

**Karl-Heinz Stiller**

**Vorsitzender des Vorstands  
der Wincor Nixdorf AG**

**Rede zur Hauptversammlung  
der Wincor Nixdorf AG**

29. Januar 2007

Paderborn

Sperrfrist: 11.30 Uhr

(Es gilt das gesprochene Wort.)

## **I. 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 dritten Hauptversammlung unseres Unternehmens.

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

Sie können sich vorstellen, dass es mir eine große Freude ist, Ihnen über ein äußerst erfolgreiches zurückliegendes Geschäftsjahr zu berichten. Wincor Nixdorf konnte damit erneut seine bisherige Erfolgsgeschichte fortschreiben. Wir haben dies vor allem deshalb erreicht, weil wir uns gegenüber unseren Kunden als leistungsfähiger und verlässlicher Partner bewiesen haben. Verlässlich zu sein, ist ebenfalls unser Hauptanliegen unseren Eigentümern gegenüber - und auch das ist uns gelungen. Denn wir haben unsere Aussagen und Prognosen für das Berichtsjahr nicht nur eingehalten, sondern deutlich übertroffen. Nicht zuletzt sind wir damit ein verlässlicher und guter Arbeitgeber für unsere Mitarbeiter gewesen.

Mit dem neuerlichen Erfolg haben wir zum siebten Mal in Folge das beste Geschäftsergebnis erreicht. Worauf dieser Erfolg zurückzuführen ist, möchte ich Ihnen im weiteren Verlauf meiner Ausführungen darstellen. Anschließend folgt ein Ausblick auf das Geschäftsjahr 2006/07 nach dem ersten Quartal. Und zum Abschluss meiner Ausführungen komme ich auf das zu sprechen, was dieser Hauptversammlung in den Augen vieler Beobachter heute einen besonderen Charakter verleiht: die personellen Veränderungen, die sich mit dem heutigen Tage im Aufsichtsrat und im Unternehmen vollziehen.

Beginnen werde ich mit einem Überblick über die Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2006/2007 und einer Erläuterung des Jahres- und Konzernabschlusses für die Wincor Nixdorf AG und dem Wincor Nixdorf-Konzern.

Vorher möchte ich noch eine Bekanntgabe machen, zu der wir nach **§ 71 Abs. 3 AktG verpflichtet sind**.

Von der in der Hauptversammlung der Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft vom 21. Februar 2006 beschlossenen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien hat die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2005/2006 Gebrauch gemacht, um Verpflichtungen aus Aktienoptionen zu erfüllen, nachdem die Haltefrist für das Aktienoptionsprogramm 2004 abgelaufen war. Die Ablösung der Aktienoptionen ist, soweit nicht durch Barausgleich (192.000 Aktienoptionen) vorgenommen, über die Zuteilung von Aktien (7.250 Aktienoptionen) erfolgt, die am Markt erworben wurden. Zu diesem Zweck und aus diesem Grund hat die Gesellschaft im Juni 2006 7.250 Aktien erworben, auf die 7.250 Euro des Grundkapitals von € 16.542.494 entfallen. Der Anteil der erworbenen Aktien am Grundkapital betrug somit 0,04382 %. Der Gegenwert der erworbenen Aktien hat 691.890 Euro betragen. Die 7.250 Aktien wurden im Juni an Berechtigte des Aktienoptionsprogramms ausgegeben, so dass die Gesellschaft im 4. Quartal des Geschäftsjahres 2005/06 keine eigenen Aktien hielt.

Die Wincor Nixdorf AG hat in der Zeit vom 20. Dezember 2006 bis einschließlich 12. Januar 2007 insgesamt 166.390 eigene Aktien der Gesellschaft erworben. Dieser Aktienrückkauf wurde unter Führung eines Kreditinstitutes durchgeführt. Wincor Nixdorf hat über den Rückkauf durch Ad-hoc-Mitteilung informiert. Die Gesellschaft hält daher derzeit 166.390 eigene Aktien. Der Rückkauf erfolgte, um Verpflichtungen aus Aktienoptionen erfüllen zu können, die aufgrund der Ermächtigung zur Ausgabe von Aktienoptionen an Mitglieder des Vorstands, an sonstige Führungskräfte oder Mitarbeiter der Gesellschaft und / oder nachgeordneter verbundener Unternehmen ausgegeben worden sind oder ausgegeben werden. Auf die eigenen Aktien entfällt ein Betrag von 166.390 Euro des insgesamt 16.542.494 Euro betragenden Grundkapitals; die eigenen Aktien machen mithin 1,01% des Grundkapitals aus.

Der Gegenwert der erworbenen eigenen Aktien beträgt 19,5 Millionen Euro.

