

WINCOR NIXDORF

Wir haben uns darauf vorbereitet, wieder durchzustarten

Eckard Heidloff

Vorsitzender des Vorstands
der Wincor Nixdorf AG

in der Hauptversammlung am 25. Januar 2010, Paderborn

Sperrfrist: 11.30 Uhr

(Es gilt das gesprochene Wort)



Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter, sehr geehrte Gäste,

meine sehr verehrten Damen und Herren,

auch im Namen meiner Kollegen aus dem Vorstand der Wincor Nixdorf AG begrüße ich Sie herzlich zur sechsten ordentlichen Hauptversammlung unseres Unternehmens.

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

Unsere heutige Hauptversammlung fällt in eine Zeit großer Marktrisiken und -unsicherheiten. Bereits vor einem Jahr sahen wir uns an dieser Stelle mit einer enormen Ungewissheit konfrontiert. Zwar wurden damals das Ausmaß und die Tragweite der Krise erstmals halbwegs erkennbar, doch ließen sich die tatsächlichen Auswirkungen kaum einschätzen. Inzwischen wissen wir, dass viele negative Erwartungen sogar noch übertroffen wurden.

Auch heute, ein ganzes Krisen-Jahr später, ist die damalige Ungewissheit nicht beseitigt. Viele von uns dürften sich zum Jahreswechsel gefragt haben, ob die Krise überwunden ist. Ob es nun besser oder vielleicht doch noch schlimmer kommt. Und wie vor einem Jahr kann auch heute niemand darauf eine exakte Antwort geben.

Wir haben unsere Chancen genutzt.

Nur in einem Punkt sind wir ein Stück weiter: Wir haben uns auf die Krise und ihre Auswirkungen eingestellt. Schon auf der vorigen Hauptversammlung habe ich Ihnen darüber berichtet, wie Wincor Nixdorf sich darauf vorbereitet hatte, angemessen auf eine weitere Verschlechterung der Situation zu reagieren. Und wie wir gleichzeitig unsere Chancen in unserem Geschäft nutzen wollten. Beides haben wir getan.

Mit welchem Erfolg, das werde ich Ihnen anhand der im zurückliegenden Geschäftsjahr erzielten Resultate im

Folgenden erläutern. Anschließend werde ich Ihnen darstellen, wie wir uns angesichts der andauernden Unübersichtlichkeit in den Märkten einerseits auf ein Andauern der Krise einstellen und andererseits darauf vorbereiten, dann wieder durchzustarten, wenn sich die Lage insgesamt verbessert.

Als erstes komme ich zu den Eckpunkten des Jahres- und Konzernabschlusses.

I. Eckpunkte des Jahres- und Konzernabschlusses

Bezeichnend für den Verlauf des letzten Geschäftsjahres war, dass zu dessen Beginn nicht absehbar war, welchen Verlauf die Krise letztlich nehmen würde. Nahezu alle in Wirtschaftsfragen bewährten Instrumente und Indikatoren hatten ihre langjährige Verlässlichkeit eingebüßt und haben diese zum Teil bis heute nicht wieder erlangt.

Wir sind daher mit einer vorsichtigen, aber durchaus auch zuversichtlichen Prognose an den Start gegangen:

Wir wollten Umsatz und operatives Ergebnis in etwa auf dem ausgezeichneten Niveau des Vorjahres halten. Wie sehr sich die Zeiten seitdem verändert haben und welcher Paradigmenwechsel seitdem eingetreten ist, zeigen simple Begrifflichkeiten. Unser aus heutiger Sicht durchaus sehr ambitioniertes Vorhaben einfach „geradeaus zu fahren“ wurde damals in der Presse zunächst als „Stagnation“ bezeichnet.

Die Investitionen in Forschung und Entwicklung haben wir auf dem hohen Niveau des Vorjahres belassen.

Da Ihnen die Zahlen im Wesentlichen bekannt sind, möchte ich nur noch einmal kurz die Eckdaten des Geschäftsjahres 2008/2009 hervorheben:

1. Der Konzernumsatz sank um 3 Prozent auf 2,250 Milliarden Euro.
2. Das operative Ergebnis (EBITA) ging – vor allem infolge des Margendruckes – um 13 Prozent auf 179 Millionen Euro zurück. Die EBITA-Rendite verringerte sich dadurch um 0,9 Prozentpunkte auf 8,0 Prozent.
3. Das Periodenergebnis reduzierte sich um 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr und betrug 114 Millionen Euro.
4. Der operative Cashflow verringerte sich ebenfalls um 10 Prozent auf nunmehr 177 Millionen Euro.
5. Die Investitionen in Forschung und Entwicklung haben wir trotz der Rückgänge bei den anderen Kennziffern auf dem hohen Niveau des Vorjahres belassen. Sie gingen lediglich um 2 Millionen Euro auf 103 Millionen Euro 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.

