



# **JAHRESPRESSEKONFERENZ**

## **Das Geschäftsjahr 2007/2008**

auf Basis vorläufiger Zahlen

Düsseldorf, 5. November 2008

## KENNZAHLEN 2007/2008.

	2007/2008 <sup>1</sup>	2006/2007 <sup>2</sup>	Veränderung
<b>Ergebnisrechnung (Mio. €)<sup>3</sup></b>			
Umsatzerlöse	2.319	2.145	8 %
Bruttoergebnis vom Umsatz	636	591	8 %
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	27,4 %	27,6 %	-
Forschungs- und Entwicklungskosten	-105	-97	8 %
Forschungs- und Entwicklungskosten in % vom Umsatz	4,5 %	4,5 %	-
Vertriebs- und Verwaltungskosten <sup>4</sup>	-325	-308	6 %
Vertriebs- und Verwaltungskosten in % vom Umsatz	14,0 %	14,4 %	-
Operatives Ergebnis (EBIT)	206	186	11 %
Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte	0	0	-
EBITA <sup>5</sup>	206	186	11 %
EBITA in % vom Umsatz (EBITA-Rendite)	8,9 %	8,7 %	-
Abschreibungen auf Sachanlagen und Lizenzen sowie Wertberichtigungen auf reparable Ersatzteile	54	47	15 %
EBITDA	260	233	12 %
EBITDA in % vom Umsatz (EBITDA-Rendite)	11,2 %	10,9 %	-
Periodenergebnis	127	109	17 %
Periodenergebnis in % vom Umsatz	5,5 %	5,1 %	-
Periodenergebnis vor Belastungen aus Carve-out	135	118	14 %
Ergebnis je Aktie (€) <sup>6</sup>	4,08	3,54	-
<b>Cashflow (Mio. €)</b>			
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	196	180	9 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-72	-66	9 %
	30.09.2008	30.09.2007	Veränderung
<b>Bilanzkennzahlen (Mio. €)</b>			
Working Capital <sup>7</sup>	253	255	-2
in % vom Umsatz	10,9 %	11,9 %	-
Nettoverschuldung	194	182	12
Eigenkapital <sup>8</sup>	276	278	-2
<b>Human Resources</b>			
Mitarbeiter (30. September)	9 460	8 379	1 081

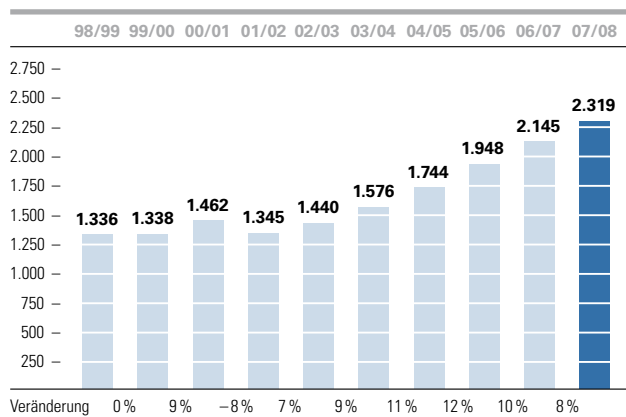
<sup>1</sup>01.10.2007 – 30.09.2008.<sup>2</sup>01.10.2006 – 30.09.2007.<sup>3</sup>Vor den Ergebnisbelastungen aus dem Carve-out.<sup>4</sup>Inklusive sonstige Erträge und Aufwendungen.<sup>5</sup>Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Zinsen, Steuern und Amortisation

von Geschäfts- und Firmenwert und Produkt-Know-how.

<sup>6</sup>Berechnet auf Grundlage von 33,085 Millionen Aktien.<sup>7</sup>Ohne reparable Ersatzteile.<sup>8</sup>Inklusive Minderheitsanteile.

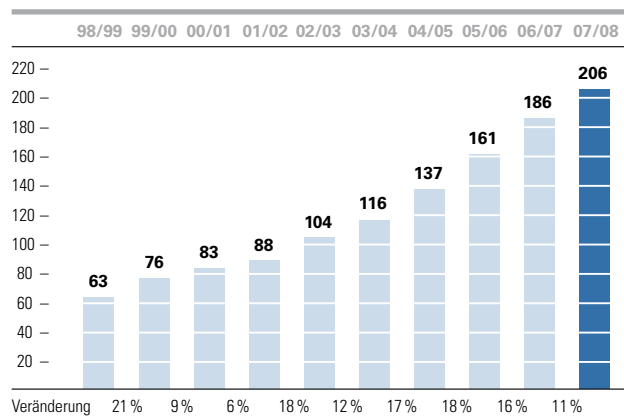
### Umsatzentwicklung im 10-Jahres-Überblick.

in Mio. €



### Ergebnisentwicklung (EBITA) im 10-Jahres-Überblick.

in Mio. €



# DER WINCOR NIXDORF-KONZERN IM GESCHÄFTSJAHR 2007/2008.

## UNTERNEHMENSPROFIL.

Als einer der weltweiten Marktführer bietet Wincor Nixdorf Retailbanken und Handelsunternehmen IT-basierte Lösungen für das Filialgeschäft. Die damit zusammenhängenden Geschäfts- und IT-Prozesse zu optimieren, steht im Zentrum unserer Geschäftstätigkeit. Unser Ziel ist es, dass unsere Kunden so kundenfreundlich, effizient und international wie möglich arbeiten können!

Schwerpunkte unseres Dienstleistungsangebots sind zum einen die Automatisierung von Prozessen, zum anderen die Übertragung von Standard- bzw. Service-Prozessen auf Selbstbedienungssysteme. Unser Portfolio soll unsere Kunden zudem dabei unterstützen, Veränderungen in ihren Unternehmen konkret umzusetzen. Unserer Beratung und Individualisierung von Leistungen sowie der Implementierung und Integration vor Ort kommt daher immer mehr Bedeutung zu.

**Lösungen für Veränderungen bei Banken und Handel.** Unsere Hardware, Software und Dienstleistungen messen wir jeweils an strengen »Best-of-Benchmark«-Kriterien. Immer häufiger fassen wir unsere Leistungen dabei zu Lösungspaketen für unsere Kunden zusammen, die sämtliche Schritte eines Geschäftsprozesses umfassen. Beispiele dafür sind Automatisierungslösungen für die Scheckannahme und -verarbeitung sowie die Leergutrücknahme oder das Cash Management, das den gesamten Bargeldkreislauf in Filialen einer Retailbank oder eines Handelsunternehmens umfasst. Auch Konzepte zur Betriebsführung von IT-Systemen in Filialnetzen beziehen sich auf alle dazugehörigen Schritte. Dank dieser Kompetenz ist Wincor Nixdorf auch als Generalunternehmer bestens positioniert.

Wir gehen sogar noch einen Schritt weiter: Wenn sich Kunden auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren möchten, übernehmen wir die teilweise oder komplette Verantwortung für die Betriebsführung ihrer filialbezogenen IT-Infrastruktur; ebenso auch für weitere Geschäftsprozesse, wie zum Beispiel die Abwicklung von Kartentransaktionen. Außerdem stellen

wir über den gesamten Produktlebenszyklus die Verfügbarkeit unserer installierten Systeme sicher. Mehr noch: Wir bieten diese Leistungen auch für die Systeme anderer IT-Produzenten an.

Nicht nur Retailbanken und Handelsunternehmen besitzen Filialen und Filialnetze. Andere Branchen mit ähnlichen Strukturen stehen vor vergleichbaren Herausforderungen: Hier können wir unser Know-how mit Erfolg übertragen! Auch Postunternehmen, Tankstellen- und Restaurantketten zählen darum zu unseren Kunden.

**Globale Märkte – weltweite Aktivitäten.** Der Sitz unserer Unternehmenszentrale liegt in Deutschland. Dennoch: Wincor Nixdorf ist ein internationaler Konzern. In rund 100 Ländern sind wir mit unseren Leistungen präsent, davon in 37 mit eigenen Tochtergesellschaften. Etwa 75% unseres Umsatzes erzielen wir im internationalen Geschäft. Mehr als die Hälfte unserer 9460 Mitarbeiter arbeitet außerhalb Deutschlands, jeder fünfte in der Region Asien/Pazifik/Afrika. Unsere Hauptproduktionsstandorte befinden sich neben Deutschland in Singapur und China.

Konsequent haben wir in den vergangenen Jahren unsere internationalen Aktivitäten ausgebaut und uns systematisch neue Märkte erschlossen. Unser weltumspannender Produktions- und Logistikverbund und unser Entwicklungsnetzwerk erlauben es uns, Produkte stets flexibel und wettbewerbsfähig zu liefern – in hoher Qualität, in angemessener Zeit und zu wettbewerbsfähigen Kosten. Weltweit stehen wir in engem Kontakt zu unseren Kunden: Ein starker Vertrieb und ein dichtes Service-Netz sorgen dafür, dass wir unser internationales Geschäft erfolgreich und effizient steuern.

Weitere Informationen, wie sich unsere Märkte, unsere Wettbewerbsposition und unsere Leistungen entwickelt haben, finden sich in den Abschnitten »Strategie, Ziele und Wertemanagement bei Wincor Nixdorf« (Seite 4 ff.) sowie »Geschäftsverlauf Segmente« (Seite 14 ff.)

## STRATEGIE, ZIELE UND WERTEMANAGEMENT BEI WINCOR NIXDORF.

**Das stringente Geschäftsmodell.** Zwei Branchen stehen im Fokus unserer Geschäftstätigkeit – Banken und Handel – und dabei insbesondere das Filialgeschäft sowie die damit verbundenen Prozesse und Abläufe.

Beide Branchen sehen sich vielschichtigen Herausforderungen gegenüber – die Informationstechnologie spielt dabei eine immer wichtigere Rolle. Längst hat die IT nicht mehr nur die Funktion, Kosteneffizienz zu garantieren, sondern ist inzwischen auch ein Instrument, um wettbewerbsfähiges Wachstum erst möglich zu machen und voranzutreiben. Die moderne Informationstechnologie hat sich so zu einem Schrittmacher für Veränderungen und damit zu einem entscheidenden Bestandteil des operativen Geschäfts entwickelt.

Zugleich werden die IT-Prozesse immer komplexer und der Umfang des Veränderungsmanagements steigt: Er reicht von der Analyse bestehender Abläufe bis hin zur Konzeption neuer Prozesse, von der Integration neuer Informationstechnologie in die existierende Infrastruktur bis hin zur teilweisen oder kompletten Ausgliederung der operativen Betriebsführung.

Vor diesem Hintergrund hat Wincor Nixdorf seine Geschäftstätigkeit kontinuierlich erweitert. Als vormalig reiner Hardware-Hersteller hat sich das Unternehmen nach und nach angrenzende Leistungsfelder erschlossen. So ist es Wincor Nixdorf gelungen, seinen Anteil an der Wertschöpfungskette bei Veränderungen und Innovationen auf Kundenseite schrittweise auszubauen.

**Kunden noch wettbewerbsfähiger machen.** Bei der strategischen Weiterentwicklung des Unternehmens ist es unser Ziel, weltweit als treibende Kraft Veränderungen bei Retailbanken und Handelsunternehmen voranzubringen. Wir möchten unsere Kunden fit für den Wettbewerb machen, indem wir dabei helfen, deren Prozesse und Abläufe so innovativ, effizient und kundenfreundlich wie möglich zu gestalten. Bei dieser »Partnerschaft bei Veränderungen« nehmen wir unseren Kunden Komplexität ab: Alle Leistungen und die nötige Expertise erhalten sie aus einer Hand. Das hat auch für Wincor Nixdorf Vorteile: Das Unternehmen bündelt seine Stär-

ken, kann wettbewerbsstarke Leistungsangebote unterbreiten und seine Kompetenz konzentrisch ausbauen. Ein weiterer strategischer Vorteil: Die Konzentration auf unser Kerngeschäft, das Filialgeschäft von Banken und Handelsunternehmen, hat dazu geführt, dass wir die Prozesse bei unseren Kunden tiefgreifend verstehen. Unser Portfolio richten wir einzig und allein darauf aus, diese Prozesse zu optimieren.

Fixpunkt all unserer Aktivitäten bleibt stets der Nutzen für den Kunden: Mit unseren Leistungen wollen wir für Banken und Handelsunternehmen einen Mehrwert schaffen – und sie gleichzeitig möglichst langfristig an unser Unternehmen binden.

**Die Wachstumsstrategie.** Um unsere Wachstumsziele in den nächsten Jahren sicher zu erreichen, haben wir vier strategische Ansatzpunkte ausgemacht: Wachstum durch globale Expansion, Wachstum durch Innovation, Wachstum durch High-End-Services und Wachstum durch Geschäfte in benachbarten Branchen. Alle vier Hebel stehen in enger Verbindung zueinander und ergänzen sich – mit jedem einzelnen lässt sich dennoch zusätzliches Wachstumspotenzial erschließen.

**1. Wachstum durch globale Expansion.** Basierend auf unserer Marktführerschaft in Deutschland haben wir in der Vergangenheit unsere Internationalisierung konsequent vorangetrieben. Heute erzielen wir in der Region Europa (inklusive Deutschland) rund 80% unseres Umsatzes.

**Wir setzen alles daran, unsere Position in Deutschland als klarer Marktführer zu festigen und uns auf dem europäischen Kontinent als das führende Unternehmen in unseren Marktsegmenten zu etablieren.**

Die Regionen Asien/Pazifik/Afrika sowie Amerika repräsentieren etwa zwei Drittel des Weltmarktes – deshalb ist es die logische Konsequenz aus unserer Internationalisierungsstrategie, dort weiter zu expandieren.

Unsere Stärke in Europa betrachten wir dabei als gutes Sprungbrett für dieses weitere weltweite Wachstum. Aufgrund der starken Wettbewerbsintensität in unseren Zielbranchen erhalten wir hier zudem wichtige Impulse, um unsere komplexen High-End-Lösungen weiterentwickeln zu können.

**Wir wollen uns in der Region Asien/Pazifik/Afrika einen Platz unter den ersten Anbietern in unseren beiden Geschäftssegmenten erkämpfen.**

**Unser Ziel in der Region Amerika ist es, unsere Marktposition im Banking und Retail signifikant auszudehnen.**

Dabei sind die »Emerging Countries« für das globale Wachstum unserer Geschäftsaktivitäten wichtig.

**2. Wachstum durch Innovationen.** Unsere Innovationsstärke bestimmt wesentlich unsere Schlagkraft im Markt. Darum beschäftigen wir heute mittlerweile etwa jeden zehnten unserer Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung (F&E). Wir investieren Jahr für Jahr etwa 4,5% unseres Umsatzes in F&E-Projekte.

**Das Niveau unserer F&E-Aufwendungen halten wir weiterhin hoch, unsere Aktivitäten auf diesem Gebiet bauen wir kontinuierlich aus.**

Schwerpunkte unserer Entwicklungsarbeit sind dabei:

- die Weiterentwicklung konvergenter Basistechnologien, die als Komponenten für die Prozessoptimierung sowohl bei Retailbanken als auch in Handelsunternehmen eingesetzt werden können
- die Verbesserung der Serviceability unserer Hard- und Software, um die Kosten für den Betrieb der Lösungen bei unseren Kunden zu senken
- Software als Schlüssel zur Optimierung von durchgängigen Prozessketten im Filialgeschäft der Retailbanken und des Handels

**3. Wachstum durch ein hochwertiges, umfassendes Services-Portfolio.** Um unseren Anteil an der Wertschöpfungskette bei der Optimierung der Geschäftsprozesse unserer Kunden zu erhöhen, stocken wir unser Leistungsportfolio konsequent auf.

So verfügen wir heute über ein Angebot spezialisierter Wartungs- und Reparaturleistungen, das wir laufend um innovative Komponenten erweitern. Zugleich dehnen wir das weltweite Netzwerk an Ressourcen zur Erbringung unserer Service-Leistungen aus, um das deutliche Wachstum auf diesen Gebieten zusätzlich zu unterstützen.

Beträchtliches weiteres Wachstumspotenzial sehen wir bei sehr komplexen Services, auf die wir daher im Rahmen unserer Wachstumsstrategie einen besonderen Akzent legen.

**Komplexe Dienstleistungen wie Managed Services, Outsourcing und Professional Services bauen wir weiter aus. Wo wir zusätzliches Wachstumspotenzial erkennen, bieten wir diese Leistungen gezielt an.**

**Managed Services und Outsourcing.** Unseren Kunden bieten wir Mehrwert, indem wir ihnen Aufgaben, die nicht zu ihrem Kerngeschäft gehören, ganz oder teilweise abnehmen. Unser Angebot zielt darauf ab, in den Banken- und Handelsfilialen die bestmögliche und effizienteste Betriebsführung der IT-Infrastruktur zu gewährleisten: Zum einen bieten wir »Managed Services« als standardisierte Betriebsführungskonzepte, die sich schnell und unkompliziert umsetzen lassen. Zum anderen ermöglichen wir die weiter gehende Prozessauslagerung im Rahmen von Outsourcing-Projekten. Dabei übernehmen wir den Betrieb der kompletten filialbezogenen IT-Infrastruktur.

**Professional Services.** Weitere attraktive Wachstumsfelder sind Consulting, IT-Integration und IT-Anpassung sowie Mitarbeitertraining. Dank dieser Unterstützung können unsere Kunden die Veränderungen in ihren Unternehmen besser und schneller bewältigen.

**4. Wachstum durch Geschäfte in benachbarten Branchen.** Unser Know-how aus dem Filialgeschäft von Retailbanken und Handelsunternehmen ist auch auf andere Branchen übertragbar – vorausgesetzt, sie verfügen über ähnliche Kundenprozesse oder ausgeprägte Filialnetze. Postunternehmen, Tankstellenbetreiber und Gastronomieketten sind für Wincor Nixdorf deshalb ebenfalls sehr attraktiv, hier können wir uns mit unserer Expertise Wachstumspotenziale erschließen. Denn auch in den Filialen dieser Unternehmen müssen Prozesse effizient und kundenfreundlich gestaltet und optimiert werden – mit Hilfe von IT-Lösungen. Viele Funktionen und Tätigkeiten verlagern sich dabei auf Selbstbedienungs- oder Automatisierungskonzepte.