## **II. Eckpunkte des Jahresabschlusses**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Der Konzern-Jahresabschluss des zurückliegenden Geschäftsjahres lässt sich mit folgenden Eckpunkten skizzieren:

1. Der Konzernumsatz stieg um zwölf Prozent auf 1,95 Milliarden Euro. Das besonders Erfreuliche daran ist, dass dieses sehr gute Wachstum nicht auf herausragenden Einzelentwicklungen beruhte, sondern auf Effekten, die wir mit der Umsetzung unserer Strategie bewirkten. – Darauf komme ich im Weiteren noch zu sprechen.
2. Das operative Ergebnis (EBITA) erhöhte sich um 18 Prozent auf 161 Mio. Euro. Die EBITA-Rendite verbesserte sich dadurch um 0,4 Prozentpunkte auf 8,3 Prozent.
3. Noch deutlicher als der Zuwachs beim EBITA war mit einem Plus von 46 Prozent auf 82 Mio. Euro die Steigerung beim Periodenergebnis. Das um den Ergebniseffekt aus der Abschreibung von Produkt-Know-how bereinigte Periodenergebnis (Cash Net Income) erhöhte sich um 31 Prozent auf 94 Mio. Euro - das Produkt-Know-how ist bewertungstechnisch bei der Herauslösung des Unternehmens aus dem Siemens-Konzern im Jahre 1999 entstanden.
4. Der operative Cash-Flow kletterte von 133 Millionen Euro auf 155 Millionen Euro.
5. Unserer Strategie folgend haben wir weiter überdurchschnittlich in unsere Forschung und Entwicklung investiert. Rund 10 Prozent unserer Mitarbeiter sind mittlerweile in diesem Bereich tätig. Die Investitionen erhöhten wir gegenüber dem Vorjahr um 12 Prozent auf 87 Millionen Euro. Dies tun wir ganz bewusst, um unsere technologische Stärke und Innovationskraft auszubauen.
6. Eine weitere Investition in unsere Zukunft ist der Personalaufbau um 850 Mitarbeiter im zurückliegenden Geschäftsjahr. Wir zeigen damit, dass wirtschaftlicher Erfolg und Personalaufbau nicht im Widerspruch zueinander stehen müssen, sondern sehr gut zusammen passen können. Mit 560 Mitarbeitern diente der überwiegende Teil der Neueinstellungen der Verstärkung unserer internationalen Aktivitäten und der globalen Präsenz, zum Beispiel im Vertrieb, bei Services und in der Fertigung. Aber auch in Deutschland wurden 290 neue Mitarbeiter eingestellt. - Insgesamt liegt die Beschäftigtenzahl nun bei 7.787. Die Mehrzahl davon - 4.102 Beschäftigte - haben wir im Ausland; im Inland sind heute 3.685 Mitarbeiter tätig.

7. Unsere Kostenstrukturen haben wir im Berichtsjahr konsequent weiter verbessert. Wesentliche Antriebskraft dafür war das konzernweite Programm Pro-Improve zur Produktivitäts-Steigerung, über das der Anteil der Vertriebs- und Verwaltungskosten am Umsatz nochmals um 0,8 Prozentpunkte auf nunmehr 14,7 Prozent gesenkt werden konnte. Mit der nochmaligen Reduzierung der Vertriebs- und Verwaltungskostenquote bilden wir auf diesem Gebiet nun die Messlatte im Vergleich zu unseren Wettbewerbern. Die Verbesserungen glichen den leichten Rückgang der Bruttomarge auf 27,5 Prozent aus.
  
8. Die erneut verbesserte Ertragslage des Geschäftsjahres 2005/2006 kommt auch Ihnen, den Aktionären, zugute. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der Hauptversammlung vor, für das zurückliegende Geschäftsjahr eine Dividende in Höhe von 2,80 Euro je Aktie auszuschütten. Das sind für das Geschäftsjahr 2005/06 insgesamt ca. € 45,85 Mio. Euro. Mit diesem Vorschlag setzt die Wincor Nixdorf AG ihre Dividendenpolitik fort, ihre Aktionäre am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen. Es ist beabsichtigt, etwa die Hälfte des um den Ergebniseffekt aus der Abschreibung von Produkt- Know-how bereinigten Jahresüberschusses (Cash Net Income) auszuschütten.

Meine Damen und Herren,

der Abschluss des zurückliegenden Geschäftsjahres ist – und da werden Sie mir zustimmen – ein weiterer großartiger Erfolg, über den wir uns alle sehr freuen können. Und gerade im Moment dieser Freude ist es mir ein tiefes Anliegen, an einen Kollegen aus dem Vorstand zu denken und zu erinnern, der nicht mehr unter uns ist.

