



JAHRESPRESSEKONFERENZ

Das Geschäftsjahr 2008/2009

auf Basis vorläufiger Zahlen

Düsseldorf, 10. November 2009

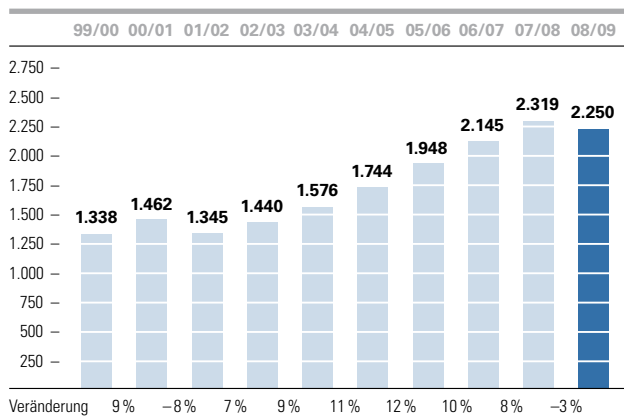
KENNZAHLEN 2008/2009.

| | 2008/2009 ¹ | 2007/2008 ² | Veränderung |
|--|------------------------|------------------------|-------------|
| Ergebnisrechnung (Mio. €)³ | | | |
| Umsatzerlöse | 2.250 | 2.319 | -3 % |
| Bruttoergebnis vom Umsatz | 582 | 636 | -8 % |
| Bruttoergebnis in % vom Umsatz | 25,9 % | 27,4 % | - |
| Forschungs- und Entwicklungskosten | -103 | -105 | -2 % |
| Forschungs- und Entwicklungskosten in % vom Umsatz | 4,6 % | 4,5 % | - |
| Vertriebs- und Verwaltungskosten ⁴ | -300 | -325 | -8 % |
| Vertriebs- und Verwaltungskosten in % vom Umsatz | 13,3 % | 14,0 % | - |
| Operatives Ergebnis (EBIT) | 179 | 206 | -13 % |
| Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwert | 0 | 0 | - |
| EBITA ⁵ | 179 | 206 | -13 % |
| EBITA in % vom Umsatz (EBITA-Rendite) | 8,0 % | 8,9 % | - |
| Abschreibungen auf Sachanlagen und Lizenzen sowie Wertberichtigungen auf reparable Ersatzteile | 56 | 54 | 4 % |
| EBITDA | 235 | 260 | -10 % |
| EBITDA in % vom Umsatz (EBITDA-Rendite) | 10,4 % | 11,2 % | - |
| Periodenergebnis | 114 | 127 | -10 % |
| Periodenergebnis in % vom Umsatz | 5,1 % | 5,5 % | - |
| Periodenergebnis vor Belastungen aus Carve-out | 117 | 135 | -13 % |
| Ergebnis je Aktie (€) ⁶ | 3,54 | 4,08 | - |
| Cashflow (Mio. €) | | | |
| Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit | 177 | 196 | -10 % |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit | -67 | -72 | -7 % |
| | 30.09.2009 | 30.09.2008 | Veränderung |
| Bilanzkennzahlen (Mio. €) | | | |
| Working Capital | 202 | 253 | -51 |
| in % vom Umsatz | 9,0 % | 10,9 % | - |
| Nettoverschuldung | 150 | 194 | -44 |
| Eigenkapital ⁷ | 330 | 276 | 54 |
| Human Resources | | | |
| Mitarbeiter (30. September) | 9381 | 9460 | -79 |

¹ 01.10.2008 – 30.09.2009.² 01.10.2007 – 30.09.2008.³ Vor den Ergebnisbelastungen aus dem Carve-out.⁴ Inklusive sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen.⁵ Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Zinsen, Steuern und Amortisation von Geschäfts- oder Firmenwert und Produkt-Know-how.⁶ Berechnet auf Grundlage von 33,085 Millionen Aktien.⁷ Inklusive Minderheitsanteile.

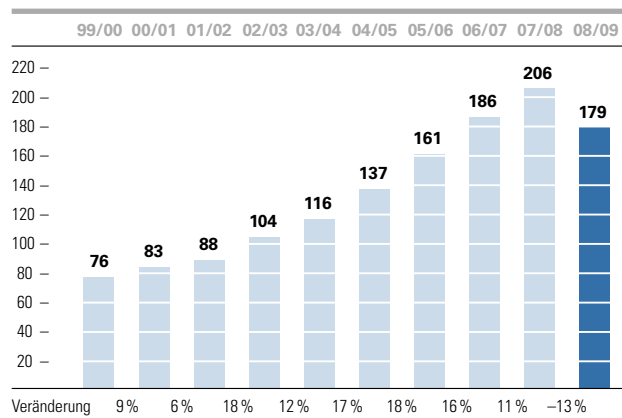
Umsatzentwicklung im 10-Jahres-Überblick.

in Mio. €



Ergebnisentwicklung (EBITA) im 10-Jahres-Überblick.

in Mio. €



DER WINCOR NIXDORF-KONZERN IM GESCHÄFTSJAHR 2008/2009.

UNTERNEHMENSPROFIL.

Wincor Nixdorf bietet IT-basierte Lösungen für Retailbanken sowie Handelsunternehmen und deren Filialgeschäft. Der Fokus unserer Geschäftstätigkeit liegt dabei auf der Optimierung damit zusammenhängender Geschäfts- und IT-Prozesse. Wir setzen uns dafür ein, dass unsere Kunden so endkundenorientiert, wirtschaftlich und international wie möglich arbeiten können.

Unser Portfolio umfasst zum einen die Automatisierung von Prozessen, zum anderen die Übertragung von Standard- bzw. Service-Prozessen auf Selbstbedienungssysteme. Unsere Beratung, die Anpassung von IT-Lösungen an individuelle Kundenanforderungen sowie die Implementierung und Integration vor Ort werden dabei immer wichtiger.

Lösungen für Unternehmen im Wandel. Zunehmend schnüren wir für unsere Kunden komplette Lösungspakete für ganze Geschäftsprozesse: Automatisierungslösungen für die Scheck- und Bargeldannahme und -verarbeitung, das Bargeld-Handling in Bank- oder Handelsfilialen sowie die Leergrutrücknahme sind dafür nur Beispiele. Diese breite Kompetenz macht Wincor Nixdorf zudem zu einem optimalen Generalunternehmer für neue IT-Lösungen.

Dort, wo sich unsere Kunden ganz auf ihre eigenen Kernkompetenzen konzentrieren wollen, übernehmen wir teilweise oder vollständig die Verantwortung für die Betriebsführung der filialbezogenen IT-Infrastruktur. Dabei stellen wir die Verfügbarkeit der installierten Systeme über den gesamten Produktlebenszyklus sicher.

Nicht nur Retailbanken und Handelsunternehmen verfügen über Filialen und Filialnetze. Vielmehr zählen weitere Anwendungsgebiete, zum Beispiel Unternehmen mit ähnlichen Strukturen und vergleichbaren Herausforderungen – wie Postunternehmen und Tankstellenketten –, zu unserer Zielgruppe und zu unserem Kundenkreis. Auch sie können von unserem Know-how profitieren.

Globaler Konzern mit deutscher Unternehmenszentrale. Wincor Nixdorf ist ein globaler Konzern mit Unternehmenszentrale in Deutschland. Mit unserem Portfolio sind wir in rund 100 Ländern präsent, davon in 41 mit eigenen Tochtergesellschaften. Mit unseren internationalen Aktivitäten erwirtschaften wir circa drei Viertel unseres Umsatzes, mehr als die Hälfte unserer über 9000 Mitarbeiter ist außerhalb von Deutschland beschäftigt, jeder fünfte in der Region Asien/Pazifik/Afrika. Neben unseren Standorten in Deutschland produzieren wir vorrangig in Singapur und China.

Unsere Geschäftstätigkeit haben wir in den letzten Jahren weltweit ausgebaut und gehören damit zu den führenden Anbietern von IT-Lösungen und -Services für Retailbanken und Handelsunternehmen. Wir haben uns neue Märkte erschlossen und ein weltumspannendes Entwicklungs-, Produktions- und Logistiknetzwerk aufgebaut, das es uns erlaubt, 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 machen uns auch international erfolgreich.

Weitere Informationen zu unseren Märkten, unserer Wettbewerbsposition und unseren Leistungen sind in den Kapiteln »Strategie, Ziele und Wertemanagement bei Wincor Nixdorf« (Seite 4 ff.) sowie »Geschäftsverlauf Segmente« (Seite 16 ff.) zu finden.

STRATEGIE, ZIELE UND WERTEMANAGEMENT BEI WINCOR NIXDORF.

Das Geschäftsmodell. Banken und Handel sind die zwei Branchen, die im Fokus unserer Geschäftstätigkeit stehen. Dabei konzentrieren wir uns vorrangig auf deren Filialgeschäft sowie auf die damit verbundenen Prozesse und Abläufe.

Beide Branchen werden mit zunehmend komplexeren Aufgaben konfrontiert, wobei der Informationstechnologie eine immer stärkere Bedeutung zukommt. Vom reinen Garant für Kosteneffizienz ist sie mittlerweile zu einer treibenden Kraft für wettbewerbsfähiges Wachstum avanciert: zu einem Schrittmacher für den Wandel in Unternehmen und damit zu einem entscheidenden Bestandteil der Strategie und des operativen Geschäfts unserer Kunden.

IT-Prozesse werden immer komplexer. Neben diesen Prozessen gewinnt auch das Veränderungsmanagement immer mehr an Bedeutung: Es reicht mittlerweile von der Analyse bestehender Abläufe bis hin zur Konzeption neuer Prozesse, von der Integration neuer Informationstechnologien in die existierende Infrastruktur bis hin zur teilweisen oder kompletten Ausgliederung der operativen Betriebsführung.

Diese Entwicklungen spiegeln sich auch in unserem Portfolio wider: Von einem vormals reinen Hardware-Hersteller hat sich Wincor Nixdorf kontinuierlich weiterentwickelt und angrenzende Leistungsfelder erschlossen. Dadurch waren wir in der Lage, unseren Anteil an der Wertschöpfungskette bei Veränderungen und Innovationen auf Kundenseite schrittweise auszubauen.

Kunden noch wettbewerbsfähiger machen. Unser strategisches Ziel ist es, den Wandel in Retailbanken und Handelsunternehmen weltweit voranzutreiben und zu unterstützen. Indem wir Prozesse und Abläufe so innovativ, effizient und kundenfreundlich wie möglich gestalten, machen wir unsere Kunden fit für den Wettbewerb und für die Zukunft. Vor allem reduzieren wir durch diese »Partnerschaft bei Veränderungen« die Komplexität, denn unsere Kunden erhalten alle Leistungen und das notwendige Know-how aus einer Hand. Davon profitiert auch Wincor Nixdorf selbst: Das Unternehmen bündelt seine Stärken, kann neue wettbewerbsstarke

Leistungsangebote unterbreiten und seine Kompetenz systematisch ausbauen. Und nicht nur das: Die grundlegende Konzentration auf das Filialgeschäft von Banken und Handelsunternehmen führt zu einem umfassenden und tiefgreifenden Verständnis für die Prozesse bei unseren Kunden. Diese Prozesse zu optimieren, ist unser Ziel und der Anspruch, den wir an uns stellen. Der Maßstab bei all unseren Aktivitäten: der Nutzen für den Kunden. Wir wollen für Banken und Handelsunternehmen einen Mehrwert schaffen und sie gleichzeitig möglichst langfristig an unser Unternehmen binden.

Die Wachstumsstrategie. Durch vier strategische Hebel wollen wir Wachstum und Geschäftserfolg über die nächsten Jahre vorantreiben: durch globale Expansion, durch Innovation, durch umfassende und hochwertige Services sowie durch Ausdehnung und Übertragung unseres Filial- und Selbstbedienungs-Know-hows (SB-Know-hows) auf andere Anwendungsgebiete. Alle vier Hebel ergänzen sich gegenseitig – gleichzeitig erschließt jeder einzelne zusätzliches Wachstumspotenzial.

Globale Expansion. Ausgehend von unserer Marktführerschaft in Deutschland haben wir unsere Geschäftstätigkeit konsequent internationalisiert und unsere Aktivitäten zunächst immer mehr in unserem europäischen Umfeld erweitert. Heute erwirtschaften wir auf dem europäischen Kontinent 75% unseres Umsatzes.

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

Unsere Stärke in Europa gibt uns die Kraft für weiteres weltweites Wachstum. Hier erhalten wir – vor allem wegen der starken Wettbewerbsintensität in unseren Zielbranchen – wichtige Impulse für die Weiterentwicklung unserer komplexen High-End-Lösungen.

Die Regionen Asien/Pazifik/Afrika sowie Amerika stehen für rund zwei Drittel des Weltmarktes – die logische Konsequenz für unsere Internationalisierungsstrategie ist es, dort weiter zu expandieren und unsere Geschäftstätigkeit in diesen Regionen auszubauen.