6. Im Personalmanagement haben wir uns weltweit auf die rückläufige Geschäftsentwicklung eingestellt. Dabei ergab sich ein gegenläufiger Effekt von Zugängen und Abgängen: Während wir zusätzliche Mitarbeiter vor allem in strategisch wichtigen Wachstumsfeldern wie dem Service-Geschäft einstellten, führten die im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise initiierten Kostensenkungsinitiativen in anderen Funktionen, wie insbesondere der globalen Produktion, zu einer insgesamt rückläufigen Entwicklung der Mitarbeiterzahlen.

Zum Ende des Geschäftsjahres beschäftigte der Wincor Nixdorf-Konzern 9.381 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – und damit 79 oder 1 Prozent weniger als im Vorjahr.

7. Mit einem strikten, schnell und flexibel gehandhabten Kostenmanagement ist es uns gelungen, den im Wesentlichen infolge der Nachfrageschwäche im Hardware-Geschäft entstandenen Margenrückgang von 1,5 Prozentpunkten zumindest teilweise zu kompensieren. So konnten wir die Quote der Vertriebs- und Verwaltungskosten im Verhältnis zum Umsatz um 0,7 Prozentpunkte auf 13,3 Prozent weiter vermindern.

Wir haben unsere Bilanz gestärkt und das Unternehmen noch wetterfester gemacht.

8. Wir haben unsere Bilanz gestärkt und das Unternehmen noch wetterfester gemacht. So haben wir die Nettoverschuldung um 44 Millionen Euro auf 150 Millionen Euro gesenkt. Auch haben wir unsere Eigenkapitalbasis deutlich erhöht, von 276 Millionen Euro auf 330 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote stieg damit um sechs Prozentpunkte auf nunmehr 28 Prozent.

9. Hinsichtlich unserer Dividendenpolitik wollen wir unseren beim Börsengang erklärten Pfad der Verlässlichkeit und Kontinuität weitergehen. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der Hauptversammlung vor, für das zurückliegende Geschäftsjahr eine Dividende in Höhe von 1,85 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie auszuschütten. Das sind 13 Prozent weniger als im Vorjahr, als wir 2,13 Euro ausgeschüttet haben.

Die Geschäftsentwicklung in Deutschland ist ein gutes Beispiel dafür, wie wir uns erfolgreich auf Marktbedingungen eingestellt haben.

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.

Meine Damen und Herren,

zusammenfassend lässt sich anhand der Ergebnisse feststellen, dass wir uns in den letzten Monaten schnell, flexibel und letztlich auch erfolgreich an die veränderten Rahmenbedingungen angepasst haben. Es ist uns gelungen, eine Balance zwischen kurzfristig erforderlichen Kostensenkungsmaßnahmen sowie der mittel- und langfristigen Ausrichtung unseres Geschäfts und Leistungsportfolios zu finden. Wir haben beispielsweise trotz des wirksamen Kostenmanagements das hohe Investitionsniveau in Forschung und Entwicklung beibehalten und uns gleichzeitig auf das differenzierte Investitionsverhalten der Kunden eingestellt. Wir haben eine Steigerung der Umsätze mit Software/Services erreicht, was zur Stabilisierung des Geschäfts beitrug. Auch ist die Geschäftsentwicklung in

Deutschland, wo wir trotz des konjunkturellen Abschwungs Wachstum erzielt haben, ein gutes Beispiel dafür, wie wir uns erfolgreich auf Marktbedingungen eingestellt haben.

Einige Beispiele nur, die jedoch zeigen, dass wir unser Unternehmen zwar „auf Sicht“ navigieren mussten, dennoch aber stabil auf Kurs halten konnten.

II. Marktentwicklungen und Konsequenzen für Wincor Nixdorf

Meine Damen und Herren,

bereits zu Beginn meiner Ausführungen habe ich darauf hingewiesen, dass hinsichtlich einer Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Lage noch eine große Ungewissheit besteht. Einerseits gibt es bereits erste Anzeichen, die für eine langsam einsetzende wirtschaftliche Erholung sprechen. Andererseits weisen viele Indikatoren und Nachrichten unverändert auf bestehende Risiken und noch nicht bewältigte Schwierigkeiten hin.

