

Eckard Heidloff

**Vorsitzender des Vorstands
der Wincor Nixdorf AG**

**Rede zur Hauptversammlung
der Wincor Nixdorf AG**

28. Januar 2008

Paderborn

Sperrfrist: 11.30 Uhr

(Es gilt das gesprochene Wort.)

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 ganz herzlich zur vierten Hauptversammlung unseres Unternehmens.

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

Für mich ist diese Hauptversammlung insofern etwas Besonderes, als ich Ihnen heute erstmals als Vorstandsvorsitzender der Wincor Nixdorf AG Bericht erstatten darf. Es freut mich, Sie sozusagen persönlich durch das vergangene Unternehmensjahr zu führen und Ihnen die Perspektiven unseres Unternehmens erläutern zu können. Dies umso mehr, weil Sie erneut in so beeindruckender Zahl erschienen sind – ein Zeichen für das große Interesse an Ihrem Unternehmen Wincor Nixdorf.

Wir, die Führungsmannschaft sowie alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Wincor Nixdorf weltweit, verstehen dieses Interesse als Verpflichtung, das Unternehmen kontinuierlich und profitabel weiter zu entwickeln. Und die Zahlen, aber auch die Perspektiven, die ich Ihnen heute präsentieren werde, zeigen, dass Sie sich auf uns verlassen können.

Aus meiner Sicht ist diese Verlässlichkeit ein ganz wichtiger Aspekt – nicht nur Ihnen, sondern auch unseren Kunden gegenüber. Denn unseren Erfolg werden wir nur fortsetzen können, wenn wir unsere Kunden zufrieden stellen, indem wir uns ihnen gegenüber als verlässlicher und natürlich auch leistungsfähiger Partner erweisen. Verlässlich zu sein ist daher auch künftig eine Maxime für unser unternehmerisches Handeln.

Erneut blickt Wincor Nixdorf auf ein überaus erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Zum achten Mal in Folge haben wir das beste Geschäftsergebnis erreicht. Die Grundlagen für diesen Erfolg möchte ich Ihnen im Verlauf meiner Ausführungen darstellen.

Anschließend folgt ein Ausblick auf das aktuelle Geschäftsjahr 2007/2008 unter Berücksichtigung des ersten Quartals.

Bevor ich mit dem Überblick über die Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2006/2007 sowie der Erläuterung des Jahres- und Konzernabschlusses für die Wincor Nixdorf AG und den Konzern beginne, möchte ich mich noch von einem langjährigen und äußerst verdienten Kollegen verabschieden.

Meine Damen und Herren,

mit der heutigen Hauptversammlung scheidet Jürgen Wilde aus dem Vorstand der Wincor Nixdorf AG aus. Er hat sich aus gesundheitlichen Gründen zum Wechsel in den Ruhestand entschieden.

Über 35 Jahre hinweg hat Jürgen Wilde unser Unternehmen begleitet und es entscheidend mit geprägt. 1972 trat er in die Nixdorf Computer AG ein und bekleidete zunächst verschiedene Führungspositionen im Vertrieb. 1993 wurde er Vertriebsleiter für das Geschäft mit Lösungen für den Handel. Seit 1999 ist er Mitglied im Executive Board von Wincor Nixdorf und verantwortet das weltweite Geschäft mit Lösungen für den Handel. Jürgen Wilde wurde zum 1. Oktober 2005 in den Vorstand der Wincor Nixdorf AG berufen.

Was diese beruflichen Stationen nur unzureichend ausdrücken: Der Name von Jürgen Wilde ist untrennbar mit der Erfolgsstory unseres Retail-Geschäfts in den letzten 15 Jahren verbunden. Unter seiner Verantwortung sind wir beim Geschäft mit Kassensystemen zur unangefochtenen Nummer 1 in Europa und weltweit zur Nummer 3 aufgestiegen.

Ich selbst habe seit 1993 mit Jürgen Wilde zusammen gearbeitet und ihn in dieser Zeit kennen und schätzen gelernt. Für seine große Leistungs- und Einsatzbereitschaft in all den 35 Jahren möchte ich mich - auch im Namen meiner Vorstandskollegen und des ganzen Unternehmens - ganz herzlich bedanken.

Zukünftig wird der Vorstand der Wincor Nixdorf AG aus drei Mitgliedern bestehen. Neben dem Vorstandsvorsitzenden sind dies die Vorstandsmitglieder Stefan Auerbach, der Ihnen bereits aus den Vorjahren bekannt ist, sowie Dr. Jürgen Wunram, der im zurückliegenden Geschäftsjahr als Finanzvorstand zu Wincor Nixdorf gekommen ist.

I. Eckpunkte des Jahresabschlusses

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

in das abgelaufene Geschäftsjahr sind wir mit dem erklärten Ziel gegangen, weiter profitabel zu wachsen sowie bei Umsatz und Ergebnis deutlich zuzulegen. Das haben wir geschafft – die Zahlen sind Ihnen im Wesentlichen bekannt. Ich möchte Ihnen daher jetzt noch einmal die Eckdaten des Geschäftsjahres 2006/2007 hervorheben:

1. Der Konzernumsatz stieg um 10 Prozent auf 2,145 Milliarden Euro. Bereinigt um Wechselkurseffekte zwischen dem Euro und dem US-Dollar betrug das Umsatzwachstum 12 Prozent. Besonders erfreulich daran: Dieses Wachstum ist organisch, es ist getrieben durch unsere eigene Kraft, die wir im Markt entfalten. Unsere Kunden wissen, dass sie mit unserer Hard- und Software und unseren Dienstleistungen Vorteile in ihrem Geschäft erreichen. Deshalb wählen sie uns – und zwar immer wieder.
2. Das operative Ergebnis (EBITA) erhöhte sich um 16 Prozent auf 186 Millionen Euro. Die EBITA-Rendite verbesserte sich dadurch um 0,4 Prozentpunkte auf 8,7 Prozent. Damit schließen wir zum dritten Mal in Folge ein Geschäftsjahr sowohl beim Umsatz als auch beim operativen Ergebnis mit zweistelligen Zuwachsraten ab.
3. Noch deutlicher als das operative Ergebnis kletterte das Periodenergebnis. Es wuchs um 33 % auf 109 Millionen Euro. Der um den Ergebniseffekt aus der Abschreibung von Produkt-Know-how bereinigte Jahresüberschuss (Cash Net Income) legte um 26 % auf 118 Mio. Euro zu.
4. Der operative Cashflow stieg von 155 Millionen Euro auf 180 Millionen Euro an.
5. Wir haben weiter massiv in unsere Forschung und Entwicklung investiert, um unser Leistungsportfolio weiter zu entwickeln und damit unsere führenden Positionen im Technologiebereich auszubauen. In Zahlen ausgedrückt heißt das: Mit 97 Millionen Euro haben wir den F&E-Etat um 11 Prozent gegenüber dem Vorjahr erhöht. Auch unsere Mannschaft haben wir in diesem Bereich deutlich aufgestockt. Mit diesen Investitionen bauen wir nicht nur unsere

technologische Stärke und Innovationskraft aus, wir leisten damit auch einen wichtigen Beitrag zur Zukunftssicherung unseres Unternehmens.

6. Dies gilt auch im Hinblick auf den Ausbau unserer Belegschaft, der im zurückliegenden Geschäftsjahr erneut fortgesetzt wurde. Insgesamt haben wir weltweit 592 neue Mitarbeiter eingestellt. Unserer Internationalisierungsstrategie folgend diente der überwiegende Teil von ihnen der Verstärkung unserer Services-Ressourcen weltweit und dem Ausbau des Vertriebsnetzes, insbesondere in den Wachstumsmärkten, sowie der Verstärkung im Bereich Forschung und Entwicklung. In Deutschland erhöhte sich die Zahl der Mitarbeiter um 125. Insgesamt beschäftigte Wincor Nixdorf zum Ende des Geschäftsjahres 8379 Mitarbeiter.
7. Unsere Kostenstrukturen haben wir im Berichtsjahr konsequent verbessert. Ausschlaggebend dafür war unser konzernweites Programm ProImprove zur Produktivitätssteigerung. Wir konnten damit die Quote der Vertriebs- und Verwaltungskosten um 0,3 Prozentpunkte auf 14,4 Prozent vermindern. Darüber hinaus ist es uns gelungen, die Bruttomarge gemessen am Umsatz leicht zu erhöhen.
8. Von der neuerlich verbesserten Ertragslage des Geschäftsjahres 2006/2007 sollen auch Sie, die Aktionäre, profitieren. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der Hauptversammlung vor, für das zurückliegende Geschäftsjahr eine Dividende in Höhe von 2,78 Euro je dividendenberechtigter Stückaktie auszuschütten. Ein Hinweis dazu: Der ursprünglich genannte Dividendenbetrag von 2,74 Euro je Aktie hat sich zwischenzeitlich durch den Rückkauf eigener Aktien auf den Betrag von 2,78 Euro erhöht.

Die Dividende der Wincor Nixdorf AG steigt damit gegenüber dem Vorjahr um 99 Prozent je Stückaktie. Dies unterstreicht unser Bestreben, Sie, unsere Aktionäre, an der erfolgreichen Weiterentwicklung unseres Unternehmens partizipieren zu lassen. Der Dividendenvorschlag ergibt einen Ausschüttungsbetrag von 88 Mio. Euro.

Mit diesem Vorschlag folgt die Wincor Nixdorf AG zum einen ihrer Dividendenpolitik, die sie beim Börsengang im Jahr 2004 erklärt hatte. Danach soll etwa die Hälfte des jeweils in einem Geschäftsjahr im Konzern erwirtschafteten Cash Net Income (des um den Ergebniseffekt aus dem Carve-Out von Siemens bereinigten Jahresüberschusses) als Dividende ausgeschüttet werden. Im abgelaufenen Geschäftsjahr entspricht das einem Anteil von 1,88 Euro an der beabsichtigten

Dividendenzahlung. Zum Vergleich: Für das Geschäftsjahr 2005/2006 wurde unter Berücksichtigung des Aktiensplits eine Dividende von 1,40 Euro je Aktie ausgezahlt. Damit steigt die vergleichbare Dividende pro Stückaktie um knapp 34 Prozent.

Zum anderen beinhaltet der oben genannte Dividendenvorschlag von 2,78 Euro einen Sonderdividendenbetrag von 0,90 Euro je Stückaktie. Dies bedeutet die vollständige Ausschüttung des steuerlichen Einlagenkontos, das damit den Aktionären zugänglich gemacht wurde. In diesem Zusammenhang ist nun auch der Abschluss eines Ergebnisabführungsvertrags zwischen der Wincor Nixdorf AG und der Wincor Nixdorf International GmbH geboten, der ebenfalls der Hauptversammlung zur Abstimmung vorgelegt wird.

Insgesamt ergibt sich so ein Ausschüttungsbetrag je dividendenberechtigter Aktie in Höhe von 2,78 Euro.