Voller Hoffnung sind wir mit Philip Mantle in dieses Geschäftsjahr gestartet . Für uns alle völlig unerwartet ist er am 22. Dezember 2005 verstorben. Philip Mantle war mit Wirkung vom 1. Oktober 2005 in den Vorstand der Wincor Nixdorf AG berufen worden, wo er für das weltweite Banking-Geschäft zuständig war. Wincor Nixdorf hat mit ihm gleich zu Beginn des zurückliegenden Geschäftsjahres nicht nur einen verdienten Manager verloren. Philip Mantle war ein Kollege, der sich bei allen, die ihn kannten, hohen Respekt und großes Ansehen erworben hatte - mit seiner tiefen Sachkenntnis, seiner Erfahrung und seinem ausgeprägtem Gespür für zukunftsorientierte Geschäftsentwicklungen, aber auch mit seiner Gelassenheit und seinem stillen Humor.

An Philip Mantle zu denken, bedeutet nicht nur an einen großartigen Menschen und geschätzten Kollegen zu erinnern. Es bedeutet auch, sich zu vergegenwärtigen, dass hinter allen Erfolgen eines Unternehmens stets Menschen stehen. Bei aller Technologie und Betriebswirtschaft sind sie es, die ein Unternehmen ausmachen. Deshalb möchte ich mich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Wincor Nixdorf für ihren außerordentlichen Einsatz und ihr hohes Engagement im zurückliegenden Geschäftsjahr bedanken. Ich denke, meine Damen und Herren, das darf ich auch in Ihrer aller Namen tun.

### **III. Sieben Jahre Wincor Nixdorf – vom Produkthanbieter zum globalen Dienstleister**

Meine Damen und Herren,

der Jahresabschluss 2005/2006 markiert einen weiteren Glanzpunkt in der noch jungen Geschichte unseres Unternehmens. Das Unternehmen hat in dieser Zeit Kontinuität bewiesen und sich gleichzeitig deutlich verändert. Lassen Sie mich das an einigen Parametern verdeutlichen:

- Bei Umsatz und EBITA haben wir über die Jahre hinweg ein kontinuierliches Wachstum vorgelegt.
- Von einem rein deutschen Anbieter haben wir uns in den zurückliegenden Jahren zu einem global aktiven Unternehmen gewandelt, das heute mehr als zwei Drittel seines Umsatzes außerhalb von Deutschland erzielt.
- Das Service-Geschäft wurde von Null zu einem starken Geschäft mit großer Wettbewerbsstärke aufgebaut.
- Die Mitarbeiter-Zahl hat sich seit unserem Start mehr als verdoppelt. Der Schwerpunkt des Aufbaus lag im Ausland und entsprach damit der Internationalisierung unseres Geschäfts. Wir beschäftigen heute von unseren 8.000 Mitarbeitern weit mehr als die Hälfte im Ausland. Damit haben wir uns zu einem global agierenden Konzern mit starken deutschen Wurzeln gewandelt.

Doch wir haben auch in Deutschland unsere Belegschaft gegenüber dem Stand im Jahre 1999 kräftig erhöht. Sie ist seit dem Start von Wincor Nixdorf im Jahre 1999 um fast 50 Prozent gewachsen (von rund 2.500 auf rund 3.700) – Ich denke, diese erfolgreiche Arbeitsplatzbilanz in Deutschland können derzeit nicht viele in unserem Land beheimatete Unternehmen vorweisen.

- Nach unserem erfolgreichen Börsengang sind wir zu einem verlässlichen und berechenbaren Unternehmens im Kapitalmarkt geworden. Wir haben uns den Ruf erworben, nicht von Erwartungen getrieben zu sein. Wir gelten als ein Unternehmen, das nur verspricht, was es auch wirklich halten kann. Damit ist es uns gelungen, die von unseren Kunden geschätzte Verlässlichkeit auch in den Kapitalmarkt zu übertragen.
- Die Wertschätzung des Kapitalmarktes in uns und das Vertrauen in unsere Zukunft macht sich auch quantitativ deutlich bemerkbar: Seit seiner Gründung hat sich der Wert des Unternehmens inzwischen verdreifacht – von rund 700 Millionen beim Carve-out auf heute knapp über 2,1 Milliarden Euro.

Diese – und da werden Sie mir sicher zustimmen – beeindruckenden Fakten basieren auf einigen wenigen, dafür aber wesentlichen Eckpfeilern unserer Unternehmensphilosophie.

1. Wir haben eine klare Strategie, an die wir uns konsequent halten.

Die drei Kernelemente sind:

- Wachstum im Kerngeschäft
- Internationale Expansion
- Erschließung zusätzlicher Wachstumsfelder – in benachbarten Branchen, im Outsourcing und auf neuen Gebieten wie Leergutrücknahme.

Wir wirksam diese Strategie greift, lässt sich bestens am Wachstum im zurückliegenden Geschäftsjahr ablesen: Nicht etwa ein einzelner besonderer Faktor hat zu dem Geschäftszuwachs geführt, sondern das Zusammenwirken und Greifen dieser drei Kernelemente unserer Strategie. Dies bestätigt einmal mehr die Richtigkeit dieser Strategie und bestärkt uns darin, sie auch weiterhin zu verfolgen und umzusetzen.