Wir streben in der Region Asien/Pazifik/Afrika einen Platz unter den ersten Anbietern in unseren beiden Geschäftssegmenten an. In der Region Amerika wollen wir unsere Marktposition signifikant erweitern.

Dabei kommt den »Emerging Markets« eine wichtige Rolle zu, weil Retailbanken und Handelsunternehmen einhergehend mit dem volkswirtschaftlichen Wachstum ihr Angebot ausdehnen und wir sie dabei mit unseren Erfahrungen und unserem Know-how bestens unterstützen können.

Innovationen. Unsere Innovationskraft macht uns stark. Nicht umsonst sind fast 1 000 unserer Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) tätig. Jährlich investieren wir etwa 4,5% unseres Umsatzes in F&E-Projekte. Dieser Anteil ist erforderlich, um unserem hohen Anspruch an die Innovationsführerschaft gerecht zu werden. Die Entwicklungszeiten bis zur Marktreife wollen wir noch weiter verkürzen – selbstverständlich bei anhaltend höchster Effizienz und Qualität.

Das Niveau unserer F&E-Aufwendungen halten wir weiterhin hoch und steigern fortlaufend die Leistungsfähigkeit unserer Aktivitäten in diesem Bereich.

Im Fokus unserer Forschungs- und Entwicklungsarbeit stehen:

- die Weiterentwicklung konvergenter Basistechnologien als Komponenten für die Prozessoptimierung – zum Beispiel zur Erkennung und Verarbeitung von Banknoten in Bargeld-Prozessen sowohl bei Retailbanken als auch in Handelsunternehmen
- die Verbesserung der Serviceability unserer Hard- und Software, um deren Verfügbarkeit und Kosteneffizienz über die komplette Lebensdauer weiter zu steigern
- Software als Schlüsselfaktor zur Optimierung von Prozessketten im Filialgeschäft von Retailbanken und Handel. Dabei liegt unser Augenmerk auch auf der Entwicklung hardware-unabhängiger Software
- High-End-Lösungen mit entsprechender Hard- und Software, um signifikantes Wachstum auf diesen Gebieten zu erzielen.

Umfassendes, hochwertiges Services-Portfolio.

Reibungslose und effizient ablaufende Geschäftsprozesse sind für unsere Kunden entscheidende Erfolgsfaktoren – und zudem ein wichtiger Aspekt zur Profilierung gegenüber Mitbewerbern. Dazu trägt wesentlich auch das Services-Portfolio von Wincor Nixdorf bei.

Um weitere Geschäftsprozesse in der Wertschöpfungskette unserer Kunden im Banking- und Retail-Geschäft optimieren zu können, bauen wir unser Leistungsspektrum an hochwertigen Services konsequent aus.

So verfügen wir heute über ein Angebot innovativer Services zur Erhöhung der Verfügbarkeit und Prozessqualität, das wir laufend um neue Komponenten erweitern. Zugleich dehnen wir das weltweite Netzwerk an Ressourcen zur Erbringung unserer Service-Leistungen aus, um das deutliche Wachstum auf diesen Gebieten zu unterstützen.

Beträchtliches weiteres Wachstumspotenzial sehen wir bei sehr komplexen Services, die daher im Rahmen unserer Wachstumsstrategie im Fokus stehen.

Managed Services und Outsourcing. Unser Angebot zielt darauf ab, in den Banken- und Handelsfilialen die bestmögliche und effizienteste Betriebsführung der IT-Infrastruktur zu gewährleisten: Zum einen bieten wir mit »Managed Services« standardisierte Betriebsführungskonzepte an, 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. Mit unseren Angeboten unterstützen wir unsere Kunden dabei, nachhaltig wettbewerbsfähige Kostenstrukturen zu erreichen und fixe Kosten in variable Kosten zu wandeln. Wir übernehmen die End-to-End-Verantwortung für die IT und beschränken damit die Betriebsrisiken unserer Kunden auf ein Minimum.

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. Unsere Dienstleistungen auf diesem Gebiet fassen wir unter dem Begriff »Professional Services« zusammen. Das gesamte Spektrum unserer Professional Services reicht von der Prozessumgestaltung über die Konzeption und Implementierung der entsprechenden Lösungen bis hin zur Wartung und Aktualisierung dieser Anwendungen.

Komplexe Dienstleistungen wie Managed Services, Outsourcing und Professional Services bauen wir verstärkt weiter aus.

Ausdehnung und Übertragung des Filial- und SB-Know-hows auf andere Anwendungsgebiete.

Wincor Nixdorf expandiert nicht nur auf regionaler Ebene, sondern erschließt sich zudem neue, verwandte Anwendungsgebiete, die sich durch ähnliche Filialstrukturen auszeichnen und so vergleichbare Anforderungen an ihre IT-Infrastruktur stellen: Dazu gehören zum Beispiel Postfilialen oder Tankstellen. Auch hier müssen Prozesse effizient und kundenfreundlich gestaltet werden – mit Hilfe entsprechender IT-Lösungen. Für viele Funktionen und Tätigkeiten kommen dabei Selbstbedienungs- oder Automatisierungskonzepte in Frage.

Unser Ziel ist es, Synergiepotenziale zu nutzen: zusätzliche Aufträge in verwandten Anwendungsgebieten zu erhalten, ohne jedoch unsere Kerngeschäftsfelder Banken und Handel aus den Augen zu verlieren.

Flankierende Programme zur Unterstützung der Unternehmensziele.

Um die Unternehmensziele wirksam zu unterstützen und noch effektiver in unseren 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«). Unser Ertragsniveau stützen wir durch ein Programm zur kontinuierlichen Verbesserung der Profitabilität (»ProImprove«). 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 entscheidend für unseren bisherigen und zukünftigen Erfolg erachten, haben wir Rahmenbedingungen geschaffen, die dazu beitragen sollen, diese Kultur lebendig zu erhalten, weiterzutragen und fortzuentwickeln.

Mit dem Ziel, bestehende Abläufe und Strukturen grundlegend zu überprüfen, hat Wincor Nixdorf im abgelaufenen Geschäftsjahr ein konzernweites Programm mit dem Titel »ProFuture« gestartet. Ziel ist es, das Unternehmen nicht nur durch die andauernden gesamtwirtschaftlich schwierigen Zeiten zu führen, sondern darüber hinaus auch stark für die Zukunft aufzustellen und weiteres Wachstum zu ermöglichen. Das Programm löst dabei nicht die bereits vorhandenen Wachstums- und Effizienzprogramme ab, sondern unterstützt diese. Angestrebt werden vor allem nachhaltig wirkende strukturelle und prozessuale Veränderungen, um Leistungsfähigkeit und Effizienz zu erhöhen.

RAHMENBEDINGUNGEN.

Weltwirtschaft auf dem Tiefpunkt. Unser Geschäftsjahr 2008/2009 begann unmittelbar nach der Insolvenz der amerikanischen Investmentbank Lehman Brothers. War die Tragweite dieses Ereignisses für die weltweite Finanzwirtschaft zunächst noch nicht absehbar, so traten die dramatischen Auswirkungen bis zur Mitte unseres Geschäftsjahres immer deutlicher zutage und mündeten schließlich in der größten weltweiten Wirtschaftskrise nach 1929.

Wirtschaftsforschungsinstitute und andere Experten prognostizieren, dass die gesamtwirtschaftliche Leistung im Jahr 2009 zurückgehen wird – Uneinigkeit besteht allerdings über die tatsächliche Stärke des Rückgangs und darüber, wie schnell und nachhaltig sich die Weltwirtschaft erholen kann: Während der Internationale Währungsfonds (IWF) davon ausgeht, dass die Weltwirtschaft im Jahr 2009 um 1,1% schrumpfen wird, haben führende deutsche Wirtschaftsforschungsinstitute (Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose) in ihrer »Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2009« eine pessimistischere Prognose veröffentlicht. Sie gehen von einem Rückgang der Weltproduktion um 2,5% aus. Die Wirtschaftsleistung in den Industrieländern werde um gut 3,5% schrumpfen, was die Erholung in den Schwellenländern dämpfe. Laut Projektgruppe dürfte sich diese Ländergruppe fürs Erste als Triebkraft der Weltkonjunktur erweisen.

Für Deutschland prognostiziert der IWF mit 5,3% ein noch stärkeres konjunkturelles Minus. Die Projektgruppe sieht Deutschland in der tiefsten Rezession seit Gründung der Bundesrepublik und geht davon aus, dass die deutsche Wirtschaft im Jahr 2009 um 5,0% schrumpfen wird. Der Rückgang der weltweiten Nachfrage nach Investitionsgütern wirkte sich dabei insbesondere auf die Exportindustrie negativ aus. Im Laufe des Jahres hat sich die Krise auf die gesamte deutsche Wirtschaft ausgeweitet. Inzwischen scheint sich eine Bodenbildung abzuzeichnen. Im dritten Quartal 2009 konnte die deutsche Wirtschaft laut Projektgruppe einen etwas kräftigeren Produktionsanstieg, verglichen mit dem zweiten Quartal 2009, verzeichnen.

Im Euroraum erwartet der IWF 2009 einen Konjunkturerinbruch um 4,2%. Die Projektgruppe geht von einer Abschwächung in Höhe von 3,9% aus. Zahlreiche Indikatoren sprächen allerdings dafür, dass die konjunkturelle Talsohle im Euroraum im Sommer durchschritten wurde.

Für Asien ist der IWF optimistischer gestimmt und prognostiziert für das Jahr 2009 ein Wirtschaftswachstum von 6,2%. Dabei rechnet der IWF in China mit einem Wirtschaftswachstum um 8,5%; in Indien gehen die Experten von einem Zuwachs um 5,4% aus. Die Projektgruppe sieht seit dem Frühjahr 2009 eine kräftige Belebung der Konjunktur in Asien. Für China gehen die Wirtschaftsforschungsinstitute davon aus, dass das von der Regierung angestrebte Wachstum von 8% in etwa erreicht wird. Für die indische Wirtschaft rechnen die Experten mit einem Produktionszuwachs von 6%.

Die US-Wirtschaft wird nach Schätzung des IWF im Jahr 2009 um 2,7% schrumpfen. Die Projektgruppe geht von einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts um 2,6% aus, wobei sich ein Ende der Rezession abzeichne. Im Berichtsjahr hat die US-Notenbank eine historische Zinssenkung vollzogen. Der Leitzins wurde von bislang 1,0% auf eine fluktuierende Rate im Bereich zwischen 0 und 0,25% gesenkt.

Instabile Währungsentwicklung. Das Geschäftsjahr 2008/2009 war erneut von starken Schwankungen bei den Wechselkursen geprägt: Zu Beginn lag der Euro wie zum Ende des vorausgegangenen Geschäftsjahres auf dem hohen Niveau von 1,41 USD. Nach einem Rückgang auf 1,24 USD im November 2008 stieg der Euro zum Jahresende erneut auf über 1,40 USD, um bis Anfang März 2009 wieder auf Kurse unter 1,30 USD zu fallen. Im September 2009 wurde ein neues Jahreshoch von über 1,46 USD erreicht. Zum Geschäftsjahresende lag der Euro bei 1,46 USD.

Allgemeine Entwicklung im Retailbanking und bei Handelsunternehmen.

Obwohl zu Beginn des Geschäftsjahres noch nicht absehbar war, dass sich die zunächst auf die USA begrenzte Finanzkrise auch zu einer weltweiten Krise der Realwirtschaft ausweiten würde, bestätigten sich die Einschätzungen von Wincor Nixdorf hinsichtlich der Branchentrends in Retailbanking und Handel im Wesentlichen: Demnach trübte sich die Geschäftsentwicklung in beiden Branchen ein und führte zum Nachlassen der Investitionsbereitschaft. Dabei war allerdings das Ausmaß des Rückgangs von Investitionen zu Beginn des Berichtsjahres noch nicht absehbar. Gleichwohl hielten die grundsätzlichen Trends in beiden Branchen an: Nach wie vor sind Banken und Handel bestrebt, die Kosten in allen Geschäftsprozessen kontinuierlich weiter zu reduzieren und die Kundenfreundlichkeit weiter zu verbessern. Dies führte dazu, dass – je nach Finanzkraft der jeweiligen Unternehmen – auch in der Krise Investitionen vorgenommen wurden. Unabhängig von den Investitionen erwies sich der Markt für IT-Services krisenresistenter als viele Bereiche des Hardware-Geschäfts. So wird laut einer Studie des amerikanischen Marktforschungsunternehmens Gartner für das Jahr 2009 trotz Krise mit einem Umsatzminus im weltweiten IT-Services-Geschäft von »nur« 5,6% gegenüber dem Jahr 2008 gerechnet. Stabilisierend trägt dazu bei, dass Service-Verträge zumeist eine Laufzeit von mehreren Jahren haben (Gartner, IT Spending Forecast; 2Q 2009 Update, Juni 2009).