II. Die Erfolgskontinuität von Wincor Nixdorf

Meine Damen und Herren,

dass wir im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut das beste Geschäftsergebnis erzielt haben, basiert darauf, dass wir unsere strategischen Ziele stetig weiterverfolgen und konsequent an ihrer Umsetzung arbeiten. Ich will Ihnen das anhand einiger Parameter deutlich machen.

- Wir sind in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen: beim Umsatz im Durchschnitt der letzten 5 Jahre um 10 Prozent, beim operativen Ergebnis um durchschnittlich 16 Prozent.
- Wir haben uns von einem überwiegend deutschen Anbieter zu einem wirklichen Global Player entwickelt. Wir erzielen heute mehr als 70 Prozent unseres Umsatzes im Ausland und sind in über 90 Ländern präsent - in 36 davon mit eigenen Tochtergesellschaften.
- Wir haben uns, aufbauend auf der Stärke unseres Unternehmens vom Bereich Hardware immer weiter auf die Felder Software und Services vorgearbeitet. Heute verfügen wir auf beiden Gebieten über eine laufend zunehmende

Wettbewerbsstärke. Den Anteil von Software und Services am Gesamtumsatz bauen wir kontinuierlich weiter aus.

- Wincor Nixdorf hat sich über all die Jahre zu einem echten Innovationstreiber im Geschäft mit Retailbanken und Handelsunternehmen entwickelt – durch intelligente Produkte und Dienstleistungsangebote. Auch dies ist das Ergebnis eines konsequent verfolgten Kurses. So ist beispielsweise heute jeder zehnte unserer Mitarbeiter mit Entwicklungsaufgaben betraut.
- Insgesamt hat sich die Anzahl der Mitarbeiter bei Wincor Nixdorf seit unserem Start im Jahr 1999 weit mehr als verdoppelt. Der Personalaufbau erfolgte entsprechend der Internationalisierung unseres Geschäfts vor allem im Ausland. Mehr als die Hälfte unserer rund 8.400 Mitarbeiter ist heute außerhalb Deutschlands tätig, jeder fünfte in der für uns wichtigen Wachstumsregion Asien/Pazifik. Auch in Deutschland haben wir - im Gegensatz zu vielen anderen Unternehmen – Arbeitsplätze geschaffen.
- Wir haben uns als verlässlicher Partner erwiesen und gelten als ein Unternehmen, das hält, was es verspricht. Sowohl unseren Kunden als auch dem Kapitalmarkt gegenüber.

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

Die dafür notwendigen Veränderungen werden wir auch in Zukunft vorantreiben. Dazu müssen wir nichts Neues erfinden, sondern uns weiterhin auf unsere Stärken besinnen und unsere Strategie konsequent umsetzen.

III. Gut aufgestellt für die Zukunft

Meine Damen und Herren,

das Fundament, auf dem die gesamte Zukunftsorientierung von Wincor Nixdorf basiert, ist der klare Fokus in unserem Geschäft: Wir konzentrieren uns auf das Filialgeschäft von Retailbanken und Handelsunternehmen. Wir wollen der beste Partner für unsere Kunden sein, wann immer es in den Filialen gilt, Veränderungen mit dem Ziel höherer Kundenfreundlichkeit und Effizienz anzustoßen und umzusetzen. Dafür bieten wir ein umfassendes Angebot aus Hardware, Software und Service-Leistungen, das wir zu sogenannten „Lösungen“ zusammenfügen. Das ist unsere Stärke.

Diese Lösungen – also die Kombination von Hardware, Software und Services – ermöglichen zum Beispiel die Automatisierung von Abläufen in einer Filiale. Ein Beispiel bei Banken ist das kombinierte Ein- und Auszahlen von Geld in einem System. Ein Beispiel aus dem Handel ist die automatisierte Annahme von Leergut. Eine weitere Stärke sind Lösungen für die kostenoptimale Betriebsführung der Informationstechnologie, die zu einer Filiale gehört.

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

Auf diesem soliden Fundament setzen im Hinblick auf unser zukünftiges Wachstum vier ineinander greifende Hebel an. Diese vier Hebel unserer Wachstumsstrategie sind

- 1. Globale Expansion - also Wachstum durch weitere Internationalisierung unserer Aktivitäten.**
- 2. Innovation - das heißt Wachstum durch neuartige Entwicklungen zu generieren, die unseren Kunden Mehrwert verschaffen.**
- 3. High-End-Services - das bedeutet Wachstum durch Erweiterung unseres Anteils an der Wertschöpfungskette bei der Optimierung von Geschäftsprozessen unserer Kunden.**

4. Wachstum in benachbarten Branchen - das bedeutet die Übertragung unseres umfassenden Know-hows in Filiale und Selbstbedienung auf Branchen, die Retailbanking und Handel ähnlich sind.

Meine Damen und Herren,

diese vier Hebel für strategisches Wachstum stehen nicht als eine Art formulierter Anspruch im Raum, sie sind vielmehr mit konkreten Zielen und Maßnahmen verbunden. Auch diese möchte ich Ihnen kurz erläutern.

1. Hebel: Global expandieren

Wincor Nixdorf ist es in den zurückliegenden Jahren gelungen, von Deutschland aus Europa zu seinem Heimatmarkt zu machen. Wir sind dort heute im Retail die Nummer 1 und kurz davor, diese Position auch im Banking zu erreichen.

