

Karl-Heinz Stiller

**Vorsitzender des Vorstands
Wincor Nixdorf AG**

Rede

zur Hauptversammlung der Wincor Nixdorf AG

25. Januar 2005

Paderborn

Sperrfrist: 11.30 Uhr

(Es gilt das gesprochene Wort.)

1. Begrüßung

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 herzlich zur ersten Hauptversammlung unseres Unternehmens.

Wir freuen uns, dass Sie nach Paderborn gekommen sind, um sich über die Geschäftsentwicklung und strategische Ausrichtung der Wincor Nixdorf AG zu informieren. Vielleicht nutzen Sie ja auch die Gelegenheit zu einem Besuch unserer Messe Wincor World. Sie können sich dort einen persönlichen Eindruck davon verschaffen, wie wir uns die Zukunft des Filialgeschäfts bei Banken und Handel vorstellen.

In meinen Ausführungen möchte ich zunächst auf die Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2003/2004 zurückblicken und Ihnen den Jahresabschluss für die Wincor Nixdorf AG sowie den Wincor Nixdorf-Konzernabschluss erläutern. Anschließend werde ich Ihnen die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung von Wincor Nixdorf in den nächsten Jahren darlegen. Es folgt eine kurze Darstellung des Geschäfts im ersten Quartal unseres neuen Geschäftsjahres sowie ein Ausblick auf das Gesamtgeschäftsjahr 2004/2005.

2. Börsengang

Meine Damen und Herren,

bevor ich Ihnen den Jahresabschluss darlege, will ich kurz auf das Highlight des zurückliegenden Geschäftsjahres eingehen – den Börsengang unseres Unternehmens am 19. Mai 2004, der letztlich ja auch zu Ihrer heutigen Anwesenheit geführt hat.

Dieser erfolgreiche Börsengang hat gezeigt, dass auch in schwierigen wirtschaftlichen Phasen an den internationalen Kapitalmärkten Interesse an Unternehmen mit einem soliden Geschäftsmodell und guten Wachstumsperspektiven vorhanden ist. Und wir haben das Vertrauen der Anleger nicht enttäuscht, wie der Blick auf die Entwicklung unseres Aktienkurses deutlich macht. Schon vor Wochen – als der Kurs gerade die 50-Euro-Marke überschritt – hat uns die “Welt am Sonntag” daher als den erfolgreichsten Börsengang des Jahres 2004 in Deutschland bezeichnet.

Die Entwicklung des Aktienkurses seit dem Börsengang hat die Einschätzungen bestätigt, dass eine neue Aktie vor allem dann aussichtsreich an der Börse platziert werden kann, wenn sie Potenzial für eine attraktive weitere Entwicklung bietet.

Zu dieser erfolgreichen Entwicklung hat sicherlich beigetragen, dass wir unsere Zuverlässigkeit auch nach dem Börsengang unter Beweis gestellt haben. Alle zuvor gesetzten Ziele haben wir erreicht – die meisten wurden sogar übertroffen. Diese Verlässlichkeit war in der Vergangenheit schon ein wichtiger Erfolgsfaktor. Und ich

versichere Ihnen, wir haben uns fest vorgenommen, dass dies auch in Zukunft so bleibt.

Ich möchte diese erste Hauptversammlung auch dazu nutzen, unseren Großaktionären zu danken. KKR und Goldman Sachs haben sich während ihres gesamten Engagements stets als verlässliche und sachverständige Begleiter unseres Unternehmens im besten Sinne des Wortes erwiesen. Zudem haben sie dem Management den erforderlichen unternehmerischen Freiraum zur Weiterentwicklung des Geschäfts gegeben.

3. Eckpunkte des Jahresabschlusses

Meine Damen und Herren,

das Jahr des Börsengangs war zugleich auch das bislang erfolgreichste Geschäftsjahr unserer Unternehmensgeschichte. Trotz des Börsengangs und der damit verbundenen massiven Belastungen haben wir die originäre Aufgabe des Managements nie aus den Augen verloren: den Geschäftserfolg sicherzustellen und den Wert des Unternehmens kontinuierlich zu steigern.

