen für ihre sich wandelnden Anforderungen zu bieten.

Aus der Reihe der aktuellen Innovationen ragt dabei ein Themenfeld besonders hervor, das wir vor einem Jahr auf der Wincor World vorgestellt haben. Es hat inzwischen weltweit starke Beachtung erfahren: Unsere Cash Cycle Management Solutions. Dieses Lösungsangebot ist der beste Beweis dafür, was intensive und langjährige Forschungs- und Entwicklungsarbeit erreicht, die einer mutigen Vision folgt. Schon jetzt stellen die Cash Cycle Management Solutions einen Meilenstein in der Unternehmensgeschichte von Wincor Nixdorf dar.

Aus der Reihe der aktuellen Innovationen ragt dabei ein Themenfeld besonders hervor. Unsere Cash Cycle Management Solutions.

Als wir vor einem Jahr auf der Wincor World unsere Cash Cycle Management Solutions präsentierten, waren die Fachwelt aber auch unsere Kunden überrascht. Wir sind damals angetreten, mit unserer Lösung den Umgang mit Bargeld bei Retailbanken und Handelsunternehmen grundlegend neu zu gestalten. Die Resonanz, die wir in den letzten Monaten in der Presse und von unseren Kunden erhalten haben, zeigt, dass wir mit unserem neuen Ansatz ins Schwarze treffen. Allerdings verwundert das nicht, wenn man sich einmal einige Daten und Fakten vergegenwärtigt.

Rund 300 Milliarden US-Dollar werden heute weltweit für die aufwändige Bargeld-Bearbeitung ausgegeben, 12 Milliarden Euro sind es allein in Deutschland. Fast alle dieser Kosten nämlich 95 Prozent entfallen auf Retailbanken und Handelsunternehmen. Und dort vor allem auf deren Filialen.

Exakt an diesem Punkt setzen unsere Cash Cycle Management Solutions an, zu denen auch die neue Hardware-Systemgeneration CINEO mit ihrer intelligenten Geldkassette sowie eine eigens entwickelte Software-Plattform gehören. Bargeld wird dabei nicht mehr von Mitarbeitern angenommen, geprüft, ausgegeben, abgelegt, gezählt, verbucht und wieder an Bank- oder Supermarktkunden ausgegeben. Sondern es wird weitgehend automatisiert verarbeitet und befindet sich - in jeder Phase gut kontrolliert - in der intelligenten Geldkassette. Wir ermöglichen damit nicht nur Kostenreduzierungen beim Bargeld-Handling von mehr als 20 Prozent, sondern sorgen auch für optimierte Prozesse, größere Transparenz und ein höheres Maß an Sicherheit.

Erfolge konnten wir mit diesem vollkommen neuen Ansatz bereits bei der Realisierung der geschlossenen Bargeld-Kreisläufe innerhalb von Bankfilialen und Handelsgeschäften verbuchen. Derzeit bauen wir in den Niederlanden erstmals einen so

Wincor Nixdorf treibt die Gestaltung seiner Vision von der Bargeld-Verarbeitung jetzt mit einem neuen strategischen Partner weiter voran.

genannten Interbusiness Cycle auf. Dies bedeutet, dass eine Bank, eine Handelskette und ein Werttransportunternehmen in einen geschlossenen Geldkreislauf eingebunden sind, der ebenfalls weitestgehend automatisiert und geschlossen erfolgt.

Wincor Nixdorf treibt die Gestaltung seiner Vision von der effizienten und sicheren Bargeld-Verarbeitung jetzt mit einem neuen strategischen Partner weiter voran. Zusammen mit dem

deutschen Technologieunternehmen und Banknoten-Hersteller Giesecke & Devrient wollen wir unsere Kompetenzen bei der Automatisierung des Bargeld-Kreislaufs bündeln und künftig enger bei der Standardisierung der Systeme und Prozesse für bestmögliche Bargeld-Bearbeitung zusammenarbeiten.

Mit dem Joint Venture wollen wir unseren Marktanteil von derzeit zehn Prozent deutlich ausweiten.

Ein erstes Ergebnis dieser Zusammenarbeit ist, dass wir Banken und Handelsunternehmen gemeinsam bereits jetzt eine zuverlässige, revisions-sichere und vollautomatisierte Lösung anbieten, die auch die Logistikzentren für Bargeld, die sogenannten Cash Center, mit einbezieht.