Mit der zunächst schwerpunktmäßig in Europa erfolgten Expansion haben wir wichtige Erfahrungen sammeln können, die wir nun auf die Geschäfte in anderen Regionen übertragen. Hier stehen vor allem die Wachstumsregionen Asien/Pazifik und Amerika im Vordergrund, die zwei Drittel des Weltmarktes darstellen. Unser Ziel ist es, in beiden Regionen, die dem US-Dollar-Währungsraum zuzurechnen sind, um jeweils rund 20 Prozent jährlich zu wachsen.

In der Region Asien, in der China und Indien eine besondere Bedeutung einnehmen, wollen wir uns einen Platz unter den ersten drei Anbietern in unseren beiden Marktsegmenten erkämpfen. In der Region Amerika und besonders in den USA beabsichtigen wir, unsere Marktpositionen in den Bereichen Banking und Retail signifikant zu erweitern. Und wir sind auf einem guten Weg. So haben wir im vergangenen Jahr unter anderem eine zweite der US-amerikanischen TOP 5 Banken als Kunden gewinnen können.

Ein besonderes Augenmerk richten wir im Rahmen unserer Globalisierungsstrategie auf die Emerging Countries, die einen hohen Anteil in den Regionen Asien/Pazifik sowie in der Region Amerika, dort besonders in Lateinamerika, ausmachen. Die

Volkswirtschaften in diesen Schwellenländern entwickeln sich seit einigen Jahren in rasantem Tempo oder beginnen, deutlich zu wachsen. In vielen dieser Länder ist Wincor Nixdorf mit lokalen Partnern erfolgreich tätig und hat sich sehr gute Ausgangspositionen erarbeitet. Dabei wollen wir unsere Erfahrungen und Stärken bündeln und – Land für Land – stärker wachsen als der jeweilige Markt und so Marktanteile hinzugewinnen.

Zur Unterstützung und zum Ausbau unserer Geschäftsaktivitäten gründen wir zudem Tochtergesellschaften. So haben wir allein in den letzten 12 Monaten neue Gesellschaften in Thailand, Algerien und Russland gegründet. Indien wird in wenigen Wochen folgen.

Im Zuge unserer regionalen Expansion bauen wir zudem unser Lösungs- und Integrationsnetzwerk weiter aus. Mit unseren regionalen Solution Competence Centern können wir unser Standardportfolio schneller an die lokalen Anforderungen unserer Kunden anpassen und so Kostenvorteile schaffen. Über die vertriebliche Präsenz hinaus haben wir in der Vergangenheit zudem einen starken globalen Produktionsverbund aufgebaut: Mit unseren Produktionsstätten in Singapur und in China als wichtige Pfeiler dieses Produktionsverbundes sowie mit unseren lokalen Solutions-Centern können wir für unsere Kunden Leistungen zu wettbewerbsfähigen Konditionen und in kurzer Zeit erbringen. Besonders hervorheben möchte ich in diesem Zusammenhang den neuerlichen Ausbau unserer Produktionskapazitäten in China im Berichtsjahr.

2. Hebel: Wir bauen unsere Innovationsstärke weiter aus.

Bei Hardware ebenso wie bei Software wollen wir auf Dauer erfolgreicher sein als der Wettbewerb. Nur wenn es uns auch weiterhin gelingt, die Geschäftsprozesse im Sinne eines Mehrwertes zu verändern, sind wir für unsere Kunden als Partner attraktiv. Besonders attraktive Beispiele aus unserem Lösungsportfolio sind:

Die Cash Recycling Technologie, mit der eingezahlte Banknoten nach einer Echtheitsprüfung wieder zur Auszahlung bereitgestellt werden. Damit lässt sich der Umgang mit Bargeld in Bankenfilialen sehr viel kostengünstiger als bisher gestalten. Diese Technologie haben wir ebenfalls in innovative Self-Checkout-Lösungen für den Handel integriert.

Oder die Cash/Scheck-Verarbeitung, die den Prozess der Annahme und Verarbeitung von Schecks und das Bargeldhandling automatisiert. Damit

werden nicht nur Wartezeiten für den Bankkunden, sondern auch die Kosten pro Vorgang um drei Viertel reduziert.

Erwähnen möchte ich zudem unsere Stärke auf dem Gebiet der Integrationssoftware. Im Retailbanking heißt das: Wir ermöglichen es, dass die unterschiedlichen Vertriebskanäle miteinander kommunizieren und der Bankkunde problemlos die identischen Informationen erhält – gleich, ob er über die Filiale, das Mobiltelefon oder das Internet mit der Bank Kontakt aufnimmt. Im Handel bedeutet dies, dass wir mit einer Software die unterschiedlichen Geschäftsprozesse in einer Filiale auf einer Plattform zusammenführen und die Handelsfilialen eines globalen Handelskonzerns datenmäßig miteinander vernetzen können.

Wir sind davon überzeugt, dass unsere Schlagkraft im Markt auch in Zukunft wesentlich von unserer Innovationsstärke bestimmt wird. Wir werden daher das hohe Niveau unserer F&E-Aufwendungen beibehalten und den Umfang unserer Aktivitäten auf diesem Gebiet kontinuierlich ausbauen.

3. Hebel: High-End-Services für unsere Kunden.

Unser Ziel ist es, unsere Kunden von Komplexität zu entlasten und für sie ganze Geschäftsprozesse zu optimieren. Wir erweitern dadurch gleichzeitig unseren Anteil an der Wertschöpfungskette bei Veränderungen immer mehr. Dafür kombinieren wir Hardware, Software und Services zu umfassenden Leistungsangeboten, mit denen wir unseren Kunden Aufgaben ganz oder teilweise abnehmen.