Wir haben in dieser Situation für Wincor Nixdorf den Weg gewählt, der uns für eine verlässliche Entwicklung unseres Geschäfts am besten geeignet erscheint: Wir bereiten uns auf **beide** Szenarien gründlich vor.

Der aus unserer Sicht positiven Mittelfrist-Perspektive steht aktuell ein weiterhin schwieriges Marktumfeld gegenüber.

Die positive Nachricht gleich voraus: Die Entwicklungstrends und Veränderungserfordernisse, die bei Retailbanken und Handelsunternehmen für unser Geschäft wichtig sind, haben auch in der Krise nicht an Bedeutung eingebüßt. Allerdings wird sich der weltweite Markt für IT-Lösungen in diesen Branchen nach unserer Einschätzung erst erholen, wenn sich auch die gesamtwirtschaftliche Lage nachhaltig verbessert hat.

Der aus unserer Sicht positiven Mittelfrist-Perspektive steht aktuell

ein weiterhin schwieriges Marktumfeld gegenüber. Kurzfristig sehen wir daher noch keine Rückkehr zu den Wachstumsraten der Vorjahre, da sich die globale Finanz- und Wirtschaftskrise weiter auf das Investitionsverhalten unserer Kunden auswirkt.

Damit ergibt sich hinsichtlich der Marktentwicklung ein widersprüchliches Bild, das gleichzeitig hervorragend illustriert, was ich mit „auf Sicht navigieren“ meine. Denn:

Die globale Finanz- und Wirtschaftskrise wirkt sich weiter auf das Investitionsverhalten unserer Kunden aus.

Einerseits sind wir vorerst mit einem weiteren Rückgang des Hardware-Geschäfts konfrontiert, der sich nach Aussagen von Marktanalysten in einer Bandbreite von 10 bis 20 Prozent bewegen soll.

Andererseits ist in den Märkten eine verstärkte Nachfrage nach Software zur Standardisierung und Prozessoptimierung festzustellen. Zudem verläuft das Geschäft mit Serviceleistungen von der Krise nahezu unbeeinflusst weiter. Der Grund: Hierbei handelt es sich zumeist um Kontrakte, die entweder langjährige Laufzeiten haben oder selbst in der Krise erneuert werden müssen.

Auch bei der Motivation für Investitionen stellen wir widersprüchliche Markttrends fest.

Einerseits stellen viele Banken und Handelsunternehmen angesichts der Krise ihre Ersatzinvestitionen zurück. Sie verlängern ganz einfach den Erneuerungszyklus von Geldautomaten oder Kassensystemen, die ja auch nach wie vor noch ihren Dienst tun.

Andererseits werden Investitionen zur Optimierung von Prozessen unverändert fortgesetzt, weil Kosten reduziert oder der Kundenservice verbessert werden soll. Dies gilt vor allem für Investitionen, die komplexe Lösungen und Services betreffen.

Und noch ein weiterer genereller Aspekt ist festzustellen: Die Entwicklung unseres Geschäfts in einzelnen Ländern lässt sich nicht mehr einfach von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in dem jeweiligen Land ableiten. Vielmehr hängt das Investitionsverhalten der Banken oder Handelsunternehmen in diesen Ländern vor allem von der individuellen Finanzkraft und dem Geschäftsmodell der einzelnen Unternehmen ab und kann nur entsprechend schwer eingeschätzt werden.

Aber, meine Damen und Herren:

aus all diesen Entwicklungen ergeben sich nicht nur Herausforderungen, sondern auch Chancen für unser Geschäft. Diese liegen vor allem darin begründet, dass die generellen Trends in unseren Märkten unverändert anhalten und sich teilweise sogar noch intensivieren. Lassen Sie mich einige dieser Trends kurz darlegen.

1. Der intensive Wettbewerb um den Konsumenten: Bei Banken wie bei Handelsunternehmen hat angesichts ausbleibender, verunsicherter oder noch kritischer gewordener Kunden das Werben um den Endverbraucher eher noch zugenommen. Um das eigene Personal zur Differenzierung vom Wettbewerb verstärkt für Kundenservice und Beratung einzusetzen, werden beide Branchen weiterhin stark in ihr Filial- und Selbstbedienungsgeschäft investieren.

Die generellen Trends in unseren Märkten teilweise sogar noch intensivieren.

2. Hoher Rationalisierungsbedarf: Angesichts eines weiter zunehmenden Wettbewerbs rückt neben leistungsfähigen Produkten und Leistungen der Banken und Handelsunternehmen auch immer wieder der Faktor Kosten in den Fokus. Beide Branchen werden daher kontinuierlich in die Rationalisierung ihrer Abläufe und Prozesse investieren. Sie werden da, wo es möglich ist, weiter automatisieren und verstärkt

auf Einsparpotenziale im Betrieb ihrer Informationstechnologie achten.