Unser Ziel ist es, diese Synergiepotenziale zu nutzen. Wir möchten zusätzliche Aufträge in benachbarten Branchen akquirieren, ohne jedoch unsere Kerngeschäftsfelder Banken und Handel aus den Augen zu verlieren.

**Unternehmensweite Programme zur Umsetzung der Wachstumsstrategie.** Um das angestrebte Wachstum wirksam zu unterstützen und noch wirkungsvoller in den Unternehmensalltag zu integrieren, haben wir mehrere unternehmensweite Programme initiiert, die kontinuierlich fortentwickelt werden. Dabei erleichtern vorab definierte Erfolgsfaktoren die Umsetzung, Überprüfung und Neuentwicklung von Maßnahmen.

So unterstützen wir das Erreichen unserer Marktziele wirkungsvoll durch unser Wachstumsprogramm (»Road to the Top«), das Erreichen der Ertragsziele mit dem erfolgreichen Programm zur Steigerung der Profitabilität (»Prolimprove«). Das hohe Niveau an Innovationsfähigkeit und Qualität stellen wir mit einem dafür etablierten Programm sicher (»Innovation & Quality«). Da wir die Kultur unseres Unternehmens (»People with Spirit«) als unabdingbar für unseren bisherigen und zukünftigen Erfolg erachten, haben wir eine eigene Programmatik initiiert, die dazu beitragen soll, diese Kultur lebendig zu erhalten, weiterzutragen und fortzuentwickeln.

## RAHMENBEDINGUNGEN.

**Weltwirtschaft im Abschwung.** Die Krise auf dem amerikanischen Immobilien- und Hypothekenmarkt wirkte sich im Berichtsjahr auch auf die internationalen Finanzmärkte negativ aus. Begleitet wurde dies von rezessiven Tendenzen innerhalb der amerikanischen Wirtschaft, von steigenden Rohstoffpreisen und neuen Höchstmarken beim Ölpreis. In Summe führten diese negativen Einflüsse zu einer Abschwächung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums weltweit.

Der Ausblick für die Weltkonjunktur hat sich in den vergangenen Monaten deutlich eingetrübt. Als Risiken sehen viele Experten insbesondere die Turbulenzen auf den Finanzmärkten und die Schwäche der US-Konjunktur sowie die hohe Inflation in vielen Ländern. Insgesamt geht der Internationale Währungsfonds (IWF) davon aus, dass die Weltwirtschaft im Jahr 2008 um 3,9% wachsen wird. Im Vorjahr hatte die Wachstumsrate noch bei 5,0% gelegen. Führende Wirtschaftsforschungsinstitute (Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose) haben in der »Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2008« die Prognosen gesenkt und bewerten die Aussichten nun pessimistischer. Sie prognostizieren einen deutlich geringeren Anstieg der Weltproduktion um nur 2,5% im Jahr 2008.

Auch die deutsche Konjunktur bekommt die Auswirkungen dieser krisenhaften Entwicklungen zunehmend zu spüren, so die Einschätzung der Projektgruppe. Diese prognostiziert für 2008 ein Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 1,8%. Die Gefahr einer Rezession sei deutlich gestiegen, so die Wirtschaftsforscher.

Im Euroraum erwartet die Projektgruppe für 2008 ein Wachstum in Höhe von ca. 1,0%. Eine Vielzahl von Faktoren – die Situation auf den Immobilien- und Finanzmärkten sowie die Entwicklung der Wechselkurse und Rohstoffpreise – wirke sich belastend aus, so dass der Euroraum voraussichtlich in eine Rezession rutscht.

Für Asien rechnet das Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel (IfW) laut Prognose »Weltkonjunktur im Herbst 2008« von Anfang September für 2008 mit einem Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts um 7,6% – es liegt damit leicht unter dem 5-Jahres-Durchschnitt. Für die bisherigen Wachstumstreiber China und Indien sieht das IfW ein verlangsamtes Wachstum auf dennoch hohem Niveau: Doch auch hier gibt es Risiken – zum Beispiel die steigende Inflation in vielen Ländern.

Die US-Wirtschaft litt auch im Berichtsjahr weiter unter den Auswirkungen der Immobilienkrise. Zur Stabilisierung der Märkte senkte die US-Notenbank den Leitzins in mehreren Schritten auf 1,0%. Der IWF geht davon aus, dass die US-Wirtschaft in 2008 nur um 1,6% wachsen wird.

**Instabile Währungsentwicklung.** Das Geschäftsjahr war von einem gegenüber dem Euro sehr schwachen US-Dollar geprägt: Lag der Euro nach dem Ausbruch der amerikanischen Immobilienkrise und zu Beginn des Geschäftsjahres 2007/2008 noch auf dem Niveau von 1,42 USD, so stieg er im weiteren Verlauf der Krise und getrieben von der Zinsdifferenz zwischen den USA und dem Euroraum bis Mitte Juli 2008 auf einen neuen Höchststand von rund 1,60 USD. Einen Großteil der Kursgewinne hatte der Euro bis zum Geschäftsjahresende allerdings wieder eingebüßt. Am 11. September erreichte der Eurokurs das Jahrestief von unter 1,39 USD. Zum Geschäftsjahresende lag er bei 1,43 USD.

**Entwicklung in der Branche Banken.** Das **Retailbanking** – das Bankgeschäft mit Privatkunden – erwies sich trotz der Krisenstimmung auf den internationalen Finanzmärkten einmal mehr als starkes Geschäftsfeld. Über das gesamte Geschäftsjahr hinweg war hier keine nennenswerte Auswirkung der internationalen Finanzkrise auf die Investitionsbereitschaft erkennbar – und zwar weder auf den etablierten Märkten bei den Investitionen in die Leistungsfähigkeit noch auf den Emerging Markets beim Ausbau der Filialnetze und weiterer Vertriebskanäle.

Das Marktforschungsunternehmen Pierre Audoin Consultants (PAC) hat in einer Marktstudie u. a. die mittelfristige Entwicklung der weltweiten IT-Ausgaben für die unterschiedlichen Vertriebskanäle von Banken (Selbstbedienung, Filiale, Call Center, Mobile, Internet, Sonstige) untersucht. Danach sollen im Zeitraum von 2008 bis 2011 die Investitionen in Hardware weltweit um durchschnittlich ca. 6% p. a. steigen. Für Software und Services in den verschiedenen Vertriebskanälen erwartet PAC weltweit ein Investitionsplus von ca. 7% p. a.

Zu einer weiteren Studie: Wachstum ist der Untersuchung des »Cappgemini World Retail Banking Report 2007« zufolge das oberste Ziel von Retailbanken (40% der Befragten), gefolgt von Service-Optimierung (24%) und Kostenreduktion (14%). Weiterhin nannten Retailbanken als wichtigsten Wachstumsfaktor die Vertrieboptimierung: Neben der Kundenbindung und der Neukundenakquisition sind dabei eine

verbesserte Betriebssteuerung sowie die stärkere Kundenorientierung von Geschäftsprozessen im Front- und Backoffice entscheidend. Der »Industrialisierung« des Finanzdienstleistungssektors wird ebenfalls hohe Priorität eingeräumt: Mit dem verstärkten IT-Einsatz zur Prozessoptimierung und -automation soll insbesondere die Effizienz gesteigert werden.

Die Wachstumsstrategien von Wincor Nixdorf stimmen mit den von Trend- und Marktforschern beschriebenen Entwicklungen und Prognosen überein.

**Filialgeschäft weiter mit hohem Stellenwert.** Trotz steigender Bedeutung anderer Vertriebskanäle: Die Filiale als »persönliches Gesicht« der Bank bleibt der bedeutendste Kontakt- bzw. Vertriebskanal. Vor allem in etablierten Märkten wie in Deutschland, Europa oder Nordamerika investieren Banken weiterhin in den Ausbau und in die Modernisierung ihrer Filialnetze. Hier sollen Bestandskunden nachhaltig gebunden und Neukunden gewonnen werden. Vorrangige Ziele sind die Steigerung der Vertriebsleistung und die Optimierung der Prozesse. Daneben werden Mall-Konzepte, Erlebnisfilialen oder reine Beratungsfilialen erprobt sowie spezifische Filialen (Seniorenbank, Jugendbank) getestet, um die Kundenbindung zu steigern und kundenspezifische Angebote zu positionieren. In vielen Schwellenländern erweitern Retailbanken ihre Präsenz sowohl über Filialen als auch über Selbstbedienungs-Angebote.

**Der Mix aus unterschiedlichen Vertriebskanälen wird wichtiger.** Kommunikationsmittel wie Internet oder Mobiltelefon haben das Verhalten von Bankkunden verändert: Die Kunden sind heute wesentlich preissensibler, flexibler und informierter, und sie nutzen die Freiheit, sich aus der breiten Palette an Angeboten das jeweils günstigste auszuwählen. Banken reagieren, indem sie einen strategisch optimalen Mix für ihre Vertriebskanäle entwickeln, ihre Angebote über diverse Kanäle verfügbar machen und kanalspezifisch aufbereiten.

Die Herausforderung für die IT besteht darin, Kundendaten für die unterschiedlichen Vertriebskanäle sowie die Prozesse selbst nutzbar zu machen und einen durchgängigen Zugriff auf alle Informationen zu ermöglichen.

**Automatisierung schreitet voran.** Retailbanken setzen immer stärker auf Automatisierung. In erster Linie sollen Bankkunden damit einen schnelleren Service erhalten – zum Beispiel bei der Bearbeitung von Anfragen. Zudem wollen sich Banken in Standardprozessen weitere Rationalisierungspotenziale erschließen.

**Trends in der Selbstbedienung: Neue Dienste und Werbung.** Weltweit nutzen Banken Selbstbedienungstechnologien nicht nur, um Standardtransaktionen wie Ein- und Auszahlungen zu automatisieren. Zunehmend gehen sie auch dazu über, durch weitere, neue Angebote die Effizienz der existierenden SB-Netzwerke auszubauen. So können Bankkunden in vielen Ländern am Geldautomaten auch Veranstaltungstickets erwerben, Rechnungen begleichen oder Einzahlungen mit Bargeld oder Schecks vornehmen. Zunehmend werden SB-Systeme auch zur Übermittlung von Werbefotoschaften genutzt – in Verbindung mit Customer-Relationship-Management (CRM)-Systemen kann Werbung sogar individualisiert auf die Bankkunden zugeschnitten werden.

**Kostendruck, Übernahmen und Fusionen führen dazu, IT-Infrastrukturen zu vereinheitlichen.** IT-Infrastrukturen können, besonders wenn sie auf proprietären Software-Lösungen beruhen, zu hohen Kosten in der Unterhaltung führen. Daher tendieren immer mehr Geldinstitute zum Einsatz serviceorientierter und unternehmensweit einsetzbarer Software-Architekturen. Diese erweisen sich aus Kostengründen als angemessener, um mit den Herausforderungen umgehen zu können, die sich aus laufend notwendigen Aktualisierungen oder Erweiterungen um zusätzliche Vertriebskanäle oder Funktionen ergeben. Die Architekturen vermindern zudem die Komplexität bei Internationalisierungsvorhaben oder Zusammenführungen von Geldinstituten als

Folge von Übernahmen oder Fusionen, die insbesondere im Zuge der weltweiten Finanz- und Bankenkrise verstärkt zu verzeichnen sind.

**Outtasking und Outsourcing.** Viele Banken übertragen das Management und den Betrieb der installierten IT-Infrastruktur an externe Dienstleister, um sich voll auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren und gleichzeitig die Kosten für den Betrieb zu senken. Dies gilt in zunehmendem Maße auch für Retailbanken, die Aufgaben wie Betriebsführung der SB-Systeme oder der filialbezogenen IT in die Hände externer Dienstleister legen.

**Entwicklung in der Handelsbranche.** In den etablierten Märkten Europas und in den USA investierten Handelsunternehmen im Berichtsjahr nur zurückhaltend in grundlegend neue Technologien zur Automatisierung. Damit stellte sich die Branche auf die sich eintrübenden wirtschaftlichen Aussichten ein. Gleichwohl führte der scharfe Wettbewerbsdruck dazu, dass Ersatzinvestitionen mit der Einführung neuer Software- und Hardware verbunden wurden, um weitere Rationalisierungspotenziale zu heben. In den Emerging Markets geht die Expansion der internationalen Handelskonzerne weiter. Dabei übertragen sie zumeist ihre bewährten Geschäftsmodelle, treffen jedoch vor Ort zunehmend auch auf innovative und wachsende lokale Anbieter.

Der generelle Trend zur Differenzierung der Betriebstypen und der Sortimente hielt weltweit an. Parallel dazu entwickeln viele Handelsunternehmen neue Service- und Dienstleistungskonzepte. Insbesondere Investitionen in moderne Kassensysteme spielen dabei eine wesentliche Rolle. Insgesamt sagen die Marktforscher von PAC für den Handel weltweit ein durchschnittliches jährliches Wachstum der Ausgaben für Filial-Hardware von 4% für die Jahre 2007 bis 2011 voraus. Bei Filial-Software/-Services prognostiziert PAC ein durchschnittliches Plus von ca. 6% p. a.

Die Entwicklung bei den Handelskonzernen im Berichtsjahr lässt sich in folgenden wesentlichen Trends zusammenfassen:

**Optimierung der Kunden-Services und der Prozesseffizienz.** Angesichts des harten Wettbewerbs im Handel sind der Kampf um Kostenvorteile ebenso wie Anstrengungen, sich mit mehr Kundenfreundlichkeit vom Wettbewerb abzuheben, wichtige Kriterien bei Investitionen.

**Checkout:** Als einer der Innovationsschwerpunkte in der Handelsfiliale erweist sich der Prozess der Registrierung der gekauften Waren und des Bezahls (Checkout-Prozess). Derzeit beschäftigen sich weltweit nahezu alle großen Handelskonzerne mit neuen Konzepten für den Checkout-Bereich an der Kasse. Das Spektrum reicht dabei von reinen SB-Konzepten über mitarbeiterbediente Technologien bis hin zu Mischformen. Wichtige Aspekte für mehr Kundenfreundlichkeit sind dabei geringere Wartezeiten an der Kasse sowie längere Öffnungszeiten oder zusätzliche Beratungsleistungen bei gleichem Personalbestand. Ebenso sollen modifizierte Kassenabläufe die Prozesskosten senken sowie die Datengenerierung und ihre Einbindung in die Konzern-IT verbessern. Als konservativere Variante nutzen viele Handelskonzerne Ersatzinvestitionen, um ihre elektronischen Kassensysteme durch neue leistungsfähigere Systeme zu ersetzen, die, verbunden mit der entsprechenden Software, wesentlich zu einem besseren Management der Prozesse in der Filiale beitragen.

**Automatisierung:** Erhebliches Verbesserungspotenzial bietet der Umgang mit Bargeld in der Handelsfiliale und im jeweiligen Backoffice. Auch die automatisierte Rücknahme von Leergut trägt dazu bei, die Prozesseffizienz deutlich zu heben und gleichzeitig mehr Kundenfreundlichkeit zu erreichen. Ebenso kommen Kiosk- sowie Visual-Merchandising-Lösungen (elektronische Werbeplakate für die Produktpräsentation, für Aktionshinweise und als Werbeträger) zunehmend zum Einsatz, um die Verkaufsleistung zu erhöhen.

**IT-gestützte Services für Kunden:** Handelsunternehmen setzen verstärkt auf neue, oft IT-gestützte Service- und Dienstleistungskonzepte, um sich positiv von der Konkurrenz abzuheben. Ein Beispiel ist die mobile Shopping-Technologie: So können Kunden mit kleinen Handhelds beim Einkaufen im Supermarkt die Ware selbst scannen. Ihr Vorteil: laufende Kostentransparenz und weniger Wartezeit an der Kasse! Aber auch vom Service-Personal können mobile Endgeräte genutzt werden – etwa zur laufenden Nachbestellung von Waren. Ein weiteres Beispiel für die Nutzung moderner Technologien sind elektronische Displays zu Informations- und Werbezwecken. Voraussetzung für die Nutzung dieser Technologien ist die Vernetzung mit Zentralsystemen, die einen ständigen Datenaustausch sicherstellt.

**IT-Standardisierung vorantreiben.** Insbesondere multinationale Handelsunternehmen vertrauen immer häufiger auf international einheitliche Hard- und Software sowie auf unternehmensweit einsetzbare Dienstleistungen. Die Unternehmen wählen deshalb verstärkt eine einheitliche Software-Plattform für alle Filialen aus, die dann lediglich länderspezifisch angepasst wird. Wichtig für die Zukunftsfähigkeit ist allerdings, dass die Software unterschiedliche Anwendungen – mobil, stationär, selbstbedient oder mitarbeiterbedient – unterstützt. Wichtig ist außerdem, dass sich die Filialissoftware in die Zentralsysteme integrieren lässt.

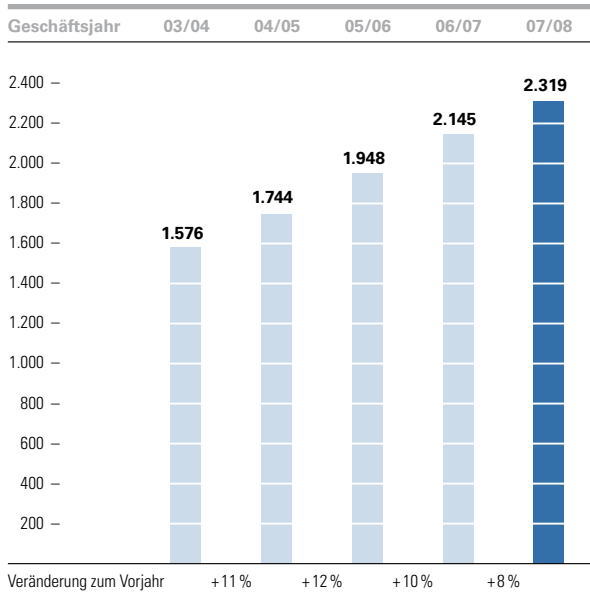
## GESCHÄFTSVERLAUF KONZERN.

Bereits zu Beginn dieses Geschäftsjahres war Wincor Nixdorf von einem Umsatzwachstum in Höhe von 8% und einer Ergebnissteigerung um 10% ausgegangen. Eine Prognose, die seitdem nicht nach unten korrigiert werden musste, obwohl sich die Rahmenbedingungen gegenüber der ursprünglichen Planung deutlich verschlechterten.