Ich möchte Ihnen nachfolgend die Eckwerte vorstellen, die unser nachhaltiges Wachstum eindeutig belegen.

1. Der Umsatz stieg um 9 %. Ohne die Belastungen aufgrund des schwachen Dollarkurses gegenüber dem Euro hätte der Umsatzanstieg sogar bei 12 % gelegen.
2. Das operative Ergebnis – das EBITA – erhöhte sich vor den Carve-out-Effekten um 12 % gegenüber dem Vorjahr. Die EBITA-Rendite verbesserte sich entsprechend auf 7,4 %.
Mit dem erneut zweistelligen Ergebniszuwachs haben wir seit 1996 nun zum siebten Mal in Folge eine Steigerung erreicht. Dabei wurde ein durchschnittliches jährliches Ergebniswachstum von 26 % erzielt.
In Verbindung mit unserer Umsatzentwicklung drückt sich darin ein klarer Kurs profitablen Wachstums aus, den wir mit dem Erreichten im letzten Geschäftsjahr fortsetzen konnten.
3. Das Periodenergebnis nach Fremdanteilen stieg auf 44 Mio. Euro gegenüber 14 Mio. Euro im Vorjahr. Zu dem ungewöhnlich starken Anstieg hat auch der Wegfall der planmäßigen Abschreibungen auf den Geschäfts- und Firmenwert beigetragen, der 1999 im Rahmen des Carve-outs aus dem Siemens-Konzern entstanden war. Das um sämtliche Effekte aus diesem Carve-out bereinigte Periodenergebnis erhöhte sich um 20% auf 61 Mio. Euro.
4. Der operative Cashflow wurde um 13 % auf 122 Mio. Euro gegenüber 108 Mio. Euro im Vorjahr nochmals gesteigert. Dies unterstreicht die gesteigerte Finanzkraft unseres Unternehmens. Ebenso haben wir zuverlässig und berechenbar unsere Kapitalgeber bedient: Seit unserer Eigenständigkeit im Jahr 1999 haben wir die Verschuldung von Wincor Nixdorf mehr als halbiert und auf 234 Mio. Euro zurückgeführt.

5. Wir haben im Berichtsjahr weiter in unsere Leistungsstärke und in unsere Fähigkeit investiert, in neue Geschäftsfelder hineinzuwachsen. So haben wir die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Wincor Nixdorf-Konzern um 1.131 auf 6.114 erhöht. Damit haben wir vor allem unsere internationalen Ressourcen für das Service-Geschäft und für den Vertrieb weiter verstärkt. - Und um bei Innovationen weiter führend zu sein, haben wir im Berichtsjahr rund 73 Mio. Euro für Forschung und Entwicklung aufgewandt, was einer F&E-Quote von 4,6 Prozent entspricht.
6. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen eine Dividenden-Ausschüttung von 20 Mio. Euro bzw. 1,21 Euro pro Aktie vor. Die Ausschüttung erfolgt steuerfrei, weil sie den Kapitalrücklagen entnommen wird. Auf diese Art und Weise profitieren Sie als Aktionäre zusätzlich von der Steuerfreiheit der Dividende.

Wir waren aber nicht nur bei der Erreichung unserer quantitativen Ziele erfolgreich, wir haben auch konsequent unsere qualitativen strategischen Zielsetzungen weiter verfolgt und umgesetzt.

Diese sind:

- Investitionen ins Kerngeschäft
- weitere Internationalisierung – Ziel: Markführerschaft in Europa
- Ausbau des Solutions/Services-Geschäftes
- Investitionen in neue Geschäftsfelder und Technologien

Der Kurs des nachhaltigen Wachstums als Ausdruck einer auf Solidität bedachten Unternehmenspolitik wurde fortgesetzt. Er ist darauf angelegt, eine immer stärkere Position aus eigenen Kräften zu erreichen und so den Unternehmenswert kontinuierlich zu steigern.

Dafür haben wir im Berichtsjahr unser Kerngeschäft weiter verstärkt und dort investiert.

Ein großer Erfolg im zurückliegenden Geschäftsjahr war auch die Erweiterung unserer Geschäftsbasis in Richtung Dienstleistungen, die wir als Solutions/Services bezeichnen.