Entwicklung im Retailbanking. Die weltweite Finanzkrise hat im Bankensektor deutliche Spuren hinterlassen. Nicht zuletzt führte sie weltweit zu Zusammenbrüchen einzelner Banken sowie zu einer Branchenkonsolidierung. Damit verbunden, ging auch die Investitionsbereitschaft zurück, allerdings gab es – je nach Finanzstärke einzelner Institute – weltweit auch Ausnahmen.

Von Nordamerika und Westeuropa ausgehend, verlagern sich die Folgen der Finanzkrise 2009 bis ins Jahr 2010 nach Zentraleuropa und Asien – so beschreibt eine Studie des Marktforschungsunternehmens Datamonitor die negativen Auswirkungen der Finanzkrise auf IT-Investitionen (Impact of the Financial Crisis on Technology Spending in Banking, Januar 2009). Als Folge macht Datamonitor einen steigenden Kostendruck auf die IT-Investitionen in den Bereichen Corporate- und Retailbanking aus, der den weltweiten Banken-IT-Markt 2009 nach Einschätzung der Marktanalysten um 2,0% schrumpfen lässt.

Deutlicher als die Gesamt-IT-Ausgaben traf die Investitionszurückhaltung auf dem Hardware-Sektor das Geschäft mit Geldautomaten. Eine Studie des britischen Marktforschungsinstituts Retail Banking Research (RBR) prognostiziert für das Jahr 2009 einen Rückgang der weltweiten Auslieferungsrate von Geldautomaten um 14% (RBR, Banking Automation Bulletin, Issue 266, 2009).

Wesentliche Trends für IT im Retailbanking blieben, parallel zu den allgemeinen Marktentwicklungen, unverändert gültig – wie beispielsweise die weitere Optimierung und Standardisierung von Prozessen für mehr Produktivität und Ertrag auf Seiten der Banken. Diese Ziele erklärten zum Beispiel 56% der befragten Banker im Rahmen einer in Deutschland durchgeführten IT-Studie von IDC und Capgemini als relevant.

Fast ebenso wichtig war es den Befragten, den Automatisierungsgrad durch den IT-Einsatz zu erhöhen (49%), den Vertrieb durch Cross- und Up-Selling zu intensivieren (40%) sowie Geschäftsprozesse in Teilen oder vollständig outzusourcen (19%). Vor diesem Hintergrund sollen der Studie zufolge für das Jahr 2009 geplante Ausgaben nicht gestoppt werden, Investitionsentscheidungen würden jedoch bei zahlreichen Banken noch gründlicher geprüft als bisher. – Welche Maßnahmen sind für die Geschäftsprozessoptimierung geplant? Hier stehen bei den Banken laut Studie derzeit eine Verbesserung des Daten- und Informationsmanagements (48%), die Einführung eines Business Process Managements (40%), die Einführung von Standardsoftware (37%), das Redesign vorhandener Anwendungen (31%) sowie die Einführung einer serviceorientierten Architektur (SOA) (26%) an.

Vertriebskanal-Mix als Angebots- und Kommunikationsplattform. Immer mehr Bankkunden erledigen ihre Bankgeschäfte parallel über unterschiedliche Kanäle. Dabei bleibt die Filiale in einem Markt wie Deutschland nach einer 2008 von Steria Mummert Consulting durchgeführten Studie mit 89% nach wie vor die häufigste Anlaufstelle für die Kunden. Auf den weiteren Rängen folgen das Internet-Banking (84%) und die Nutzung von SB-Systemen (68%). Banken reagieren auf die sich abzeichnenden Kundenwünsche, indem sie den strategisch optimalen Mix an Vertriebskanälen bereitstellen.

Dabei rückt auch die Kommunikation mit dem Kunden zum Ausbau der Kundenbindung immer weiter in den Vordergrund: Aufgabe der IT ist es, relevante Kundendaten für die einzelnen Vertriebskanäle aufzubereiten und für die durchgängige Nutzung in der Filiale, im Internet oder etwa für das Mobile Banking verfügbar zu machen. Viele Geldinstitute setzen in der Finanzkrise auf eine intensivierte Kommunikation mit ihren Kunden, um dem häufig festgestellten Vertrauensverlust entgegenzuwirken.

Filiale im Wandel – Fokus auf intensiviertem Kundenkontakt. In den zurückliegenden Monaten untermauerte die Filiale ihren hohen Stellenwert für viele Banken als Plattform für die Bank-Kunden-Kommunikation. Vor allem in den etablierten Märkten investierten Banken deshalb in die Modernisierung ihrer Zweigstellen – wobei das besondere Augenmerk auf Aspekten wie Kundennähe, einer Intensivierung des Vertriebs und der individuellen Beratung liegt. Dieser Trend wirkt sich spürbar auf die räumliche Gestaltung und technologische Ausstattung der Filialen aus: Die Institute versuchen, die Kundenbindung über eine stärkere und emotionalere Kundenansprache zu erhöhen. Dabei genießt die Optimierung der Filialprozesse durch IT weiterhin hohe Priorität. So investieren Institute unter anderem in die Informations- und Kommunikationstechnologie ihrer Beraterarbeitsplätze oder nutzen SB-Systeme in den Filialen auch dazu, eine persönliche Kommunikation mit dem Berater vor Ort aufzunehmen.

Mobile Banking weltweit im Aufwind. Die Abwicklung von Bankgeschäften mit dem Mobiltelefon setzt sich in Europa wie im asiatischen Raum zunehmend durch. Mehr noch, in einigen Schwellenländern verbreitet sich das Mobile Banking sogar schneller als in entwickelten Märkten. Der wachsende Zuspruch, den dieser Vertriebskanal erfährt, liegt vor allem in der weltweit hohen Verfügbarkeit von Mobilfunkgeräten. Mobile Banking versetzt Bankkunden in die komfortable Lage, Transaktionen jederzeit und überall abwickeln zu können. Allein in Deutschland plant der Steria Mummert Consulting-Studie zufolge jedes zweite Geldinstitut, bis 2011 in Mobile Banking zu investieren.

Sicherheit vor Betrug gewinnt an Bedeutung. Die Zahl der Betrugs- und Manipulationsversuche nahm unter anderem im Bereich Geldautomaten beträchtlich zu. Im Jahr 2008 wurden in der EU so viele Geldautomaten-Betrugsfälle gemeldet wie noch niemals zuvor, wie eine Studie der Europäischen Agentur für Netz- und Informationssicherheit (ENISA) belegt. Laut ENISA gab es 2008 eine rund 150%ige Steigerung der Kriminalitätsrate gegenüber dem Vorjahr – mit einem Gesamtschaden von knapp 500 Mio. €. Geldinstitute reagieren auf diese Entwicklung mit Investitionen in umfassende Sicherheitslösungen für ihre IT, zum Schutz ihrer Systeme und Filialen, ihrer Mitarbeiter und Kunden und letztendlich auch ihrer Reputation.

Standardprozesse automatisieren, SB-Technologie für zusätzliches Geschäft nutzen. Mit dieser Perspektive treiben Retailbanken die Automatisierung diverser Prozesse weiter voran. Vor allem Standardtransaktionen wie die Auszahlung von Bargeld, das Drucken von Belegen und in zahlreichen Ländern auch die Einzahlung von Schecks oder die automatisierte Begleichung von Rechnungen werden mehr und mehr auf Selbstbedienungsgeräte verlagert. Die Automatisierung dieser Standardabläufe erschließt Banken vor allem ein attraktives Potenzial zur Rationalisierung. Aber: Da die Selbstbedienungssysteme ein vielgenutzter Transaktionskanal sind, geht der Trend zunehmend hin zu SB-Konzepten, die auch auf eine Kundenbindung durch aktive Kundenansprache und Cross-Selling abzielen – so ibi research an der Universität Regensburg (Vertriebskanal Selbstbedienung, 2008).

Outsourcing. Das Management und den Betrieb ihrer Infrastruktur übertragen viele Banken bereits an externe Dienstleistungsunternehmen. Damit senken sie ihre Betriebskosten. Retailbanken lagern auf diese Art vor allem Aufgaben wie die Betriebsführung ihrer SB-Systeme oder der IT in den Filialen aus.

Entwicklung in der Handelsbranche. Auch Handelsunternehmen investieren in Zeiten der Krise zurückhaltender in moderne Informationstechnologie, Neu- und Ersatzinvestitionen wurden oftmals verschoben. Der spürbare Wettbewerbsdruck stärkte gleichzeitig die Nachfrage nach Konzepten zur Prozessautomatisierung und -optimierung sowie Vereinheitlichung von Systemplattformen, die zur Realisierung weiterer Rationalisierungseffekte beitragen. Gefragt waren bei den Investitionen vor allem Projekte, die nachweislich einen schnellen Return on Investment erbringen, – wie zum Beispiel ein automatisierter Checkout in der Kassenzone. Format und Sortimentgestaltung – in diesen Bereichen differenzieren sich Handelsunternehmen im weltweiten Wettbewerb generell am stärksten. Dabei entstehen unverändert neue Konzepte, um Prozesse effizienter zu gestalten, Kosten einzusparen und parallel auch den Kundenservice zu verbessern. Systeme und Konzepte passen sich dabei in ihrer Entwicklung immer stärker an Kundenwünsche und betriebswirtschaftliche Notwendigkeiten an. Angesichts der Krise verlangsamte der Handel seine Expansionsaktivitäten in den »Emerging Markets« deutlich.

Trends im EPOS-Geschäft: weltweite Rückgänge bei Auslieferungen – höhere Rechnerkapazitäten sowie geringerer Energieverbrauch gefragt. Der Hardware-Bereich zeigte sich von der Investitionszurückhaltung besonders betroffen. So erwartet das britische Marktforschungsunternehmen RBR bei der Auslieferung von elektronischen Kassensystemen für den Handel (Electronic Point of Sale – EPOS) für das Jahr 2009 einen Rückgang um rund 10% gegenüber 2008. Differenziert betrachtet, prognostizieren die Analysten diesen Rückgang vor allem für die Märkte in Westeuropa und Nordamerika, während die Regionen Asien-Pazifik und Lateinamerika trotz Krise noch immer ein leichtes Wachstum verzeichnen (RBR 2009 Global EPOS and Self-Checkout, Food/Non Food/General Merchandise).

Der traditionelle Kassenplatz wandelt sich immer mehr zum multifunktionalen Kassensystem, das vielerlei leistet. Vom Einspielen von Überwachungsbildern über die Planung des Personaleinsatzes bis hin zur kundenbindenden Abwicklung von Rabatten und Coupons oder angebotenen Bezahlssystemen: Moderne Kassensysteme müssen in der Lage sein, mehrere Anwendungen parallel ohne Einbußen bei Service und Leistung auszuführen. Das bedeutet für die Handelsunternehmen, in Systeme mit höherer Rechnerkapazität bei niedrigerem Energieverbrauch zu investieren. POS-Rechner werden zunehmend auf Strom sparende Technologien umgerüstet und auch bei der Kassenperipherie ist geringerer Stromverbrauch gefordert.

Das Plus an Rechnerleistung schafft darüber hinaus die Voraussetzung dafür, dass fast nur noch multifunktionelle Flachbildschirme im Kassenbereich eingesetzt werden. Bieten sie doch eine wesentlich flexiblere Benutzeroberfläche und ermöglichen eine effizientere, intuitive Bedienung. Zunehmend werden auch dem Kunden zugewandte Displays installiert, die den Dialog mit dem Kunden erweitern und die Kundenbindung intensivieren.

Checkout-Prozesse im Wandel – Automatisierung und SB-Lösungen, unterschiedliche Szenarien.

Ermutigt durch eine hohe Kundenakzeptanz und getrieben durch den Rationalisierungsdruck investieren immer mehr Handelsunternehmen in den selbstbedienten Registrier- und Bezahlvorgang (Self-Checkout) am Automaten. Das britische Marktforschungsunternehmen RBR geht – trotz Krise – von einem Wachstum in diesem Marktsegment aus. Es rechnet bei den Automated Checkout-Systemen im Jahr 2009 mit einem weltweiten Wachstum von 15% gegenüber dem Vorjahr. Spitzenreiter bei den Wachstumsquoten sind die europäischen Märkte, wo die Investitionen auf diesem Gebiet nach langen Erprobungsphasen einsetzen. Weltweit soll sich den Analysten zufolge die Anzahl der installierten Automated Checkout-Systeme bis zum Jahr 2012 verdreifachen (RBR 2009 Global EPOS and Self-Checkout, Food/Non Food/General Merchandise).

Die Automatisierung des Checkout-Vorgangs, auf den rund ein Viertel der durchschnittlichen Filialprozesskosten entfällt, spart Ausgaben ein und ermöglicht ein Mehr an Kundenzufriedenheit durch verstärkte Beratung. Positive Effekte für die Kundenbindung erzielen auch die kürzeren Wartezeiten an der Kasse sowie die selbstständige Kontrolle über den Checkout-Vorgang – Erfolgsfaktoren, die im Wettbewerb wertvolle Pluspunkte bedeuten können. Dass die Verbraucher die innovative Technologie immer besser annehmen, beweist die hohe Nutzungsrate für SB-Systeme, die bis zu 60% in den Filialen betragen kann, die bereits mit dieser Technologie ausgestattet wurden.