**Erfreuliche Umsatzentwicklung.** Der Konzernumsatz stieg im Geschäftsjahr 2007/2008 um 8% auf 2.319 Mio. € (2006/2007: 2.145 Mio. €). Bereinigt um die Wechselkurseffekte zwischen Euro und US-Dollar ergab sich ein Wachstum um 11%.

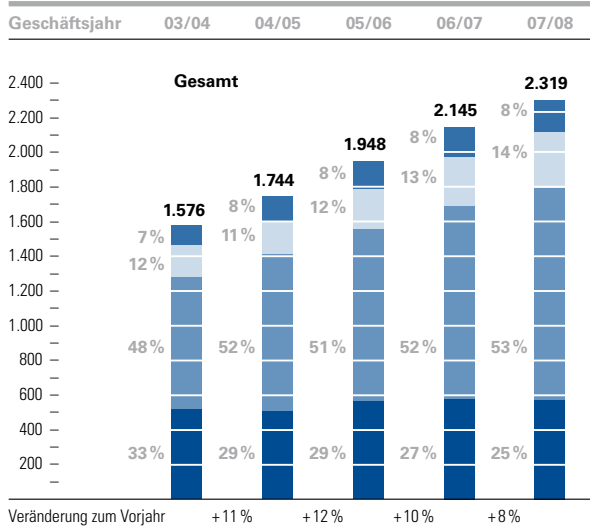
**Umsatzentwicklung.**

in Mio. €



**Veränderung der regionalen Umsatzentwicklung.**

in Mio. €

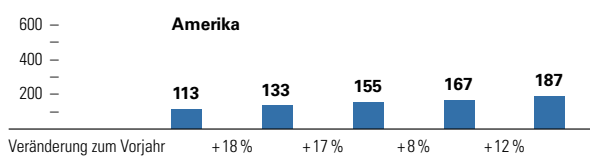
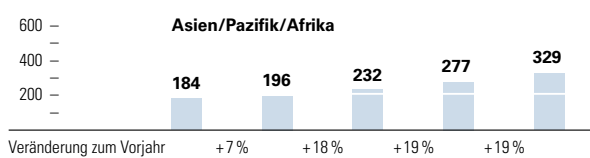
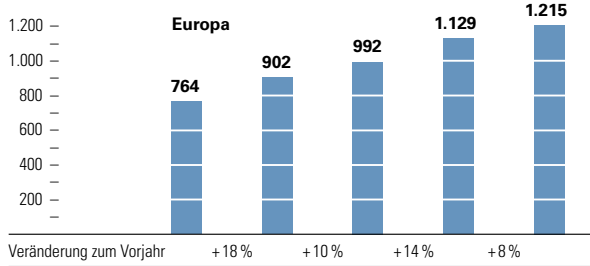
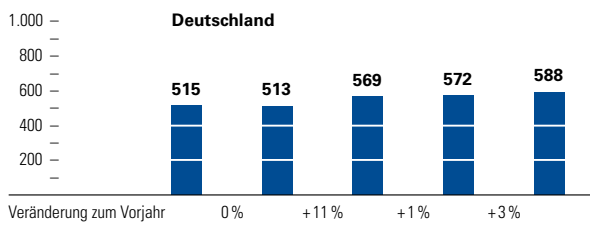


**Entwicklung in den Regionen.** Besonders erfolgreich entwickelte sich im Berichtszeitraum erneut das Auslandsgeschäft: Es trug ganz wesentlich zum Konzernwachstum bei. Dabei hat die Expansion in Wachstumsregionen die Umsatzentwicklung zusätzlich gestärkt.

In Deutschland blicken wir auf einen leichten Anstieg des Geschäfts zurück: Hier steigerte Wincor Nixdorf den Umsatz um 3% (2006/2007: 1%). Insgesamt wurden Umsatzerlöse in Höhe von 588 Mio. € (2006/2007: 572 Mio. €) erzielt und damit eine Inlandsquote am Weltumsatz von 25% erreicht (2006/2007: 27%).

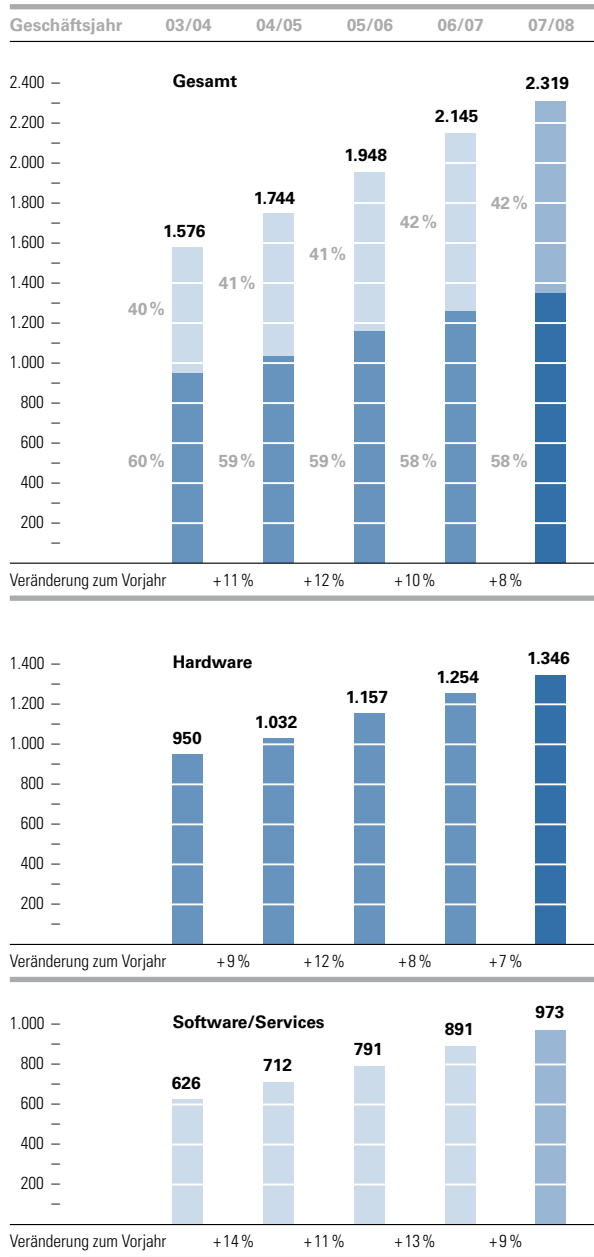
In der Region Europa (ohne Deutschland) stiegen die Erlöse um 8% (2006/2007: 14%) auf 1.215 Mio. € (2006/2007: 1.129 Mio. €). Die Region erzielt mit 53% (2006/2007: 52%) den größten Anteil am gesamten Konzernumsatz.

In der Region Asien/Pazifik/Afrika hat sich das Geschäft erneut hervorragend entwickelt: Auf US-Dollar-Basis sind die Erlöse um 34% gegenüber dem Vorjahreswert gestiegen (2006/2007: 30%). Umgerechnet in Euro legte der Umsatz um 19% auf 329 Mio. € (2006/2007: 277 Mio. €) zu und erreichte damit einen Anteil von 14% am Gesamtumsatz des Konzerns (2006/2007: 13%).



### Umsatzaufteilung Hardware und Software/Services.

in Mio. €



In der Region Amerika stiegen die Umsatzerlöse in US-Dollar um 27% (2006/2007: 17%); in Euro entsprach dies einem Anstieg um 12% auf 187 Mio. € (2006/2007: 167 Mio. €). Der Anteil dieser Region am Konzernumsatz betrug wie im Vorjahr 8%.

**Entwicklung nach Geschäftsarten.** An den Umsatzerlösen gemessen wuchs das **Hardware-Geschäft** im Berichtsjahr um 7% auf 1.346 Mio. € (2006/2007: 1.254 Mio. €). Der Anteil am Gesamtumsatz betrug damit wie im Vorjahr 58%. Deutlich zugelegt hat der Absatz von High-End-Systemen wie zum Beispiel multifunktionalen Geldautomaten und Automated-Checkout-Systemen.

Ganz im Zeichen des weltweiten Wettbewerbs- und Kostendrucks hat Wincor Nixdorf bereits vor einigen Jahren einen globalen Produktionsverbund etabliert. Dieser ermöglicht es, auf Markterfordernisse flexibel und zeitnah zu reagieren. Zum Produktionsverbund gehören neben den deutschen Standorten Paderborn und Ilmenau die Werke in Singapur, Shanghai (China) und in São Paulo (Brasilien). Innerhalb dieses Verbundes blieben die Werke in Deutschland Lieferant für höherwertige mechatronische Komponenten sowie für Recycling- und Deposit-Systeme.

Effizienz und Qualität – auf diesen Aspekten liegt auch in der Fertigung unser ständiges Augenmerk. So haben wir im Berichtsjahr in unserem Werk in Paderborn die neue Lackieranlage in Betrieb genommen, die sowohl bei Umwelt- als auch bei Fertigungsstandards den höchsten Ansprüchen genügt. Am Standort Ilmenau wurde im Februar 2008 der neue Gebäudekomplex bezogen. Dort entwickeln und produzieren wir Leergutrücknahmesysteme und die dazugehörige Software. Vertrieb, Kundenbetreuung und Service für dieses Geschäftsgebiet werden ebenfalls von hier aus gesteuert.

Bereits im Geschäftsjahr 2006/2007 haben wir den Produktionsstandort in Shanghai ausgebaut – im Berichtsjahr wurde er weiter gestärkt: Neben Produkten für den Handel sollen dort in Zukunft auch Geldautomaten insbesondere für den chinesischen Markt produziert werden. Der Standort Singapur bleibt dagegen unsere Drehscheibe für alle Aktivitäten in der Region Asien/Pazifik/Afrika und die Zentrale für die Produktion in der Region.

Wincor Nixdorf hat den globalen Produktionsverbund dezentral nach dem Prinzip »local for local« organisiert: Die Produktionsstätten in Singapur, Shanghai und São Paulo decken den Bedarf der Kunden in ihren Regionen so weit wie möglich selbst. Sofern über Prozessinnovationen möglich, gilt dies auch für unsere deutschen Produktionsstandorte und Lieferungen nach Europa. Das Prinzip »local for local« erlaubt es uns, schneller und flexibler auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen und so am Wachstum der Regionen stärker zu partizipieren. Ein weiterer Vorteil: Das höhere Produktions- und Einkaufsvolumen in den lokalen Märkten verringert den Einfluss von Währungsschwankungen.

Im Geschäftsjahr 2007/2008 wurden die Prozesse an allen Produktionsstandorten weiter standardisiert und optimiert: So haben wir durch eine weltweit einheitliche IT-Plattform für die Fertigungssteuerung unsere Produktivität erneut gesteigert. Ebenso optimierten wir das weltweite Lieferantenmanagement sowie die Planung und Steuerung der Einkaufsvolumina und Werkkapazitäten weiter. Zudem hat Wincor Nixdorf damit begonnen, Prinzipien der Lean Production an allen Standorten einzuführen.

Die Umsatzerlöse für **Software/Services** erhöhten sich im Geschäftsjahr um 9% auf 973 Mio. € (2006/2007: 891 Mio. €). Die Geschäftsart Software/Services umfasst alle dienstleistungsorientierten Angebote des Unternehmens: den Verkauf von Software-Lizenzen, die Beratung der Kunden in allen Aspekten neuer Lösungen sowie die Implementierung und Integration vor Ort (»Professional Services«). Hinzu kommen sämtliche Dienstleistungen, die einen kostengünstigen und reibungslosen Betrieb der bei den Kunden installierten IT gewährleisten.

Der Anteil des Software/Services-Geschäfts am Gesamtumsatz erreichte auch im Berichtsjahr wieder 42% (2006/2007: 42%). Die hohe Wachstumsrate beim Umsatz zeigt den anhaltenden Ausbau der Dienstleistungen, wenn auch der stabile Anteil am Gesamtumsatz dies aufgrund der ebenfalls sehr guten Entwicklung im Hardware-Geschäft noch nicht widerspiegelt.

Im Bereich **Software** hat Wincor Nixdorf seine Position als Innovationsführer erfolgreich ausgebaut:

Im Segment Banking stieß insbesondere die Retail Banking Solution Suite (ProClassic/Enterprise) auf großes Interesse. Diese führt die Hauptprozesse im Retailbanking (Vertrieb und Marketing/Service- und Supportleistung) in Kanal-, IT-Integrations- und Kundenbereiche zusammen und steuert übergreifende Prozesse. Banken erschließen sich bei der Nutzung Vorteile wie eine einfache und schnelle Integration der Vertriebskanäle sowie eine verbesserte Aufbereitung von Informationen aus anderen Kanälen. Im Segment Retail wurde im Berichtsjahr die TP Application Suite mit einem deutlich erweiterten Leistungsumfang vorgestellt: Die neuen Funktionen unterstützen die Standardisierung von Prozessen entlang der Wertschöpfungskette – von der Logistik bis zur Kasse – auch über Ländergrenzen hinweg.

Keine Software ohne Implementierung: Entsprechend gut entwickelt sich auch das Geschäft mit Integrationsleistungen, das Wincor Nixdorf in den kommenden Jahren deutlich ausbauen will. Auch das Geschäft mit Beratungsleistungen soll in den kommenden Jahren deutlich expandieren.

Im Geschäftsfeld **Services** weist der Trend, getragen vom guten Banking-Geschäft, ungebrochen nach oben. Den größten und zudem dynamisch wachsenden Anteil am Geschäftsvolumen halten die **produktbezogenen Services**. Dabei handelt es sich in der Regel um mehrjährige Verträge, die Installation, Wartung und Instandhaltung der Kundensysteme beinhalten.

Ein weiteres Services-Feld ist das operative Betreiben der IT-Infrastruktur im Rahmen definierter Aufgaben: Diese **Managed Services** entlasten den Kunden beim Betrieb der installierten IT-Basis und optimieren seine Geschäftsprozesse. In diesem Bereich konnten wir insbesondere mit standardisierten Leistungspaketen punkten. Diese beinhalten den Remote-Service (netzgestützte Fernüberwachung) sowie die Inventarisierung und Software-Verteilung.

Unser am weitesten reichendes Service-Angebot schließlich ist das **Outsourcing**: Dabei übernehmen wir vor allem für Banken den teilweisen oder kompletten Betrieb von filialbezogenen IT-Infrastrukturen und Anwendungen inklusive der

Selbstbedienungsgeräte und Netzwerke. Dabei bieten wir die technische und operative Transaktionsabwicklung an Geldautomaten sowie die Steuerung und Überwachung des Geldkreislaufs an – kurz: den kompletten Betrieb von SB-Applikationen und ihrer Infrastrukturen. Auf diesem Gebiet haben wir im Berichtsjahr unsere Aktivitäten in Deutschland und Großbritannien weiter ausgebaut (vgl. Segment Banking).

Technologische Basis für die Steuerung und Abwicklung unserer gesamten Service-Leistungen ist die »Services Plattform«. Sie bildet die Grundlage für die Fernüberwachung und -kontrolle der Kundensysteme beziehungsweise -geräte und sorgt für stabile Prozesse und deren gleichbleibend hohe Qualität: Alle Störungen können global erfasst sowie die notwendigen Maßnahmen automatisiert angestoßen und standardisiert abgewickelt werden. Außerdem kann der Kunde sich über ein Portal jederzeit über den aktuellen Betriebsstatus seiner Systeme informieren, Verfügbarkeiten mittels Reports prüfen und Bestandsinformationen einholen.

Zu Logistik-Services: Wir richteten im Berichtsjahr in Deutschland ein Rollout-Center ein, das in Zukunft auch andere europäische Länder bei großen Rollout-Projekten unterstützen soll. In Singapur haben wir im Berichtsjahr ein neues Logistikzentrum in Betrieb genommen.

**Kostenentwicklung.** Ziel von Wincor Nixdorf war es auch in diesem Jahr, mithilfe des konzernweiten Programms »Prolmprove« die Kostenstruktur zu verbessern. Die Bruttomarge des Umsatzes vor Ergebnisbelastung aus dem Carve-out ging im Geschäftsjahr 2007/2008 leicht um 0,2% auf 27,4% (2006/2007: 27,6%) zurück.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen im Berichtszeitraum um 8 Mio. € auf 105 Mio. € (2006/2007: 97 Mio. €) und lagen somit um 8% über dem Vorjahreswert. Die F&E-Quote belief sich wie im Vorjahr unverändert auf 4,5%.

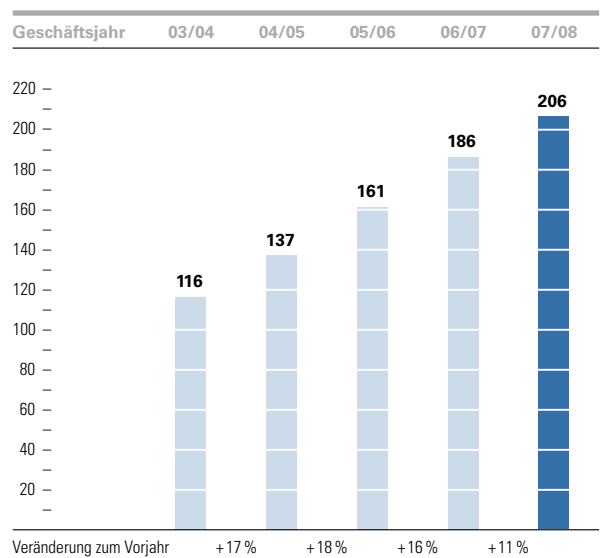
Die Vertriebs- und Verwaltungskostenquote bezogen auf die Umsatzerlöse konnte durch konsequentes Kostenmanagement um 0,4 Prozentpunkte auf 14,0% (2006/2007: 14,4%) gesenkt werden. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten inklusive der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen beliefen sich auf insgesamt 325 Mio. € (2006/2007: 308 Mio. €).