Ein Beispiel dafür sind Managed Services und Outsourcing, die von Anspruch und Know-how eindeutig dem High-End-Bereich zuzuordnen sind. Unser Angebot bezieht sich dabei vor allem auf die bestmögliche und effiziente Betriebsführung der IT-Infrastruktur in den Banken oder Handelsfilialen. Die von uns dafür angebotenen Managed Services sind standardisierte Betriebsführungskonzepte, die sich schnell und unkompliziert umsetzen lassen. Zum anderen ermöglichen wir mit Outsourcing-Projekten die weitergehende Prozess-Transformation. Dabei übernehmen wir zum Beispiel den Betrieb der kompletten filialbezogenen IT-Infrastruktur.

Ergänzt und ausgebaut wird dieser High-End-Bereich von Dienstleistungen durch Professional Services. Dies sind Consulting-Leistungen sowie die Integration und Implementierung unserer Lösungen beim Kunden. Dieses Leistungsangebot wollen wir noch stärker als bisher forcieren. Wir versprechen uns davon, unseren Anteil an

der Wertschöpfungskette bei der Optimierung der Geschäftsprozesse unserer Kunden weiter zu erhöhen.

Hebel 4: Wachstum in benachbarten Branchen.

Das Know-how von Wincor Nixdorf aus dem Filialgeschäft von Banken und Handelsunternehmen ist auch in vielen kleineren und verwandten Branchen gefragt, wie etwa Postunternehmen, Tankstellenunternehmen oder Gastronomieketten. Unser Ziel ist es weiterhin, dort zusätzliches Wachstumspotenzial zu erschließen.

Wesentliche Ansatzpunkte für die Optimierung der Geschäftsprozesse in den Filialen dieser Branchen sind - wie im Übrigen auch bei Banken und Handelsunternehmen - mehr Service und Konsumentenfreundlichkeit sowie höhere Effizienz der Prozesse. Und natürlich auch niedrige Kosten über die Gesamtbetriebsdauer eines Systems. Daher ist auch auf diesen Feldern eine Verlagerung vieler Prozesse auf Selbstbedienungsanwendungen sowie ein Trend zur Automatisierung zu beobachten.

Vor allem das Potenzial bei Postunternehmen erscheint riesig: So gut wie jedes Land auf diesem Globus hat eine eigene Postgesellschaft. Und jede verfügt über breit gefächerte Filialnetze. Für Wincor Nixdorf besonders interessant: Postfilialen sind häufig eine Mischform aus Retail und Banking.

Meine Damen und Herren,

die Erläuterungen zu unserer Wachstumsstrategie möchte ich noch durch drei Maximen unserer Unternehmenskultur ergänzen.

Das ist zum einen unsere konsequente Kundenorientierung. Nur über eine strikte Ausrichtung auf die Kunden und deren Bedürfnisse sowie eine offensive Vorgehensweise am Markt können wir unsere globale Marktposition weiter stärken. Dabei gehört es zu unserem Selbstverständnis, Kunden als Partner zu sehen. Partner, die etwas davon haben, mit uns zusammenzuarbeiten. Die sich auf uns verlassen können. Dieses Verständnis ist auch fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Flache Hierarchien, Flexibilität und Eigenverantwortung ermöglichen es, auf allen Entscheidungsebenen schnell und unternehmerisch zu handeln - im Sinne und zum Vorteil unserer Kunden. Dabei stellen wir auch unsere

eigenen Prozesse immer wieder auf den Prüfstand und orientieren uns an den Fragen: Was macht uns noch leistungsfähiger; was nützt dem Kunden?

Um die individuellen Anforderungen unserer Kunden zu erfüllen und ihnen maßgeschneiderte Lösungen zu bieten, streben wir mit ihnen eine möglichst enge Zusammenarbeit an. Ziel ist es, sie als Partner in die gemeinsame Entwicklung einzubeziehen und dauerhaft zu halten. Damit ist eine wesentliche Voraussetzung für eine Weiterentwicklung gegeben, die an den Geschäftserfordernissen der Kunden ausgerichtet ist. Gleichzeitig erschließen sich dadurch wesentliche Ansatzpunkte für Innovationen.

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

Für die engagierte Arbeit und die hervorragenden Leistungen möchte ich mich an dieser Stelle bei allen Wincor Nixdorf-Mitarbeitern ausdrücklich bedanken. Und ich denke, meine Damen und Herren, das kann ich auch in Ihrem Namen tun.

Wir sind der Überzeugung, dass wir, wenn wir unsere Wachstumsstrategie Stück für Stück weiter umsetzen und die beiden zuletzt genannten Maximen unserer Unternehmenskultur – Kundenorientierung und Mitarbeiter – so konsequent wie bisher weiter verfolgen, dann werden wir mit unserem Erfolg auch Ihnen, als Anteilseigner unseres Unternehmens, dauerhaft gerecht. Und dies ist die **dritte Maxime**, an der sich Wincor Nixdorf ausrichtet.

IV. Das neue Geschäftsjahr und das erste Quartal

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun zum Ausblick auf das neue Geschäftsjahr sowie zum Abschneiden unseres Unternehmens im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres kommen.

Als Wincor Nixdorf im Jahr 2004 an die Börse ging, hatten wir uns zwei Kennziffern als Wachstumsziel gesetzt: jedes Jahr beim Umsatz um 6 Prozent und beim EBITA um 8 Prozent zuzulegen. Dieses Ziel hat auch weiterhin Gültigkeit.