2. Wir sind konsequent auf den Markt ausgerichtet.

Und hier, meine Damen und Herren wiederhole ich gerne, was ich schon früher gesagt habe:

„Erfolg fällt nicht vom Himmel – er muss jeden Tag aufs Neue erarbeitet werden. Als Basis für diesen Erfolg betrachten wir in erster Linie unsere konsequente Ausrichtung aller Prozesse auf unsere Kunden und unsere Leistungsfähigkeit ihnen gegenüber. Denn nur über eine strikte Kundenorientierung sowie eine offensive Vorgehensweise im Markt können wir unsere globale Position immer weiter ausbauen.

Dieses Geschäfts- und Kundenverständnis ist fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Flache Hierarchien, Flexibilität und Eigenverantwortung ermöglichen es, auf allen Entscheidungsebenen schnell und unternehmerisch zu handeln – oftmals entscheidende Vorteile bei der Arbeit für unsere Kunden. Auch unsere eigenen Prozesse und Abläufe stellen wir im Sinne einer kontinuierlichen Optimierung immer wieder auf den Prüfstand und orientieren uns dabei an den Fragen: Was macht uns noch leistungsfähiger? Was nützt dem Kunden? Ist der Kunde bereit, dafür zu bezahlen?“

3. Wir haben Mitarbeiter, die sich für ihre Arbeit und ihre Leistung für den Kunden begeistern. Schließlich beruht der Erfolg eines Unternehmens auf einer Vielzahl von Einzelleistungen. Und diese werden in hervorragender Weise Tag für Tag überall auf der Welt von unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern geleistet.

#### **IV. Gut aufgestellt für die Zukunft**

Meine Damen und Herren,

die zurückliegenden Erfolge, über die ich heute berichte, basieren auf Weichenstellungen, mit denen sich Wincor Nixdorf sorgfältig auf die Zukunft vorbereitet hat und mit denen wir gut auf weiteres profitables Wachstum eingestellt

sind. Von diesen Weichenstellungen möchte ich nachfolgend insgesamt acht darstellen:

**Erstens: In unserem Geschäft haben wir einen klaren Fokus: das Filialgeschäft von Banken und Handelsunternehmen.**

Die Marktentwicklung zeigt, dass für beide Branchen die Filiale auch zukünftig einen entscheidenden Stellenwert im direkten Kontakt zum Kunden einnimmt. Wir fokussieren uns daher darauf, die konsumentenbezogenen Geschäftsprozesse bei unseren Kunden zu optimieren, ihre Kosten zu reduzieren und die Verbraucherfreundlichkeit zu erhöhen. Gleichzeitig stellen wir die Integration der Filialen in die Abläufe und Informationsnetze der Gesamtunternehmen sicher.

Weil es uns gelingt, mit unseren Produkten und Dienstleistungen die Geschäftsprozesse im Sinne eines Mehrwertes zu verändern, sind wir für unsere Kunden ein attraktiver Partner. Zumal wir mit unserem Portfolio über den großen Vorteil verfügen, diese Leistungen bezogen auf die individuellen Anforderungen unserer Kunden zuzuschneiden.

**Zweitens: Mit unseren Aktivitäten sind wir in wachsenden Märkten tätig.**

In den etablierten (westlichen) Märkten liegt die Antriebskraft für dieses Wachstum im permanenten Streben nach weiteren Effizienzsteigerungen in den Prozessen sowie in dem Wunsch nach zusätzlichen und immer besseren Serviceangeboten im harten Wettbewerb um die Kunden. Hinzu kommt ein ständig steigender Bedarf an Ersatzinvestitionen für POS- und SB-Systeme, der häufig mit einer technologischen Aufrüstung einhergeht oder zu einem sehr volumenstarken Systemgeschäft führt.

In Schwellenländern, den so genannten Emerging Markets, profitieren wir dagegen von dem ansteigenden Wohlstand und den damit einhergehenden Investitionen von Banken und Handel in ihre Vertriebspräsenz. Wincor Nixdorf ist mit seinen Geschäftsgebieten daher Nutznießer der weiteren Globalisierung in Wachstumsregionen wie Osteuropa, Asien und zunehmend auch Afrika.

**Drittens: Unsere Stärke in Europa ist ein sehr gutes Sprungbrett für die weitere globale Ausdehnung.**

Mit unserer sukzessiven internationalen Expansion, die zunächst schwerpunktmäßig in Europa erfolgte, haben wir für unser Unternehmen wichtige Erfahrungen für die

Internationalisierung und für die Integration lokaler Erfordernisse in Gesamtlösungen gesammelt. Als in Europa verankertes Unternehmen erhalten wir zudem aus dieser für unsere Zielbranchen so wettbewerbsintensiven Region wichtige Impulse für die Fortentwicklung sehr komplexer Lösungen und Services. In Europa sind viele der weltbesten Retailbanken und Handelsunternehmen erfolgreich aktiv, und wir arbeiten ebenso erfolgreich mit ihnen zusammen. Wir sind daher geradezu prädestiniert dazu, uns im Wettbewerb in den globalen Wachstumsregionen durchzusetzen.