Ein weiteres Element der Zusammenarbeit ist die Gründung des Joint Ventures „CI Tech Components AG“, das Sicherheitstechnologie zur Prüfung und Verarbeitung von Banknoten weiterentwickeln und vermarkten wird. Es wird seinen Sitz in Burgdorf in der Schweiz haben und das operative Geschäft - vorbehaltlich der kartellrechtlichen Freigabe - im März 2011 aufnehmen. Zu Beginn werden rund 160 Mitarbeiter in Burgdorf und in München tätig sein. Das Unternehmen startet seine Aktivitäten in einem wachsenden Markt, der nach unseren Schätzungen von derzeit etwa 650 Millionen US-Dollar innerhalb der nächsten fünf Jahre auf rund eine Milliarde US-Dollar ansteigen wird. Mit dem Joint Venture wollen wir unseren Marktanteil von derzeit zehn Prozent in den nächsten Jahren deutlich ausweiten.

Meine Damen und Herren,

die Optimierung der Bargeld-Prozesse für unsere Kunden war ein wichtiges Thema der Weiterentwicklung unseres Angebotsportfolios in den zurückliegenden Monaten. Auf Neu- und Weiterentwicklungen können wir aber auch in anderen Bereichen verweisen.

Zum Beispiel im Bereich bargeldloses Bezahlen. Bargeld ist und bleibt zwar weltweit die bei weitem gängigste Bezahlweise. Aber wenn wir unseren Kunden Verbesserungen für ihre Geschäftsprozesse bieten wollen, dann dürfen wir uns gleichzeitig nicht der Tatsache verschließen, dass auch die Zahlung per Karte ein wichtiger Trend in allen Gesellschaften ist. Deshalb unterstützt Wincor Nixdorf selbstverständlich auch das bargeldlose Bezahlen mit einem entsprechenden Lösungsangebot, das wir für Retailbanken und Handelsunternehmen kontinuierlich fortentwickeln.

Auf Neu- und Weiterentwicklungen können wir aber auch in anderen Bereichen verweisen.

Ein weiterer Schwerpunkt unserer Entwicklungsarbeit liegt im Bereich Software. Wincor Nixdorf bietet seinen Kunden mit der Retailbanking Suite und der Retail Suite jeweils offene und erweiterbare Software-Architekturen, die wir kontinuierlich erweitern. So umfasst das Spektrum der Retailbanking Suite nicht nur Anwendungen etwa zur Steuerung von Prozessen der Selbstbedienung oder im Bereich der Bankfiliale. Sondern neuerdings bieten wir auch eine Anwendung für das Mobile Banking, da Banken ihren Kunden natürlich auch Transakti-

onen per Handy ermöglichen wollen. Für Handelsunternehmen bieten wir mit unserer Retail Suite eine äußerst erfolgreiche Software-Plattform, die vor allem großen und internationalen Konzernen bedeutende Vorteile bietet. Denn sie ermöglicht rund um den Globus einheitliche Prozesse für alle IT-Systeme in den Super- oder Hypermärkten des jeweiligen Konzerns. Sie leistet es auch, alle diese Filialen mit der Zentrale zu vernetzen. Und weil diese Vernetzung unter Sicherheitsaspekten natürlich sehr sensibel ist, bezieht sich eine neu hinzugekommene Anwendung der Suite auf den Schutz

Neuerdings bieten wir auch eine Anwendung für das Mobile Banking.

gegen unerlaubte Zugriffe. Diese neue Sicherheitsanwendung sorgt für einen bislang unerreichten Schutz aller angeschlossenen IT-Systeme.

Doch nicht nur im Handel ist der Schutz vor kriminellen Attacken von hoher Bedeutung. Auch bei Banken steht das Thema „Sicherheit“ weit oben auf der Prioritätenskala. Dabei geht es etwa um die Sicherheit von sensiblen Kundeninformationen oder auch von Bargeld, das im Umlauf ist. Mit einem umfassenden Sicherheitsangebot bieten wir Lösungen für eine Vielzahl von Angriffsszenarien, angefangen bei der Daten- und Software-Sicherheit bis hin zur Sicherheitsüberwachung von Bankfilialen. So haben wir zum Beispiel gegen kriminelle Attacken an Geldautomaten unser Angebot an Sicherheitslösungen durch die Weiterentwicklung von Video- und Bilderkennungsverfahren erweitert. Ergebnisse dieser Entwicklungsarbeit haben wir in unsere neue Systemge-

neration CINEO integriert: Die Geldautomaten verfügen jetzt über ein optisches Verfahren zur Erkennung von Manipulationen.