Betrachtet man das Geschäft unter geographischen Gesichtspunkten, wurde das Wachstum besonders stark im Ausland erzielt. Damit beschleunigen wir die Internationalisierung unseres Geschäfts und stärken unsere Position als einer der weltweit führenden Anbieter.

Seit unserer Eigenständigkeit haben wir uns von einem vornehmlich auf den deutschen Markt fokussierten Produktlieferanten zu einem der führenden Anbieter für System- und Dienstleistungen in unseren Marktsegmenten entwickelt.

Das drückt sich auch in unserer Marktposition aus. Wir sind sowohl im Filialgeschäft mit den Banken und dem Handel auf Platz Nummer 3 weltweit. In Europa haben wir bei der Auslieferung von programmierbaren EPOS-Systemen für den Handel die

Marktführerschaft erreicht. Bei der Auslieferung von Geldautomaten konnten wir den Abstand zum Marktführer NCR deutlich verringern.

Darüber hinaus ist es uns gelungen, neue Arbeitsgebiete und Branchen zu erschließen. Beispiele dafür sind das Geschäft mit Leergut-Rücknahmesystemen sowie die Übernahme ganzheitlicher Prozesse von Kunden im Zuge des Outsourcings.

Ich möchte an dieser Stelle im Namen des Vorstands meinen herzlichen Dank an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für das Erreichte und Geleistete und ihren überdurchschnittlichen Einsatz aussprechen. Sie sind mit ihrem Können und ihren Erfahrungen der wichtigste Faktor für die Zukunft und den weiteren Erfolg des Unternehmens.

Meine Damen und Herren,

gestatten Sie mir an dieser Stelle noch eine Erläuterung zu Punkt 6 der Tagesordnung für die Hauptversammlung:

Darin schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, die Gesellschaft für die Zeit vom 26. Januar 2005 bis einschließlich 25. Juli 2006 zum Erwerb eigener Aktien in Höhe von insgesamt bis zu 10 % des derzeitigen Grundkapitals zu ermächtigen. Einzelheiten zu diesem Beschlussantrag und zu der Ermächtigung sind der Einladung zur Hauptversammlung und der Tagesordnung zu entnehmen. Der Vorstand verfügt bereits über eine solche, in der Unternehmenspraxis übliche, Ermächtigung. Diese von der Hauptversammlung der Wincor Nixdorf AG am 14. Mai 2004 beschlossene zeitlich begrenzte Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien soll mit dem Beschlussantrag verlängert werden.

Ich bitte Sie, der Ermächtigungs-Verlängerung zuzustimmen. Sie versetzt den Vorstand in die Lage, schnell, angemessen und kostengünstig im Interesse des Unternehmens und der Aktionäre handeln sowie ein qualifiziertes Management binden zu können. So können die eigenen Aktien zum Beispiel für den Erwerb von Unternehmen oder Unternehmensteilen verwendet werden oder zur Bedienung von Aktienoptionen. Damit dient die Ermächtigung auch Ihrem Interesse am Ausbau des Geschäfts und der weiteren Wertsteigerung von Wincor Nixdorf.

4. Geschäftsmodell und Strategie

Meine Damen und Herren,

der Erfolg von Wincor Nixdorf in den vergangenen Jahren gründet auf der Umsetzung einer klar formulierten Strategie zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und Erhöhung des Unternehmenswertes. An diese Geschäftsstrategie haben wir uns in der Vergangenheit strikt gehalten, und sie wird auch zukünftig die Basis für alle wesentlichen unternehmerischen Entscheidungen sein. Ich möchte Ihnen diese Strategie kurz erläutern.

Wir verfügen über ein klares Geschäftsmodell. Grundsätzlich gibt es in unserem Geschäft einen eindeutigen Schwerpunkt: wir fokussieren uns auf das Filialgeschäft von Geldinstituten und Handelsunternehmen. In diesem Bereich konzentrieren wir uns darauf, die konsumentenbezogenen Geschäftsprozesse bei unserem Kunden zu optimieren. Das Ziel dabei ist es im Wesentlichen, die Kosten zu reduzieren und die Verbraucherfreundlichkeit zu erhöhen. Gleichzeitig stellen wir die Integration der Filialen in die Abläufe und Informationsnetze der Gesamtunternehmen sicher. Dafür halten wir Hardware sowie Software und Dienstleistungen bereit. Damit können wir unseren Kunden alle erforderlichen Leistungen integriert und aus einer Hand anbieten.