Darüber hinaus haben wir beim Börsengang erklärt, alles daran zu setzen, diese langfristige Wachstumslinie nicht nur einzuhalten, sondern sie bei beiden Kennziffern möglichst zu übertreffen. Dieses ambitionierte „Mehr“ haben wir in den zurückliegenden Jahren auch stets erreicht.

Für das laufende Geschäftsjahr 2007/2008 haben wir uns bereits zu Beginn vorgenommen, von dieser Linie abzuweichen. Nach oben, wie ich zu Ihrer Beruhigung gleich hinzufügen möchte.

Wir haben uns die Wachstumsziele gesetzt, beim Umsatz um 8 Prozent und beim EBITA um 10 Prozent zuzulegen. Nach Abschluss des ersten Geschäftsjahresquartals, dessen Zahlen wir heute bekannt gegeben haben, sind wir zuversichtlich, diese Ziele auch zu erreichen.

So ist es uns im Zeitraum vom 1. Oktober bis 31. Dezember 2007 gelungen, unseren Umsatz um 10 Prozent, das EBITA um 13 Prozent und das Periodenergebnis um 23 Prozent zu erhöhen.

Dabei haben sich in diesem ersten Quartal zwei Faktoren als wesentlich für unser Wachstum erwiesen.

Zum einen war der Hauptträger für das Konzernwachstum das weiterhin sehr gute Banking-Geschäft. Das Geschäft mit Handelsunternehmen lag nach drei Monaten um 2 Prozent leicht unter dem Niveau der Vergleichszeitraums im Vorjahr.

Zum zweiten kam die Schubkraft für unser Wachstum aus dem internationalen Geschäft. Hier war das Geschäft im europäischen Ausland mit einer Zunahme um 15 Prozent Hauptwachstumstreiber. Im deutschen Markt hingegen lag der Umsatz mit 5 Prozent unter dem Niveau des Vergleichszeitraums des Vorjahres.

Besonders erfreulich für uns ist zudem, dass wir in unseren Wachstumsregionen Asien/Pazifik/Afrika und Amerika weiterhin gut vorankommen. In beiden Regionen konnten wir - in der dort maßgeblichen Währungseinheit US-Dollar gerechnet - um jeweils 30 Prozent zulegen. Umgerechnet auf Euro betrug das Wachstum 14 Prozent für Asien/Pazifik/Afrika und 16 Prozent für die Region Amerika.

Mein Damen und Herren,

der Blick auf die noch vor uns liegenden Quartale und die damit verbundene Prognose für das gesamte Geschäftsjahr macht zunächst eine Bewertung der Rahmenbedingungen für unsere weitere Geschäftsentwicklung erforderlich.

Auf der Chancenseite sehen wir dabei ein anhaltendes, wenn auch sich verlangsamendes Wachsen der Weltwirtschaft. Positiv ist zudem, dass die Investitionsbereitschaft insbesondere im Retailbanking weiter anhält, weil dort weiter rationalisiert wird oder Banken ihre Aktivitäten in Wachstumsregionen ausdehnen.

Allerdings dürfen wir auch nicht die Risiken außer Acht lassen, die zu einer Verschlechterung der Rahmenbedingungen führen können. Dies sind zuerst die negativen Folgen und Auswirkungen der Subprime-Krise in den USA, die nach Einschätzungen von Experten das gesamte Jahr 2008 über anhalten können. Zum anderen ist es der mögliche weitere Verfall des US-Dollars, der nicht ausgeschlossen werden kann.

Bei einer Gewichtung dieser Chancen und Risiken kommen wir für Wincor Nixdorf zu dem Schluss, dass die unser Geschäft begünstigenden Rahmenbedingungen derzeit überwiegen. Wir gehen davon aus, dass sich das Geschäft nach dem sehr guten Start in das Geschäftsjahr weiter so entwickelt wie in den zurückliegenden Monaten. Dies bedeutet im Wesentlichen ein unverändert sehr gutes Bankengeschäft und ein starkes Wachstum des internationalen Geschäfts.

Vor diesem Hintergrund bestätige ich heute noch einmal unsere für das Geschäftsjahr abgegebene Prognose von 8 Prozent Wachstum beim Umsatz und 10 Prozent Wachstum beim EBITA.

Mein Damen und Herren,

an den Zahlen des 1. Quartals, aber auch den strategischen Zielen zur Weiterentwicklung von Wincor Nixdorf sehen Sie, dass Ihr Unternehmen weiter auf gutem Kurs ist. Und die von uns bereits auf den Weg gebrachten zahlreichen Veränderungen zum Ausbau unseres Geschäfts werden dafür sorgen, dass dies auch so bleibt.

Unser Ziel ist es, weiter kontinuierlich und profitabel zu wachsen, um den Unternehmenswert zu steigern, um eine attraktive Dividende auszuschütten und um die weltweiten Arbeitsplätze des Unternehmens zu sichern und auszubauen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit für diesen Teil des Berichtes des Vorstands an die Hauptversammlung.

V. Erläuterungen zu Aktienrückkäufen und zu den Punkten 7 und 10 der Tagesordnung

Nun möchte ich noch über die von der Gesellschaft getätigten Aktienrückkäufe berichten, Sie auf zwei Punkte der Tagesordnung hinweisen und Ihnen Erläuterungen dazu geben:

1. Bericht über den Erwerb und die Verwendung eigener Aktien nach § 71 Abs. 3 Aktiengesetz:

Beginnen möchte ich mit einer Bekanntmachung zu den seit der letzten Hauptversammlung am 29. Januar 2007 bis zum heutigen Tag getätigten Aktienrückkäufen, zu der wir nach § 71 Abs. 3 Aktiengesetz verpflichtet sind.