Das Angebot an Checkout-Systemen ist differenziert: Für die unterschiedlichen Handelsformen sind verschiedene Szenarien praktikabel, die von traditionellen mitarbeiterbedienten Kassen über das eigenhändige Registrieren der Waren während des Einkaufs (Mobile Self-Scanning) bis zum selbstständigen Bezahlen an einem stationären Bezahlterminal reichen. In der Checkout-Zone entwickeln sich dabei immer mehr Mischformen. Einheitliche Software-Plattformen mit offenen Architekturen schaffen dabei die Voraussetzung für ein reibungsloses Zusammenspiel der verschiedenen Lösungen und ermöglichen die problemlose Integration in die bestehende IT-Infrastruktur der Handelskunden. Sie gewährleisten eine ebenso schnelle wie sichere Gewinnung von Abverkaufs- und Kundendaten.

Mit dem Trend hin zu SB-Systemen steigt auch das Interesse an mobilen Endgeräten, mit denen zusätzliche Artikelinformationen angezeigt werden können und die zur Erfassung der Preisinformationen durch den Verbraucher genutzt werden können. Handelsunternehmen interessieren sich immer stärker für diese Lösungen, weil sie die interaktive Kundenkommunikation in der Filiale erhöhen und so die Kundenbindung stärken.

Rationalisierungen im Bargeld-Handling – Retail Cash Management. Großes Potenzial zur Steigerung der Effizienz liegt für Handelsfilialen in der Optimierung der sehr aufwändigen Bargeldprozesse, die heutzutage noch vorwiegend manuell ausgeführt werden. Daher treiben immer mehr Handelsunternehmen die Automatisierung dieser Prozesse voran: vom Bezahlprozess an der Kasse bis zur Konsolidierung der Bargeldeinnahmen im Cash Office.

Investitionen in Software und Lösungen weniger von der Krise betroffen. Laut einer im Juni 2009 veröffentlichten Studie der Marktanalysegesellschaft Pierre Audoin Consultants (PAC) erwartet der Handel für das Jahr 2009 einen Rückgang der weltweiten Investitionen in Software um etwa 4%. Internationale Handelsunternehmen setzen für ihre Filialen immer öfter auf international einheitliche Software-Plattformen, die zentral verwaltet und konfiguriert werden. Hier kommt es vor allem auf eine möglichst einfache Pflege bestehender sowie auf die reibungslose Installation neuer Lösungen im Rahmen der existierenden IT-Struktur an. Die Vereinheitlichung unterstützt zudem, dass Handelskonzerne jederzeit einen aktuellen Überblick über die Entwicklung in ihren Filialen erhalten und diese Daten zentral via Web-Service von jedem Standort aus einsehen können.

Managed Services. Der wachsende wirtschaftliche Druck auf die Retail-Industrie veranlasst immer mehr Unternehmen dazu, nach Wegen für die Auslagerung von Technologie- und Geschäftsprozessen an einen IT-Dienstleister zu suchen. Der Hauptvorteil der Ausgliederung liegt dabei auf der Hand: Sie reduziert vor allem die Kosten signifikant (Datamonitor Retailing in a Recession: The Opportunities for Outsourcing, April 2009).

GESCHÄFTSVERLAUF KONZERN.

Zu Beginn des Berichtsjahres waren die Perspektiven noch positiv: Die im November 2008 vorliegenden Fakten und Erkenntnisse ließen, obwohl eine Eintrübung der Geschäftsentwicklung bereits absehbar war, darauf schließen, dass Wincor Nixdorf an das sehr gute Vorjahr 2007/2008 würde anknüpfen können. Diese Einschätzung wurde jedoch unter der Einschränkung getroffen, dass der tatsächliche Verlauf der Entwicklung noch nicht absehbar sei.

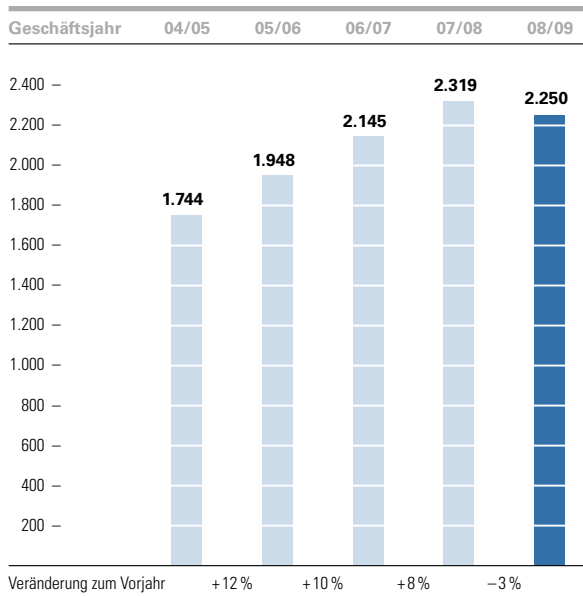
Am Ende des Geschäftsjahres haben wir beim Umsatz unseren Erwartungen aufgrund des relativ stabilen Geschäftsverlaufs im ersten Berichtshalbjahr zumindest annähernd entsprochen – und das, obwohl sich die Rahmenbedingungen zwischenzeitlich drastisch verschlechterten. Beim operativen Ergebnis lagen wir allerdings – vor allem infolge des Margendrucks – deutlich unter dem Vorjahreswert.

Umsatzentwicklung. Der Konzernumsatz sank im Geschäftsjahr 2008/2009 um 3% auf 2.250 Mio. € (2007/2008: 2.319 Mio. €). Bereinigt um die Wechselkurseffekte zwischen Euro und US-Dollar ergab sich ein Rückgang um 5%. Die Wechselkurseffekte aus dem zwischenzeitlichen Wiedererstarken des US-Dollars wurden jedoch im Wesentlichen durch den Verfall anderer Währungen kompensiert.

Entwicklung in den Regionen. Die Entwicklung in den Regionen verlief uneinheitlich. Dabei wurde das Geschäft in den Regionen nicht ausschließlich von der Entwicklung der jeweiligen Volkswirtschaften beeinflusst, sondern auch davon, inwieweit einzelne Banken oder Handelsunternehmen und ihre Investitionsbereitschaft von den Auswirkungen der Krise betroffen waren. Während das Geschäft in Deutschland und in den strategischen Wachstumsregionen Asien und Amerika weiter wuchs, war die Nachfrage im restlichen Europa rückläufig.

Umsatzentwicklung.

in Mio. €



In **Deutschland** stiegen die Umsätze um 7% und lagen insgesamt bei 627 Mio. € (2007/2008: 588 Mio. €). Damit erhöhte sich die Inlandsquote am Konzernumsatz auf 28% (2007/2008: 25%).

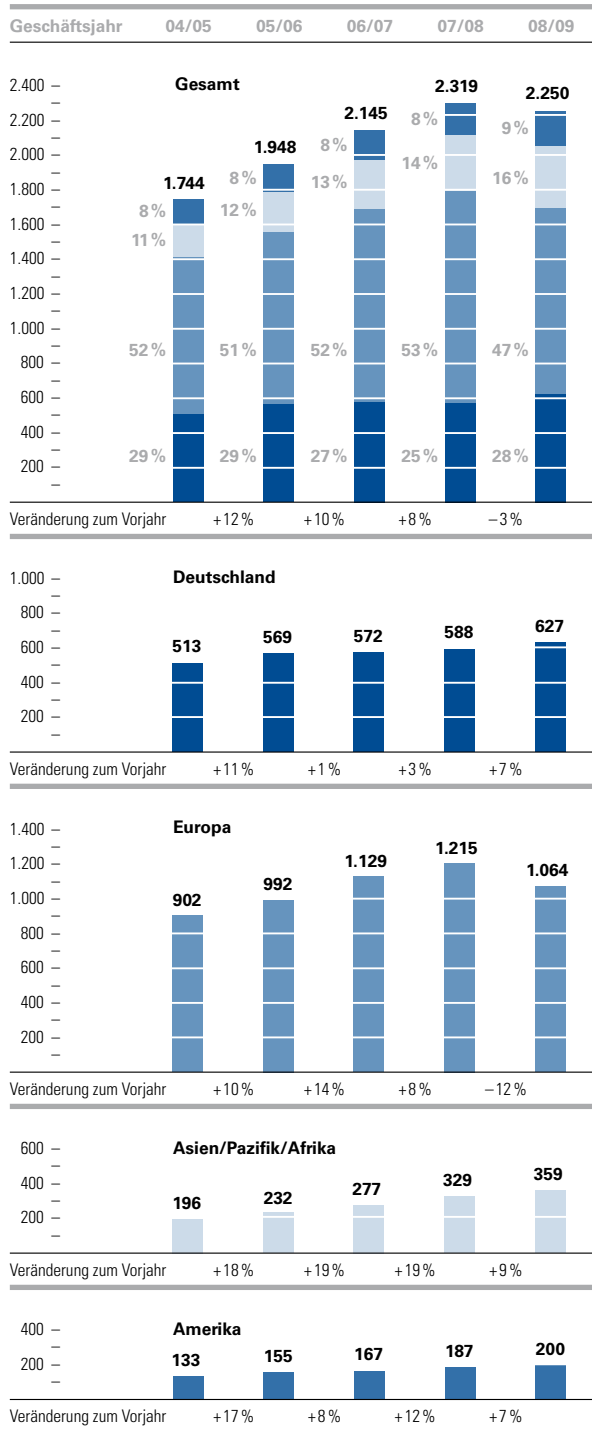
In der Region **Europa** (ohne Deutschland) sanken die Erlöse um 12% auf 1.064 Mio. € (2007/2008: 1.215 Mio. €). Zu dieser Entwicklung trug neben Rückgängen in einigen westeuropäischen Ländern vor allem bei, dass sich die Wirtschaftskrise in den Ländern Osteuropas besonders stark auswirkte. Die Region Europa (ohne Deutschland) erzielte mit 47% (2007/2008: 53%) den größten Anteil am Konzernumsatz.

In der Region **Asien/Pazifik/Afrika** entwickelte sich das Geschäft positiv: Zwar sank der Umsatz, in US-Dollar gerechnet, leicht um 2%, weil sich die Währungsrelation gegenüber dem Vorjahr deutlich veränderte. In Euro umgerechnet ergab sich hingegen ein deutlicher Umsatzanstieg von 9% auf 359 Mio. € (2007/2008: 329 Mio. €). Damit erhöhte sich der Anteil der Region Asien/Pazifik/Afrika am Konzernumsatz auf 16% (2007/2008: 14%).

In der Region **Amerika** sanken die Umsatzerlöse in US-Dollar um 4%, doch auch hier ergab sich in Euro umgerechnet ein Wachstum von 7% auf 200 Mio. € (2007/2008: 187 Mio. €). Der Anteil dieser Region am Konzernumsatz stieg damit auf 9% (2007/2008: 8%).

Veränderung der regionalen Umsatzentwicklung.

in Mio. €



Entwicklung nach Geschäftsarten. Der weltweite Rückgang bei den Auslieferungen von Geldautomaten und EPOS-Systemen führte bei Wincor Nixdorf zu einem deutlichen Umsatzrückgang im **Hardware-Geschäft**. Entsprechend sah sich das Unternehmen mit einem erhöhten Preisdruck sowie einem daraus resultierenden Rückgang der Margen konfrontiert, da sich Skaleneffekte nicht wie im Vorjahr realisieren ließen.

Insgesamt sanken die Erlöse aus dem Hardware-Geschäft im Berichtsjahr um 9% auf 1.224 Mio. € (2007/2008: 1.346 Mio. €). Der Anteil des Hardware-Geschäfts am Konzernumsatz ging damit auf 54% (2007/2008: 58%) zurück.