**Ergebnisentwicklung.** Wincor Nixdorf konnte bedingt durch eine sehr gute Umsatzentwicklung und ein effizientes Kostenmanagement seine Ertragskraft auch in diesem Jahr stetig verbessern. So stieg das operative Ergebnis vor Abschreibungen auf Produkt-Know-how (EBITA) um 11% und erreichte 206 Mio. € (2006/2007: 186 Mio. €). Die EBITA-Rendite verbesserte sich um 0,2 Prozentpunkte auf 8,9% (2006/2007: 8,7%).

Das Ergebnis vor Ertragsteuern erhöhte sich um 20 Mio. € auf 181 Mio. € (2006/2007: 161 Mio. €). Dies entspricht einem Anstieg um 12%. Der effektive Konzernsteuersatz wurde im Berichtsjahr im Wesentlichen durch eine Senkung des Körperschaftssteuersatzes in Deutschland beeinflusst und sank demzufolge auf 30% (2006/2007: 32%).

#### EBITA-Entwicklung.

in Mio. €



Das Periodenergebnis stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 127 Mio. € und lag damit um 18 Mio. € bzw. 17% über dem Vergleichswert des Vorjahres von 109 Mio. €. Dadurch verbesserte sich die Umsatzrendite des Periodenergebnisses auf 5,5% (2006/2007: 5,1%).

Die erhöhte Ertragskraft spiegelt sich auch im Periodenergebnis vor Carve-out-Aufwendungen wider. Das Ergebnis kletterte um 14% auf 135 Mio. € (2006/2007: 118 Mio. €).

**Ausschüttung.** Die bisherige Dividendenpolitik von Wincor Nixdorf wird weiter fortgesetzt. Danach ist die Berechnungsgrundlage für die Dividende an die Aktionäre etwa die Hälfte des Konzernergebnisses vor Aufwendungen aus dem Carve-out.

Das entspricht für das Berichtsjahr einer Dividende von rund 2,13 € je Aktie und damit einem Anstieg von 13% gegenüber der regulären Vorjahresdividende von 1,88 €. In 2006/2007 wurde zusätzlich ein Sonderdividendenbetrag von 0,90 € je Aktie ausgezahlt.

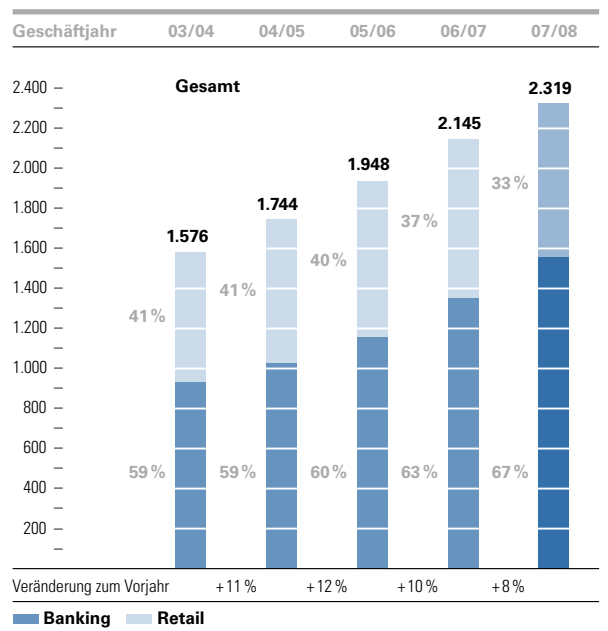
Der Bilanzgewinn der Wincor Nixdorf AG beläuft sich zum 30. September 2008 auf 151.775 T€. Dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung wird eine Ausschüttung von 2,13 € je Aktie vorgeschlagen. Zum Zeitpunkt der Freigabe dieses Berichts durch den Vorstand entspricht dies einer Ausschüttung in Höhe von 67.444 T€. Der verbleibende Betrag wird auf neue Rechnung vorgetragen. Die Dividende wird am 20. Januar 2009 ausgezahlt.

## GESCHÄFTSVERLAUF SEGMENTE.

Das Umsatz- und Ergebniswachstum im Wincor Nixdorf-Konzern resultierte im abgelaufenen Geschäftsjahr überwiegend aus der sehr guten Entwicklung des Segments Banking, das seinen Anteil am Gesamtumsatz auf 67% steigerte (2006/2007: 63%). 33% entfielen auf das Segment Retail (2006/2007: 37%).

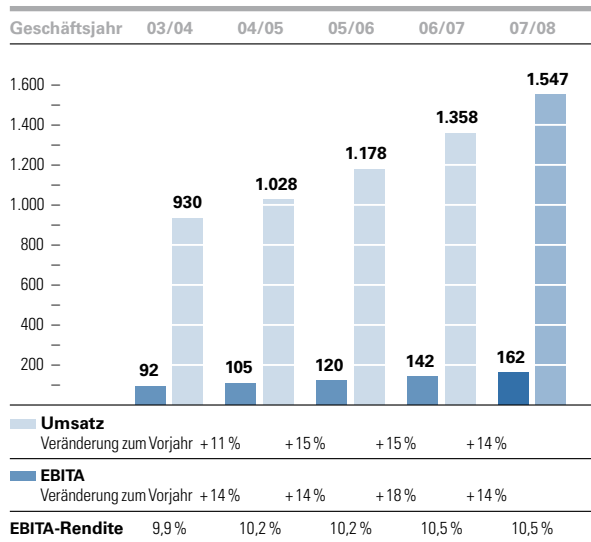
### Umsatzaufteilung Banking und Retail.

in Mio. €



## SEGMENT BANKING.

Das Segment Banking hat seinen Umsatz in 2007/2008 erneut sehr deutlich erhöht: um 14% auf 1.547 Mio. € (2006/2007: 1.358 Mio. €). Dabei lagen sowohl das Hardware- als auch das Software/Services-Geschäft im Plus. Das Umsatzwachstum bei konsequentem Kostenmanagement ließ das Segment-EBITA ebenfalls um 14% auf 162 Mio. € (2006/2007: 142 Mio. €) steigen. Die EBITA-Rendite lag wie im Vorjahr unverändert bei 10,5%.

**Umsatz- und EBITA-Entwicklung Banking.** in Mio. €

Ausschlaggebend für den sehr guten Erfolg des Segments ist die konsequente Weiterentwicklung des Leistungsportfolios: Unser Anspruch ist es, Prozesse in Bankfilialen und angrenzenden Feldern des Retailbankings durch optimal aufeinander abgestimmte Hardware, Software und Services kontinuierlich zu optimieren.

**Prozesse automatisieren, in die Selbstbedienung verlagern.** Standardtransaktionen werden immer häufiger in die Selbstbedienung verlagert – ein Trend, den Wincor Nixdorf mit einem Portfolio unterstützt. Das Portfolio erweitert zugleich die Nutzungsmöglichkeiten bereits existierender Systeme. Beispiele sind multifunktionale Systeme, die das Einzahlen von Banknoten, Münzen und Schecks ebenso erlauben wie die Bezahlung von Rechnungen. Zusätzliche Umsätze können Banken dabei durch weitere SB-Funktionen erzielen: das Aufladen von Mobilfunkkarten etwa oder der Verkauf von Tickets. Und nicht nur das: Durch neue Software-Bausteine und die Integration von CRM-Software wird die Nutzung von SB-Systemen auch als gezielter Werbeträger möglich.

**Service und Outsourcing.** Attraktive Wachstumschancen für Wincor Nixdorf liegen auf dem Gebiet der Dienstleistungen für filialbezogene IT. Neben produktbezogenen Services eröffnen dabei Managed Services angesichts des hohen Kostendrucks im Retailbanking gute Wachstumsmöglichkeiten. Das sind innovative Leistungspakete zur Erhöhung der Verfügbarkeit bei gleichzeitiger Senkung der Kosten, durch die der bisherige bankeigene IT-Betrieb nach außen verlagert wird. Aussichtsreich sind zudem Angebote wie das Transaction Processing. Diese ermöglichen, die eigene Fertigungstiefe zu verringern und kostenintensive Filialprozesse ebenfalls an externe Dienstleister auszulagern.

**Software für konsistente Datennutzung und Integration.** Eine wesentliche Anforderung an IT lautet, Kundendaten für die unterschiedlichen Vertriebskanäle – Filiale, Selbstbedienung, Internet- und Mobile Banking – nutzbar zu machen und einen durchgängigen Zugriff auf alle Informationen zu ermöglichen. Immer mehr Banken führen daher ihre Vertriebskanäle auf einer einzigen Software-Plattform zusammen und vereinheitlichen dadurch Anwendungen über alle Kanäle und die verschiedenen Endgeräte hinweg. Durch eine solche Integration werden nicht nur die Bankleistungen und Vertriebsmöglichkeiten an der Kunde-Bank-Schnittstelle (SB und Filiale) verbessert. Gleichzeitig lässt sich die IT-Infrastruktur vereinheitlichen. Als serviceorientierte Architektur (SOA) ist die Software nach dem netzzentrischen Prinzip konzipiert. Damit stehen neue Funktionen nach einmaliger Entwicklung für alle Vertriebskanäle bereit und können wiederverwendet werden.

**Professional Services für Banken erweitert.** Im Berichtsjahr bauten wir unser Angebot auf den mit Software verbundenen Leistungsfeldern aus: Banken sind auf individuelle IT-Lösungen angewiesen, ohne dabei auf die Verwendung von Standardkomponenten verzichten zu wollen. Diesen teilweise widerstrebenden Anforderungen stellen wir uns. Dabei spielen die unterschiedlichen Bausteine unseres Software-

Portfolios eine wichtige Rolle. Als Standard-Software geliefert ermöglichen sie bereits eine Reihe wesentlicher Funktionalitäten. Darauf aufbauend entwickeln wir individuelle, auf die Prozesse und Bedürfnisse der jeweiligen Kunden zugeschnittene Anwendungen. Hierfür steht unseren Kunden ein spezialisiertes Leistungsangebot zur Verfügung. Es reicht von der IT-Strategieberatung über die Konzeption und Implementierung der entsprechenden Lösungen bis zur Wartung und Aktualisierung dieser Anwendungen. Zusätzlich bieten wir die im Zuge der Entwicklung individueller Anwendungen notwendigen bankfachlichen Beratungsleistungen. Unsere Expertise liegt dabei heute auf den Gebieten Vertriebs- und Service-Prozesse, Cash Management, Transaktionsverarbeitung, Sicherheit und IT-Infrastruktur.

#### **Die Filiale ganzheitlich entwickeln und managen.**

Damit Banken ihre Filialen produktiv, effizient und vertriebsorientiert einsetzen können, hat Wincor Nixdorf ein neues, umfassendes Konzept vorgestellt. Es reicht von der Analyse der Filialprozesse über die Übernahme der Generalunternehmensrolle in den Bereichen Planung, Projektmanagement und Ausführung bis hin zur Übergabe der schlüsselfertigen Zweigstelle. Ein weiteres Modul beinhaltet Trainings, um die Stärken der Mitarbeiter bei Beratung und Verkauf zu verbessern. Ein anderer Baustein umfasst den kompletten Betrieb der IT-Filialinfrastruktur und der Systeme.

**Sicherheit entlang der gesamten Prozesskette.** Im Berichtsjahr erweiterten wir unser Angebot. Wir decken damit ein breites Leistungsspektrum ab: von der System- bis hin zur Gebäudesicherheit und der Sicherung von Bargeld-Logistikprozessen. Darüber hinaus begleitet Wincor Nixdorf seine Kunden in dem gesamten Prozess von der Analyse, Entwicklung und Realisierung einer neuen Lösung bis hin zu deren Betrieb.

**Den Cash Cycle managen.** Unser Prozess-Know-how rund um die Bargeld-Prozesse in Banken haben wir im Berichtsjahr weiter ausgebaut. Als Dienstleister optimieren wir für unsere Kunden die Geldströme bei der Ver- und Entsorgung. Wir analysieren alle Prozesse, sowohl im gesamten

Kreislauf zwischen Bank, Kunden und Zentralbanken als auch auf Systemebene. Ein neues Modul unserer Retail Banking Solution Suite bietet noch einen weiteren Vorteil: Mit diesem Modul können wir die Bargeldbestände nicht nur in einzelnen Cash Points, sondern über das ganze Filialnetz optimieren.

**Entwicklung in den Regionen.** Das Banking-Geschäft in **Deutschland** ist gewachsen. Besonders die Automatisierung von Abläufen in Bankfilialen und die Verlagerung von Standardtransaktionen auf Selbstbedienungstechnologie stieß auf großes Interesse. Nachgefragt wurden außerdem Lösungen zur Vereinheitlichung von IT-Infrastrukturen sowie das Outsourcing-Angebot. Wichtige neue Projekte gab es zudem im Bereich Professional Services.

Unser hohes Wachstum in **Europa** setzte sich fort. In den Ländern Westeuropas investierten die Banken vor allem in die Automatisierung ihrer Filialen sowie in innovative Software. Auf der Hardware-Seite waren darüber hinaus vor allem in den westeuropäischen Ländern Lösungen zur Optimierung des Bargeldkreislaufs besonders gefragt, insbesondere intelligente selbstbediente Einzahl- (Deposit-) und kombinierte Einzahl-/Auszahl-Systeme (Recycling). Auch in Osteuropa hat sich Wincor Nixdorf gut entwickelt.

In der Region **Asien/Pazifik/Afrika** waren vor allem unsere Produkte für selbstbediente Ein- und Auszahlprozesse sehr gefragt. Insbesondere in den stark bargeldorientierten asiatischen Ländern, in denen viele »kleine« Scheine im Umlauf sind, interessierten sich die Banken für kombinierte Ein-/Auszahl zur Vereinfachung des Cash Handlings. In Australien gelang uns nach erfolgreicher Zertifizierung unserer Systeme der Markteintritt.

Das Geschäft in der Region **Amerika** entwickelte sich trotz der Finanzmarktkrise überaus positiv. Sowohl Intelligent-Deposit-Systeme als auch Geldautomaten und automatische Kassentresore wurden dort verstärkt nachgefragt. In den USA spielten dabei Systeme zur automatischen Erkennung und Annahme von Banknoten und Schecks eine besondere Rolle. Weitere bedeutende Aufträge erhielten wir von großen kanadischen Banken. Auch in Lateinamerika hat die Nachfrage namhafter Banken unsere Marktposition gestärkt.

**Entwicklung nach Geschäftsarten.** Im **Hardware-Bereich** war das Segment Banking vor allem mit seinen **Cash-Systemen** zur Geldein- und -auszahlung erfolgreich (Cash-in-, Cash-out- und Recycling-Systeme). Dabei verzeichneten wir sowohl bei hochwertigen High-End-Systemen als auch im volumenstarken Geschäft mit einfacheren monofunktionalen Systemen eine sehr hohe Nachfrage. Treiber des weltweiten Geschäfts waren vor allem Neuinstallationen, in zunehmendem Umfang aber auch Ersatzinvestitionen für ältere Systeme.

Dokumentiert wurde der Erfolg von Wincor Nixdorf bei Geldausgabeautomaten durch eine Marktstudie des britischen Marktforschungsunternehmens Retail Banking Research (RBR). Danach hat Wincor Nixdorf seinen Weltmarktanteil bei Auslieferungen von Geldautomaten von 18 % in 2006 auf 21 % in 2007 erhöht. Das Unternehmen hat sich damit weltweit auf Platz 2 vorgearbeitet. Noch 1994 war Wincor Nixdorf weltweit die Nr. 12, im Jahr 2000 hatte das Unternehmen Rang 3 übernommen.

Auf dem Gebiet der intelligenten Cash/Check-Deposit-Systeme war Wincor Nixdorf der erste Anbieter überhaupt – mittlerweile belaufen sich unsere weltweiten Installationen auf mehr als 17.000 Systeme. Bereits in der vierten Technologiegeneration bieten wir unser Cash/Check-Deposit-Modul an, das bis zu 50 Schecks oder Geldnoten (gebündelt) automatisiert annimmt.

Filialen ohne Kassenschalter liegen im Trend, und mit ihnen automatische Kassentresore: Die Nachfrage stieg erneut deutlich an.

Selbstbedienungsbankleistungen nehmen auch in den »Emerging Markets« zu – dies wirkt sich positiv auf das Geschäft mit volumenstarken monofunktionalen Cash-Systemen aus.

Der Absatz sogenannter **Non-Cash-Produkte** bei Bankenterminals entwickelte sich positiv. Dabei erwiesen sich unsere Lösungen zur selbstbedienten Mitarbeiterinformation als weiterhin erfolgreich: Diese »Employee-Self-Services-Lösungen« kommen bei immer mehr Industrieunternehmen zum Einsatz

und ermöglichen allen Mitarbeitern ohne Intranet-Zugang den Zugriff auf Personalinformationen per Kioskterminal.

**Beleg- und Dokumentendrucker** verzeichneten eine unverändert hohe Nachfrage.

**Software/Services im Plus.** Das Geschäft mit Software und Dienstleistungen im Segment Banking legte erneut deutlich zu. Dabei verzeichnen wir über das gesamte **Software-Portfolio** hinweg ein nachhaltiges Wachstum, das von der Weiterentwicklung bestehender Konzepte noch zusätzlich belebt wurde. Basis unseres Erfolgs im Bereich Selbstbedienung ist die Software-Familie ProClassic.

Basierend auf den Erfahrungen mit ProClassic haben wir unser Portfolio unter dem Dach der Retail Banking Solution Suite (ProClassic/Enterprise) zusammengefasst und weiterentwickelt. Die Software-Familie haben wir zu Beginn des Kalenderjahres präsentiert – mit durchweg positiver Resonanz. Der Erfolg gibt unserer Weiterentwicklungsstrategie recht: Schon jetzt haben sich viele Kunden in Deutschland und Westeuropa dafür entschieden, ihre ProClassic/Enterprise-Lösungen mit neuen Modulen zu erweitern oder die Software komplett neu einzuführen. Zum Beispiel stieg im Berichtsjahr die Anzahl der mit der Monitoring-Komponente überwachten Systeme auf über 100.000 an. Ein weiterer zukunftssträchtiger Baustein ist das Direktmarketing-Modul: Immer mehr Banken sehen die Chance, SB-Systeme auch zur Kommunikation einzusetzen, und nutzen dazu den entsprechenden Software-Baustein.