Von der in der Hauptversammlung der Wincor Nixdorf AG vom 29. Januar 2007 beschlossenen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien hat die Gesellschaft Gebrauch gemacht und in der Zeit vom 15. März bis 20. September 2007 (unter Berücksichtigung der am 22. März 2007 stattgefundenen Kapitalerhöhung durch Ausgabe neuer Aktien im Verhältnis 1:1) 370.000 eigene Aktien erworben, auf die 370.000 Euro des Grundkapitals von 33.084.988 Euro entfallen. Dies entspricht einem Anteil von 1,11833% des Grundkapitals. Der Gegenwert dieser erworbenen eigenen Aktien beträgt 24.178.070,25 Euro. Die zurückgekauften Aktien sind zur Erfüllung der Verpflichtungen aus Aktienoptionen bestimmt, 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.

Zur Bedienung des Aktienoptionsprogramms Tranche 2005 mit insgesamt 321.040 ausgeübten Optionen, dessen Haltezeit am 31. März 2007 ablief und das mit Ausnahme von 13.500 Aktien durch Barausgleich bedient wurde, hat die Gesellschaft über die Deutsche Bank Frankfurt am 10. und 16. April 2007 13.500 Aktien erworben. Auf die 13.500 Aktien entfielen 13.500 Euro des Grundkapitals von 33.084.988 Euro, mithin ein Anteil von 0,0408%. Der Gegenwert dieser eigenen Aktien hat 941.085 Euro betragen. Die Aktien wurden im April 2007 in die Depots der Optionsberechtigten gebucht, so dass die Gesellschaft zum Ende des Geschäftsjahres 2006/07 aus diesem Kauf keine eigenen Aktien hielt.

Einschließlich der im Dezember 2006/Januar 2007 erworbenen 166.390 Aktien, über die der Vorstand auf der letztjährigen Hauptversammlung berichtete und die sich aufgrund der Kapitalerhöhung durch Ausgabe neuer Aktien im Verhältnis 1:1 auf 332.780 erhöhte, hielt die Gesellschaft damit zum Ende des Geschäftsjahres 702.780 eigene Aktien, auf die ein Betrag von 702.780 Euro des insgesamt 33.084.988 Euro betragenden Grundkapitals, mithin ein Anteil von 2,12417% entfällt.

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2006/07 hat die Gesellschaft am 1. und 2. Oktober 2007 in einem weiteren Rückkaufprogramm 92.480 Aktien zum Zwecke der Erfüllung der Verpflichtungen aus Aktienoptionen zurückgekauft, 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 92.480 Aktien entfallen 92.480 Euro des Grundkapitals von 33.084.988 Euro, mithin ein Anteil von 0,27952%. Der Gegenwert dieser erworbenen eigenen Aktien beträgt 5.521.943,81 Euro.

Des Weiteren hat der Vorstand am 3. Dezember 2007 ein weiteres Rückkaufprogramm beschlossen, aufgrund dessen in der Zeit vom 3. Dezember 2007 bis einschließlich 22. Januar 2008 (wg. HV-Veröffentlichung ausgesetzt in der Zeit vom 11. bis zum 18. Dezember 2007) 625.720 Aktien zurückgekauft wurden. Die zurückgekauften Aktien sind für alle rechtlich zulässigen und von der Ermächtigung der Hauptversammlung gedeckten Zwecke, insbesondere für die Erfüllung der Verpflichtungen aus Aktienoptionen bestimmt, die an Mitglieder des Vorstands, an

sonstige Führungskräfte oder Mitarbeiter der Gesellschaft und/oder nachgeordneter verbundener Unternehmen ausgegeben worden sind oder ausgegeben werden. Auf die 625.720 Aktien entfallen 625.720 Euro des Grundkapitals von 33.084.988 Euro, mithin ein Anteil von 1,89125%. Der Gegenwert dieser erworbenen eigenen Aktien beträgt 37.958.738,80 Euro.

Im Geschäftsjahr wurden drei Rückkaufprogramme durchgeführt, aus denen die Gesellschaft eigene Aktien hält, darüber hat die Gesellschaft jeweils zuvor durch Ad-hoc-Mitteilung informiert. Sie wurden unter der Führung von Kreditinstituten über die Börse durchgeführt.

Damit hält die Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft selbst bzw. durch ihre Beteiligungsgesellschaften seit dem 22. Januar 2008 und am heutigen Tage 1.420.980 eigene Aktien. Auf diese eigenen Aktien entfällt ein Betrag von 1.420.980 Euro des insgesamt 33.084.988 Euro betragenden Grundkapitals; die eigenen Aktien machen mithin 4,29494% des Grundkapitals aus.

2. Erläuterungen gemäß § 293 g Absatz 2 Aktiengesetz zu TOP 7 – Zustimmung zum Abschluss eines Unternehmensvertrages

Unter Tagesordnungspunkt 7 der heutigen Hauptversammlung bitten wir um Ihre Zustimmung zum Abschluss eines Ergebnisabführungsvertrages zwischen unserer Gesellschaft und der WINCOR NIXDORF International GmbH. In der Einladung finden Sie den Inhalt des Ergebnisabführungsvertrages sowie den gemeinsamen Bericht des Vorstandes unserer Gesellschaft und der Geschäftsführung der WINCOR NIXDORF International GmbH zum Ergebnisabführungsvertrag. Der Bericht, der Ergebnisabführungsvertrag sowie die weiteren nach dem Gesetz erforderlichen Unterlagen lagen in den Geschäftsräumen der Gesellschaft aus und sind auch heute in der Hauptversammlung einsehbar.