Diese globale, auf europäischen Wurzeln gründende Wettbewerbsfähigkeit lässt sich auch bei anderen Unternehmen erkennen. So stammen nach einer Untersuchung mehr als 30 der 50 global erfolgreichsten Unternehmen aus Europa (ohne Banken). Dies unterstreicht eine interkulturelle Stärke, die offensichtlich europäische Unternehmen im globalen Wettbewerb erlangen. Und es mag eine zusätzliche Begründung dafür sein, warum es auch uns gelungen ist, in den vergangenen Jahren unser Geschäft so schnell zu internationalisieren. Schon jetzt liegt der Anteil des Auslandsgeschäfts am Gesamtumsatz bei 71 Prozent – Tendenz steigend.

Vor diesem Hintergrund sehen wir Wincor Nixdorf sehr gut positioniert, im globalen Wettbewerb unter den marktführenden Unternehmen auf unseren Geschäftsgebieten weiter zuzulegen. Dabei halten wir es für unerlässlich, unsere Stärke in Europa auch in Marktführerschaft umzumünzen. Im Geschäft mit dem Handel haben wir dies bereits erreicht, und im Banking haben wir als derzeitige Nummer 2 den Abstand zur Spitze weiter verringert.

In den zurückliegenden Geschäftsjahren sind wir in Asien und Amerika bereits in einem Maße gewachsen, das über der jeweiligen Marktentwicklung liegt. Allerdings kommen wir auch von einem relativ geringen Niveau. Diese Expansion wollen wir weiter fortsetzen. Wir haben deshalb im Berichtsjahr unternehmensinterne Strukturen dafür geschaffen und Regionalverantwortliche für die Regionen Amerika und Asien eingesetzt, deren ausschließliche Verantwortung es ist, unsere Kräfte in diesen Regionen zum weiteren Wachstum zu bündeln. In zwei Ländern, in denen uns weiteres Wachstum besonders wichtig ist, haben wir in den zurückliegenden zwölf Monaten unsere Marktpräsenz zudem wesentlich verbessert: in den USA und in China.

**Viertens: Unsere Produktion, die Lösungs-Entwicklung und unsere Serviceleistungen sind auf globale Wettbewerbsfähigkeit ausgerichtet.**

Bei allen Globalisierungsvorhaben sind wir uns der Tatsache deutlich bewusst, dass jeder Erfolg nur durch lokale Wettbewerbsstärke und Leistungsfähigkeit erreicht werden kann.

Deshalb haben wir ein leistungsfähiges globales Produktionskonzept implementiert. Wir kombinieren dabei Know-how, hohes Leistungsniveau und die Innovationsstärke unserer deutschen Arbeitsplätze mit den Fertigungsmöglichkeiten in den wichtigen Wachstumsregionen Asien und Lateinamerika. Durch die Fertigung vor Ort sind wir gerade in den Wachstumsregionen dicht an den Kunden und können sie schnell und kostenoptimal bedienen. Durch den Ausbau der anwenderbezogenen Entwicklung lassen sich zudem spezifische lokale Anforderungen unserer Kunden erfüllen.

Zudem haben wir in den vergangenen Jahren stark an der internationalen Verfügbarkeit unserer Software-Lösungen gearbeitet. Im Bankenbereich bedeutete dies den Aufbau regionaler Solution-Center in Tochtergesellschaften für eine schnellere und kundenindividuellere Integration, für den Handel die weitere Standardisierung der Software mit der leichteren Möglichkeit zur lokalen Adaption.

Weitere internationale Wachstumspotenziale erschließen wir uns über unser Services-Geschäft und den Ausbau eines flächendeckenden Service-Netzes. In Europa ist dies bereits weitgehend installiert, in den Regionen Amerika und Asien werden wir unser Service-Netz erweitern.

**Fünftens: Wir verfügen über eine außerordentliche Innovationsstärke, die wir kontinuierlich weiter ausbauen.**

Nur wenn es uns auch weiterhin gelingt, die Geschäftsprozesse im Sinne eines Mehrwertes zu verändern, sind wir für unsere Kunden als Partner attraktiv. Wie sehr wird uns diesem Anspruch stellen, zeigen einige Parameter:

- Ein Zehntel unserer Belegschaft arbeitet in F&E-Aufgaben – dies belegt, welch hohen Stellenwert wir diesem Bereich im Vergleich zu unseren Wettbewerbern beimessen.
- Wir haben uns die Position eines Innovationsführers erarbeitet: Beispiele dafür sind die Intelligent Deposit-Technologien, unsere Stärke auf dem Gebiet der Integrationssoftware für das Retailbanking (Multikanal- und Multivendor) und für Geschäftsprozesse rund um die Handelsfiliale sowie durch unsere

innovative Service-Infrastruktur (e-Services-Plattform) und modernste Serviceleistungen.