Das **Services-Geschäft** ist ebenfalls weiter stark gewachsen: Wesentliche Wachstumsimpulse erhielten wir bei produktbezogenen Services aus Europa und Asien. Deutlich ausbauen konnten wir das Geschäft zudem in Amerika. Auf dem Gebiet des operativen Betriebs von IT-Infrastrukturen kamen wir ebenfalls gut voran. So legte das Geschäft mit Managed Services, das heißt standardisierten Leistungspaketen für Selbstbedienungssysteme, besonders in Europa und Asien zu.

Auch im Outsourcing konnten wir auf besondere Erfolge blicken. Im Inland lag unser Fokus auf den Sparkassen als eindeutigem Marktführer im Retailbanking. So haben wir die Mehrheit an einem Joint Venture zweier großer Sparkassen übernommen. Es betreibt weite Teile der IT dieser beiden Geldinstitute und soll seine Leistungen auch anderen Sparkassen anbieten. Auch in Großbritannien – hier verfügen wir bereits über langjährige Erfahrungen im Outsourcing – bauten wir unser Geschäft weiter aus.

Um sich auf dem Gebiet der Beratung von Banken in Deutschland zu verstärken, hat Wincor Nixdorf im September 2008 eine Mehrheitsbeteiligung an der Bankberatung Organisations- und IT-Beratung für Banken AG übernommen. Deren Hauptarbeitsgebiete sind bankfachliche Analyse, Konzeption, Design und Optimierung von Prozessen im Transaktionsbanking, in der Banksteuerung und in der Migration von Bankanwendungen. Angeboten wird zudem Projektmanagement für herstellerneutrale Lösungsprojekte. Die mehr als 50 Mitarbeiter verfügen unter anderem über weitreichende Erfahrungen bei der Einführung der Banken-Software von SAP und Kordoba sowie bei der Einführung und Integration von Data-Warehousing-Lösungen.

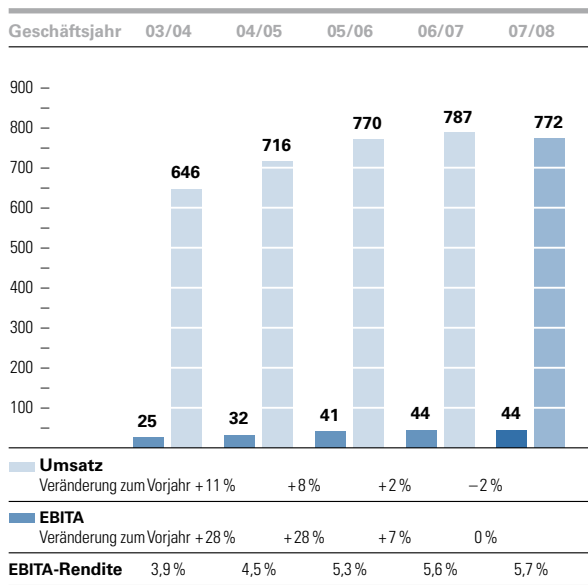
Mit dieser Akquisition kann Wincor Nixdorf alle Projektphasen bei Veränderungsprozessen von Retailbanken abdecken. Das Portfolio reicht von der bankfachlichen Beratung und dem Prozessdesign über die IT-Lösungsberatung und -integration bis zur anschließenden IT-Betriebsführung und dem Outsourcing. Zusätzlich wird das Know-how der Bankberatung AG in Lösungsinnovationen bei Wincor Nixdorf einfließen.

## SEGMENT RETAIL.

Das Geschäft mit Handelsunternehmen blieb leicht unter dem Vorjahresniveau (–2%). Der Umsatz erreichte 772 Mio. € (2006/2007: 787 Mio. €).

Dennoch: Unsere Profitabilität haben wir über ein konsequentes Kosten- und Portfoliomanagement weiter gesteigert. Das EBITA blieb trotz rückläufiger Umsätze auf 44 Mio. € (2006/2007: 44 Mio. €), so dass sich die EBITA-Rendite entsprechend auf 5,7 % (2006/2007: 5,6%) verbesserte.

### Umsatz- und EBITA-Entwicklung Retail. in Mio. €



**Weiterentwicklung des Checkout-Prozesses.** Zu den zentralen Abläufen im Handel gehört der Checkout-Prozess an der Kasse. Dieser Bereich bietet als Daten- und IT-Schnittstelle für Filiale und Konzern gleichermaßen großes Potenzial. Aber nicht nur das: Alle Besucher von Supermärkten müssen diese Zone passieren – Kundenfreundlichkeit in allen Aspekten ist hier also oberstes Gebot!

Wincor Nixdorf verfügt über ein flexibel kombinierbares modulares Portfolio aller relevanten Hardware- und Software-Komponenten für den Checkout. Die Weiterentwicklung des Checkouts war daher einer der Schwerpunkte in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden im Berichtsjahr.

**Modernste programmierbare elektronische Kassensysteme (EPOS-Systeme):** Aufgrund des hohen Bedarfs an Neu- und Ersatzinvestitionen haben wir die Neuentwicklungen zum Ausbau unserer Marktposition im Berichtsjahr weiter vorangetrieben.

**Auf individuelle Szenarien zugeschnitten:** Jedes Handelsunternehmen hat seine ganz eigenen Vorstellungen vom Checkout und unterschiedliche Bedürfnisse. Unsere Stärke ist es, ein jeweils optimal aufeinander abgestimmtes Portfolio zu bieten – eine Kompetenz, die wir im Berichtsjahr noch weiter ausgebaut haben. Leitlinien dafür sind die unterschiedlichen Ansprüche der jeweiligen Handelstypen: Diese individuellen Anforderungen – bei Discountern sind dies beispielsweise große Warenkörbe bei schneller Abwicklung, bei Do-it-yourself-/Möbelfachhandel etwa unhandliche Artikel – werden im Lösungsportfolio ebenso berücksichtigt wie auch die Bedürfnisse der Konsumenten. Dabei sind unterschiedliche Szenarios möglich: Beispielsweise kann der Verbraucher die Waren bereits während des Einkaufs mit mobilen Geräten selbst registrieren und am Ende an einem Bezahlterminal selbstständig bezahlen (bar oder mit Karte). Auch Mischformen unterschiedlicher Handelstypen und Szenarien in einer einzigen Filiale (»Checkout-Mix«) sind möglich.

**Standardisierte Lösungen mit einfacher individueller Umsetzung:** Bei der Weiterentwicklung des Lösungsportfolios lag der Fokus darauf, dass Handelsunternehmen unterschiedliche Checkout-Szenarien möglichst einfach handhaben können.

**Mehr Prozesseffizienz durch eine offene IT-Infrastruktur:** Damit nicht jeder Checkout-Typ eine eigene IT-Infrastruktur benötigt oder die Abverkaufs- und Kundendaten nicht über unterschiedlichen Software-Plattformen abgewickelt werden müssen, setzt Wincor Nixdorf auf eine einheitliche, übergreifende Lösung. Diese hilft angesichts der unterschiedlichen Anforderungen beträchtliche IT-Kosten zu sparen. Mit der eigens entwickelten TP Application Suite las-

sen sich alle unterschiedlichen Checkout-Typen – auch anderer Hersteller – steuern, ganz gleich ob sie mit Cash- oder mit Non-Cash-Komponenten versehen sind. Hinzu kommt: Der übergreifende Ansatz ermöglicht auch in der Auswertung aller Transaktionen eine hohe Effizienz.

**Einfache und schnelle Vorgänge bei der Wechselgeldver- und -entsorgung sowie beim Tagesabschluss:** Eine erstmals vorgestellte standardisierte modulare Cash-Handling-Lösung für alle denkbaren Checkout-Konzepte bietet einen sehr wesentlichen Vorteil: Trotz unterschiedlicher Szenarien sind die vor- und nachgelagerten Vorgänge für das Personal immer dieselben. So können die gleichen Münzen- und Notenrecycler in traditionelle, nicht automatisierte Kassensysteme ebenso integriert werden wie in moderne SB-Systeme. Eine solche integrierte IT-Unterstützung liefert dem Personal zudem einen laufenden Überblick über den Bargeldbestand und zeigt an, wann Systeme mit zusätzlichem Wechselgeld zu versorgen und wann sie zu leeren sind.

**Sicherheit für Personal und Geld:** Dieser Gesichtspunkt spielt beim Checkout eine zentrale Rolle. Zu berücksichtigen sind dabei zum Beispiel rechtliche Rahmenbedingungen, ebenso wie Prozesse der Werttransportunternehmen oder die exakte Nachvollziehbarkeit, welche Personen wann Kontakt zum Geld hatten.

**Filialmanagement mit mehr Transparenz.** Im Mittelpunkt stand im Berichtsjahr die Erweiterung des Softwareportfolios für internationale Handelsunternehmen: Dabei wurden in die TP Application Suite für Filialen neue Funktionen zur zentralen Steuerung und zur Verwaltung aller Systeme integriert. Damit wird es zum Beispiel möglich, jederzeit entscheidungsrelevante Informationen für unterschiedliche Anforderungen zu erhalten: von der Umsatzentwicklung einzelner Sortimentsteile oder Standorte über die Erfolgskontrolle von Kampagnen bis zur Erkennung betrugsrelevanter Vorgänge.

**Entwicklung in den Regionen.** In Deutschland verlief das Software/Services-Geschäft stabil; das Hardware-Geschäft verzeichnete eine verhaltene Entwicklung.

In der Region **Europa** sahen wir erneut ein insgesamt gutes Retail-Geschäft. Wachstum erzielten wir zusätzlich durch den zunehmenden Einsatz von Automated-Checkout-Systemen in den Handelsfilialen.

Das Geschäft in der Region **Asien/Pazifik/Afrika** legte gegenüber dem Vorjahr deutlich zu. Dabei profitierten wir insbesondere von einem gestiegenen Software/Services-Geschäft.

In der Region **Amerika** konnten wir trotz eines schwierigen Marktumfelds unser Geschäft auf Vorjahresniveau halten.

**Entwicklung nach Geschäftsarten.** Das **Hardware-Geschäft** war geprägt von einem ansteigenden Absatz von High-End-Systemen einerseits sowie einem leichten Absatzrückgang bei Elektronischen Kassensystemen (EPOS) andererseits. Verbunden mit dem bei traditionellen Kassensystemen vorherrschenden Preisverfall führte dies insgesamt zu einem Umsatzrückgang.

In der Zunahme des Absatzes von High-End-Systemen wie selbstbedienten und automatisierten Kassen (Automated Checkout) spiegelt sich die Marktentwicklung in der Handelsbranche wider. Mit seinen Entwicklungen auf diesem Gebiet hat Wincor Nixdorf im Berichtsjahr die Voraussetzungen verbessert, an diesem Wachstumstrend teilzuhaben.

Unverändert liefern weltweit EPOS-Systeme den Handelsunternehmen wichtige Daten und Informationen. Die Systeme sind oft die Schnittstelle für die Abbildung und Steuerung der Prozesse in der Filiale. Sie bilden zudem bei Wincor Nixdorf die Grundlage zum Beispiel für Kiosksysteme und werden auch als Komponenten für Self-Checkout oder Leergutrücknahmeautomaten eingesetzt. Entsprechend wurden auch auf diesem Gebiet die Entwicklungen vorangetrieben, um die traditionell starke Position von Wincor Nixdorf auf diesem Gebiet zu untermauern.

Die aktuellen Weiterentwicklungen der Basis-Systeme zielen vor allem auf eine Verbesserung der »Serviceability« ab.

Diese umfasst die Betriebsfähigkeit ebenso wie Kundendienst- und Wartungsaspekte. Ziel ist es, die Betriebskosten über den gesamten Produktlebenszyklus (»Total Cost of Ownership«) zu verringern. Ein weiterer Aspekt: die Umwelt. Ganz im Sinne von »Green IT« arbeiten wir an Produkten, die maximale Leistung bei umweltverträglichem Energieverbrauch erbringen. Auch dienen kontinuierliche Prozessverbesserungen in den Logistik- und Produktionsprozessen dazu, das Absatzwachstum zu erhöhen und dem Preisverfall zu begegnen.

Das **Software/Services-Geschäft** entwickelte sich auf Vorjahresniveau.

Absatztreiber im **Software-Geschäft** war die Filialsoftware TP Application Suite. Sie ermöglicht es Konzernen, in allen Auslandsfilialen die gleiche Software zu verwenden, selbst dann, wenn die länderspezifischen Fiskalgesetzgebungen unterschiedlich sind.

Darüber hinaus haben wir unsere Software-Plattform Namos für internationale Tankstellennetzwerke im Berichtsjahr gezielt weiterentwickelt und bei weiteren renommierten Unternehmen implementiert. Die Software zeichnet sich insbesondere dadurch aus, dass sie Geschäftsprozesse umfassend abbildet.

Im **Services-Geschäft** haben wir das globale Netzwerk weiter ausgebaut, um die umfassende Betreuung global agierender Handelskunden sicherzustellen. Damit und mit standardisierten Modulen haben wir die produktbezogenen Service-Leistungen ausgebaut. Vor allem in Europa konnten wir namhafte Handelskunden hinzugewinnen. So betreuen wir auch Handelsunternehmen, die Systeme anderer Hersteller einsetzen (Multivendor). Die Nachfrage nach sogenannten Managed-POS-Services ist im Vergleich zum Vorjahr insbesondere in Europa stark angestiegen.

Neuartige Service-Angebote für Handelskonzerne: Unsere Konzepte, mit denen wir Handelskonzerne bei ihren Filialeröffnungen im Ausland gezielt unterstützen, haben wir im Berichtsjahr mit großem Erfolg weiterentwickelt. Unser Angebot umfasst die Bereitstellung der kompletten IT für die Eröffnung und den weiteren Betrieb einer Handelsfiliale. Damit können sich die Unternehmen vollkommen auf die Geschäftseinrichtung und -eröffnung konzentrieren.

## AKQUISITIONEN UND NEUGRÜNDUNGEN.

Wincor Nixdorf baut seine Geschäftstätigkeit weiterhin strategisch aus. So haben wir in Deutschland unsere Marktposition als spezialisierter Anbieter von IT-Service-Leistungen für Retailbanken im Bereich Outsourcing gestärkt: Mit Wirkung zum 1. Januar 2008 übernahmen wir die Mehrheitsbeteiligung (51 %) und die operative Führung der Prosystems IT GmbH in Bonn. Weiterhin haben wir zum Ende des Geschäftsjahres mit dem Erwerb von 51 % der Anteile an der Bankberatung Organisations- und IT-Beratung für Banken AG in Wedemark (Region Hannover), die im Bereich Organisations- und Lösungs-Consulting tätig ist, unser Leistungsangebot für Retailbanken erweitert.

Auch im Ausland haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr neue Tochtergesellschaften gegründet: In Norwegen – zusammen mit einem Partner – ein Gemeinschaftsunternehmen, das im Bereich Banking-Services tätig ist und an dem wir 50 % der Anteile halten, und in Indien zur Stärkung unserer Vertriebsaktivitäten.

## INVESTITIONEN.

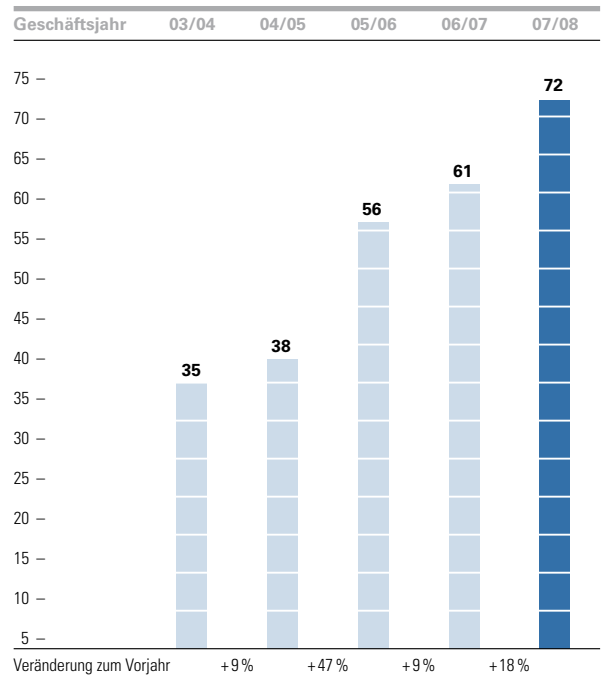
Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat Wincor Nixdorf erneut die Investitionstätigkeit erhöht. Die Investitionen dienen der Kapazitätserweiterung, der Rationalisierung – und der damit verbundenen Produktivitätserhöhung – sowie der Innovation und Qualitätssteigerung unserer Hardware, Software und Services.

Die Zahlen: Im Geschäftsjahr 2007/2008 haben wir Investitionen in Höhe von 72 Mio. € (2006/2007: 61 Mio. €) getätigt, allen voran in Software und in Datenverarbeitungsanlagen, in Spezialwerkzeuge und Produktionsanlagen, in die sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie in reparable Ersatzteile.

Einen Investitionsschwerpunkt bildete dabei mit 19 Mio. € (2006/2007: 16 Mio. €) das Outsourcing-Geschäft in Deutschland.

## Investitionen.

in Mio. €



## ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE.

**Ertragslage.** Wincor Nixdorf konnte im Vergleich zum Vorjahr das Periodenergebnis um 18 Mio. € bzw. 17 % auf 127 Mio. € steigern (2006/2007: 109 Mio. €).

Die Umsatzerlöse erhöhten sich um 8 % auf 2.319 Mio. € (2006/2007: 2.145 Mio. €). Im Geschäftsjahr 2007/2008 wurde das Umsatzwachstum wiederum durch die gute Entwicklung im Segment Banking getragen. Rund 75 % der Umsatzerlöse wurden dabei außerhalb von Deutschland erzielt.

Die Bruttomarge des Umsatzes vor Sondereinflüssen hat sich geringfügig auf 27,4 % verringert (2006/2007: 27,6 %).

Auch im Geschäftsjahr 2007/2008 haben wir wieder verstärkt in unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten investiert. Insgesamt beliefen sich die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung auf 105 Mio. € (2006/2007: 97 Mio. €), was einem Anstieg von 8 % entspricht. Die Forschungs- und Entwicklungskostenquote blieb damit auf einem konstanten Niveau von 4,5 %.