In Osteuropa erhalten wir unsere Präsenz nicht nur bei, sondern wir verstärken diese sogar.

3. Mittelfristig starkes Wachstum in den aufstrebenden Märkten: Bereits in der Krise hat sich gezeigt, dass sich die Wachstumsraten der Volkswirtschaften in vielen Ländern Asiens wie auch Südamerikas zwar abgeschwächt, aber nicht ins Negative umgekehrt haben. Es ist daher davon auszugehen, dass – einhergehend mit einer Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Situation – auch wieder verstärkt Investitionen im Retailbanking und im Handel vorgenommen werden. Gleiches gilt für viele Märkte Osteuropas, die zum Teil mit großen volkswirtschaftlichen Problemen konfrontiert sind. Dort erhalten wir unsere Präsenz nicht nur bei, sondern wir verstärken diese sogar; weil wir davon überzeugt sind, dass sich zu gegebener Zeit die Situation dort wieder verbessert.

4. Konsolidierungen in der Banken- und Handelslandschaft sowie weitere Globalisierung: Bereits in den letzten Jahren – und in der Krise noch verstärkt – ist es in beiden Branchen zu Übernahmen gekommen. Darüber hinaus finden Konsolidierungen oftmals länderübergreifend statt und dienen der weiteren internationalen Expansion. Dies verstärkt den Bedarf an Standardisierungen der IT-Landschaft in den neu geschaffenen größeren Unternehmen.

Schon diese Grobskizzierung der nach wie vor bei Retailbanken und Handelsunternehmen vorhandenen Trends zeigt, dass vor allem mittelfristig gute Chancen für weiteres Wachstum gegeben sind. Um diese wahrzunehmen und gleichzeitig die bestehenden Herausforderungen zu bewältigen, bedarf es – wie schon in

den Vorjahren – einer ausgewogenen und auf aktuelle Gegebenheiten abgestimmten Strategie.

III. Die vier Hebel unsere Geschäftsstrategie

Meine Damen und Herren,

dass wir das vergangene Krisenjahr trotz äußerst schwieriger Rahmenbedingungen deutlich besser als viele andere Unternehmen haben abschließen können, bestätigt einmal mehr die Richtigkeit unserer Unternehmensstrategie. Um Wincor Nixdorf auch in den kommenden Jahren auf gutem Kurs in seinem Geschäft zu halten, setzen wir daher weiter auf unsere vier strategischen Hebel

- ▷ globale Expansion,
- ▷ Innovation,
- ▷ umfassende und hochwertige Services
- ▷ sowie Ausdehnung und Übertragung unseres Filial- und Selbstbedienungs-Know-hows auf andere Anwendungsgebiete.

Alle vier Hebel, die ich Ihnen noch einmal kurz erläutern möchte, ergänzen sich gegenseitig, erschließen gleichzeitig aber auch jeweils für sich zusätzliches Wachstum.

Dass wir das vergangene Krisenjahr trotz äußerst schwieriger Rahmenbedingungen deutlich besser als viele andere Unternehmen haben abschließen können, bestätigt einmal mehr die Richtigkeit unserer Unternehmensstrategie.

1. Hebel: Globale Expansion. Ausgehend von unserer Marktführerschaft in Deutschland haben wir in der Vergangenheit unsere Internationalisierung zunächst auf Europa konzentriert. Heute erwirtschaften wir auf dem europäischen Kontinent den Hauptteil unseres Umsatzes. Jetzt wollen wir zusätzlich vor allem in den Regionen Asien/Pazifik/Afrika sowie Amerika weiter wachsen, die

für zwei Drittel des gesamten Weltmarktes stehen. In der Region Asien/Pazifik/Afrika streben wir einen Platz unter den ersten Anbietern in unseren beiden Geschäftssegmenten an, in der Region Amerika wollen wir unsere Marktposition signifikant erweitern. In den wirtschaftlich aufstrebenden Regionen werden wir Retailbanken und Handelsunternehmen, die dort ihr Angebot parallel zum volkswirtschaftlichen Wachstum ausdehnen, weiter verstärkt mit unseren Erfahrungen und unserem Know-how unterstützen.

In den wirtschaftlich aufstrebenden Regionen werden wir Retailbanken und Handelsunternehmen, weiter verstärkt mit unseren Erfahrungen und unserem Know-how unterstützen.