Unsere Strategie für weiteres profitables Wachstum umfasst drei wesentliche Elemente.

Das erste Element ist der Ausbau des Kerngeschäfts. Dazu zählen Hardwareprodukte sowie Software und IT-Serviceleistungen.

Auch wenn wir eine Stärkung der dienstleistungsorientierten Leistungen anstreben, bleibt das Hardware-Produktgeschäft ein wichtiger Bestandteil unserer Aktivitäten. Wir werden daher unser Hardware-Angebot durch Innovationen und Verbreiterung der Leistungspalette ausbauen sowie unser Portfolio zusammen mit unseren Kunden konsequent weiter entwickeln. Dabei ist es unser erklärtes Ziel, bei unseren Kunden der wichtigste Ansprechpartner für neue Technologien bei der Prozeß-Automatisierung und bei Selbstbedienungssystemen zu sein.

Im Bankengeschäft wird dabei der Schwerpunkt auf der Weiterentwicklung von Geräten der Cash-Recycling-Technologie liegen. Das sind Geldautomaten, bei denen eingezahlte Banknoten nach Echtheitsprüfung wieder zur Auszahlung bereit gestellt werden. Ein weiterer Entwicklungsschwerpunkt ist die "Intelligent Deposit Funktion" von Geldautomaten. Diese ermöglicht die Entgegennahme und Verarbeitung von Schecks, Überweisungsformularen und Bargeld über eine gemeinsame Apparatur.

Auch für Handelsunternehmen werden wir unser Angebot an Automatisierungs- und Selbstbedienungslösungen für die Filiale ausweiten. Ich möchte hier unsere Leergutrücknahme- oder die Self-Check-out-Systeme beispielhaft anführen.

Zu unserem Kerngeschäft zählen darüber hinaus unsere Software bzw. Solutions. Wir haben sehr frühzeitig erkannt, dass auf Standards basierende Software eine wichtige Voraussetzung für Innovationen und zur Effizienzsteigerung der Kundenprozesse ist. Aus diesem Grund haben wir sehr frühzeitig in Software investiert, die auf allgemeinen Standards basiert sowie unterschiedliche Vertriebskanäle bedient (multikanal) und auf Systemen unterschiedlicher Hersteller läuft (multivendor).

Insgesamt betrachtet liegt die besondere Stärke von Wincor Nixdorf darin, das Hardwareangebot mit Software- und Serviceleistungen zu kombinieren und zu integrierten Konzepten und Lösungen für die Prozessoptimierung zusammenzuführen. In unserer Strategie nimmt daher der Auf- und Ausbau der Softwareentwicklung und des Servicegeschäfts einen besonderen Stellenwert ein.

Die Gründe dafür sind:

1. Wir wollen uns mit den IT-Services weitere Geschäftspotenziale entlang der Wertschöpfungskette unserer Kunden erschließen.
2. Als integrierter Anbieter bieten wir alles aus einer Hand, was für die Prozessoptimierung von Filialen erforderlich ist.
3. Der Aspekt "Total-cost-of-Ownership", also wie sich die eingekaufte Hard- und Software sowie zugehörige Serviceleistungen über den gesamten Lebenszyklus eines Produkts bei unseren Kunden amortisieren, wird immer wichtiger. Hierbei ist die Funktion als integrierter Anbieter von entscheidender Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit.
4. Unsere Software wie auch unsere Hardware werden prinzipiell systemoffen entwickelt, können also auch bei Kunden mit Geräten von Wettbewerbern eingesetzt werden. Häufig führt dieser erste Einsatz unserer Software später zum Kauf unserer Hardware. Ähnlich verhält es sich beim Service-Geschäft. Auch hier sind wir dazu in der Lage, Geräte von Wettbewerbern zu warten und auch hier führt dies oft zu Folgegeschäften.

Gründe genug, unser Kerngeschäft durch den gezielten Ausbau von Software-Lösungen und Serviceleistungen zu verstärken.