**Sechstens: Retailbanken und Handelsunternehmen greifen in ihren Prozessen immer stärker auf einander verwandte Technologien zurück.**

Mit dem Fokus auf beide Branchen und unseren Innovationen sind wir daher bestens aufgestellt. Nicht zuletzt deshalb, weil wir innerhalb des Unternehmens die Erfahrungen aus beiden Branchen und Entwicklungen dafür miteinander vereinen können: Beispiele sind das Intelligent Deposit, die Bilderkennung oder das Know-how über den automatisierten Umgang mit Bargeld.

**Siebtens: Wir verfügen über beste Voraussetzungen, uns immer anspruchsvolleren und umfangreicheren Aufgabenstellungen unserer Kunden zu stellen.**

Damit entlasten wir unsere Kunden von Komplexität und nehmen ihnen Optimierungsanstrengungen für ganze Geschäftsprozesse ab. Wir konfigurieren mit unserem einschlägigen Spitzen-Know-how Produkte, Software und Services zu Leistungsangeboten, mit denen wir unsere Kunden von ganzen Geschäftsprozessen entbinden können. Oder wir bieten Lösungen an, die ihnen auf einen Schlag erhebliches Optimierungspotenzial erschließen.

Ein gutes Beispiel dafür ist unser Outsourcing-Geschäft für die Filial-IT von Banken. Was mit einem so renommierten Kunden wie Barclays vor vier Jahren anging, hat als jüngstes Beispiel auch das Vertrauen der HSH Nordbank gefunden. Insgesamt betreibt Wincor Nixdorf in Europa mittlerweile zum Beispiel mehr als 15.000 SB-Systeme von international sehr renommierten Retailbanken. Wir betreiben damit verbunden auch Rechenzentren von Kunden sowie damit verbundene Netze und Telekommunikationseinrichtungen.

Ein anderes Beispiel ist das Cash-Management in den Filialen von Banken und Handelsunternehmen. Hier sind beide Branchen auf dem Weg, durch Automatisierung und den Einsatz von SB-Komponenten zusätzliches Effizienzpotenzial zu erschließen

Mit diesen kompletten Lösungsangeboten werden wir zu einem immer attraktiveren Partner für unsere Kunden. Denn wir bringen ihnen etwa Kostenentlastungen, die sie selbst ansonsten nur mit hohem Aufwand und im Zusammenwirken mit mehreren

unterschiedlichen Partnern erreichen können. Der Vorteil für Wincor Nixdorf: Wir erweitern unser Portfolio qualitativ und schaffen uns dadurch ein bedeutendes Differenzierungsmerkmal zum Wettbewerb.

**Achtens: Eine weitere Stärke unseres Unternehmens liegt in der Nähe zum Kunden, die wir über unsere weltweite Präsenz sicherstellen.**

Global aktive Unternehmen bei ihrer Internationalisierung zu begleiten und lokal tätige Unternehmen in Wachstumsmärkten mit unserer Leistungsfähigkeit als Kunden zu gewinnen, darin liegen unsere Chancen bei der Internationalisierung. Dies können wir nur sicherstellen, indem wir einen starken Vertrieb haben, der nahe bei den Kunden ist. Und wenn wir in der Lage sind, unsere Leistungen auf die lokalen Besonderheiten abzustimmen. „Think global, act local“ – Das Wissen vor Ort nutzen, ist unsere Maxime in den vielen unterschiedlichen Märkten. Deshalb setzen wir entweder auf starke Vertriebs- und Implementierungspartner, die mit den Branchen und Besonderheiten in den jeweiligen Ländern vertraut sind. Oder wir bauen eigene Landesorganisationen vor Ort auf. Entscheidend ist dabei das Verständnis von den Gegebenheiten vor Ort. Dies ist auch der Grund dafür, warum das Management in allen unseren Tochtergesellschaften mit erfahrenen Fachleuten aus den jeweiligen Ländern besetzt ist.

Insgesamt sind wir heute mit Partnern oder eigenen Gesellschaften in mehr als 90 Ländern weltweit präsent. Und wir bauen dieses Netz laufend weiter aus.

Vor diesem Hintergrund möchte ich mir übrigens noch eine kleine Randbemerkung erlauben. Erst kürzlich hat sich einer unserer großen Wettbewerber neu aufgestellt und sich dabei exakt an uns ausgerichtet. So ganz falsch kann das, was wir machen, demnach nicht sein, oder?