2. Hebel: Innovationen. Unsere Innovationskraft macht uns stark. Allerdings tun wir auch etwas für diese Stärke. Fast 1.000 Mitarbeiter sind heute im Bereich Forschung und Entwicklung tätig, jährlich investieren wir über 100 Millionen Euro in F&E-Projekte. Dieses hohe Niveau werden wir auch weiterhin beibehalten. Im weiteren Verlauf meiner Ausführungen werde ich noch einmal auf den Punkt Innovationen zurückkommen.

3. Hebel: Umfassendes, hochwertiges Services-Portfolio. Reibungslose und effizient ablaufende Geschäftsprozesse sind für unsere Kunden entscheidende Erfolgsfaktoren und zugleich ein wichtiger Aspekt zur Profilierung gegenüber dem Wettbewerb. Dazu trägt das Services-Portfolio von Wincor Nixdorf wesentlich bei, das wir mit weiteren hochwertigen Services zur Erhöhung der Verfügbarkeit und Prozessqualität noch ausbauen werden. Beträchtliches Wachstumspotenzial sehen wir besonders bei hochwertigen Dienstleistungen, wie

etwa Managed Services und Outsourcing sowie Professional Services.

4. Hebel: Ausdehnung und Übertragung des Filial- und SB-Know-hows auf andere Anwendungsgebiete. Wir wollen uns neue, verwandte Anwendungsgebiete erschließen, die sich durch ähnliche Filialstrukturen auszeichnen und daher vergleichbare Anforderungen an ihre IT-Infrastruktur stellen. Dazu gehören beispielsweise Postfilialen und Tankstellen. Für viele Funktionen und Tätigkeiten kommen dabei Selbstbedienungs- oder Automatisierungskonzepte in Frage. Unser Ziel ist es, Synergiepotenziale zu nutzen und zusätzliche Aufträge in diesen Feldern zu generieren, ohne unsere Kerngeschäftsfelder der Banken und Handel aus dem Auge zu verlieren.

So viel zu unseren vier strategischen Hebeln für weiteren Geschäftserfolg. Wir wissen aber auch, dass wir diese Unternehmensziele – nichts anderes sind diese Hebel schließlich – auch wirksam unterstützen und effektiv in den Unternehmensalltag integrieren müssen. Aus diesem Grund haben wir mehrere unternehmensweite Programme initiiert, die kontinuierlich überprüft und weiter entwickelt werden.

Wir haben die Krise zum Anlass genommen, alle unsere bestehenden Abläufe und Strukturen grundlegend zu überprüfen, um noch besser und schneller zu werden.

Darüber hinaus haben wir die Krise zum Anlass genommen, alle unsere bestehenden Abläufe und Strukturen grundlegend zu überprüfen und damit auf den Prüfstand zu stellen, um noch besser und schneller zu werden. Mit diesem Ziel haben wir im zurück liegenden Geschäftsjahr ein separates, konzernweites Programm gestartet, das den Namen ProFuture trägt.

IV. ProFuture

Meine Damen und Herren,

das Ziel von „ProFuture“ besteht nicht allein darin, Wincor Nixdorf stabil durch die andauernden gesamtwirtschaftlich schwierigen Zeiten zu führen. Vielmehr wollen wir unser Unternehmen nachhaltig und stark für die Zukunft aufstellen.

Das Programm „ProFuture“ löst nicht die bereits bestehenden Marktentwicklungs- und Effizienzprogramme ab, sondern unterstützt diese.

Das Programm „ProFuture“ löst dabei nicht die bereits bestehenden Marktentwicklungs- und Effizienzprogramme ab, sondern unterstützt diese. Angestrebt werden nachhaltig wirkende strukturelle und prozessuale Veränderungen, um Leistungsfähigkeit und Effizienz zu erhöhen. Dabei setzen wir zwei Schwerpunkte:

1. Initiativen für nachhaltiges Wachstum. Mit entsprechenden Maßnahmen wollen wir hier die Stückzahlen im Hardware-Geschäft steigern sowie das Wachstum mit innovativer Hard- und Software sowie mit hochwertigen Services voran treiben.
2. Prozessverbesserungen und Strukturanpassungen. Im Vordergrund steht hier eine nachhaltige Leistungssteigerung der Faktoren Zeit, Kosten und Qualität. Erreichen wollen wir das durch verschiedene Maßnahmen, etwa durch

- ▷ stärkere Fokussierung von Marketing- und Vertriebsfunktionen auf global agierende Kunden sowie Vertrieb von Gesamtlösungen;
- ▷ Optimierung der globalen Serviceprozesse für Ersatzteillogistik, Call-Center, Serviceabläufe im Feld sowie IT-Betrieb;
- ▷ Leistungssteigerung in den globalen Auftragsabwicklungs-

und Lieferprozessen sowie weitere Kostenflexibilisierung;

- ▷ Beschleunigung von Forschungs- und Entwicklungsprozessen;
- ▷ Verschlankung von Verwaltungsfunktionen und verstärkte Nutzung von Shared Services.