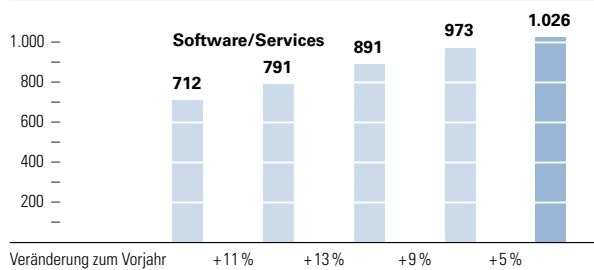
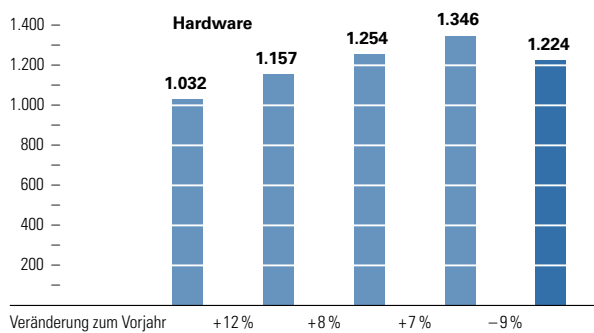
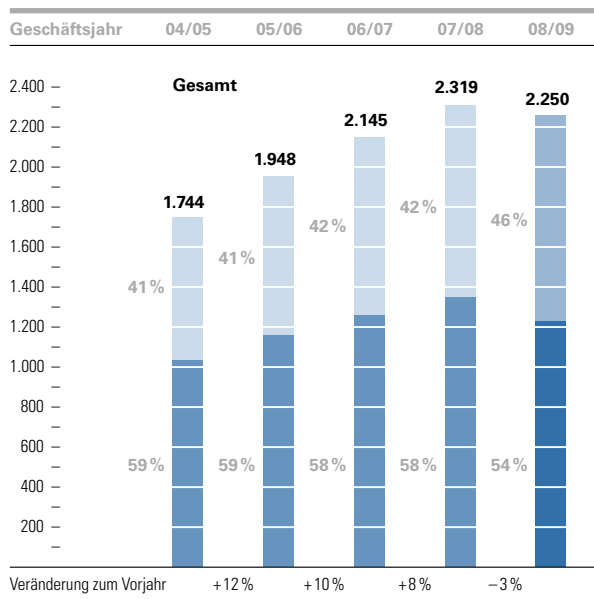
Im Berichtszeitraum entwickelten wir unser Hardware-Portfolio im Hinblick auf veränderte Aufgabenstellungen bei unseren Kunden auf Banken- wie auf Handelsseite kontinuierlich weiter. Einen segmentübergreifenden Themenfokus bildeten dabei Technologien für das automatisierte Bargeld-Handling, mit dem sich in beiden Branchen zusätzliche Rationalisierungspotenziale erschließen lassen. In beiden Segmenten forcierten wir zudem unsere Initiativen und Programme zur Senkung der Herstellungskosten, die bereits bei der Entwicklung der Systeme ansetzen, um den Margendruck abzumildern und unsere Wettbewerbsfähigkeit abzusichern.

Das Geschäft mit **Software/Services** verlief im Berichtsjahr gut und bestätigte damit die Bedeutung, die es für unsere Wachstumsstrategie hat. Software/Services umfassen dabei sämtliche dienstleistungsorientierten Angebote des Unternehmens. Diese bestehen aus dem Verkauf von Software-Lizenzen, der Beratung der Kunden sowie der Implementierung und Integration vor Ort (Professional Services). Hinzu kommen alle Service-Leistungen, die den effizienten Betrieb der IT beim Kunden sicherstellen, wie zum Beispiel Managed Services oder Outsourcing.

Insgesamt erhöhten sich die Umsatzerlöse für Software/Services im Berichtsjahr um 5% auf 1.026 Mio. € (2007/2008: 973 Mio. €). Mit dieser positiven Entwicklung erwies sich das Software/Services-Geschäft gerade in der Krise als eine stabile Säule für die Konzernerlöse. Zugleich drückt sich darin der Erfolg in der Umsetzung der Unternehmensstrategie aus, die einen kontinuierlichen Ausbau dieser Aktivitäten vorsieht.

Umsatzaufteilung Hardware und Software/Services.

in Mio. €



Der Anteil des Software/Services-Geschäfts am Konzernumsatz stieg im Berichtsjahr auf 46% (2007/2008: 42%). Die Anstrengungen des Unternehmens auf dem Gebiet der Software-Entwicklung wurden im Berichtsjahr mit Arbeiten an der Erweiterung des bestehenden Portfolios um neue Funktionen fortgesetzt.

So verfügt Wincor Nixdorf mit der ProClassic/Enterprise Retail Banking Solution Suite (nachfolgend PC/E Suite) über eine Plattform, auf der sich die unterschiedlichen Vertriebskanäle und wesentlichen kundenorientierten Prozesse (Vertrieb und Marketing/Service- und Supportleistungen) integrieren und übergreifend steuern lassen. Dadurch wird zum Beispiel die konsistente Nutzung von Daten sichergestellt, so dass Bankkunden über jeden Vertriebskanal zwar individuell bedient, aber auf Grundlage der gleichen Informationen angesprochen werden können. Die serviceorientierte Architektur erleichtert zudem die IT-Integration und -Aktualisierung und trägt so zur Reduzierung der IT-Betriebskosten bei. Darüber hinaus wird die Plattform kontinuierlich um neue Funktionen erweitert, die weitere Erfordernisse (wie zum Beispiel die Integration des Vertriebskanals Mobile Banking) abdecken.

Für den Handel bietet die TP Application Suite die Basis-Software für alle in der Filiale stattfindenden und damit zusammenhängenden Prozesse. Zudem ist die Software offen für unternehmens- oder länderspezifische Ergänzungen oder Anpassungen. Dies erleichtert insbesondere international agierenden Handelskonzernen die weltweite Standardisierung ihrer IT- und Prozess-Infrastruktur. Damit lassen sich zum Beispiel über Ländergrenzen hinweg Geschäftsabläufe entlang der Wertschöpfungskette – vom Enterprise Resource Planning im Warenwirtschaftssystem bis zur Kasse – vereinheitlichen.

Das Angebot an Professional Services, wie Integrations- und Adaptionsleistungen für Software, bauten wir im Berichtsjahr ebenso wie die Kapazitäten für Beratungsleistungen aus. Damit verfolgte Wincor Nixdorf das strategische Ziel, auf diesen margen- und wachstumsstarken Gebieten kontinuierlich zu wachsen, auch in der aktuell schwierigen Wirtschaftslage konsequent weiter. Konzernweit lag die Anzahl der Professional Services-Mitarbeiter im Berichtsjahr bei über 700.

Im Bereich der IT-Services setzten wir den Wachstumskurs bei Product Related Services, Managed Services und Outsourcing fort. Zum einen profitierten wir dabei von der relativen Stabilität dieses Geschäfts in der Krise, da die Leistungsverträge mit unseren Kunden zumeist eine mehrjährige Laufzeit haben. Zum anderen konnten wir unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter verbessern und dadurch Neukunden gewinnen.

Den größten Anteil unserer IT-Services machen unverändert die Product Related Services aus. In der Regel handelt es sich dabei um Verträge für Installation, Wartung und Instandhaltung der Kundensysteme, die wir zum Teil über neue Service-Angebote wie »Support Packs« vermarkten. Dabei handelt es sich um standardisierte Services, die zum Festpreis angeboten werden. Zusätzlich bewährten wir uns in mehreren großen Rollout-Projekten, die trotz kurzfristiger Terminierung erfolgreich umgesetzt wurden. Regional betrachtet ist besonders unser Services-Wachstum in der Region Amerika hervorzuheben, wo wir das Netz aus Eigen- und Partnerressourcen vergrößerten.

Erfreuliches Wachstum verzeichneten wir auch bei Managed Services: Wir übernahmen für weitere Kunden den operativen Betrieb der filialbezogenen IT-Infrastruktur im Rahmen standardisierter und skalierbarer Leistungen. Diese sind modular aufgebaut und abrufbar. Erstmals übernehmen wir für einige Kunden auch den Software-Betrieb. Im Berichtsjahr dehnten wir das Managed Services-Angebot auf die Länder USA, Spanien und Portugal aus.

Unser Outsourcing-Geschäft bauten wir im Geschäftsjahr in einigen westeuropäischen Ländern aus und bereiteten in anderen dessen Start vor. Dabei bieten wir Managementkonzepte und Betriebsmodelle an, die individuell auf unsere Kunden zugeschnitten sind. Vor allem für Banken übernehmen wir den partiellen oder kompletten Betrieb filialbezogener IT-Infrastrukturen und Anwendungen, inklusive der Selbstbedienungsgeräte und Netzwerke.

Technologische Basis für die Steuerung und Abwicklung unserer gesamten Service-Leistungen ist die Wincor Nixdorf eServices Plattform, die wir im Berichtsjahr kontinuierlich an die gestiegenen Anforderungen angepasst haben. Diese Plattform bildet die Grundlage für die Fernüberwachung und -kontrolle der Kundensysteme.

Kostenentwicklung. Unser Ziel war es auch in diesem Jahr, mit Hilfe des konzernweiten Programms »Prolmprove« die Kostenstruktur zu verbessern. Trotz dieser Anstrengungen ging die Bruttomarge des Umsatzes vor Ergebnisbelastung aus dem Carve-out im Geschäftsjahr 2008/2009 um 1,5 Prozentpunkte auf 25,9% (2007/2008: 27,4%) zurück. Ursache für diesen Margenrückgang ist der aus der weltweit geringeren Nachfrage resultierende überproportionale Preisverfall.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten sanken im Berichtszeitraum um 2 Mio. € auf 103 Mio. € (2007/2008: 105 Mio. €) und lagen somit 2% unter dem Vorjahreswert. Die F&E-Quote stieg hingegen auf 4,6% (2007/2008: 4,5%). Dies unterstreicht die Bedeutung, die wir der Entwicklung von Innovationen in unserer Geschäftsstrategie zumessen.

Die Vertriebs- und Verwaltungskostenquote bezogen auf die Umsatzerlöse konnte durch konsequentes Kostenmanagement um 0,7 Prozentpunkte auf 13,3% (2007/2008: 14,0%) gesenkt werden. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten inklusive der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen beliefen sich auf insgesamt 300 Mio. € (2007/2008: 325 Mio. €).

Ergebnisentwicklung. Das operative Ergebnis vor Abschreibungen auf Produkt-Know-how (EBITA) sank um 13% auf 179 Mio. € (2007/2008: 206 Mio. €). Die EBITA-Rendite ging um 0,9 Prozentpunkte auf 8,0% (2007/2008: 8,9%) zurück.

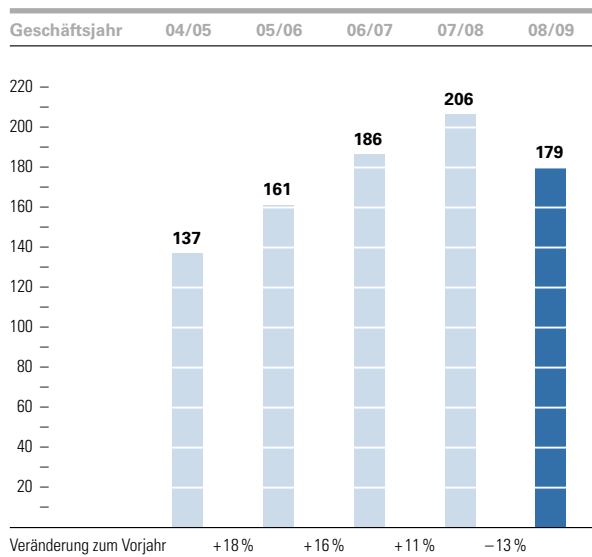
Das Ergebnis vor Ertragsteuern reduzierte sich um 18 Mio. € auf 163 Mio. € (2007/2008: 181 Mio. €). Dies entspricht einem Minus von 10%. Der effektive Konzernsteuersatz lag mit 30% auf dem Vorjahresniveau (2007/2008: 30%).

Das Periodenergebnis sank im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 114 Mio. € und lag damit um 13 Mio. € bzw. 10% unter dem Vergleichswert des Vorjahres von 127 Mio. €. Dadurch verschlechterte sich die Umsatzrendite des Periodenergebnisses auf 5,1% (2007/2008: 5,5%).

Das Periodenergebnis vor Carve-out-Aufwendungen reduzierte sich um 13% auf 117 Mio. € (2007/2008: 135 Mio. €), bedingt durch die geringeren Carve-out-Aufwendungen im Berichtsjahr.

EBITA-Entwicklung.

in Mio. €



Ausschüttung. Wincor Nixdorf setzt seine bisherige Dividendenpolitik kontinuierlich fort: auch für die Dividende des Geschäftsjahres 2008/2009 stellt das Periodenergebnis vor Aufwendungen aus dem Carve-out die Grundlage für die Bemessung der Ausschüttung dar. Hiervon sollen etwa 50% in Form einer Dividende an die Aktionäre ausgeschüttet werden.

Für das Berichtsjahr ergibt sich damit eine Dividende von 1,85 € je dividendenberechtigter Aktie, was einem Rückgang von 13% gegenüber der Vorjahresdividende von 2,13 € entspricht.