Mit einem umfassenden Sicherheitsangebot bieten wir Lösungen für eine Vielzahl von Angriffsszenarien.

Die Wartung unserer Produkte und Lösungen zu vereinfachen, ist ein weiteres Ziel unserer Forschungs- und Entwicklungsarbeit. Deshalb haben wir bei der Gerätesoftware unserer neuen Systemgeneration eine neue Technologie eingesetzt, die neue Diagnosemöglichkeiten bietet. Die Geräte übermitteln über ihre Anbindung per Internet Informationen an unsere eServices-Plattform. Diese bietet die informationstechnische Zentraleinheit für die weitgehend automatisierte Steuerung sowie die Abwicklung aller unserer Service-Leistungen. So können wir Service-Maßnahmen schnell und gezielt einleiten.

Wie Sie an diesen wenigen Beispielen sehen, bereitet sich Wincor Nixdorf also intensiv auf die Zukunft vor. Doch wie wird diese aussehen, wie werden sich unsere Märkte kurz-, mittel- und langfristig entwickeln? Auf diese Frage werde ich nachfolgend versuchen, eine Antwort zu geben und Ihnen gleichzeitig auch vermitteln, wie wir uns auf die kommenden Entwicklungen und Trends einstellen.

IV. Marktentwicklungen und Konsequenzen für Wincor Nixdorf

Meine Damen und Herren,

bei allen Überlegungen über zukünf-

tige Marktentwicklungen bleibt eine Frage entscheidend: Ist die Krise tatsächlich überwunden und müssen wir nur noch mit vorüber gehenden Nachwehen rechnen? Niemand wird darauf derzeit eine verbindliche Antwort geben.

Festzustellen ist: Wie das konjunkturelle Wachstum in nahezu allen Volkswirtschaften zeigt, setzt sich die gesamtwirtschaftliche Erholung fort. Besonders positiv verläuft die Ent-

Ist die Krise tatsächlich überwunden und müssen wir nur noch mit vorüber gehenden Nachwehen rechnen?

wicklung in den meisten Schwellenländern, allen voran in den sogenannten BRIC-Ländern – also Brasilien, Russland, Indien und China. Gleichwohl wird die hohe Staatsverschuldung in den meisten westlichen Industrieländern vielfach als Indiz dafür gewertet, dass die gesamtwirtschaftliche Erholung unverändert störungsanfällig ist. Ein Beispiel dafür ist die anhaltende Diskussion im Euro-Raum über die Erweiterung des sogenannten „Euro-Rettungsschirms“.

Was heißt das alles nun für unser Geschäft? - Bislang haben wir in unseren Märkten noch keine grundlegende Veränderung der Situation festgestellt, die auf eine rasche Rückkehr zu dem Zustand vor der Krise schließen lässt.

Allerdings, und das stimmt uns zuversichtlich, sehen wir eher ein Fortbestehen aller jener Trends, die unserem Geschäftsmodell zugrunde liegen.

Im Wesentlichen handelt es sich um vier Hauptrichtungen im Markt, die

Investitionen in unseren Zielmärkten auslösen:

Ein intensiver Wettbewerb um Endkunden und damit ein Investitionsbedarf in das Filial- und SB-Geschäft; Ein hoher Rationalisierungsbedarf und damit Investitionen in Prozessoptimierung, Automatisierung und IT-Betriebseffizienz;

Ein mittelfristig starkes Wachstum in Schwellenländern, den Emerging Markets, und damit eine Expansion der Filial- und SB-Netze speziell in den BRIC-Ländern;

Eine fortschreitende Konsolidierung und Globalisierung von Banken und Handelsunternehmen und damit die

Dennoch gehen wir davon aus, in den nächsten beiden Geschäftsjahren auf den Wachstumspfad zurückkehren zu können.

Standardisierung von Prozessen und IT-Strukturen.

Soweit die grundlegenden Trends, die sich nach unseren Einschätzungen eher noch verstärken. Zusammen mit den verbesserten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen rechnen wir daher mit einer schrittweisen Erholung des Nachfrageverhaltens.