In der Vergangenheit haben wir den Anteil von Solutions und Services bereits deutlich auf 40 Prozent vom Gesamtumsatz gesteigert. Auch für die Zukunft rechnen wir mit einer zunehmenden Nachfrage und weiteren Wachstumschancen. In der längerfristigen Perspektive wollen wir daher den Anteil dieser Geschäftsfelder auf 50 % des Gesamtumsatzes erhöhen.

Dafür entwickeln wir bereits jetzt unser Angebot an Filialsoftware zielgerichtet weiter. So bauen wir beispielsweise im Bankengeschäft unser Multi-Channel-Konzept aus, mit dem sich mehrere Vertriebskanäle wie etwa Selbstbedienung, Internet- oder Telefon-Banking auf einer gemeinsamen IT-Plattform betreiben lassen.

Beim Software-Angebot für den Handel konzentrieren wir uns vor allem auf die Integration neuer Geschäftsprozesse auf Basis moderner, offener Software-Architekturen. Beispiele dafür sind Rabattierungs- und Promotions-Aktivitäten sowie neue Lösungen bei der Kundenbindung.

Parallel zu all dem werden wir die Eigenständigkeit und weltweite Leistungsfähigkeit unseres Service-Geschäfts ausweiten, um unsere Wachstums- und Ertragsbasis zu stärken. Mit Kooperations- und Insourcing-Aktivitäten sollen zudem die Ressourcen zur Service-Erbringung ausgebaut werden.

Zweites Element unserer Strategie ist die internationale Expansion!

In den letzten Jahren haben wir uns kontinuierlich weiter entwickelt: von einem auf den deutschen Markt konzentrierten Gerätehersteller zu einem internationalen Anbieter. Da wir in Deutschland bereits etablierter Marktführer sind, kann eine wesentliche Geschäftsausweitung nur international erfolgen. Gleichzeitig verringert der Ausbau unserer globalen Aktivitäten auch die Abhängigkeit vom deutschen

Markt. Im letzten Geschäftsjahr machte das deutsche Geschäft, für das ich wegen der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen auch im laufenden Geschäftsjahr keine Verbesserungen erkennen kann, etwa ein Drittel unseres Umsatzes aus.

Durch die Umsatzsteigerungen und erhöhten Marktanteile, die wir in den vergangenen Jahren vor allem im europäischen Ausland erreicht haben, befinden wir uns heute unter den weltweit ersten drei Anbietern in unserem Geschäft. Die starke europäische Basis wollen wir nun nutzen, um uns weitere globale Wachstumspotenziale zu erschließen.

Operativ liegt das Ziel der internationalen Expansion darin, unseren Kunden weltweit Produkte und Dienstleistungen anzubieten und sie bei ihrer Expansion in neue Märkte zu begleiten. Parallel dazu wollen wir neue Kunden auf regionaler und lokaler Ebene hinzugewinnen.

Zum Ausbau unserer internationalen Stärke haben wir ein eigenes Programm zur gezielten Geschäftsausweitung aufgelegt: "Road to the Top". Wir konzentrieren uns dabei schwerpunktmäßig auf wichtige Länder und definieren konkrete spezifische Maßnahmen zur Erreichung der lokalen Marktführerschaft.

Ein Erfolg dieses Programms ist die bereits erwähnte Marktführerschaft in Europa im Handelsgeschäft. Dies streben wir auch im Bankengeschäft an und sind diesem Ziel im vergangenen Jahr bereits deutlich näher gekommen. Einen wesentlichen Beitrag dazu hat das Geschäft in Osteuropa geleistet, wo wir zusammen mit lokalen Vertriebspartnern schon bedeutende Erfolge erzielt haben.

Weitere internationale Wachstumsmöglichkeiten sehen wir vor allem in Asien, Nordamerika und Lateinamerika. In diesen Regionen sind unsere Marktanteile derzeit noch zu gering. Wir sind aber zuversichtlich, auch dort unsere Stärken künftig besser zur Geltung bringen zu können und das Geschäft deutlich auszuweiten.