Ich möchte Ihnen nun für den Vorstand den Ergebnisabführungsvertrag mündlich erläutern.

Bei dem Ergebnisabführungsvertrag handelt es sich um einen so genannten Unternehmensvertrag. Wenn Sie heute als Aktionäre der Wincor Nixdorf AG und morgen die Gesellschafterversammlung der Wincor Nixdorf International GmbH dem Vertrag zustimmen, wird er mit Eintragung im Handelsregister wirksam.

Durch den Abschluss des Ergebnisabführungsvertrages werden die Voraussetzungen für eine körperschaftsteuerliche und eine gewerbsteuerliche Organschaft geschaffen. Die Organschaft bewirkt, dass die körperschaftsteuerlichen Gewinne und Verluste der beiden Gesellschaften miteinander verrechnet und damit die Gesamtsteuerlast ggf. gesenkt werden kann. Der Ergebnisabführungsvertrag enthält die üblichen Bestimmungen eines Ergebnisabführungsvertrages, der zur Begründung einer körperschaftsteuerlichen und gewerbsteuerlichen Organschaft im Konzern abgeschlossen wird.

Die WINCOR NIXDORF International GmbH ist hiernach verpflichtet, ihren gesamten Gewinn an die Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft abzuführen. Die Gewinnabführungspflicht umfasst - vorbehaltlich der Bildung oder Auflösung von Rücklagen wie in § 1 Absatz 2 des Vertrages im Einzelnen beschrieben - den ohne die Gewinnabführung entstehenden Jahresüberschuss, vermindert um einen etwaigen Verlustvortrag aus dem jeweiligen Vorjahr. Im Gegenzug ist unsere Gesellschaft verpflichtet, jeden etwaigen während der Vertragsdauer entstehenden Verlust der WINCOR NIXDORF International GmbH auszugleichen, soweit dieser nicht dadurch ausgeglichen wird, dass den anderen Gewinnrücklagen Beträge entnommen werden, die während der Vertragsdauer in sie eingestellt worden sind.

Damit die steuerrechtlichen Folgen eintreten, ist es unter anderem erforderlich, dass der Ergebnisabführungsvertrag eine Mindestlaufzeit von fünf Jahren hat, vor deren Ablauf er nur aus wichtigem Grund gekündigt werden kann. Danach ist eine Kündigung mit einer Frist von 6 Monaten zum Geschäftsjahresende möglich. Eine Ausgleichszahlung oder die Zahlung einer Abfindung sieht der Vertrag nicht vor. Solche wären dann vorzusehen, wenn die WINCOR NIXDORF International GmbH außenstehende Gesellschafter hat. Die Gesellschaft ist jedoch eine 100%-ige Tochtergesellschaft der Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft.

Wir möchten Sie daher bitten, diesem Vertrag heute Ihre Zustimmung zu erteilen.

3. Erläuterung zu TOP 10

- **Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelgenussscheinen, Options-, Wandel- und/oder Gewinnschuldverschreibungen (oder Kombination dieser Instrumente) und zum Ausschluss des Bezugsrechts nebst gleichzeitiger Schaffung eines bedingten Kapitals und Satzungsänderung zu § 4**

Unter Tagesordnungspunkt 10 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat eine Reihe von Maßnahmen vor. Sie sollen die Möglichkeit zur Unternehmensfinanzierung spürbar verbreitern. Die gegenwärtige Sub-Prime Krise etwa zeigt anschaulich, wie volatil Finanzmärkte sind. Aus Sicht der Verwaltung ist es daher von großem Vorteil, wenn der Gesellschaft ein möglichst breites Spektrum an alternativen Finanzierungsformen zur Verfügung steht. Hierzu zählen insbesondere hybride Finanzinstrumente. Auch sind bei internationalen Akquisitionen alternative Kaufpreisgestaltungen häufig anzutreffen. Fremdkapitalgeber setzen sie zum Teil sogar voraus.

Insgesamt sollen Genussrechte und/oder Schuldverschreibungen bis zu einem Betrag von €500 Millionen begeben werden können. Sie sollen zum Bezug von bis zu €10 Millionen auf den Inhaber lautende Stückaktien der Gesellschaft berechtigen. Der Betrag des vorgesehenen bedingten Kapitals entspricht etwas weniger als 30 % des gegenwärtigen Grundkapitals der Gesellschaft.

Grundsätzlich steht den Aktionären ein gesetzliches Bezugsrecht auch auf diese Finanzinstrumente zu. Unser Vorschlag sieht die Möglichkeit von Bezugsrechtsausschlüssen vor. Diesbezüglich haben wir uns an üblichen Standards orientiert. Etwaige Bezugsrechtsausschlüsse liegen im Interesse der Gesellschaft und der Aktionäre. Verwässerungseffekte werden minimiert.

Hinsichtlich der Einzelheiten der von der Verwaltung vorgeschlagenen Maßnahmen darf ich Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auf den schriftlichen Bericht des Vorstands zu Tagesordnungspunkt 10 in Ziffer II. 4 der Einladung verweisen. Dieser ist Ihnen mit der Einladung bekannt gemacht worden.

Damit, meine Damen und Herren,

bin ich nun endgültig an das Ende des Berichts des Vorstands an die Hauptversammlung angekommen.

Mögen auch die Erläuterungen im zweiten Berichtsteil ein wenig Ihre Geduld beansprucht haben, so bleibt aber festzuhalten, dass die Verwaltung in jedem Fall zu deren Abgabe verpflichtet ist.

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