Sie sehen, meine Damen und Herren:

Wincor Nixdorf hat sich gut auf die Herausforderungen der Zukunft eingestellt. Das ist ein kontinuierlicher Prozess, der von zwei wesentlichen Elementen getrieben wird, die ich beide bereits erwähnt habe. Kundenorientierung und Begeisterung der Mitarbeiter. Sich mit aller Kraft dafür einzusetzen, schneller und flexibler als unsere Wettbewerber für unsere Kunden da zu sein und rascher Ansatzpunkte für neue Lösungen zu finden, sind dabei die entscheidenden Antriebsfedern zur Veränderung.

## V. Das neue Geschäftsjahr und das erste Quartal

Meine Damen und Herren,

Aus dem bisher Dargestellten wird deutlich: Die Aussichten für Wincor Nixdorf sind positiv und verheißen gute Voraussetzungen für weiteres profitables Wachstum.

Wir rechnen für die kommenden Jahre mit einer durchschnittlichen Steigerung beim Umsatz von 6 Prozent und beim EBITA von 8 Prozent. Damit bekräftigen wir die Entwicklungslinie, die wir beim Börsengang im Jahr 2004 für die mittelfristige Geschäftsentwicklung genannt haben. Diese Linie geht - aufgrund des starken Wachstums in den zurückliegenden Geschäftsjahren - nun allerdings von einem sehr viel höheren Ausgangsniveau aus.

Für Sie, liebe Aktionäre, ist an dieser Entwicklungsperspektive interessant, dass das Periodenergebnis – und damit die Grundlage für die Dividende – in sehr viel stärkerem Masse ansteigen wird als das EBITA.

Für das laufende Geschäftsjahr haben wir uns die Wachstumsquoten des mittelfristigen Konzernwachstums zum Ziel gesetzt. Um dies zu erreichen, werden wir unsere bislang erfolgreiche Geschäftspolitik fortführen und die Strategie weiter umsetzen.

Im Mittelpunkt steht dabei, das Kerngeschäft auszubauen, die Internationalisierung fortzusetzen und zusätzliche Geschäftspotenziale zu erschließen, die nahe an unserem Kerngeschäft sind. Gleichzeitig werden wir den Wandel unseres Unternehmens zum Anbieter ganzheitlicher Lösungen forcieren. Denn wir erkennen, dass diese Fähigkeit immer stärker vom Markt angenommen, ja sogar gefordert wird. Und wir sehen darin für uns ein großes und bedeutendes Differenzierungsmerkmal.

Die Entwicklung im ersten Quartal lässt sich wie folgt umreißen:

Im ersten Quartal steigerte der Konzern die Umsatzerlöse um 13 % auf 549 Mio €. Das operative Ergebnis stieg um 18 % und erreichte 46 Mio € und das Periodenergebnis kletterte auf 26 Mio € und lag damit 8 Mio € bzw. 44 % über dem Vergleichswert des Vorjahres.

Die Rahmenbedingungen für das Geschäftsjahr sind weiterhin gut:

- Die Weltkonjunktur zeigt grünes Licht für die wirtschaftlich etablierten Länder und Regionen sowie für die Wachstumsregionen.
- Die Trends zur kontinuierlichen Verbesserung in unseren Zielbranchen setzen sich unverändert weiter fort.

Wir sehen daher weiteres Wachstum entsprechend unseren Planungen und Vorhaben auf allen Gebieten und in allen Regionen für das laufende Geschäftsjahr.

Vor diesem Hintergrund bildet die Geschäftsentwicklung des ersten Quartals eine gute Grundlage für das geplante weitere Wachstum in diesem Geschäftsjahr. Der Vorstand sieht daher seine Prognose bestätigt und belässt sie unverändert.

## **VI. Zu den Veränderungen mit dieser HV**

Meine Damen und Herren,

mit dieser Hauptversammlung vollzieht sich eine wichtige personelle Veränderung: Johannes Huth, der in seiner Branche ein ebenso erfolgreicher wie vielfältig engagierter Manager ist, kann aufgrund seiner mittlerweile sehr starken Anforderungen und Engagements als Europachef von KKR für Wincor Nixdorf nicht mehr die Zeit aufbringen, die er sich selbst zum Anspruch gesetzt hat. Deshalb legt er mit Ablauf dieser Hauptversammlung seinen Vorsitz des Aufsichtsrates und sein Aufsichtsratsmandat nieder.

Ich möchte an dieser Stelle Ihnen, lieber Johannes Huth, im Namen aller Mitarbeiter von Wincor Nixdorf herzlich danken – ich denke, meine Damen und Herren, das darf ich auch in Ihrer aller Namen tun. Sie, Herr Huth, und mit Ihnen natürlich auch KKR ebenso wie Goldman Sachs sind durch Ihr Investment in Wincor Nixdorf ein Paradebeispiel dafür, wie Private Equity im positiven Sinne wirken kann. Wir haben gemeinsam jeweils eine Win-win-Situation geschaffen, von der alle Beteiligten profitiert haben.