**Überleitung des wirtschaftlichen Ergebnisses (EBITDA).**

in Mio. €

	2007/2008	2006/2007
Periodenergebnis	127	109
+ Ertragsteuern	54	52
+ Finanzergebnis (Finanzaufwendungen ./ Finanzerträge)	13	10
+ Sondereinflüsse aus der Abschreibung von Produkt-Know-how	12	15
<b>EBITA vor Abschreibungen auf das Produkt-Know-how</b>	<b>206</b>	<b>186</b>
+ Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	46	42
+ Wertminderungen auf reparable Ersatzteile	8	5
<b>EBITDA vor Abschreibungen auf das Produkt-Know-how</b>	<b>260</b>	<b>233</b>

Die Vertriebs- und Verwaltungskostenquote bezogen auf die Umsatzerlöse konnte durch konsequentes Kostenmanagement im Rahmen des Profitabilitätsprogramms »Prolmprove« um 0,4 Prozentpunkte auf 14,0% (2006/2007: 14,4%) gesenkt werden. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten inklusive der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen beliefen sich auf insgesamt 325 Mio. € (2006/2007: 308 Mio. €).

Das EBITDA hat sich daher um 27 Mio. € bzw. 12% auf 260 Mio. € erhöht (2006/2007: 233 Mio. €). Dementsprechend verbesserte sich die EBITDA-Rendite um 0,3 Prozentpunkte auf 11,2% (2006/2007: 10,9%).

Auch das EBITA profitierte von den beschriebenen Entwicklungen: Es stieg um 20 Mio. € auf 206 Mio. € (2006/2007: 186 Mio. €), was einer Zunahme von 11% entspricht. Die EBITA-Rendite stieg entsprechend um 0,2 Prozentpunkte auf 8,9% (2006/2007: 8,7%).

**Finanzlage.** Der um 9% gesteigerte Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit zeigt erneut die kontinuierlich positive Finanzlage von Wincor Nixdorf im abgelaufenen Geschäftsjahr. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum stieg der Cashflow um 16 Mio. € auf 196 Mio. € (2006/2007: 180 Mio. €). Das EBITDA-Wachstum von 12% auf 260 Mio. € (2006/2007: 233 Mio. €) war wie im Vorjahr ein wesentlicher Einflussfaktor für den Anstieg des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit. Demgegenüber führten die gezahlten Zinsen mit 13 Mio. € (2006/2007: 9 Mio. €) und die gezahlten Ertragsteuern mit 56 Mio. € (2006/2007: 37 Mio. €) sowie die Abnahme der Rückstellungen mit 6 Mio. € (2006/2007: Zunahme um 36 Mio. €) zu Finanzmittelabflüssen. Die leichte Abnahme des Working Capital um 3 Mio. € (2006/2007: Zunahme um 40 Mio. €) sowie die Reduzierung des sonstigen Nettoumlaufvermögens um 10 Mio. € (2006/2007: Zunahme um 4 Mio. €) unterstützten den Zuwachs beim Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit zeigt einen Mittelabfluss von 72 Mio. € (2006/2007: 66 Mio. €). Der Mittelabfluss für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen betrug 67 Mio. € (2006/2007: 52 Mio. €). Diese betrafen wie in den Vorjahren schwerpunktmäßig Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie das Outsourcing-Geschäft.

**Cashflow.**

in Mio. €

	2007/2008	2006/2007
<b>EBITDA</b>	<b>260</b>	<b>233</b>
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	196	180
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-72	-66
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-116	-119
<b>Veränderung der Liquidität</b>	<b>8</b>	<b>-5</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	-11	-6
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode</b>	<b>-3</b>	<b>-11</b>

Die Investitionen in reparable Ersatzteile lagen nahezu auf dem Vorjahresniveau. Mit der Beteiligung an der Prosystems IT GmbH wurde das Outsourcing-Geschäft weiter ausgebaut. Diese Akquisition führte per Saldo zu einem Finanzmittelabfluss von 2 Mio. €. Im September 2008 wurde eine Beteiligung an der Bankberatung Organisations- und IT-Beratung für Banken AG zur Verstärkung des Beratungsgeschäfts im Banking-Segment erworben. Aus diesem Erwerb ergab sich eine Erhöhung der Finanzmittel um 1 Mio. €, da der Kaufpreis in Höhe von 5 Mio. € erst Anfang Oktober 2008 beglichen wurde. Insgesamt wurden für Akquisitionen per Saldo 2 Mio. € verwendet (2006/2007: 10 Mio. €).

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit liegt mit einer Mittelverwendung von 116 Mio. € (2006/2007: 119 Mio. €) auf Vorjahresniveau. An die Wincor Nixdorf-Aktionäre wurde eine Dividende in Höhe von 88 Mio. € (2006/2007: 46 Mio. €) ausbezahlt. Wie im Vorjahr wurden eigene Anteile in Höhe von 43 Mio. € erworben (2006/2007: 44 Mio. €). Gleichzeitig erhöhten sich die Finanzkredite um 16 Mio. €. Demgegenüber wurden im Vorjahr 21 Mio. € Finanzkredite zurückgezahlt.

Die Nettoverschuldung des Konzerns (Bankverbindlichkeiten abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente) erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr auf 194 Mio. € (2006/2007: 182 Mio. €) und entspricht somit ungefähr dem erzielten Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit des Geschäftsjahres.

Der Wincor Nixdorf-Konzern war und ist vor allem aufgrund seines positiven Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit jederzeit in der Lage, seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Aus diesem Grund verzichtet Wincor Nixdorf auch weiterhin darauf, ein Rating in Auftrag zu geben.

**Vermögenslage.** Die Bilanzsumme hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 49 Mio. € bzw. 4% auf 1.274 Mio. € erhöht (2006/2007: 1.225 Mio. €). Dabei sind sowohl die langfristigen als auch die kurzfristigen Vermögenswerte leicht angestiegen, vor allem im Bereich des Sachanlagevermögens bzw. der kurzfristigen Forderungen und anderen Vermögenswerte. Auf der Passivseite haben sich im Wesentlichen die langfristigen Finanzverbindlichkeiten und die kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöht.

Die immateriellen Vermögenswerte sind im Vergleich zum Vorjahr mit einem Buchwert von 363 Mio. € (2006/2007: 367 Mio. €) nahezu unverändert. Den Abschreibungen auf Produkt-Know-how in Höhe von 12 Mio. € (2006/2007: 15 Mio. €) und Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte und Lizenzen in Höhe von 10 Mio. € (2006/2007: 9 Mio. €) stehen Investitionen in Software, vor allem für Outsourcing-Projekte, in Höhe von 6 Mio. € (2006/2007: 8 Mio. €) gegenüber. Darüber hinaus haben sich die immateriellen Vermögenswerte durch die Erwerbe der Prosystems IT GmbH und der Bankberatung Organisations- und IT-Beratung für Banken AG um insgesamt 12 Mio. € erhöht.

Der Buchwert der Sachanlagen liegt im Vergleich zum Vorjahr um 28 Mio. € höher und beläuft sich auf 143 Mio. € (2006/2007: 115 Mio. €). In Sachanlagen wurden insgesamt 60 Mio. € investiert (2006/2007: 47 Mio. €). Dabei wurden im Wesentlichen Investitionen in EDV-Ausstattung, Spezialwerkzeuge sowie Technische Anlagen und Maschinen getätigt. Die Abschreibungen im Berichtsjahr betragen 36 Mio. € (2006/2007: 33 Mio. €).

Die langfristigen Forderungen und anderen Vermögenswerte haben sich geringfügig um 6 Mio. € auf 45 Mio. € (2006/2007: 51 Mio. €) verringert. Grund hierfür ist im Wesentlichen die geringere Überdeckung des Planvermögens über die Pensionsverpflichtungen in Höhe von 7 Mio. € (2006/2007: 13 Mio. €). Darüber hinaus enthält diese Position auch die reparablen Ersatzteile, deren Buchwert sich auf 14 Mio. € beläuft (2006/2007: 16 Mio. €).

<b>Vermögenslage.</b>		in Mio. €	
	30.09.2008	30.09.2007	
<b>Aktiva</b>			
Immaterielle Vermögenswerte	363	367	
Sachanlagen und Finanzanlagen	144	116	
Langfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	45	51	
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>552</b>	<b>534</b>	
Vorräte	278	294	
Kurzfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	428	373	
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	16	24	
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>722</b>	<b>691</b>	
<b>Gesamtvermögen</b>	<b>1.274</b>	<b>1.225</b>	
<b>Passiva</b>			
<b>Eigenkapital (inkl. Minderheitsanteile)</b>	<b>276</b>	<b>278</b>	
Pensionsrückstellungen und Sonstige Rückstellungen	51	50	
Finanzverbindlichkeiten	186	170	
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	3	2	
<b>Langfristige Schulden</b>	<b>240</b>	<b>222</b>	
Sonstige Rückstellungen	171	175	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	271	234	
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	316	316	
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>758</b>	<b>725</b>	
<b>Gesamtkapital</b>	<b>1.274</b>	<b>1.225</b>	

Die Vorräte sind im Vergleich zum Vorjahr um 16 Mio. € auf 278 Mio. € zurückgegangen (2006/2007: 294 Mio. €). Die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind auf 363 Mio. € angestiegen (2006/2007: 317 Mio. €). Gleichzeitig ergab sich ein Anstieg der kurzfristigen anderen Vermögenswerte auf 65 Mio. € (2006/2007: 56 Mio. €).

Die kurzfristigen Guthaben bei Kreditinstituten haben sich um 8 Mio. € auf 16 Mio. € (2006/2007: 24 Mio. €) und die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten um 12 Mio. € auf 23 Mio. € (2006/2007: 35 Mio. €) verringert.

Das Eigenkapital inklusive der Minderheitsanteile hat sich um 2 Mio. € auf 276 Mio. € verringert (2006/2007: 278 Mio. €). Die Minderungen durch Ausschüttungen in Höhe von 88 Mio. € (2006/2007: 46 Mio. €) sowie durch den weiteren Erwerb eigener Aktien in Höhe von 43 Mio. € (2006/2007: 44 Mio. €) konnten durch das Periodenergebnis in Höhe von 127 Mio. € (2006/2007: 109 Mio. €) nahezu vollständig kompensiert werden. Die Veränderungen des Eigenkapitals haben wir in der Aufstellung »Entwicklung des Eigenkapitals« beschrieben.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten haben sich um 16 Mio. € auf 186 Mio. € erhöht (2006/2007: 170 Mio. €). Dieser Anstieg ergibt sich im Wesentlichen aus der weiteren Inanspruchnahme der Revolving Facility in Höhe von 15 Mio. € im Berichtsjahr. Im Rahmen der Revolving Facility wurde dem Wincor Nixdorf-Konzern durch ein Bankenkonsortium eine Kreditlinie über insgesamt 350 Mio. € mit einer Laufzeit von sieben Jahren bis zum 2. August 2012 eingeräumt. Die Verzinsung der ausgenutzten Kreditlinie orientiert sich am EURIBOR-Zinssatz zuzüglich einer Marge. Dabei steht die gesamte Kreditlinie bis zum Laufzeitende zur Verfügung, ohne dass laufende Tilgungsverpflichtungen bestehen.

Die kurzfristigen sonstigen Rückstellungen haben sich im Berichtsjahr geringfügig um 4 Mio. € auf 171 Mio. € vermindert (2006/2007: 175 Mio. €). Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Abnahme der übrigen Rückstellungen um 12 Mio. € bei einem gleichzeitigen Anstieg der Verpflichtungen gegenüber dem Personal in Höhe von 4 Mio. € sowie von Gewährleistungsverpflichtungen in Höhe von 6 Mio. €. Die bilanzierten Rückstellungen decken aus heutiger Sicht sämtliche wahrscheinlichen Verpflichtungen des Konzerns ab.

Die übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten belaufen sich gegenüber dem Vorjahr unverändert auf 316 Mio. €.

Im Wincor Nixdorf-Konzern bestehen darüber hinaus zukünftige außerbilanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen, langfristigen Einkaufskontrakten sowie aus Bestellobligo in Höhe von insgesamt 108 Mio. € (2006/2007: 90 Mio. €).

**Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage.** Insgesamt schätzt der Vorstand die wirtschaftliche Lage des Wincor Nixdorf-Konzerns zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernlageberichts als gut ein. Zu dieser Einschätzung trägt das sehr gut verlaufene Berichtsjahr bei, in dem neue Rekordmarken bei Umsatz und Ergebnis erzielt wurden. Die mittelfristige Entwicklung des Geschäfts beurteilt der Vorstand aufgrund der brancheneigenen Trends in Retailbanking und Handel sowie der im Berichtsjahr weiter verbesserten Ausgangspositionen positiv. Mit dem zum Berichtszeitpunkt vorliegenden Kenntnisstand geht der Vorstand davon aus, im laufenden Geschäftsjahr 2008/2009 an das sehr gute Vorjahr anknüpfen und das erreichte Geschäftsniveau in etwa halten zu können. Allerdings schießt er kurzfristige Eintrübungen des Geschäfts infolge der weltweiten Auswirkungen der Finanzmarktkrise nicht aus und treibt daher unternehmensinterne Maßnahmen voran, die dem Unternehmen bei Bedarf flexible Handlungsoptionen ermöglichen.

## FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG.

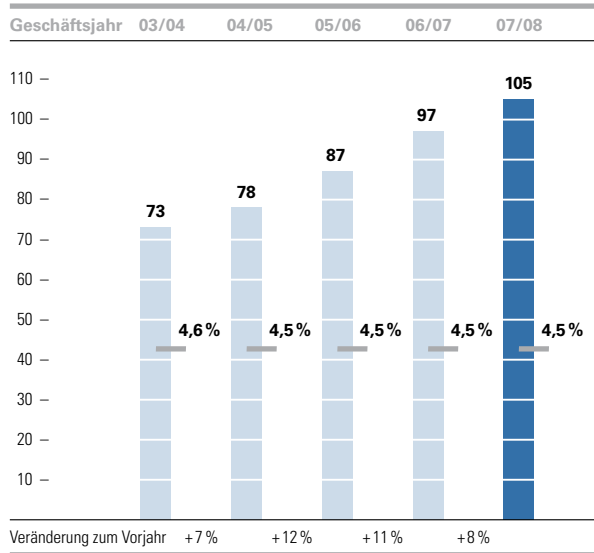
Für ein technologieorientiertes Unternehmen wie Wincor Nixdorf sind Forschung und Entwicklung (F&E) mehr als die Basis des künftigen Erfolgs – ebenso sichern wir durch unsere Innovationskraft die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden. Vor diesem Hintergrund beliefen sich unsere weltweiten Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im Geschäftsjahr 2007/2008 auf 105 Mio. € (2006/2007: 97 Mio. €), was einer Steigerung um 8% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die F&E-Quote – sie setzt den F&E-Aufwand in Relation zum Umsatz – betrug wie im Vorjahr 4,5%. Um die technologische Stärke unseres Unternehmens zu sichern und die Forschung im Sinne unserer Kunden voranzutreiben, haben wir auch im Berichtsjahr neue Mitarbeiter eingestellt. Ihre Gesamtzahl lag zum Stichtag bei 945 (2006/2007: 843) und damit bei einer Quote in Höhe von 10% aller Beschäftigten. Sie arbeiten an den Entwicklungsstandorten in Deutschland, der Schweiz, Brasilien, Singapur und China. In Asien sind unsere Forschungs- und Entwicklungs-Kapazitäten an den beiden Standorten Shanghai und Singapur gebündelt. Der Erfolg gibt uns recht: In den vergangenen 12 Monaten haben unsere Entwickler zahlreiche Innovationen vorangetrieben, weltweit wurden 94 (2006/2007: 75) neue Patente angemeldet. Die Gesamtzahl an aktiven Schutzrechten beläuft sich nun auf 1.045 (2006/2007: 1.028).

**Schwerpunkte der F&E-Aktivitäten.** Die F&E-Aktivitäten konzentrierten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf drei Schwerpunkte:

- die Entwicklung von konvergenten Basistechnologien für unser Kerngeschäft bei Retailbanken, Handel und neuen Branchen
- die Verbesserung der Serviceability unserer Hard- und Software, um die Kosten für den Betrieb der Lösungen bei unseren Kunden zu senken
- Software als Schlüssel zur Optimierung von durchgängigen Prozessketten im Filialgeschäft der Retailbanken und des Handels

### Entwicklung der F&E-Aufwendungen mit integrierter F&E-Quote in % vom Umsatz.

in Mio. €



### Innovative Basistechnologien für unser Kerngeschäft und neue Märkte.

Das segmentübergreifende Angebot von Produkten und Lösungen für das Cash Cycle Management ist ein treffendes Beispiel sowohl für die Nutzung konvergenter Basistechnologien als auch für ein Angebot von ganzheitlichen Lösungen. Das Angebot reicht von der automatisierten Annahme des Bargeldes an der Kasse bis zur Verbuchung und Rückführung des Geldes in den Bargeldkreislauf. Mit dem Ziel, Cash-Prozesse aus dem Handel und aus dem Retailbanking am POS zusammenzuführen, haben wir unser Retail-Cash-Management-Portfolio gezielt an den Erfordernissen des Tankstellengeschäfts weiterentwickelt. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Integration der Hardware- und Software-Komponenten in unsere eigenen Managed Services-Prozesse. Dies betrifft unter anderem Funktionen wie das Remote-Monitoring und -Controlling oder die Bereitstellung von Daten für nachgelagerte Prozesse wie die Steuerung der Bargeldlogistik.

Ein weiteres Beispiel für die Nutzung konvergenter Basistechnologien sind unsere Intelligent-Deposit- und Recycling-Technologien. Diese Technologien zur Annahme von Leergut oder von Bargeld bzw. Schecks haben wir an die Anforderungen weiterer strategisch bedeutender Märkte angepasst. Das Intelligent-Deposit-Modul »CCDM« kann Noten und Schecks nun auch gemischt und unsortiert annehmen und verarbeiten. Durch diese Fähigkeit haben wir unseren Wettbewerbsvorsprung insbesondere auf dem US-Markt weiter ausgebaut. Im Bereich Leergutrücknahmesysteme lag der Schwerpunkt darauf, für die bestehenden Systeme Hardware- und Software-Erweiterungen zu entwickeln, welche die Verarbeitungsgeschwindigkeit und damit die Verbraucherfreundlichkeit erhöhen.