Mit ProFuture schaffen wir die Voraussetzungen, um noch besser und wirkungsvoller als bisher wichtige Themen in unserem Geschäft anzugehen. Eines ragt dabei in seiner Wichtigkeit für den Erfolg besonders heraus – und das ist die Innovationsfähigkeit unseres Unternehmens. Denn nur mit innovativen Leistungen, die auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet sind, können wir unseren eigenen Ansprüchen und vor allem auch unseren eigenen Zielen gerecht werden.

Wincor Nixdorf wird ein komplett neues Konzept für den Umgang mit Bargeld bei Banken und Handelsunternehmen vorstellen.

Wie bereits zuvor angekündigt, möchte ich daher jetzt noch einmal das Thema Innovation aufgreifen. Anlass dafür ist unser Lösungskonzept „Cash Cycle Management Solutions“, das wir erstmals der Öffentlichkeit vorstellen werden.

V. Das innovative Lösungskonzept Cash Cycle Management Solutions

Meine Damen und Herren,

als Ergebnis seiner Entwicklungsarbeit präsentiert Wincor Nixdorf auf der vom 26. bis 28. Januar stattfindenden Wincor World wieder neueste Entwicklungen. Diese tragen dazu bei, dass Retailbanken und Handelsunternehmen bessere Leistungen für ihre Kunden und geringere Kosten in ihren Prozessen erzielen können. Wir erwarten zu unserer weltweit aner-

kannten Fachmesse wieder mehr als 7.000 Besucher aus über 80 Ländern.

Das von uns entwickelte neue Konzept vermarkten wir unter dem Namen „Cash Cycle Management Solutions“.

Eines der Highlights wird sein, dass Wincor Nixdorf ein komplett neues Konzept für den Umgang mit Bargeld bei Banken und Handelsunternehmen vorstellen wird. Gehörten wir bereits zu einem der führenden Lösungsanbieter in diesem Sektor, so haben wir nun unsere langjährigen Erfahrungen und unser tiefes Verständnis der Kundenanforderungen auf diesem Gebiet gebündelt und in mehrjähriger intensiver Entwicklungsarbeit zu einer neuen Lösung zusammengeführt. Und der Bedarf dafür ist hoch, denn der Umgang mit Bargeld, oder zu Englisch „Cash“, verursacht gerade bei Banken und Handelsunternehmen enorme Kosten. Grund dafür sind die strengen Anforderungen an Exaktheit und Sicherheit, die jeweils erfüllt werden müssen. Dies geschieht zurzeit noch größtenteils durch manuelle Verfahren. Da lässt sich Vieles rationeller organisieren!

Wir werden der erste Anbieter weltweit sein, der aufbauend auf den Gemeinsamkeiten im Bargeld-Handling von Retailbanken und Handelsunternehmen eine für beide Branchen gemeinsame Technologieplattform nutzt und ein End-to-End-Lösungskonzept bereitstellt. Wir erreichen wichtige Vorteile für unsere Kunden, wie zum Beispiel den weitestgehenden Verzicht auf manuelles Bargeld-Handling oder einen reduzierten Verwaltungs- und Management-Aufwand. Wir ermöglichen, Kosteneinsparungen von mindestens 20 Prozent im jeweiligen Bargeld-Prozess. Zudem erreichen wir maximale Sicherheit und lückenlose Transparenz darüber, wie viel Geld sich jeweils an welchem Ort befindet.

Das von uns entwickelte neue Konzept vermarkten wir unter dem Namen „Cash Cycle Management Solutions“. – Bestandteile des Lösungs-Portfolios sind modernste Hard- und Software sowie eng darauf abgestimmte Services.

Eines der Kernelemente ist eine neue Hardware-Systemgeneration deren Komponenten sowohl bei Banken als auch bei Handelsunternehmen eingesetzt werden können. Alle Systeme nutzen zur Notenverarbeitung die gleiche von Wincor Nixdorf entwickelte Basistechnologie, die einen wesentlichen Beitrag zur exakten Verfolgung der Gelder im gesamten Bargeld-Prozess leistet. Zudem bieten wir intelligente Software-Module auf Basis einer modernen Software-Architektur. Damit lassen sich alle Bargeld-Prozesse steuern und managen, an jedem Cash Point, aber auch von der Filiale bis zum Cash Center.