In Asien haben wir in den letzten Jahren erheblich in den Aufbau des Marktes investiert und uns dort inzwischen erfolgreich etabliert. In Nordamerika und Lateinamerika streben wir den Ausbau des Banking-Geschäfts mit unserem Vertriebspartner IBM an, im Retail-Geschäft haben wir inzwischen eine eigene leistungsfähige Organisation aufgebaut.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun zum dritten Element unserer Strategie kommen, der Erweiterung unserer Aktivitäten in neue Geschäfts- und Tätigkeitsfelder.

Durch den Eintritt in neue Märkte und Technologien und das Vorantreiben von Innovationen erwarten wir uns eine Erweiterung bestehender und eine Erschließung neuer Geschäftsfelder.

Schon jetzt können wir Erfolge auf den Gebieten Hotellerie und Gastronomie vorweisen, gleiches gilt für Tankstellen, Lotterie- und Postunternehmen. In all diesen Bereichen haben wir unser Know-how aus dem Filialgeschäft sowie unsere bisherige Produktbasis zur Generierung weiteren Wachstums genutzt.

Diesen Kurs werden wir weiterführen und das Geschäft auf diesen Gebieten ausbauen.

Dabei wollen wir die Erschließung neuer Tätigkeitsfelder nicht vernachlässigen. Wachstumschancen sehen wir speziell bei Outsourcing-Dienstleistungen für das Filialgeschäft von Banken und Handelsunternehmen.

Das Potenzial dieses Geschäftsfeldes wird daran deutlich, dass Kreditinstitute noch 70 bis 90 Prozent der Wertschöpfung eines Bankprodukts selbst erbringen. In der Industrie ist dieses Verhältnis genau umgekehrt – in der Automobilindustrie stammen z.B. 80 Prozent des Werts eines Autos von Zulieferern. Es wundert daher nicht, dass - laut Untersuchungen von Mummert Consulting – die Hälfte aller deutschen Geldinstitute plant, durch Outsourcing Kosten zu sparen.

Unser SB- und IT-Outsourcing-Angebot ist daher auch gezielt auf diesen Bereich ausgerichtet. Basis dafür sind unsere Kernkompetenzen, wie umfassendes Filial-Know-how, tiefes Verständnis kundenbezogener Prozesse, Expertise bei IT-Hard- und Software sowie ein leistungsfähiges Portfolio von IT-Serviceleistungen. Nicht zu vergessen unsere Fähigkeit, Partnerlösungen zu integrieren und komplexe Prozesse rund um die IT-Infrastruktur zu managen.

Die Summe dieser Kompetenzen befähigt Wincor Nixdorf dazu, SB- und Filial-IT effizient und kostengünstig zu betreiben. Basis für den Einstieg in dieses neue Geschäftsfeld ist dabei die Multivendor-Fähigkeit unserer IT-Lösungen, also die Fähigkeit, auch Fremdgeräte zu managen und zu warten.

Der Erfolg dieses Geschäftsmodells und vor allem sein Nutzen für unsere Kunden zeigt sich bereits in einer Reihe von Projekten, von denen das Betreiben des Geldautomaten-Netzwerks von Barclays in Großbritannien das derzeit größte ist.

Auch in technologischer Hinsicht sehen wir noch Potenzial zur Erweiterung unserer Geschäftsaktivitäten. Um unser Kerngeschäft zu stärken, werden wir auch weiterhin in Technologien investieren, die dazu beitragen können, die Prozesse unserer Kunden zu erneuern und zu optimieren. Dies sind z. B. Investitionen in den Ausbau unserer Ressourcen zur Software-Entwicklung und in leistungsfähige Service-Infrastrukturen sowie in die Bilderkennungstechnologie und in Lösungen, die Cash-Management unterstützen.

Die Technologien sollen vornehmlich zu unserem bestehenden Leistungsangebot passen oder dies ergänzen. Eine solche Übereinstimmung war zum Beispiel bei der Akquisition des Geschäfts von Datalect im Service-Bereich gegeben.