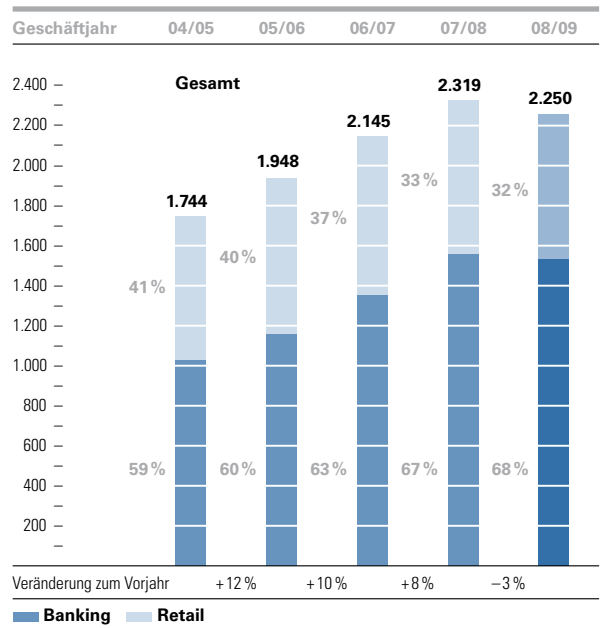
Der Bilanzgewinn der Wincor Nixdorf AG belief sich zum 30. September 2009 auf 188.749 T€. Dem Aufsichtsrat wird eine Ausschüttung von 1,85 € je dividendenberechtigter Aktie vorgeschlagen. Zum Zeitpunkt der Freigabe dieses Berichts durch den Vorstand entsprach dies einer Ausschüttung von 58.578 T€. Der verbleibende Betrag wird auf neue Rechnung vorgezogen. Die Dividende wird vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung am 26. Januar 2010 ausgezahlt.

GESCHÄFTSVERLAUF SEGMENTE.

Die Umsatzentwicklung in unseren Geschäftssegmenten verlief unterschiedlich: Während der Umsatz des Segments Banking nur knapp unter dem Vorjahresniveau lag, verzeichnete das Segment Retail einen deutlicheren Rückgang. Daher ergab sich eine leichte Verschiebung der bisherigen Relationen des Anteils am Konzernumsatz: Auf das Segment Banking entfiel ein Anteil in Höhe von 68% (2007/2008: 67%), 32% erwirtschaftete das Segment Retail (2007/2008: 33%).

Umsatzaufteilung Banking und Retail.

in Mio. €

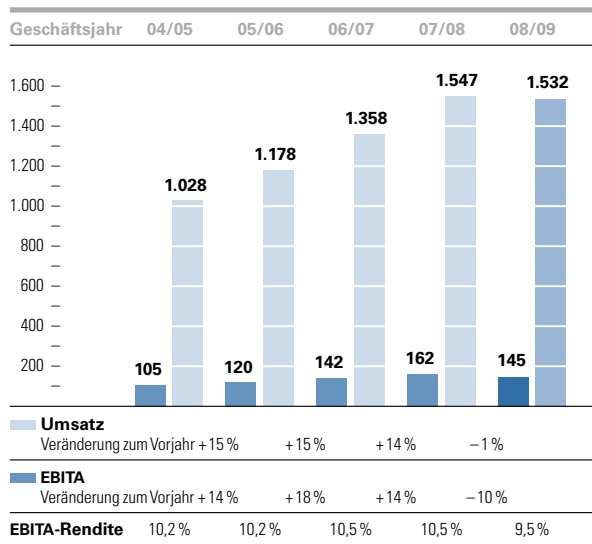


SEGMENT BANKING.

Der Umsatz im Segment Banking lag bei 1.532 Mio. € und blieb damit um 1% unter dem Vorjahreswert (2007/2008: 1.547 Mio. €). Das EBITA ging um 10% auf 145 Mio. € zurück (2007/2008: 162 Mio. €); die EBITA-Rendite verringerte sich auf 9,5% (2007/2008: 10,5%).

Das Berichtsjahr war von den teils gegenläufigen Tendenzen der verschiedenen Arbeitsgebiete gekennzeichnet. So schlug sich einerseits die Finanzkrise in einem weltweiten Nachfragerückgang bei Geldautomaten nieder, dem sich auch Wincor Nixdorf nicht entziehen konnte. Dies verminderte Skaleneffekte und erhöhte gleichzeitig den Margendruck. Andererseits führten die kontinuierlichen Weiterentwicklungen bei Software, Services sowie Komplettlösungen für Geschäftsprozesse zu Wachstum auf diesen Gebieten.

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



Schwerpunkte in Geschäft und Entwicklung lagen dabei in folgenden Bereichen:

Erschließung weiterer Rationalisierungspotenziale im Bargeld-Handling für Kunden durch Automatisierungslösungen. Unser Ziel ist es, Bargeldprozesse zu optimieren und noch stärker zu automatisieren und darüber hinaus die Sicherheit sowie die Revisionsicherheit entlang der Bargeldversorgungskette durch neue innovative Technologien zu verbessern. Entsprechend haben wir unser Hardware-Portfolio weiterentwickelt und unsere Analyse- und Beratungsressourcen ebenso wie unser Software- und Service-Angebot verstärkt.

Unterstützung des Filialgeschäfts der Kunden. Im Berichtsjahr haben wir unser Angebot erfolgreich um Leistungen erweitert, die Banken dabei unterstützen, ihre Filialen möglichst effizient und vertriebsorientiert zu konzipieren und zu managen. Dieses Angebot reicht von der Planung über die Eröffnung bis zum fortlaufenden Betrieb der Zweigstellen. Das Konzept wurde bei unseren Kunden positiv aufgenommen, vor allem interessiert die Modernisierung bestehender Filialen. Erweitert wurde das Angebot um die umfassende Analyse von Filialnetzwerken, die verschiedene Parameter zu einer einzigen Performance-Kennzahl konsolidiert.

Vertriebskanäle auf einer Software-Plattform bündeln. Unter dem Dach unserer PC/E Suite haben wir das Software-Angebot zusammengefasst, das sich auf die Vertriebs- und Service-Prozesse im Front-Office-Bereich der Banken konzentriert. Vor allem die Software zur Steuerung der unterschiedlichen Vertriebskanäle auf einer Plattform wurde bei weiteren großen Projekten implementiert. Da die Software als serviceorientierte Architektur (SOA) aufgebaut ist, stehen neue Funktionen nach einmaliger Entwicklung für alle Vertriebskanäle zur Wiederverwendung bereit. Die Einführung neuer Funktionen bei unseren Kunden kann so zeitnah und kostengünstig umgesetzt werden.

Neue Software für den Vertriebskanal Mobile. Unsere PC/E Suite erweiterten wir im Berichtsjahr so, dass Banken ihren Kunden mobile Banking-Portale als Kommunikationsplattform anbieten können. Die neue Software nutzt die bereits bestehende IT-Infrastruktur der Bank, zum Beispiel die des Internet-Bankings, und bereitet die Inhalte für die Ausgabe auf dem Handy auf. So kann die Bank ohne zusätzliche, redundante Infrastruktur Mobile Banking anbieten. Die vom Internet-Banking gewohnten Dienste und die hohen Sicherheitsstandards werden auch auf den mobilen Endgeräten gewährleistet. Die Software ist seit August 2009 verfügbar. Eine weitere neue Software ermöglicht Bargeldtransfers und kartenlose Bargeldauszahlungen via Mobiltelefon. Bankkunden können Auszahlungen über einen definierten Betrag für sich selbst oder eine dritte Person veranlassen. Dabei kann die Transaktion über viele verschiedene Vertriebskanäle wie SB-Terminal, Internet oder Schalter/Kasse initiiert werden. Die Lösung stieß insbesondere bei Kunden aus Ländern, in denen viele Menschen über kein eigenes Bankkonto verfügen, auf Interesse.

Professional Services ausgebaut. Unser Angebot und unsere Ressourcen für Professional Services erweiterten wir planmäßig: So bieten wir unseren Kunden an, Software-Bausteine unseres eigenen Portfolios kundenindividuell weiterzuentwickeln und in ihre IT-Umgebungen zu integrieren. Dieses Angebot reicht von der IT-Strategieberatung über die Konzeption bis zur Wartung und Aktualisierung der Anwendungen. Zugleich bauten wir unser Angebot bankfachlicher Leistungen wie die Prozessberatung und die Migration für Kernbankensysteme aus. Auch Projekte wie die Neugestaltung von Kreditprozessabläufen haben wir für Finanzinstitute erfolgreich gemeistert. International stehen uns im Bereich Professional Services für Banken genügend Mitarbeiter in länderübergreifenden Teams zur Verfügung, so dass unsere Ressourcen auch für größere Beratungsprojekte ausreichen, und das weltweit.

Managed Services und Outsourcing. Angesichts des gestiegenen Kostendrucks infolge gesunkener Erträge stießen unsere fortentwickelten Angebote zur Übernahme von Auf-

gaben oder Prozessen in der IT-Betriebsführung auf gute Resonanz. Wir entwickelten mit Erfolg unser Managed Services-Angebot weiter und bauten unsere Outsourcing-Kapazitäten aus.

Neue Sicherheitskonzepte. Unser im Berichtsjahr neu strukturiertes Sicherheitsportfolio mit dem Namen ProTect ist erfolgreich gestartet. Die Leistungen setzen bei der Analyse potenzieller Risiken an und umfassen Hardware, Software und Services, um die Prozesse in Banken abzusichern. Damit gelang uns der Einstieg in die Vermarktung von Consulting-Paketen und maßgeschneiderten Sicherheitslösungen für Retailbanken. Im Produktbereich waren wir mit Anti-Skimming-Modulen sehr erfolgreich, ebenso wie mit Kundenprojekten zu biometrischen Authentifizierungsverfahren.

Entwicklung in den Regionen. Das Banking-Geschäft in **Deutschland** entwickelte sich trotz Finanzkrise sehr gut. Dazu trug die Ausweitung unserer Outsourcing-Dienstleistungen ebenso bei wie der anhaltende Trend zur Automatisierung von Abläufen in Bankfilialen und die Verlagerung von Standardtransaktionen auf Selbstbedienungstechnologien. Zudem erhielten wir von mehreren Großbanken Aufträge zur Installation neuer SB-Systeme als Ersatz für bestehende Produkte in ihren deutschlandweiten Netzwerken. Bei Cash Recycling-Systemen verschärfte sich hingegen der Wettbewerb. Im Bereich Professional Services haben wir unsere Marktposition gefestigt.

Das Geschäft in **Europa** hat sich hingegen deutlich rückläufig entwickelt. Es war geprägt von einer starken Investitionszurückhaltung der großen, weltweit operierenden Finanzinstitute. Zudem haben sich die Entscheidungsprozesse in den Banken verlangsamt. In Osteuropa sind Investitionen in die Filial-IT der Retailbanken wegen der eingeschränkten Finanzierungstätigkeit vor allem westeuropäischer Kreditgeber stark gesunken. Hervorzuheben sind hingegen Erfolge in Westeuropa, zum Beispiel mit unserer PC/E Suite in Frankreich, mit Professional Services in Spanien sowie im Bereich Outsourcing in Großbritannien.

In der Region **Asien/Pazifik/Afrika** bauten wir das Banking-Geschäft weiter aus. Erfolgreich waren wir vor allem mit Produkten für die selbstbediente Ein- und Auszahlung zur Vereinfachung des Bargeld-Handlings. Insbesondere in Asien verschärfte sich allerdings der Wettbewerb: Dort treten neben den weltweit agierenden bisherigen Wettbewerbern zusätzlich lokale Anbieter auf. In Afrika ist das Hardware-Geschäft zurückgegangen.

Das Geschäft in der Region **Amerika** ist trotz Finanzmarktkrise erneut gewachsen. Dazu trug auch die anhaltende Expansion unseres Geschäfts in Nordamerika bei. So konnten wir in den USA weitere wichtige Erfolge mit unseren SB-Systemen verzeichnen, die neben weiteren Funktionen vor allem die automatisierte Annahme und Verbuchung von Bargeld und Schecks ermöglichen. Ein ausschlaggebender Aspekt dabei war die technologische Weiterentwicklung der Einzahlsysteme in puncto Stabilität und Verfügbarkeit. Zur Unterstützung unseres US-Geschäfts bauten wir auch die räumliche Abdeckung unserer Service-Organisation weiter aus. In Kanada erhielten wir Aufträge von mehreren großen Banken.

Entwicklung nach Geschäftsarten. Im Segment Banking ging das Geschäft mit **Hardware** gegenüber dem Vorjahr deutlich zurück. Bei **Cash-Systemen** spiegelte sich wider, dass infolge der Finanzkrise die Auslieferungen von Geldautomaten weltweit rückläufig waren. Gleichwohl gelang es uns, diese Auswirkungen für das eigene Geschäft abzumildern. Gefragt waren kompakte Systeme und hochwertige High-End-Systeme, die über erweiterte Funktionen wie die Ein- und Auszahlung von Münzen, Spargbuchverarbeitung und Kontoauszugsdruck verfügen.

Ein neues Selbstbedienungssystem für Postdienstleister, mit dem sich etwa das Porto für eine Sendung ermitteln und bezahlen lässt und das Briefmarken druckt, bewährte sich in Projekten in Westeuropa.

Das Geschäft mit **Non-Cash-Produkten** war über Investitionen zum Austausch von Altsystemen bei Transaktionsterminals sowie Beleg- und Dokumentendruckern erfolgreich. Es wurde zudem durch Software-Innovationen vorangetrieben,

die eine schnelle Integration in IT-Umgebungen ermöglichen. So können Banken durch die Einbindung dieser Systeme in ihre Vertriebs- und Service-Portale durch das Angebot von Mehrwertdiensten zum Beispiel auch Tickets verkaufen.