Im Bereich der selbstbedienten Checkout-Systeme haben wir das modular aufgebaute Portfolio ergänzt und Cash-Recycling-Know-how für Münzen und Noten aus dem Portfolio für Banken integriert. Pilotierungen bei Handelsunternehmen bestätigen die Vorteile des Cash-Recyclings auch in selbstbedienten Checkout-Systemen. In den ersten Installationen konnte der Return on Investment insbesondere durch geringeren Personaleinsatz, optimierten Bargeldeinsatz und durch höhere Systemverfügbarkeit verbessert werden. Weiterhin wurde ein automatisches Scanning-System entwickelt, das die Barcodes der Waren von allen vier Seiten erfassen kann. Das gemeinsam mit europäischen Handelsunternehmen entwickelte System scannt Waren etwa zweimal schneller als eine Kassierkraft. Eine Entwicklungsstudie stieß bei seiner ersten Präsentation auf große Resonanz. Daneben arbeiten wir auch an einem mobilen Selfscanning-System, mit dem Verbraucher die Artikel selbst erfassen und anschließend im Einkaufswagen ablegen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir sowohl unser Hardware- als auch unser Software-Portfolio insbesondere auf die Selbstbedienungsprozesse und das Filialgeschäft der Postunternehmen adaptiert. In der auf die Anforderungen der Postunternehmen ausgerichteten Software-Familie konnten sowohl Komponenten aus der Filialsoftware für den Handel als auch Komponenten aus der netzzentrierten Software-Familie für Banken genutzt werden.

Für zahlreiche Märkte konnten wir entsprechend angepasste Systeme schnell zur Verfügung stellen. Zum Beispiel haben wir das Portfolio der Geldautomaten um Systeme speziell für Casinos mit den für diesen Markt spezifischen Funktionalitäten entwickelt. Außerdem haben wir im Bereich der Münzverarbeitung unser Portfolio weiter vergrößert.

**Serviceability verbessert.** Wartungsfreundliche Produkte und Lösungen senken die Betriebskosten bei unseren Kunden – deshalb steht dieser Aspekt auch weiterhin im Fokus unserer Entwicklungen. Diese haben wir signifikant durch die Einführungen einer einheitlichen Schnittstelle für das Remote-Management von IT-Systemen (CIM) und die grafikgeführte Entstörung von Geräten verbessert. Die Investition in die modulare Bauweise unserer Geldautomatenfamilie zahlt sich aus: Unsere Geldautomatenfamilie haben wir nun durchgängig auf die USB-Schnittstellen-Technologie umgestellt.

Die POS-Systemfamilie haben wir weiterentwickelt und mit neuen Prozessor- und Speichertechnologien ausgerüstet. Unser Technologie-Partner Intel hat uns im Berichtsjahr für das innovativste Embedded Design für POS-Systeme mit neuer Active Management Technology (AMT) ausgezeichnet. Wincor Nixdorf verwendet speziell für die Anforderung des Handels ausgewählte, langfristig verfügbare Prozessoren, die eine Fernwartung der Systeme erleichtern.

**Software als Schlüssel.** Unser Angebot an Software-Lösungen für Handelsunternehmen und Banken haben wir vervollständigt. Unsere netzzentrierte Software-Plattform (ProClassic/Enterprise) haben wir weiter ausgebaut, und dem Markt die Roadmap für eine komplette Retail Banking Solution Suite vorgestellt. Neben den Lösungskomponenten zur Steuerung großer SB-Netze haben wir die Bausteine für die Filialprozesse im Umfeld Schalter/Kasse und der bedienten Selbstbedienung erweitert und erfolgreich im Markt umgesetzt. Weitere Bausteine der Retail Banking Solution Suite ermöglichen ein optimiertes Cash Management für die unterschiedlichen Cash Points (Geldautomaten, Cash-Recycler, Tresore etc.) sowie das Monitoring aller Komponenten und die Optimierung der Systemverfügbarkeit im Netzwerk. Weitere

Komponenten sorgen für die durchgängige Scheckverarbeitung oder machen personalisiertes Marketing an SB-Systemen möglich.

Im Bereich Software für Handelsunternehmen wurden Komponenten der Filialsoftware TP.net zur zentralen Steuerung (TPAdmin) und zur Transaktionsauswertung und -analyse (TPAnalyze) aller Filialen in Echtzeit für den Einsatz bei international tätigen Handelsorganisationen weiterentwickelt. Die Kampagnen-Verwaltung sowie die damit verbundene Online-Erfolgskontrolle von Werbemaßnahmen standen dabei im Vordergrund. Des Weiteren wurden web-basierte Module für die zentrale Verwaltung von Gutscheinen und die Retourenabwicklung bereitgestellt. Gegen Ende des Berichtsjahres wurde eine Filial-Bestandsführungskomponente fertiggestellt. TP.net haben wir auch für den Einsatz im nordamerikanischen Markt bereitgestellt. Die Software erfüllt nun die Anforderungen des komplexen Steuerrechts der USA und Kanadas.

Bei der Entwicklung von durchgängigen Sicherheitslösungen lag der Schwerpunkt im Bereich der Integration von Video-Sicherheitstechnologien, um intelligent auf Vorfälle in Filialen und Manipulationen an Geldautomaten reagieren zu können. Die Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Gremien im Bereich Standardisierung des elektronischen Zahlungsverkehrs (EMV) sowie bei der Vereinheitlichung von Hardware- und Software-Schnittstellen (PCI) haben wir weiter intensiviert. Im Ergebnis erhöhen sich die Sicherheitsstandards für Transaktionen an unseren Geldautomaten.

## BESCHAFFUNG, PRODUKTION UND LOGISTIK.

**Kontinuierlicher Verbesserungsprozess zeigt Wirkung.** Wincor Nixdorf expandiert weltweit – und mit dem Unternehmen auch die Einkaufs-, Produktions- und Logistikorganisation, die wir in punkto Wirksamkeit und Effizienz weiter optimiert haben. Dabei zahlt sich auch die enge Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten aus: Nahtlos versorgten sie im vergangenen Geschäftsjahr unseren wachsenden internationalen Fertigungsverbund mit Produktionsmaterialien und Komponenten.

Die strategische Ausrichtung des Fertigungsverbundes zielt auf Kosteneffizienz und Flexibilität der Supply Chain. Die globale Nutzung standardisierter »Best Practice«-Prozesse verbessert die Kostenposition. Unsere Produktionsstrategie »local for local« – dezentrale Fertigungen in der Nähe der Kunden, um die lokalen Märkte zu versorgen – garantiert, dass wir auf die Bedürfnisse unserer Kunden in den Wachstumsregionen Asien-Pazifik und Amerika schneller reagieren können. Dadurch kann Wincor Nixdorf seine Marktposition in diesen Regionen deutlich ausbauen.

Ein wichtiger Baustein unseres Beschaffungssystems sind die sogenannten Commodity-Teams. Die Mitglieder dieser Teams kommen aus Forschung und Entwicklung, Produktion und Logistik sowie Marketing und Einkauf. Ihre Aufgabe ist es, bei der Beschaffung das Optimum herauszuholen: höchste Qualität und beste Technik zu möglichst geringen Kosten. Wincor Nixdorf besetzt diese Teams zunehmend international, damit sie globale Technologie- und Markttrends schneller aufspüren und in Lieferantenvereinbarungen einbringen können. Der Erfolg kann sich sehen lassen: Globale Preiserhöhungen auf den Rohstoffmärkten – beispielsweise bei Stahl und Kunststoffen – wurden weitgehend abgefangen.

Unser kontinuierlicher Verbesserungsprozess zeigt Wirkung: So haben wir bereits mit 80% unserer Lieferanten spezielle Qualitätssicherungsvereinbarungen abgeschlossen – damit erreichten wir eine Verbesserung der Zulieferqualität um über 50%. Auch unsere Lieferanten haben davon profitiert, da sie ihre Prozesse mit unserer Hilfe optimieren konnten. Auch in Zukunft werden wir intensiv mit unseren Lieferanten zusammenarbeiten, um Qualität, Kosten und Logistik weiter zu optimieren. Dabei ist eines unserer langfristigen Ziele: Wincor Nixdorf will die global leistungsfähigsten Lieferanten zu strategischen Partnern des Unternehmens machen.

**Den globalen Wettbewerb nutzen.** Auch Materialien, die nicht direkt der Produktion dienen, müssen beschafft werden: Informationstechnik, Dienstleistungen und Investitionen. Auch hier haben wir die Vorteile der globalen Wettbewerbstätigkeit genutzt: Warengruppen mit hohem Umsatzvolumen haben wir schrittweise gebündelt und neu verhandelt. In den nächsten Jahren sehen wir in diesem Bereich weiteres Optimierungspotenzial. Darüber hinaus wollen wir die Arbeit mit strategisch wichtigen Lieferanten intensivieren.

Ein wichtiges Ziel haben wir bereits erreicht: Wincor Nixdorf konnte das Einkaufsvolumen in US-Dollar deutlich erhöhen. Dies wurde erreicht, in dem wir zum Beispiel mehr Lieferanten aus dem asiatischen Raum in unser Netzwerk aufgenommen haben. Weiterhin haben wir das Produktionsvolumen an den Fertigungsstätten in Asien und Amerika erhöht. Damit konnte ausgehend von der Beschaffungsseite die Abhängigkeit von Währungsschwankungen verringert werden.

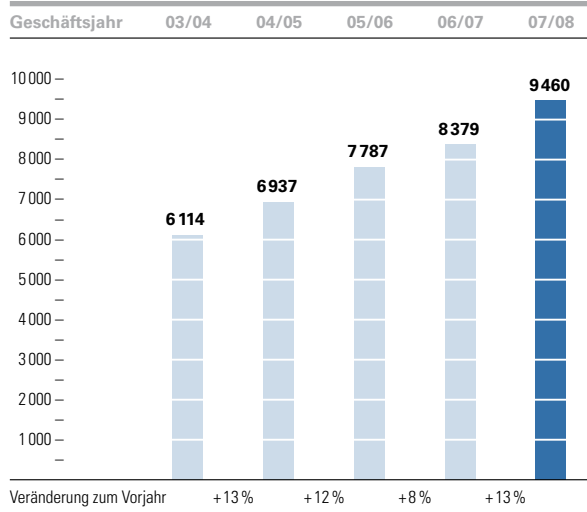
Darüber hinaus profitiert Wincor Nixdorf von Kostenvorteilen durch die Produktion in Ländern mit günstigeren Kostenstrukturen: Gestiegene Rohstoff- und Energiepreise gleichen wir dadurch teilweise aus.

## MITARBEITER.

### Weiterer Personalaufbau in Wachstumsmärkten.

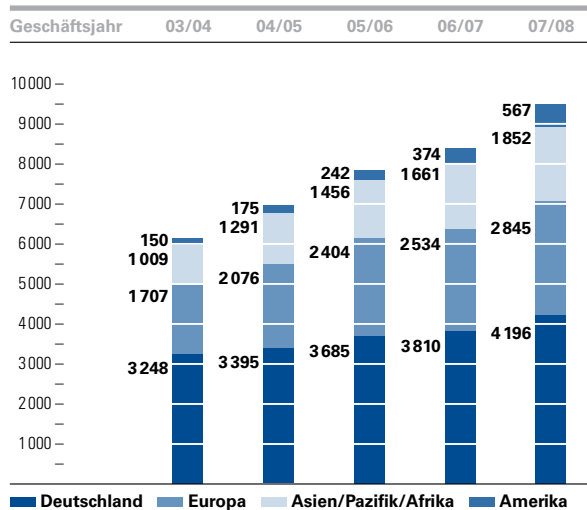
Auch im vergangenen Geschäftsjahr hat Wincor Nixdorf die Anzahl seiner Mitarbeiter erhöht und zählte zum Stichtag 30. September 2008 weltweit 9 460 Beschäftigte (2006/2007: 8 379), 1 081 mehr als im Jahr davor. Vor dem Hintergrund unserer Internationalisierungsstrategie haben wir verstärkt im Ausland rekrutiert – insbesondere in unseren Wachstumsregionen Asien/Pazifik/Afrika und Amerika. Insgesamt stieg die Belegschaft außerhalb Deutschlands auf 5 264 (2006/2007: 4 569) Mitarbeiter. Auch in Deutschland erhöhte sich die Mitarbeiterzahl deutlich auf 4 196 und lag damit um 386 über dem Vorjahr (2006/2007: 3 810).

### Entwicklung der Mitarbeiterzahl.



Insbesondere verstärken die neuen Arbeitskräfte weltweit unsere Services-Ressourcen. Im Inland resultierte der Anstieg hingegen vornehmlich aus den Mehrheitsbeteiligungen an den Dienstleistern Prosystems IT GmbH sowie der Bankberatung Organisations- und IT-Beratung für Banken AG und der damit verbundenen Übernahme von Mitarbeitern. Weitere Einstellungsschwerpunkte waren der Vertrieb in unseren Wachstumsmärkten, der Bereich Forschung und Entwicklung und die Fertigung. In Asien wurden speziell im Hinblick auf den geplanten Ausbau der dortigen Produktionskapazitäten Mitarbeiter neu eingestellt.

### Entwicklung der Mitarbeiterzahlen nach Regionen.



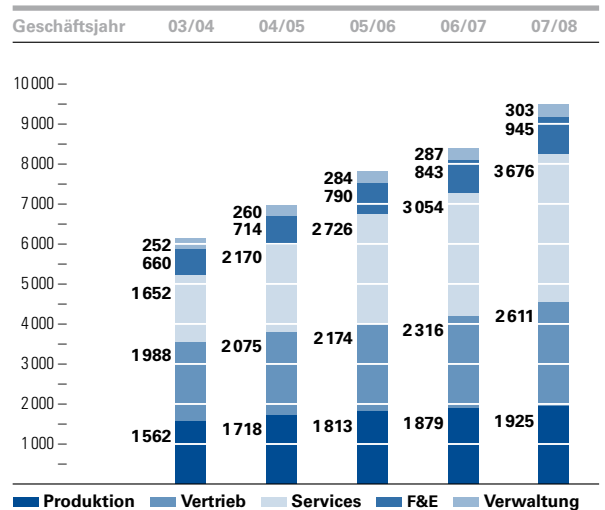
### Wissenstransfer und Best Practice.

Im internationalen Wettbewerb sind hoch qualifizierte Mitarbeiter ein wesentlicher Faktor. Insbesondere die Bereitschaft zu lebenslangem Lernen ist in der dynamischen IT-Branche essenziell. Vor diesem Hintergrund nehmen Qualifizierungsangebote sowie die länderübergreifende Vernetzung des Wissens bei Wincor Nixdorf einen immer höheren Stellenwert ein. Im Mittelpunkt steht dabei der internationale Erfahrungsaustausch zu Prozessen und Lösungen: So haben wir beispielsweise zur Prozess- und Qualitätsverbesserung in der Produktion ein weltweites Qualitätsnetzwerk aufgebaut. Ziel sind konzernweit einheitliche Verfahren und Instrumente sowie Best-Practice-Beispiele an allen Standorten.

Wissen bedeutet Vorsprung: Deshalb haben wir unser Qualifizierungsangebot für alle Mitarbeiter im Berichtsjahr erneut erweitert. Auf großes Interesse stießen vor allem die Produktschulungen für Hardware und Software, Vertriebs-schulungen sowie Führungskräfte- und Softskill-Trainings.

Ebenfalls im Fokus: unser zentrales Projektmanagementsystem. 2007 eingeführt, um konzernweit ein standardisiertes, professionelles Projektmanagement zu etablieren, wurde es in den zurückliegenden Monaten konsequent weiterentwickelt. So startete Wincor Nixdorf auf internationaler Ebene Trainingsaktivitäten und gezielte Initiativen, um unter anderem eine länderübergreifende Projektmanagement-Community aufzubauen.

### Entwicklung der Mitarbeiterzahlen nach Funktionen.



**Wettbewerb um die Besten.** Wincor Nixdorf stellt sich aktiv den Herausforderungen des globalen Wettbewerbs – auch wenn es um Mitarbeiter geht. Daher legen wir auf allen Konzernebenen besonderen Wert auf die Rekrutierung und Bindung hervorragender Arbeitskräfte, auf die optimale Integration neuer Beschäftigter sowie die Begeisterung und das Commitment langjähriger Mitarbeiter. Diesen Anspruch vor Augen haben wir im Berichtsjahr massiv in unsere strategische Personalentwicklung investiert – Investitionen, die das Fundament für unsere weltweiten Programme zur Nachfolgeplanung und Talentförderung bilden.

Fester Bestandteil unserer Politik ist es, die Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen: Im Berichtsjahr haben wir daher wieder zusätzlich zum Basisentgelt eine Vergütung gezahlt, die individuelle Leistung, Gruppenleistung und den Unternehmenserfolg honoriert. Über alle Ebenen hinweg erzielten unsere Mitarbeiter insgesamt überdurchschnittliche Vergütungsbeträge.

Unser Bekenntnis zu sozialem und ethisch verantwortlichem Verhalten haben wir durch die Entwicklung und Umsetzung entsprechender Leitlinien weiter verstärkt.

Im Rahmen unseres Compliance-Programms wurden die weltweit und für alle Mitarbeiter geltenden Regeln zusammengefasst und online zur Verfügung gestellt.

Den Entgeltrahmenvertrag (ERA), den die IG Metall und der Arbeitgeberverband vereinbart haben, werden wir in der Wincor Nixdorf International GmbH wie geplant zum 1. Oktober 2008 umsetzen. Alle notwendigen Vorbereitungen haben wir in Abstimmung mit der Arbeitnehmervertretung getroffen und im Berichtsjahr abgeschlossen. Mit diesem neuen, in der Wincor Nixdorf International GmbH eingeführten Entgeltrahmenvertrag tritt ein einheitliches, zeitgemäßes Tarifsystem in Kraft. Das über 30 Jahre alte bisherige System wird abgelöst.

## AUSBLICK.

### Künftige Rahmenbedingungen.

**Weltwirtschaft mit Rezessionstendenzen.** Die Perspektiven für die Weltwirtschaft haben sich im Herbst des Jahres 2008 stark eingetrübt.