Zwar ist die Geschwindigkeit dieser Erholung speziell in Europa derzeit noch unklar. Dennoch gehen wir davon aus, in den nächsten beiden Geschäftsjahren auf den Wachstumspfad zurückkehren zu können, den wir uns bereits beim Börsengang im Hinblick auf unsere kontinuierliche Geschäftsentwicklung zum Ziel gesetzt hatten. Dies bedeutet profitables Wachstum mit jährlichen Zuwachsraten beim

Umsatz von 6 Prozent und beim operativen Ergebnis von 8 Prozent.

Meine Damen und Herren,

vor diesem Hintergrund besteht für uns keinerlei Anlass, unsere bislang erfolgreiche Strategie zu ändern. Wir setzen nach wie vor zu Recht auf unsere vier bewährten Hebel:

Erster Hebel: Globale Expansion. Hier können wir zum Beispiel Erfolge im Geschäft mit US-Großbanken vorweisen. Dort sind inzwischen einige große Rollouts für die automatisierte Scheckverarbeitung realisiert. Auch auf das Wachstum in den BRIC-Staaten sind wir gut vorbereitet; ebenso auf die Entwicklung in Südost-Asien. Erfolge in osteuropäischen und afrikanischen Märkten werden hingegen weitestgehend davon abhängig sein, wie sich deren Wirtschaft erholt.

Zweiter Hebel: Innovation. Wir sind uns sehr der Tatsache bewusst, dass uns vor allem unsere Innovationskraft zu Erfolgen im Markt verhilft. Daher arbeiten wir unerlässlich an Neuerungen in unserem Portfolio. Über einige der jüngsten Entwicklungen habe ich Ihnen an anderer Stelle bereits berichtet. Hier sei noch ein weiteres

Wir sind uns bewusst, dass uns vor allem unsere Innovationskraft zu Erfolgen verhilft.

Beispiel für unsere aktuellen Innovationsleistungen angefügt: es sind im Handel die Lösungen für den automatisierten Scann- und Bezahlvorgang im Kassensbereich, mit denen wir uns insbesondere in Europa eine sehr gute Ausgangsposition für zukünftiges Geschäft erarbeitet haben.

Dritter Hebel: Umfassende und hochwertige Dienstleistungen. Hier haben wir unsere Professional Services mit Beratung und Software-Integration für unsere Kunden weiter aufgebaut. Stark nachgefragt sind derzeit auch IT-Betriebsführung sowie Managed Services-Konzepte wie etwa das Real-Time Monitoring von Systemen.

Vierter Hebel: Ausdehnung und Übertragung unseres Filial- und SB-Know-hows auf benachbarte Branchen. Hier verzeichnen wir weiteres Wachstum im Geschäft mit Postunternehmen und Tankstellen. Paradebeispiel ist immer noch das Projekt Shell/Postbank.

Diese nur stellvertretend aufgeführten Beispiele zeigen, dass wir strategisch in die richtige Richtung gegangen sind und auch weiterhin gehen. Und wenn ich an dieser Stelle „Wir“ sage, dann meine ich damit vor allem unsere weltweit 9.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Schließlich sind sie es, die mit ihren individuellen Leistungen Innovationen möglich machen

Ihre Arbeit ist die Basis für das Vertrauen unserer Kunden.

und den Erfolg von Wincor Nixdorf sicherstellen. Ihre Arbeit ist die Basis für das Vertrauen unserer Kunden und damit von entscheidender Bedeutung für unser Unternehmen - heute und in Zukunft.

Daher ist es mir ein Bedürfnis, allen Mitarbeitern von Wincor Nixdorf für ihr Engagement und die erbrachten Leistungen meinen Dank auszusprechen – und ich denke, meine Damen

und Herren, ich kann dass auch in Ihrem Namen tun.

Lassen Sie mich nun zum nächsten Punkt meiner Rede kommen, dem

V. Verlauf 1. Quartal und Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2010/2011

Meine Damen und Herren,

bevor ich zum Ausblick auf das Gesamt-Geschäftsjahr komme, möchte ich Ihnen zunächst die Resultate des 1. Quartals darlegen. In aller Kürze

Wir haben die ersten drei Monate des laufenden Geschäftsjahres mit einem Plus bei Umsatz und operativem Ergebnis abgeschlossen.

lauten sie: Wir haben die ersten drei Monate des laufenden Geschäftsjahres mit einem Plus bei Umsatz und operativem Ergebnis von jeweils 4 Prozent abgeschlossen. Dabei stieg der Umsatz im Segment Banking um 4 Prozent und der Umsatz im Segment Retail um 6 Prozent.