Auch persönlich möchte ich Ihnen sehr für ihr großes Engagement und Ihr Wirken bei Wincor Nixdorf danken. Sie waren auch in schwierigen Zeiten stets ein besonnener und guter Ratgeber und haben einen großen Anteil am Erfolg von Wincor Nixdorf. Sie gaben Spielraum und unternehmerische Freiheit zur Fortentwicklung und waren

andererseits ein wichtiger Wegbegleiter beim Gang an die Börse. Wir haben Sie neben unserem geschäftsbezogenen Miteinander aber auch als Mensch und Freund schätzen gelernt. Nochmals mein aufrichtiger Dank dafür, lieber Johannes Huth! - Wir werden Sie vermissen!

Meine Damen und Herren,

gestatten Sie mir zum Abschluss noch einige Worte in eigener Sache. Für mich selbst sind der erfolgreiche Abschluss des zurückliegenden Geschäftsjahres und die gute Aufstellung des Unternehmens für die Zukunft der ideale Zeitpunkt, um mich vom operativen Geschäft zurück zu ziehen.

Ich kann das umso beruhigter tun als die weiteren Geschicke des Unternehmens einvernehmlich in die Hände des bisherigen Finanzvorstandes Eckard Heidloff gelegt werden, der mit dem Unternehmen bestens vertraut ist.

Neben ihm bürgen auch die weiteren erfahrenen Vorstandsmitglieder Stefan Auerbach und Jürgen Wilde für personelle Kontinuität und die Bereitschaft, den neuen CEO nach Kräften zu unterstützen. Und ich bin überzeugt, dass der neue Finanzvorstand Jürgen Wunram zusätzlich eine Bereicherung und Verstärkung ist.

Sofern Sie heute dafür stimmen, meine Damen und Herren, werde ich an Stelle von Johannes Huth das Aufsichtsratsmandat einnehmen. Zudem werde ich mich auf der heute noch stattfindenden Aufsichtsratssitzung um den Vorsitz und die Nachfolge von Johannes Huth bewerben. Soweit ich mir selbst noch nicht ganz schlüssig war, ob ich diesen Schritt tatsächlich gehen sollte, hat mich die einstimmige Aufforderung von Aufsichtsrat und Management dazu bewogen, diesen doch zu tun.

Mit diesen personellen Entscheidungen an der Spitze von Wincor Nixdorf ist nicht nur für Kontinuität im Unternehmen gesorgt, sondern auch dafür, dass die Erfahrungen aus der bisherigen Unternehmensentwicklung für die zukünftigen Herausforderungen genutzt werden können. Weitere Elemente der Kontinuität und die Voraussetzungen für künftigen Erfolg – unsere Strategie und unsere gute Unternehmensaufstellung - habe ich Ihnen dargestellt.

Der wichtigste Faktor für die weitere Unternehmensentwicklung ist jedoch aus meiner Sicht die Zufriedenheit unserer Kunden. Dies bedeutet

- alle Unternehmensaktivitäten konsequent auf die Schaffung von Mehrwert für die Kunden auszurichten
- unsere Mitarbeiter zu begeistern und ihre Motivation und ihren Leistungswillen zu erhalten
- eine Unternehmenskultur zu bewahren und weiter zu entwickeln, in der nicht die Hierarchie, sondern die besten Argumente und die Leistung zählen.

Meine Damen und Herren,

vor dem Hintergrund eines äußerst erfolgreichen Geschäftsjahres und angesichts der personellen und strukturellen Ausrichtung bin ich mir sicher: Wincor Nixdorf wird auch die Herausforderungen der Zukunft meistern und das realisieren, was von unserem Unternehmen erwartet wird: zufriedene Kunden, zufriedene Aktionäre und zufriedene Mitarbeiter.

Abschließend möchte ich mich noch einmal persönlich bei Ihnen allen für das große Vertrauen bedanken, dass Sie mir und unserem Unternehmen entgegen gebracht haben. Bitte bewahren Sie dieses Vertrauen auch in Zukunft. Die gesamte Mannschaft von Wincor Nixdorf wird alles daran setzen, Sie nicht zu enttäuschen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Diese Information enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen der Unternehmensleitung der Wincor Nixdorf AG beruhen. Diese Aussagen sind nicht als Garantien dafür zu verstehen, dass sich diese Erwartungen auch als richtig erweisen. Die zukünftige Entwicklung sowie die von der Wincor Nixdorf AG und seinen verbundenen Unternehmen tatsächlich erreichten Ergebnisse sind abhängig von einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten und können daher wesentlich von den zukunftsbezogenen Aussagen abweichen. Verschiedene dieser Faktoren liegen außerhalb des Einflussbereichs von Wincor Nixdorf und können nicht präzise vorausgeschätzt werden, wie z.B. das künftige wirtschaftliche Umfeld sowie das Verhalten von Wettbewerbern und anderen Marktteilnehmern. Eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen ist weder geplant noch übernimmt Wincor Nixdorf hierzu eine gesonderte Verpflichtung.