Ein Kiosksystem, das die Einführung der Gesundheitskarte in Deutschland unterstützt und Einblick in die elektronische Krankenakte ermöglicht, wurde erfolgreich pilotiert. Darüber hinaus haben wir mit der Vermarktung von SB-Lösungen bei Apotheken, Krankenkassen und Krankenhäusern begonnen.

Software/Services. Das Geschäft mit Software und Dienstleistungen bauten wir im Segment Banking im Berichtsjahr planmäßig mit sehr guten Zuwächsen weiter aus.

Basis unseres Erfolgs im Geschäft mit **Software** ist die Software-Familie ProClassic. Darauf aufbauend haben wir die PC/E Suite entwickelt. Diese Suite konzentriert sich auf die Sales- und Service-Prozesse im Front-Office von Banken. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben sich Kunden in Deutschland und Westeuropa zur Erweiterung ihrer bestehenden Installationen entschlossen. Die Erweiterungen der Software um Funktionen, die Mobile Banking oder kartenlose Transaktionen am Geldautomaten per Handy ermöglichen, trafen auf großes Interesse.

Von uns entwickelte Software gegen Viren oder Datendiebstahl an Geldautomaten wurden ebenfalls weltweit stark nachgefragt, da ein deutlicher Zuwachs entsprechender Attacken zu verzeichnen ist.

Das **Services-Geschäft** für Banken ist, auch aufgrund des gestiegenen Geschäfts bei produktbezogenen Service-Leistungen, erfreulich gewachsen. Dieses Wachstum wurde trotz des Rückgangs im Hardware-Absatz erzielt. Ausschlaggebend dafür war, dass zusätzlich zu den laufenden zumeist mehrjährigen Service-Verträgen teilweise Systemlaufzeiten und damit auch Wartungsverträge verlängert wurden. Darüber hinaus konnten neue Kundenprojekte hinzugewonnen werden. So wurde in Deutschland ein Großprojekt erfolgreich abgeschlossen, bei dem wir über 18.000 Schalter-/Kassensysteme in kurzer Zeit installierten.

Das Geschäft mit Managed Services – modularen, flexibel kombinierbaren IT-Betriebsdienstleistungen – erwies sich für viele Banken als sehr attraktiv und verzeichnete insbesondere in Europa deutliche Wachstumsraten. Mit diesem Angebot liefern wir unseren Kunden vollständige Kostentransparenz und Planungssicherheit für den Service-Aufwand pro System. Dies erleichtert es vielen Retailbanken, die Verwaltung und den Betrieb ihrer SB-Systeme komplett an Wincor Nixdorf auszulagern. So zählen in Deutschland – neben namhaften internationalen Banken – im Berichtsjahr mehr als 80 Sparkassen zu unserem Kundenkreis.

Beim Outsourcing der IT-Betriebsführung konnten wir ebenfalls Erfolge verbuchen, zum Beispiel mit dem Angebot »Self-Service Channel Management«, für das wir inzwischen Banken in mehreren europäischen Ländern gewinnen konnten. Dabei werden Betrieb und Verwaltung der Selbstbedienungsinfrastruktur und der Anwendungssoftware sowie das Management des kompletten Bargeldkreislaufs im Rahmen mehrjähriger Projekte von uns übernommen. Die zu erwartenden Kosteneinsparungen werden dabei vertraglich festgelegt und regelmäßig überprüft. In Deutschland übernehmen wir mit unseren mehrheitlichen Joint-Venture-Beteiligungen Wincor Nixdorf Portavis GmbH und Prosystems IT GmbH den Betrieb der zentralen und dezentralen IT-Infrastruktur für Institute der Sparkassen-Finanzgruppe – von Netzwerken über IT-Arbeitsplätze bis hin zu Telekommunikationssystemen.

Die mit unserem Software-Angebot verbundenen Professional Services entwickelten sich sehr positiv und führten zu einem planmäßigen Ausbau unserer Ressourcen. Zugleich richteten wir in Deutschland das bereits bestehende Beratungs- und Integrations-Geschäft der Wincor Nixdorf Banking Consulting GmbH neu aus. Das Geschäft mit bankfachlichen Beratungen durch unsere Mehrheitsbeteiligung Bankberatung Organisations- und IT-Beratung für Banken AG entwickelte sich stabil.

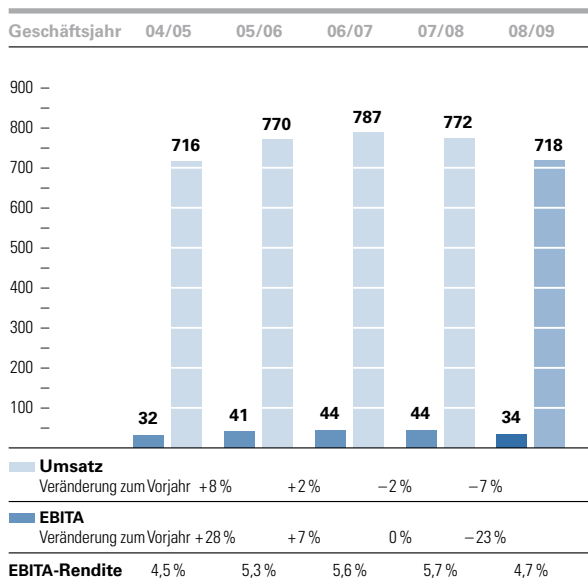
SEGMENT RETAIL.

Der Umsatz im Segment Retail erreichte 718 Mio. € und blieb damit um 7 % unter Vorjahresniveau (2007/2008: 772 Mio. €). Das EBITA sank um 23 % auf 34 Mio. € (2007/2008: 44 Mio. €), so dass sich die EBITA-Rendite entsprechend auf 4,7 % (2007/2008: 5,7 %) verringerte.

Der weltweite Rückgang im Geschäft mit EPOS-Systemen hinterließ beim Hardware-Umsatz im Segment Retail deutliche Spuren. Da dieses Geschäft einen maßgeblichen Anteil am Umsatz des Segments Retail hat, konnte die negative Entwicklung auch nicht durch den Erfolg in anderen Bereichen – zum Beispiel durch das High-End-Geschäft mit SB- und Automatisierungslösungen oder das Software- und Professional Services-Geschäft – ausgeglichen werden.

Umsatz- und EBITA-Entwicklung Retail.

in Mio. €



Geschäfts- oder Entwicklungsschwerpunkte lagen im Segment Retail in folgenden Bereichen:

Weiterentwicklung der EPOS-Systeme: »grüner« und effizienter. Wincor Nixdorf hat im Berichtsjahr sein Portfolio technologisch weiterentwickelt und um neue Systemtypen erweitert, die den gesteigerten Anforderungen der

Handelskunden nach mehr Effizienz und Umweltfreundlichkeit Rechnung tragen. So wurden auf Basis modernster Prozessortechnologie erstmals Systeme mit deutlich niedrigerem Stromverbrauch und geringerer Wärmeentwicklung präsentiert, die darüber hinaus anstatt mit Festplatte mit einer Solid State Disk konfigurierbar sind. Eine Solid State Disk ist ein Speichermedium. Sie ist von der Funktion her vergleichbar mit einer herkömmlichen magnetischen Festplatte, enthält aber keine mechanischen Komponenten und ist somit um einiges robuster. So können die Betriebskosten spürbar reduziert und die Verfügbarkeit der Systeme erhöht werden. Ein weiteres Beispiel sind die Kassensysteme, die erstmals mit der neuen Intel Active Management Technology (AMT) ausgerüstet sind. AMT verbessert die Ferndiagnose und Online-Fehlerbehebung und ermöglicht den Zugang zu ausgeschalteten oder blockierten Systemen. So können Ausfallzeiten sowie die Anzahl der Technikereinsätze vor Ort spürbar reduziert werden.

Automatisierter Checkout mit unterschiedlichen Szenarien. Im Berichtsjahr war vor allem in Europa eine deutliche Zunahme an Projektausschreibungen für automatisierte Self-Checkout-Lösungen zu verzeichnen. Zudem wurden immer mehr Testinstallationen in größere Rollouts überführt.

Wincor Nixdorf setzte sich bei mehreren großen internationalen Ausschreibungen durch und baute so die ohnehin starke Position auf dem europäischen Markt weiter aus. In über 30 Projekten und mehr als 20 Ländern wurden in Zusammenarbeit mit Kunden maßgeschneiderte Lösungen für den Checkout in der Handelsfiliale umgesetzt. Dabei wurden durch die jeweiligen Systemkonfigurationen Unterschiede im Bezahverhalten, in der Warenkorbgröße oder in der Kundenfrequenz berücksichtigt. Ein Beispiel ist das Projekt bei einem großen internationalen Möbelkonzern, bei dem Wincor Nixdorf die Hälfte der traditionellen Kassen auf Self-Checkout umgestellt hat.

Optimierung der Bargeldprozesse in der Filiale.

Im Berichtsjahr entwickelten wir das Retail Cash Management-Portfolio gezielt weiter. Es erstreckt sich auf die Optimierung der Bargeldprozesse über alle Abläufe in der Filiale und reicht von der Kasse bis zur Gutschrift auf das Konto des Handelsunternehmens. Lösungen für die Bargeldabwicklung an der Kasse entlasten zum einen das Personal von Routineaufgaben und führen zur Reduzierung der hohen Prozesskosten, zum anderen minimieren sie Inventurdifferenzen, denn sie ermöglichen Schutz vor fehlerhaften Ein- und Auszahlungen. Sie schützen auch vor Diebstahl, Raub und Betrug. Vor allem von größeren Handelsformaten nachgefragt wurden Automatisierungslösungen im Cash Office für die Konsolidierung der Bargeldeinnahmen in einem zentralen System (Cash Point): Das aufwändige manuelle Zählen und Konsolidieren des Kassenbestands entfällt.

Software-Portfolio für internationale Handelskonzerne nochmals verbessert.

Das Software-Portfolio zur Steuerung und Verwaltung von Prozessen auf Filialebene wurde im Berichtsjahr erweitert. Es berücksichtigt jetzt noch stärker die Herausforderungen internationaler Handelsunternehmen. So ergänzten wir die TP Application Suite um zusätzliche Funktionen, wie zum Beispiel eine Komponente zur gezielten Kundenansprache und -bindung: Mittels an ihre Kunden ausgegebener Treuekarten und Bonuspunkte erhalten Handelsunternehmen anhand vielfältiger Segmentierungs- und Auswertungsmechanismen einen Überblick über Struktur und Einkaufsverhalten ihrer Kunden. Auf Filialebene wurde eine warenwirtschaftliche Komponente ergänzt, die stets aktuell über die Warenbestände aller Filialen informiert. Besondere Nachfrage verzeichnete Wincor Nixdorf im Berichtsjahr bei internationalen Modekonzernen.

Leistungsstarkes Portfolio für Tankstellenunternehmen.

Das Angebot für die Betreiber von Tankstellennetzen wurde im Berichtsjahr weiter ausgebaut. Damit gelang es, weitere bedeutende international tätige Mineralölkonzerne als Kunden zu gewinnen.

Professional Services für kundenindividuelle Konzepte. Wincor Nixdorf bietet insbesondere für kundenindividuelle Checkout-Lösungen einen Ansatz, der die komplette Prozesskette und die Besonderheiten der einzelnen Filialen berücksichtigt und darauf abgestimmte Lösungen entwickelt und umsetzt. Diese als »Professional Services« zusammengefassten Leistungen hat Wincor Nixdorf im Berichtsjahr weiter ausgebaut. Das Angebot reicht von Prozess- und IT-Beratung über die Implementierung und Integration der Lösungen in die jeweilige IT-Landschaft bis hin zur Steuerung der Software-Anwendungen. Aus mehr als 30 Kompetenzzentren heraus betreuen wir so unsere internationalen Kunden.

Entwicklung in den Regionen. Trotz des schwierigen Marktumfelds haben wir in **Deutschland** ein leichtes Wachstum erzielt. Erfreulich erfolgreich waren wir beispielsweise bei Leergutrücknahmesystemen sowie auf dem Gebiet des Automated Checkouts.

In der Region **Europa** gingen die Umsätze als Folge der krisenbedingt nachlassenden Investitionstätigkeit von Handelsunternehmen deutlich zurück. Besonders trat diese Entwicklung im rückläufigen EPOS-Geschäft zutage, da vor allem viele Ersatzinvestitionen vorläufig ausgesetzt wurden. Positiv entwickelte sich hingegen insbesondere in Westeuropa das Geschäft mit Lösungen für den Automated Checkout. In einigen weiteren Ländern Europas, wie zum Beispiel in Litauen und Lettland, gelang damit der Markteintritt. Gleichfalls positiv verlief das Geschäft mit Lösungen zur automatisierten Bargeld-Verarbeitung, zum Beispiel in Schweden, Belgien und Norwegen. In Osteuropa, wo sich die Wirtschaftskrise besonders stark auswirkte, brachen die Investitionen der Handelsunternehmen signifikant ein, was vor allem unser EPOS-Geschäft betraf. Diese Rückgänge konnten, anders als in anderen Regionen, kaum durch Geschäft mit neuen Automatisierungslösungen kompensiert werden.