Die Erschütterungen des internationalen Finanzsystems in Folge der US-amerikanischen Hypothekenkrise erreichten im Oktober 2008 einen weiteren Höhepunkt. Rund um den Globus sahen sich Regierungen und Zentralbanken zu konzentrierten finanzwirtschaftlichen Aktionen nie zuvor gekannten Ausmaßes veranlasst. Inwieweit diese Maßnahmen zur Eindämmung der eingetretenen Finanzmarktkrise beitragen, ist zu Beginn des Geschäftsjahres 2008/2009 nicht absehbar.

Verbunden damit ist das Ausmaß der negativen Auswirkungen auf die Realwirtschaft zurzeit nicht umfassend beurteilbar. Damit bleibt offen, ob die im Oktober 2008 vorliegenden Prognosen noch weiter nach unten zu korrigieren sein werden.

Der Internationale Währungsfonds (IWF) geht davon aus, dass sich die Weltwirtschaft im Jahr 2009 stark abschwächen wird. Das globale Wachstum werde voraussichtlich bei 3,0% liegen, so der IWF. Führende Wirtschaftsforschungsinstitute (Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose) haben in der »Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2008« die Prognosen gesenkt und bewerten die Aussichten nun pessimistischer. Sie gehen zudem von einer längeren Belastung der Weltwirtschaft aus und sehen für eine ganze Reihe von Industrieländern Rezessionsgefahren. In vielen Schwellenländern lässt die Dynamik laut Gemeinschaftsdiagnose ebenfalls nach. Insgesamt wird ein Anstieg der Weltproduktion im Jahr 2009 um nur 1,8% erwartet.

In **Deutschland** wird das reale Bruttoinlandsprodukt nach Ansicht der Projektgruppe im Jahr 2009 nur noch um 0,2% wachsen, 2008 dürfte das Wachstum noch bei 1,8% liegen. Deutschland stehe am Rande einer Rezession, so die Prognose. In einem Risikoszenario wird sogar ein Rückgang des Bruttoinlandsprodukts um 0,8% prognostiziert.

Für **Europa** erwartet die Projektgruppe 2009 eine Stagnation des Wachstums, nach ca. 1,0% Wachstum für 2008. Laut Prognose deuten viele Indikatoren darauf hin, dass Europa in eine Rezession rutscht.

Die bislang so dynamischen Volkswirtschaften **Asiens** sollen 2009 mit 6,7% (2008: 7,6%) etwas langsamer, aber dennoch auf hohem Niveau wachsen.

Die **US-Konjunktur** steuert 2009 mit nur 1,0% Wachstum auf den Tiefpunkt der letzten 10 Jahre zu, so die Einschätzung des IWF. Der nachlassende private Konsum trägt dazu ebenso bei wie ein Rückgang bei den Unternehmensinvestitionen. Für 2008 prognostiziert der Internationale Währungsfonds ein Wachstum der US-Wirtschaft um 1,6%.

**Entwicklung im Retailbanking und im Handel.** In der weltweiten Banken- und Finanzmarktkrise erwies sich das **Retailbanking** als relativ stabiler Faktor im teilweise sehr volatilen Bankenportfolio. Damit ist zumindest mittelfristig eine Belebung dieses Geschäftsfelds zu erwarten, das seit einigen Jahren bereits eine Renaissance erlebt. Viele Retailbanken stellen sich auf einen anhaltenden und unverändert starken Wettbewerb ein – und darauf, ihre Kundenbasis auszuweiten oder zumindest als Basis für weiteres Wachstum zu nutzen. Dabei ist zu erwarten, dass dem Faktor »Kosten« ein besonderer Stellenwert zukommt. Diese Entwicklungen werden nach Einschätzungen vieler Geldinstitute durch Fusionen und Übernahmen im Bankensektor, insbesondere als Folge der Finanzmarktkrise, eher forciert. Gleichwohl ist es kurzfristig auch für dieses Banken-Geschäftsfeld möglich, dass es von der negativen Gesamtlage im Bankensektor und von einer möglichen Schwächung der Realwirtschaft in Mitleidenschaft gezogen wird.

Auch für die **Handelsbranche** ist in den etablierten Märkten mittelfristig davon auszugehen, dass der Wettbewerb um Kunden ebenso wie der Zwang zu Kosteneinsparungen anhalten wird. Allerdings hat sich in der Vergangenheit gezeigt, dass diese Branche hinsichtlich ihrer Investitionsbereitschaft sehr viel empfindlicher auf konjunkturelle Eintrübungen reagiert. Dies kann kurzfristig ebenfalls eintreten. Zudem ist es denkbar, dass zum Beispiel der Baumarkt- und Bekleidungssektor stär-

ker von Zurückhaltungen der Verbraucher tangiert sein könnten als der Lebensmittelhandel.

In den meisten Emerging Markets ist zumindest mittelfristig davon auszugehen, dass trotz abgeschwächten wirtschaftlichen Wachstums der wachsende Wohlstand zu einer weiteren Ausdehnung der Filialnetze von Banken und Handel führen wird.

**Mittelfristige Entwicklung des Wincor Nixdorf-Konzerns.** Bereits beim Börsengang haben wir uns zum Ziel gesetzt, jedes Jahr stärker als unsere Märkte zu wachsen. Mit kontinuierlichem Umsatz- und jeweils noch höherem Ergebniswachstum wollen wir für die Anteilseigner eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes erzielen. Als Zielmarken für unsere Wachstumslinie haben wir uns seinerzeit eine Steigerung des Umsatzes um 6% und des EBITA um 8% pro Jahr gesetzt. Diese Maxime ist mittelfristig auch weiterhin gültig, selbst wenn es kurzfristig infolge der weltweiten Auswirkungen der Finanzmarktkrise zu Eintrübungen der Geschäftsentwicklung kommen kann.

Die positive mittelfristige Einschätzung stützt sich darauf, dass aufgrund brancheneigener Trends die Investitionen im Retailbanking und im Handel auch angesichts verlangsamter konjunktureller Entwicklungen fortgesetzt werden. Dabei eröffnet die relative Stabilität des Retailbankings und der anhaltende, wenn nicht sogar intensivierter Wettbewerb auf diesem Geschäftsgebiet zusätzliche Chancen für Wincor Nixdorf. Dies insbesondere deshalb, weil angesichts höherer Wettbewerbsintensität die Notwendigkeit zu Kosteneinsparungen zunimmt und das Lösungsportfolio von Wincor Nixdorf darauf abzielt, auf diesem Gebiet besondere Vorteile zu erzielen.

Weiterhin gültig bleibt die Wachstumsstrategie, die von vier Pfeilern getragen wird: Wachstum durch globale Expansion, durch Innovationen, durch High-End-Services sowie durch unsere Geschäftstätigkeit in benachbarten Branchen.

Im Zuge unserer weltweiten Wachstumsstrategie werden wir gegebenenfalls interessante Chancen für kleinere Akquisitionen nutzen – dies gilt besonders im Hinblick auf den Ausbau unserer Aktivitäten zur Software-Entwicklung sowie zur IT-Betriebsführung oder bei Professional Services.

Zur mittelfristig verbesserten Geschäftsbasis trägt darüber hinaus bei, dass Wincor Nixdorf sich mit seinen Aktivitäten günstigere Ausgangspositionen für weiteres Geschäft erarbeitet hat. So wurde im zurückliegenden Geschäftsjahr die globale Expansion konsequent fortgesetzt und dadurch die Abhängigkeit von Einzelkunden oder singulären Volkswirtschaften weiter reduziert. Mit weiteren Innovationen konnte das Angebotsportfolio an Lösungen ausgebaut werden, die signifikante Kosten- und Servicevorteile für Geschäftsprozesse bei Banken und Handelsunternehmen erreichen. Zudem hat Wincor Nixdorf seine Aktivitäten auf den Gebieten Beratung, Software-Integration, Managed Services sowie Outsourcing erweitert. Ebenso wie auf dem Gebiet der produktbezogenen Dienstleistungen werden dafür zumeist mehrjährige Verträge abgeschlossen, die insgesamt zu sehr stabilen Erlösbeiträgen führen. Zusätzlich wird die Kompetenz im Filial- und SB-Geschäft durch erfolgreichen Know-how-Transfer in benachbarte Branchen übertragen und damit zusätzliches Wachstumspotenzial erschlossen.

**Das Geschäftsjahr 2008/2009.** Vor dem Hintergrund der mittelfristigen Branchentrends im Retailbanking und im Handel sowie weiter verbesserter Ausgangspositionen bieten sich im Hinblick auf das laufende Geschäftsjahr 2008/2009 für Wincor Nixdorf Chancen auch in sich abzeichnenden gesamtwirtschaftlich schwierigeren Zeiten. Daher geht das Unternehmen auf der Grundlage seiner im Oktober 2008 vorliegenden Erkenntnisse davon aus, in seinem Geschäftsjahr 2008/2009 an das sehr gute Vorjahr anknüpfen und das erreichte Geschäftsniveau in etwa halten zu können.

Trotz einer tendenziell positiven Prognose zieht Wincor Nixdorf in Betracht, dass derzeit nicht endgültig absehbar ist, ob und wann die Finanzmarktkrise eingedämmt werden kann und welche weltwirtschaftlichen Folgen sie nach sich ziehen wird. Dies gilt sowohl für die etablierten Länder als auch für die Emerging Markets. Je nach Intensität der nachteiligen Auswirkungen auf die Realwirtschaft können kurzfristige Reduzierungen der Investitionsbudgets bei Retailbanken und Handel nicht ausgeschlossen werden. Wincor Nixdorf bereitet sich deshalb darauf vor, flexibel auf die denkbaren Herausforderungen reagieren zu können. Vorrang haben dabei vor allem flexible Kostenstrukturen zur Absicherung des Margenniveaus. Wincor Nixdorf trifft daher auf den Gebieten Produktion, Vertrieb und Service entsprechende Vorkehrungen, um das Unternehmen auf eventuelle Unwägbarkeiten vorzubereiten.

**Disclaimer.** Der Ausblick 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 ihren 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 zum Beispiel 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.

# KONZERN-GEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2007/2008<sup>3</sup>.

in Mio. €

	2007/2008 <sup>1</sup>	2006/2007 <sup>2</sup>	Veränderung
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>2.319</b>	<b>2.145</b>	8 %
Herstellungskosten	-1.683	-1.554	8 %
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>636</b>	<b>591</b>	8 %
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	27,4 %	27,6 %	-
<b>Forschungs- und Entwicklungskosten</b>	<b>-105</b>	<b>-97</b>	8 %
Forschungs- und Entwicklungskosten in % vom Umsatz	4,5 %	4,5 %	-
<b>Vertriebs- und Verwaltungskosten<sup>4</sup></b>	<b>-325</b>	<b>-308</b>	6 %
Vertriebs- und Verwaltungskosten in % vom Umsatz	14,0 %	14,4 %	-
<b>EBITA<sup>5</sup></b>	<b>206</b>	<b>186</b>	11 %
EBITA in % vom Umsatz (EBITA-Rendite)	8,9 %	8,7 %	-
<b>Abschreibungen auf Sachanlagen und Lizenzen sowie Wertberichtigungen auf reparable Ersatzteile</b>	<b>54</b>	<b>47</b>	15 %
<b>EBITDA</b>	<b>260</b>	<b>233</b>	12 %
EBITDA in % vom Umsatz (EBITDA-Rendite)	11,2 %	10,9 %	-
<b>Abschreibungen Produkt-Know-how</b>	<b>-12</b>	<b>-15</b>	3
<b>Finanzerträge/Finanzaufwendungen</b>	<b>-13</b>	<b>-10</b>	-3
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>181</b>	<b>161</b>	12 %
Laufende Steuern vom Einkommen und Ertrag	-56	-64	8
Latente Steuererträge und Aufwendungen	2	12	-10
<b>Ertragsteuern</b>	<b>-54</b>	<b>-52</b>	-2
Steuerquote	30 %	32 %	-
<b>Periodenergebnis</b>	<b>127</b>	<b>109</b>	17 %
<b>Ergebnisanteil anderer Gesellschafter</b>	<b>0</b>	<b>-1</b>	1
<b>Ergebnisanteil der Aktionäre der Wincor Nixdorf AG</b>	<b>127</b>	<b>108</b>	18 %
Abschreibungen Produkt-Know-how	12	15	-3
Rechnerischer Steuereffekt	-4	-6	2
<b>Periodenergebnis vor Belastungen aus Carve-out</b>	<b>135</b>	<b>118</b>	14 %

<sup>1</sup> 01.10.2007 – 30.09.2008.<sup>2</sup> 01.10.2006 – 30.09.2007.<sup>3</sup> Vor den Ergebnisbelastungen aus dem Carve-out.<sup>4</sup> Inklusive sonstige Erträge und Aufwendungen.<sup>5</sup> Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Zinsen, Steuern und Amortisation von Geschäfts- und Firmenwert und Produkt-Know-how.

## KONZERNBILANZ ZUM 30. SEPTEMBER 2008.

<b>Aktiva</b>		in Mio. €		
	30.09.2008	30.09.2007	Veränderung	
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>				
Immaterielle Vermögenswerte	363	367	-4	
Sachanlagen	143	115	28	
Finanzanlagen	1	1	0	
Reparable Ersatzteile	14	16	-2	
Latente Steueransprüche	18	14	4	
Sonstige Vermögenswerte	13	21	-8	
	<b>552</b>	<b>534</b>	<b>18</b>	
	43 %	44 %	-	
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>				
Vorräte	278	294	-16	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	363	317	46	
Sonstige Vermögenswerte	65	56	9	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	16	24	-8	
	<b>722</b>	<b>691</b>	<b>31</b>	
	57 %	56 %	-	
<b>Summe Aktiva</b>	<b>1.274</b>	<b>1.225</b>	<b>49</b>	
<b>Passiva</b>				
in Mio. €				
	30.09.2008	30.09.2007	Veränderung	
<b>Eigenkapital</b>				
	<b>276</b>	<b>278</b>	<b>-2</b>	
	22 %	23 %	-	
<b>Langfristige Schulden</b>				
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	16	16	0	
Sonstige Rückstellungen	35	34	1	
Finanzverbindlichkeiten	186	170	16	
Latente Steuerverbindlichkeiten	3	2	1	
	<b>240</b>	<b>222</b>	<b>18</b>	
	19 %	18 %	-	
<b>Kurzfristige Schulden</b>				
Sonstige Rückstellungen	171	175	-4	
Finanzverbindlichkeiten	24	36	-12	
Erhaltene Anzahlungen	49	55	-6	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	271	234	37	
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	51	50	1	
Sonstige Verbindlichkeiten	192	175	17	
	<b>758</b>	<b>725</b>	<b>33</b>	
	59 %	59 %	-	
<b>Summe Passiva</b>	<b>1.274</b>	<b>1.225</b>	<b>49</b>	
<b>Working Capital<sup>1)</sup></b>	<b>253</b>	<b>255</b>	<b>-2</b>	
<b>Nettoverschuldung</b>	<b>194</b>	<b>182</b>	<b>12</b>	

<sup>1)</sup>Ohne reparable Ersatzteile.

## KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG.

in Mio. €

	2007/2008	2006/2007	Veränderung
<b>EBITA</b>	<b>206</b>	<b>186</b>	<b>20</b>
Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	46	42	4
Wertminderungen auf reparable Ersatzteile	8	5	3
<b>EBITDA</b>	<b>260</b>	<b>233</b>	<b>27</b>
Gezahlte Zinsen	-13	-9	-4
Gezahlte Ertragsteuern	-56	-37	-19
(+/-) Working Capital	3	-40	43
(+/-) Sonstige Vermögenswerte und übrige sonstige Verbindlichkeiten sowie Rückstellungen und sonstige nicht zahlungswirksame Sachverhalte	2	33	-31
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>	<b>196</b>	<b>180</b>	<b>16</b>
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>-72</b>	<b>-66</b>	<b>-6</b>
darin Akquisitionstätigkeit	-2	-10	8
darin Investition in reparable Ersatzteile	-5	-5	0
darin Investition in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-67	-52	-15
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-116</b>	<b>-119</b>	<b>3</b>
darin Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile	-43	-44	1
darin Auszahlungen an Gesellschafter	-88	-46	-42
<b>Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</b>	<b>8</b>	<b>-5</b>	<b>13</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Berichtsperiode	-11	-6	-5
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Berichtsperiode</b>	<b>-3</b>	<b>-11</b>	<b>8</b>
<b>Free Cashflow</b>	<b>124</b>	<b>123</b>	<b>1</b>

## SEGMENTBERICHT.

### Segmentbericht nach Geschäftsfeldern.

in Mio. €

	Banking	Retail	Konzern
Umsatz mit externen Kunden	1.547 (1.358)	772 (787)	<b>2.319</b> (2.145)
Operatives Ergebnis (EBITA)	162 (142)	44 (44)	<b>206</b> (186)
Segmentvermögen	538 (481)	288 (286)	<b>826</b> (767)
Segmentverbindlichkeiten	252 (223)	140 (138)	<b>392</b> (361)
Investitionen in gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	58 (44)	9 (11)	<b>67</b> (55)
Investitionen in reparable Ersatzteile	4 (5)	1 (1)	<b>5</b> (6)
Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	38 (33)	8 (9)	<b>46</b> (42)
Wertminderungen auf reparable Ersatzteile	7 (4)	1 (1)	<b>8</b> (5)
Forschungs- und Entwicklungskosten	74 (65)	31 (32)	<b>105</b> (97)

Die Vorjahresvergleichszahlen sind jeweils in Klammern angegeben.

### Segmentbericht nach geographisch bestimmten Märkten.

in Mio. €

	Europa	In Europa enthalten: Deutschland	Asien/ Pazifik/ Afrika	Amerika	Konzern
Umsatz mit externen Kunden	1.803 (1.701)	588 (572)	329 (277)	187 (167)	<b>2.319</b> (2.145)
Segmentvermögen	643 (591)	332 (295)	143 (127)	49 (49)	<b>826</b> (767)
Investitionen in gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	60 (50)	51 (42)	5 (3)	2 (2)	<b>67</b> (55)
Investitionen in reparable Ersatzteile	5 (6)	5 (6)	0 (0)	0 (0)	<b>5</b> (6)

Die Vorjahresvergleichszahlen sind jeweils in Klammern angegeben.