Auch das Geschäft der früheren „prokent“ und heutigen Wincor Nixdorf Technology passte im Bereich der Leergutrücknahme-Systeme sehr gut in unser Portfolio. Mit dieser Akquisition vervollständigten wir unser Angebot für Handelsunternehmen um Leergutrücknahme-Systeme und eröffneten uns so neue Marktchancen. Zusätzlich haben wir uns damit die Technologie der Bilderkennung erschlossen, die für verschiedene Bereiche unseres Geschäfts von strategischer Bedeutung ist: Verfahren der Bilderkennung können wir auch für andere Produkte nutzen, etwa im Postgeschäft zur Paketerkennung und –erfassung oder auch für unterschiedliche SB-Anwendungen im Bankengeschäft.

Auch unsere jüngste Akquisition, die unser Unternehmen heute erstmals bekannt gibt, fügt sich konzeptionell exakt in den von mir bezeichneten Rahmen ein: zum 1. Januar 2005 haben wir das Geschäft der schweizerischen BEB Industrieelektronik AG übernommen. Das Unternehmen ist auf die Entwicklung und Produktion von Banknotenlesern mit Bilderkennungsverfahren für den Einsatz in Selbstbedienungssystemen spezialisiert. Es ist in den letzten Jahren stark gewachsen, erwirtschaftete im Jahr 2004 einen Umsatz von 25 Millionen Schweizer Franken, davon etwa 60 % mit unserem Unternehmen, und beschäftigt aktuell rund 90 Mitarbeiter.

Wir planen auch in Zukunft durch weitere Akquisitionen die Innovationskraft und die internationalen Ressourcen für das Service-Geschäft auszubauen.

Neben diesen operativen Elementen ist die kontinuierliche Steigerung unserer Wettbewerbsfähigkeit und Profitabilität eines der Kernthemen unserer Strategie. Dafür haben wir eine Reihe von internen Programmen aufgelegt, deren bedeutendstes den Titel „ProImprove“ – also „für Verbesserung“ – trägt. Dieses Programm setzen wir derzeit mit neuen Aktionen weiter fort, um zu Kosteneinsparungen zu kommen. Damit verbunden streben wir an, die Beschäftigungsbedingungen in Deutschland so zu verändern, dass die Arbeitsplätze an den deutschen Standorten wettbewerbsfähig und damit sicher und zukunftsfähig sind.

5. Perspektiven

Meine Damen und Herren,

an meinen Ausführungen können Sie erkennen, dass Wincor Nixdorf gut aufgestellt ist und insgesamt über sehr gute Wachstumsperspektiven verfügt. In allen unseren Geschäftsfeldern sind wir in Märkten tätig, die weiter wachsen. So gibt es grundsätzlich im Handel und bei Banken einen gemeinsamen Trend, der besagt: den Service für den Verbraucher erhöhen und gleichzeitig die Kosten senken.

Für das Bankengeschäft lassen sich dabei weitere spezifische Wachstumstreiber ausmachen, die ich kurz auflisten möchte:

- Renaissance des Retail-Bankings. Hier sind vor allem in den etablierten Märkten wie Westeuropa oder Nordamerika noch beträchtliche Produktivitätspotenziale zu erschließen.
- Erneuerungsinvestitionen für installierte Systeme. In einem Zeitraum von sechs bis sieben Jahren werden Geldausgabeautomaten durchschnittlich erneuert. Da es immer mehr installierte Systeme gibt, wächst auch der Anteil der Erneuerungsinvestitionen am Neugeschäft beständig.
- Neue Standards. Diese ergeben sich aus neuen technologischen Möglichkeiten oder durch zusätzliche Sicherheitsanforderungen. Sie ergeben sich auch durch die Standardisierung der Software.

- Über die Wachstumspotenziale von IT-Services und Outsourcing habe ich bereits gesprochen.
- Der Ausbau der Filialnetze in Wachstumsregionen wie Osteuropa und Asien.

Auch die entscheidenden Treiber im Geschäft mit Handelsunternehmen möchte ich kurz nennen:

- Nachfrage bei den Handelsunternehmen nach neuen Technologien, um die Kosten weiter zu senken oder die Verbraucherfreundlichkeit zu erhöhen. Beispiele dafür sind die weitere Automatisierung in den Filialen durch Self-Check-out-Systeme oder auch RFID und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten.
- Erneuerungsinvestitionen. Die finden natürlich auch bei EPOS-Systemen statt.
- Internationalisierung der Großkonzerne im Handel und deren Expansion in Wachstumsregionen.
- Und natürlich spielen auch im Handelsgeschäft die IT-Serviceleistungen eine wichtige Wachstums-Rolle.
- Optimierung der Logistikprozesse.
- Einsatz von weltweiten Standardlösungen für Hard- und Software.