Was bedeuten diese Zahlen und Ergebnisse nun in Bezug auf eine Prognose für das Gesamt-Geschäftsjahr? – und damit leite ich zum Ausblick über: Angesichts der von mir bereits erwähnten Entwicklungen – konjunkturelles Wachstum einerseits, hohe Staatsverschuldungen und mögliche Instabilitäten im Euro-Raum andererseits – hält Wincor Nixdorf an seiner zu Beginn des Geschäftsjahres getroffenen Einschätzung einer sukzessiven Verbesserung der Rahmenbedingungen für weiteres Geschäftswachstum in den nächsten Monaten fest. Aller-

dings wird die regionale Geschäftsentwicklung auch weiterhin nicht analog der Konjunktur in den einzelnen Ländern verlaufen. So erwarten wir zum Beispiel in dem für Wincor Nixdorf wichtigen Markt Europa (ohne Deutschland) gute Geschäftsimpulse - trotz einer eher langsamen und ver-

Wir werden weitere Anstrengungen unternehmen, die Kostenstruktur und die Margensituation zu verbessern.

haltenen konjunkturellen Erholung. Weltweit zeichnet sich bereits jetzt im Markt und bei Wincor Nixdorf eine sukzessive Belebung des Hardware-Geschäfts ab. Zudem erwarten wir kontinuierlichen Geschäftszuwachs bei unseren Software/Services. Von der Nachfragebelebung im Markt werden sowohl das Segment Banking als auch das Segment Retail mit Umsatzwachstum profitieren. Um die Geschäftsentwicklung mit Innovationen zu unterstützen, behält Wincor Nixdorf das hohe Niveau an Aufwendungen für Forschung und Entwicklung bei. Gleichzeitig werden wir weitere Anstrengungen unternehmen, die Kostenstruktur und die Margensituation zu verbessern.

Ich bringe den Ausblick auf den Punkt: Wincor Nixdorf ist darauf eingestellt, an der fortschreitenden Wiederbelebung der Nachfragesituation zu partizipieren und strebt im laufenden Geschäftsjahr 2010/2011 ein Wachstum beim Umsatz von 6 Prozent und beim EBITA von 8 Prozent an. Entscheidend für die Erreichbarkeit dieses Ziels wird sein, in welcher Geschwindigkeit in den kommenden Monaten des laufenden Geschäftsjahres die Erholung in den Zielmärkten des Unternehmens voranschreitet.

Mit den von uns gesetzten Zielmarken bringen wir die Wachstumsentwicklung in diesem Geschäftsjahr bereits wieder auf das von mir bereits an anderer Stelle erwähnte Niveau, das wir uns für unser mittelfristiges jährliches Wachstum vorgenommen hatten. Auf diese Weise bieten wir Ihnen, sehr geehrte Aktionäre, auch weiterhin ein auf Kontinuität ausgelegtes Investment: mit einem erfolgreichen Geschäftsmodell, einem auf die Markttrends eingestellten Leistungsportfolio und einer bewährten Geschäftsstrategie. Wincor Nixdorf besitzt zudem eine solide Kundenbasis, die aus langjährigen Geschäftsbeziehungen oder anspruchsvollen Projekten erwachsen ist – getragen von dem Vertrauen unserer Kunden, das die Basis für unseren Erfolg ist.

Für Wincor Nixdorf spricht zudem unsere verlässliche Dividendenpolitik, auf deren Basis wir auch weiterhin etwa 50 Prozent des im Geschäftsjahr erzielten Periodenergebnisses als Dividende ausschütten wollen.

Meine Damen und Herren,

damit bin ich nun am Ende des Berichts des Vorstands an die Hauptversammlung angekommen

Ich möchte meine Rede jedoch nicht beenden, ohne Ihnen, unseren Aktionären, für Ihre Loyalität und Ihre konstruktive Begleitung herzlich zu danken. Ihr Vertrauen ist uns zugleich Verpflichtung zu jenem wirtschaftlichen Handeln, das jederzeit strikt auf das nachhaltige Wohl des Unternehmens bedacht bleibt.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Meine Damen und Herren,
im Anschluss an meinen Bericht über

die Lage und Geschäftsentwicklung des Unternehmens komme ich noch auf einen gesetzlich geforderten Aspekt zu sprechen. Und damit bin ich bei

VI. Erläuterungen zu Aktienrückkäufen

angelangt.