Wir sind überzeugt mit unseren Cash Cycle Management Solutions unsere Innovationskompetenz und Technologieführerschaft auf unseren Arbeitsgebieten ein weiteres Mal zu beweisen.

Der Wettbewerbsvorteil von Wincor Nixdorf besteht darin, dass wir mit den Prozessen in Retailbanking und Handel bestens vertraut sind. Daher sind wir in der Lage, zukunftsweisende Lösungsimpulse zu geben – für das Bargeld-Handling sowohl in der einen wie auch der anderen Branche sowie an Schnittstellen zwischen beiden Branchen.

Meine Damen und Herren,

schon diese kurze Beschreibung wird Ihnen sicherlich vermitteln, dass wir überzeugt sind, mit unseren Cash Cycle Management Solutions unsere Innovationskompetenz und Technologieführerschaft auf unseren Arbeitsgebieten ein weiteres Mal zu beweisen.

Doch auch wenn es sich dabei sozusagen um die innovative Speerspitze unseres Unternehmens handelt, so ist es nicht die einzige Innovation von Wincor Nixdorf, die auf der Wincor World zu sehen sein wird. Ich will in diesem Zusammenhang nur noch einmal an unsere Automated Checkout-Lösungen erinnern, die in zunehmendem Maße in Europa eingesetzt werden. Ebenfalls Entwicklungen, die jetzt und in Zukunft zum Geschäftserfolg von Wincor Nixdorf beitragen werden.

Die Arbeit unserer Mitarbeiter ist die Basis für das Vertrauen unserer Kunden und damit von entscheidender Bedeutung für unser Unternehmen.

An dieser Stelle möchte ich auf die Mitarbeiter unseres Unternehmens zu sprechen zu kommen. Schließlich sind sie es, die mit ihren individuellen Leistungen Innovationen möglich machen 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 weltweiten Mitarbeitern von Wincor Nixdorf für deren Engagement und erbrachte Leistungen meinen Dank auszusprechen – und ich denke, meine Damen und Herren, ich kann das auch in Ihrem Namen tun.

Damit bin ich auch schon beim letzten Abschnitt meiner Rede, dem

VI. Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2010 und Verlauf des ersten Quartals

Meine Damen und Herren,

bevor ich zum Ausblick auf das Gesamt-Geschäftsjahr komme, möchte ich Ihnen zunächst die Ergebnisse des 1. Quartals vorlegen. Wir haben diese ersten drei Monate des laufenden Geschäftsjahres mit einem Minus bei

Umsatz und Ergebnis abgeschlossen. Im Einzelnen betrug der Rückgang beim Umsatz 6 und beim operativen Ergebnis 13 Prozent. Dabei ging der Umsatz im Segment Banking um 8 Prozent und der Umsatz im Segment Retail um 1 Prozent zurück.

Einmal abgesehen davon, dass die Referenzperiode im Vorjahr besonders stark gewesen ist und sich hier somit ein Basiseffekt ergeben hat, sind diese Resultate ein Spiegelbild der von mir eingangs bereits geschilderten Situation. Diese ist charakterisiert durch unverändert schwierige gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen im Allgemeinen sowie die damit zusammenhängende Investitionszurückhaltung von Retailbanken und Handelsunternehmen im Besonderen.

Nach Einschätzung des Internationalen Währungs-Fonds haben sich die Aussichten auf eine gesamtwirtschaftliche Erholung verbessert.

Es ist das eingetreten, was für Marktanalysten ebenso wie für uns bereits im letzten Jahr abzusehen war: Der Markt für Hardware ist – in Retailbanking ebenso wie im Handel – unverändert von einer Nachfrageschwäche gekennzeichnet. Beim Hardware-Geschäft hatten wir daher einen Rückgang um 13 Prozent zu verzeichnen, was natürlich den Gesamtumsatz deutlich beeinträchtigte. Erfreulich in diesem Zusammenhang ist aber, dass wir unser Software/Services-Geschäft weiter ausbauen und damit unsere Geschäftsstrategie immer weiter umsetzen konnten. Das Software/Services-Geschäft ist um 3 Prozent gegenüber dem Vergleichs-quarteral des Vorjahres gewachsen. Licht und Schatten gab es auch bei der Geschäftsentwicklung in den unterschiedlichen Regionen: während wir in Deutschland um 15 Prozent und in der Region Amerika um 36 Prozent beim Umsatz zulegten, war in der Region Europa ein Minus

von 24 Prozent und in Asien/Pazifik/Afrika von 2 Prozent zu verzeichnen.