6. Geschäftsjahr 2004/2005

Meine Damen und Herren,
für unser Unternehmen hat im Oktober 2004 bereits das neue Geschäftsjahr 2004/2005 begonnen. Ich möchte Ihnen daher zum Abschluss meiner Ausführungen die Zahlen für das 1. Quartal vorstellen und daran anschließend einen Ausblick auf das Gesamtgeschäftsjahr geben.

Zusammenfassend haben wir uns folgende Ziele vorgenommen:

- Wachstum sowohl beim Umsatz als auch bei den Marktanteilen im Banking-Geschäft sowie im Handels-Geschäft.
- Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit und Profitabilität.
- Ausdehnung des dienstleistungsorientierten Geschäfts, ohne dabei das Produktgeschäft zu vernachlässigen.
- Weiteres deutliches Wachstum im Ausland, um damit die Internationalisierung fortzusetzen.
- Fortsetzung des Ausbaus neuer Geschäftsfelder, zum Beispiel beim Outsourcing, im Tankstellengeschäft oder bei Lotteriegesellschaften und Postunternehmen oder in der Hotellerie/Gastronomie.

- Und wir wollen zielgerichtete Akquisitionen zum Ausbau unserer Technologie- und Service-Ressourcen in einzelnen Ländern tätigen.

Der sehr gute Verlauf des ersten Quartals, das am 31. Dezember endete, bestätigt unsere Strategie und zeigt, dass wir mit der Umsetzung dieser Ziele bereits gut vorangekommen sind.

- Wir haben beim Umsatz ein Plus von 16,8 % erzielt, bereinigt um Wechselkurseffekte sogar ein Plus von 19,2 %.
- Beim operativen Ergebnis EBITA verzeichnen wir einen Zuwachs von 24%.

Bei der Bewertung dieses doch sehr starken Anstiegs muss allerdings das überproportionale Wachstum des Retail-Geschäfts im ersten Quartal berücksichtigt werden. Es profitierte von außerordentlichen Effekten, die sich im britischen Markt infolge der anstehenden Umstellung auf den neuen internationalen Sicherheitsstandard für den bargeldlosen Zahlungsverkehr ergaben.

Vor diesem Hintergrund kann ich Ihnen heute einen sehr zuversichtlichen Ausblick auf das Geschäftsjahr 2004/2005 geben. Zumal Forschungsinstitute für 2005 ein weiteres Wachstum der Weltwirtschaft prognostizieren: mit verringertem, aber immer noch hohem Tempo in den etablierten Märkten und speziell den Wachstumsregionen. Insofern können wir also von relativ günstigen weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen ausgehen.

Momentan sehe ich daher gute Voraussetzungen für beträchtliches weiteres Wachstum in unserem internationalen Geschäft. Dies und der sehr gute Start in das neue Geschäftsjahr bestärken mich in der Erwartung, dass wir unsere ursprünglich genannten Wachstumsraten für das Gesamtgeschäftsjahr übertreffen können. Dabei wird sich allerdings das außerordentlich starke Wachstum des Segments Retail aus dem ersten Quartal nicht fortsetzen.

Meine Damen und Herren,

vor dem Hintergrund all dieser Zahlen und Entwicklungen freue ich mich sehr, Ihnen heute mitteilen zu können, dass wir unsere Prognose für das Umsatzwachstum des laufenden Geschäftsjahrs von 7 auf 10 % und die Prognose für das Wachstum des operativen Ergebnisses EBITA von 8 auf 12 % erhöhen.

Sie als Aktionäre können also auch für das neue Geschäftsjahr von einer guten Entwicklung Ihres Unternehmens ausgehen. Dies wird sich, sofern alles wie geplant verläuft, dann auch in einer entsprechenden Dividende widerspiegeln.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.