Der § 71 Abs. 3 Aktiengesetz verpflichtet uns zu einem Bericht über den Erwerb und die Verwendung eigener Aktien. Ich möchte Ihnen daher über die von der Gesellschaft seit der letzten Hauptversammlung am 25. Januar 2010 bis zum heutigen Tag getätigten Aktienrückkäufe berichten sowie Ihnen Erläuterungen dazu geben.

Der Vorstand der Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft hat am 2. August 2010 beschlossen, in der Zeit vom 3. August 2010 bis zum 3. November 2010 bis zu 400.000 Stückaktien der Gesellschaft an der Börse zurückzukaufen. Er hat damit von der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 25. Januar 2010 Gebrauch gemacht.

Bei dem beschlossenen Rückkauf eigener Aktien durch die Gesellschaft durfte der Kaufpreis je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) nicht mehr als 10 Prozent vom Durchschnittskurs der Aktien der Gesellschaft in der Schlussauktion im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten zehn Handelstage vor dem Erwerb der Aktien nach unten oder oben abweichen. Die zurückgekauften Aktien sind für alle rechtlich zulässigen und von der Ermächtigung der Hauptversammlung gedeckten Zwecke, insbesondere für die Erfüllung der Verpflichtungen aus Aktienoptionen, bestimmt, die aufgrund der Ermächtigung zur Ausgabe

von Aktienoptionen an Mitglieder des Vorstands, sonstige Führungskräfte oder Mitarbeiter der Gesellschaft und/oder nachgeordneter verbundener Unternehmen ausgegeben worden sind und ausgegeben werden.

Insgesamt wurden 293.291 eigene Aktien in der Zeit vom 3. August 2010 bis zum 30. September 2010 von einem verbundenen Unternehmen der Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft zu einem Durchschnittspreis von 47,78 Euro pro Aktie zuzüglich Nebenkosten an der Börse zurückgekauft. Auf diese 293.291 eigenen Aktien entfallen 293.291 Euro des Grundkapitals von 33.084.988 Euro. Die Anschaffungskosten haben insgesamt 14.017.833,52 Euro (inklusive Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 5.183,69 Euro) betragen.

Der gesamte Bestand an eigenen Aktien, den das verbundene Unternehmen der Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft zum 30. September 2010 gehalten hat, betrug 1.714.271 Stück, auf den 1.714.271 Euro des Grundkapitals von 33.084.988 Euro entfallen. Dieses entsprach 5,18 Prozent des Grundkapitals in Höhe von 33.084.988 Euro. Die Anschaffungskosten für diese insgesamt zurückgekauften 1.714.271 eigenen Aktien betragen 101.243.435,81 Euro (inklusive Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 96.177,13 Euro).

Im Geschäftsjahr 2010/2011, das heißt bis zum 6. Oktober 2010, wurden die aus dem Rückkaufprogramm vom 2. August 2010 verbleibenden 106.709 Aktien zu einem Durchschnittspreis von 48,17 Euro pro Aktie zuzüglich Nebenkosten an der Börse zurückgekauft. Auf diese 106.709 eigenen Aktien entfallen 106.709 Euro des Grundkapitals von 33.084.988 Euro. Die Anschaffungskosten belie-

fen sich auf 5.143.594,60 Euro (inklusive Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 3.598,54 Euro).

Damit hält die Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft durch ein verbundenes Unternehmen seit dem 6. Oktober 2010 und am heutigen Tage 1.820.980 eigene Aktien. Auf diese eigenen Aktien entfällt ein Betrag von 1.820.980 Euro des insgesamt 33.084.988 Euro betragenden Grundkapitals; die eigenen Aktien machen mithin 5,5039 Prozent des Grund-

kapitals aus.

Im Hinblick auf die auslaufende Ermächtigung und aus den Gründen, die in dem Ihnen vorliegenden Bericht des Vorstands gemäß Ziffer II. der Einladung zur heutigen Hauptversammlung der Wincor Nixdorf AG im Einzelnen dargelegt sind, möchten wir Sie bitten, uns zu Tagesordnungspunkt 7 eine neue Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien zu erteilen.

Meine Damen und Herren,

mögen auch die Erläuterungen im Anschluss an meine Ausführungen zur Geschäftsentwicklung ein wenig Ihre Geduld beansprucht haben, so bleibt aber festzuhalten, dass wir in jedem Fall zu deren Abgabe verpflichtet sind.

Ich bedanke mich für die Aufmerksamkeit, die Sie mir auch bei diesen Ausführungen geschenkt haben.