Wir halten an unserer mittelfristigen Zielsetzung fest: Wir wollen eine jährliche Steigerung des Umsatzes um 6 Prozent und des EBITA um 8 Prozent erzielen.

Meine Damen und Herren, was bedeuten nun diese Zahlen und Ergebnisse in Bezug auf eine Prognose für das Gesamt-Geschäftsjahr? Im Prinzip, wenig. Eine fundierte und verlässliche Aussage über die Geschäftsentwicklung der kommenden Monate ist momentan kaum möglich. Zwar haben sich auch nach Einschätzung des Internationalen Währungs-Fonds die Aussichten auf eine gesamtwirtschaftliche Erholung verbessert, gleichzeitig sind aber Hinweise auf weitere Risiken unverkennbar. Zu fragil sind aus unserer Sicht die Zeichen für eine Belebung, um von einer tragfähigen und durchgängigen Erholung sprechen zu können. Vielmehr steht zu befürchten, dass das Ende der Krise noch nicht erreicht ist.

Eine sichere Prognose wird auch dadurch erschwert, dass die wirtschaftliche Entwicklung in vielen Ländern langsam und un stetig verläuft, damit auch das differenzierte Investitionsverhalten unserer Kunden anhält und die Marktentwicklung für uns daher auch weiterhin nur eine eingeschränkte Sichtbarkeit aufweist. Wachstum im Software/Services-Geschäft und ein unverändert unter Druck stehendes Hardware-Geschäft – das sind die einzigen durchgängigen Trends in der Geschäftsentwicklung, die sich für die nächsten Monate abzeichnen.

Natürlich kommt das alles nicht völlig unerwartet und trifft uns deshalb auch nicht unvorbereitet. Das eingeleitete Maßnahmenprogramm ProFuture sowie unsere gestärkte Bi-

lanz mit einer erhöhten Eigenkapitalquote und verringerter Verschuldung zeigen, dass wir uns auf ein weiteres nicht einfaches Geschäftsjahr eingestellt haben.

Und damit bin ich beim Ausblick auf die Geschäftsentwicklung in den weiteren Monaten dieses Geschäftsjahres angelangt: Wir rechnen für das Gesamtgeschäftsjahr mit einem erneuten Rückgang bei Umsatz und operativem Ergebnis. Dieser sollte allerdings jeweils nicht stärker ausfallen als im zurückliegenden Geschäftsjahr.

Da unabhängig von den Konjunkturentwicklungen in den einzelnen Ländern die individuelle Finanzkraft und Strategie der jeweiligen Kunden eine immer wichtigere Rolle spielen, sind für den weiteren Verlauf des Geschäfts von Wincor Nixdorf allerdings auch unterjährige und regionale Schwankungen möglich.

Wincor Nixdorf besitzt eine solide Kundenbasis, getragen von dem Vertrauen unserer Kunden.

Die grundsätzlichen Branchentrends schätzen wir unverändert intakt ein. In Retailbanking und Handel gehen wir daher mittelfristig von einer Rückkehr zu einem höherem Investitionsaufkommen aus: Der Druck auf beide Branchen, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern, besteht weiterhin – und eröffnet Wincor Nixdorf neues Potenzial. Vor diesem Hintergrund halten wir an unseren beim Börsengang genannten mittelfristigen Zielsetzung fest: Wir wollen eine jährliche Steigerung des Umsatzes um 6 Prozent und des EBITA um 8 Prozent erzielen. In welchem Umfang diese zuversichtliche Prognose bereits im Geschäftsjahr 2010/2011 Realität wird, hängt wesentlich von der Verfestigung und Verstetigung der Erholungstendenzen ab.

Trotz dieser Unwägbarkeiten bietet Wincor Nixdorf Ihnen, sehr geehrte Aktionäre, insgesamt ein auf Kontinui-

tät angelegtes 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, für das ich mich hier noch einmal besonders bedanke.

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

Abschließend danke ich auch Ihnen, unseren Aktionären, für Ihre Loyalität und Ihre konstruktive Begleitung. Ihr Vertrauen ist uns zu-

gleich Verpflichtung zu jenem wirtschaftlichen Handeln, das jederzeit strikt auf das nachhaltige Wohl des Unternehmens bedacht bleibt.

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

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit, die Sie mir bei meinen Ausführungen geschenkt haben.