Trotz gleichfalls rückläufiger Umsätze im EPOS-Geschäft erwirtschafteten wir in der Region **Asien/Pazifik/Afrika** ein erfreuliches Umsatzplus. Der Bereich Software/Professional Services entwickelte sich vor allem in China und Indien positiv.

In der Region **Amerika** entwickelte sich das Geschäft mit Handelsunternehmen insgesamt rückläufig. Auf dem kanadischen Markt haben wir unsere Marktposition durch eine Akquisition verbessert: Wincor Nixdorf hat dort die Mehrheitsbeteiligung an der auf Informationstechnologie für Handelsunternehmen spezialisierten Connections Canada Inc. (CCi) übernommen.

Entwicklung nach Geschäftsarten. Im **Hardware-Geschäft** verzeichneten wir einen Umsatzrückgang. Eine der Ursachen waren deutliche Auftragsrückgänge im EPOS-Geschäft, das analog zum Gesamtmarkt einknickte, da angesichts der Wirtschaftskrise auf Kundenseite Neu- und Ersatzinvestitionen oftmals zurückgestellt wurden. Zusätzlich drückte der Preisverfall, der aufgrund des Überangebots im Markt anhielt, auf das Umsatzvolumen.

Hingegen entwickelte sich das Geschäft mit High-End-Systemen für den Handel äußerst erfolgreich. So konnten Systeme für den Automated Checkout (selbstbediente und automatisierte Kassen) gegenüber dem Vorjahr sogar einen signifikanten Umsatzanstieg verzeichnen.

Darüber hinaus erschloss sich Wincor Nixdorf auf internationaler Ebene mit spezifischen Lösungen für einzelne Handelsbranchen – etwa bei Elektrofachmärkten und im Do-it-yourself-Bereich – weiteres Potenzial. Für den Erfolg entscheidend ist, dass wir uns mit unterschiedlichsten Lösungen für die verschiedenen Handelsformate – vom Discounter bis zum Fachhandel – auf die Bedürfnisse der Konsumenten konzentrieren. Das Spektrum reicht von der Express-Kasse für kleine Warenkörbe bis zum Selbstbedienungsterminal für große Einkäufe, vom mobilen Scannen der Waren bis zu Varianten mit räumlicher Trennung zwischen Scan- und Bezahlvorgang. Hinzu kommen spezifische Lösungen etwa für das Handling sperriger oder schwerer Artikel.

Auch ein weiterer High-End-Bereich zeigte eine sehr gute Geschäftsentwicklung: die Leergutrücknahmesysteme. Hier erhielt Wincor Nixdorf weit mehr als die Hälfte der in Deutschland ausgeschriebenen Aufträge und auch in anderen Ländern konnten wir unsere Marktposition deutlich verbessern. Mit unserem breiten Portfolio an Automatisierungslösungen sind wir in einer sehr guten Position, um von der weltweit steigenden Nachfrage nach solchen Systemen zu profitieren.

Auf ein gestiegenes Marktinteresse stieß darüber hinaus das Angebot an Systemen für das Retail Cash Management. Unsere Technologie, mit der das Bargeldmanagement zwischen den Filialkassen und dem Cash Office von Handelsunternehmen effizienter und sicherer wird, erfreut sich immer stärkerer Nachfrage. Dementsprechend trieben wir die Entwicklungen im Berichtsjahr voran, um unsere gute Position weiter auszubauen. So wurde in einem beispielhaften Projekt in den deutschen Filialen einer internationalen Tankstellenkette die Kombination von Kassenfunktion und der Möglichkeit zur Bargeldabhebung vorgestellt, die über einen Bankpartner ermöglicht wird.

Das **Software/Services-Geschäft** im Segment Retail entwickelte sich im Berichtsjahr leicht rückläufig.

Der Fokus liegt auf der Entwicklung oder Bereitstellung von **Software** und Dienstleistungen für alle Abläufe und Prozesse, die im Handelsfilialgeschäft vorkommen oder damit verbunden sind. Zumeist sind damit außerdem Professional Services wie Consulting oder das Anpassen der Software an unternehmensindividuelle Erfordernisse verknüpft. Unsere besondere Stärke, die Einführung der SAP-Software bei Handelsunternehmen, konnten wir im Berichtsjahr mit unserer Tochtergesellschaft Wincor Nixdorf Retail Consulting GmbH weiter ausbauen.

Im Zentrum der Weiterentwicklungsaktivitäten stand unsere Software-Plattform TP Application Suite. Diese ermöglicht es Handelskonzernen, in allen Filialen weltweit die gleiche Software zu verwenden. Die Anforderungen an die Software, die alle handlungsspezifischen Prozesse steuert, werden immer komplexer: vom Abwickeln von Bonusprogrammen über den Einsatz von Touchscreens bis zur Integration moderner Service-Angebote wie Self-Scanning und Self-Checkout. Wichtig ist außerdem, dass sich die Filialsoftware in die Zentralsysteme integrieren lässt.

Auch die Software Namos für internationale Tankstellennetzbetreiber wurde konsequent auf Kundenanforderungen hin ausgerichtet. Dazu gehören etwa die Steuerung der Zapfsäulen und Waschstraßen an der einzelnen Station sowie die Aufbereitung und Auswertung aller Daten für die Zentrale,

Verwaltung und Abrechnung von Tankstellen und Convenience-Filialen einschließlich dezentraler und zentraler Warenwirtschaftsdaten. Aufgrund ihrer offenen und mehrschichtigen Architektur kann die Software unabhängig vom Geschäftsmodell in einem globalen Netzwerk eingesetzt werden und ermöglicht außerdem eine schnelle und problemlose Integration funktioneller Erweiterungen.

Das **Services-Geschäft** ging leicht zurück.

Wir erweiterten das in den Vorjahren bereits errichtete Netzwerk an Service-Spezialisten für internationale Handelskonzerne und konnten dadurch mit unseren produktbezogenen Service-Leistungen auch neue internationale Kunden gewinnen. Das Angebot standardisierter Service-Leistungen zum Fixpreis wurde in weiteren Ländern umgesetzt. In Deutschland wurden zusammen mit den Orders für Leergutrücknahmesysteme Aufträge für mehrjährige Service-Leistungen erteilt.

Das Geschäft mit Managed Services entwickelte sich weiterhin leicht positiv, zum Beispiel durch das bereits erwähnte Projekt in Deutschland mit einer internationalen Tankstellenkette und ihrem Bankpartner. Wincor Nixdorf steuert dabei unter anderem die Verarbeitung und Weiterleitung der Daten für den Zahlungsverkehr aus dem Tankstellengeschäft und der Daten für die Abwicklung der Auszahlungen. Darüber hinaus generieren wir Informationen über Bargeldbestände und Bargeldbewegungen für die Bank. Diese Daten werden für eine optimale Steuerung der Werttransporteure genutzt.

Mit den im Vorjahr erfolgreich eingeführten Service-Konzepten speziell für internationale Handelsketten, die ihr Filialnetz weltweit ausweiten wollen (»New Store Opening«), haben wir unter anderem in China neue Kunden gewonnen und bei Filialeröffnungen unterstützt. Oftmals betreuen wir diese Kunden bereits in ihren Heimatmärkten und unterstützen sie bei ihrem internationalen Expansionskurs. Je nach Vertragsgestaltung übernimmt Wincor Nixdorf alle Aufgaben bis zur Filialeröffnung: vom Einbau und der Installation der POS-Systeme über die Steuerung von Sub-Dienstleistern für die Verkaufsraumgestaltung bis hin zum Betrieb der IT-Infrastruktur.

AKQUISITIONEN UND NEUGRÜNDUNGEN.

Im Berichtsjahr haben wir unsere globale Expansion sowohl durch Akquisitionen als auch durch Neugründungen fortgesetzt. In Kanada haben wir die Connections Canada Inc. (CCi) erworben, die sich auf Informationstechnologie für Handelsunternehmen spezialisiert hat. Auf den Philippinen haben wir eine Geschäftseinheit der Siemens Inc. erworben und damit unsere Präsenz in der Region Asien-Pazifik weiter gestärkt. Die Geschäftseinheit ist in den Bereichen Banking und Retail tätig.

Darüber hinaus haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr neue, eigenständige Tochtergesellschaften gegründet: In Australien haben wir eine Gesellschaft gegründet, die vor allem im Bereich Banking tätig ist. Durch eine Neugründung in der Ukraine stärken wir unsere Vertriebsaktivitäten in Osteuropa. Die vollständigen Veränderungen bei den Unternehmen, die in den Konzernabschluss einbezogen werden, sind im Konzernanhang unter dem Kapitel »Konsolidierungskreis« erläutert.

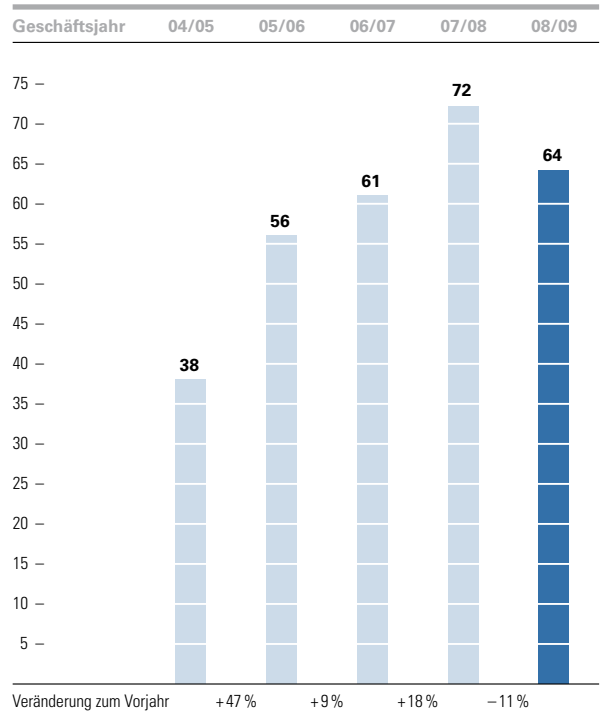
INVESTITIONEN.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir unsere Investitionstätigkeit der Geschäftsentwicklung angepasst. Die Investitionen dienten der Kapazitätserweiterung, der Rationalisierung – und der damit verbundenen Produktivitätserhöhung – sowie der Innovation und Qualitätssteigerung unserer Hardware, Software und Services.

Die Zahlen: Im Geschäftsjahr 2008/2009 haben wir Investitionen in Höhe von 64 Mio. € (2007/2008: 72 Mio. €) getätigt, allen voran in Software und in Datenverarbeitungsanlagen, in Spezialwerkzeuge und Produktionsanlagen, in die sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie in reparable Ersatzteile. Der Rückgang der Investitionen um 11% ist im Wesentlichen auf ein normalisiertes Investitionsvolumen im Outsourcing-Geschäft in Deutschland zurückzuführen, das mit Investitionen in Höhe von 13 Mio. € jedoch weiterhin einen unserer Investitionsschwerpunkte bildete.

Investitionen.

in Mio. €



ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE.

Ertragslage. Im abgelaufenen Geschäftsjahr reduzierte sich das Periodenergebnis von Wincor Nixdorf um 10% auf 114 Mio. € (2007/2008: 127 Mio. €).

Überleitung des wirtschaftlichen Ergebnisses (EBITDA).

| | in Mio. € | |
|---|------------|------------|
| | 2008/2009 | 2007/2008 |
| Periodenergebnis | 114 | 127 |
| + Ertragsteuern | 49 | 54 |
| + Finanzergebnis (Finanz- aufwendungen ./ Finanzerträge) | 11 | 13 |
| + Sondereinflüsse aus der Abschrei- bung von Produkt-Know-how | 5 | 12 |
| EBITA vor Abschreibungen auf das Produkt-Know-how | 179 | 206 |
| + Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen | 50 | 46 |
| + Wertminderungen auf reparable Ersatzteile | 6 | 8 |
| EBITDA vor Abschreibungen auf das Produkt-Know-how | 235 | 260 |

Der Konzernumsatz sank im Geschäftsjahr 2008/2009 um 3% auf 2.250 Mio. € (2007/2008: 2.319 Mio. €). Hierbei konnte das Segment Banking nahezu das Vorjahresniveau erreichen, während das Segment Retail einen deutlichen Rückgang verzeichnete.

Die Bruttomarge des Umsatzes vor Sondereinflüssen aus der Abschreibung von Produkt-Know-how verringerte sich aufgrund des hohen Margendrucks auf 25,9% (2007/2008: 27,4%).

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde trotz des hohen Kostendrucks weiterhin in die für die Zukunft wichtigen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten investiert. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung beliefen sich auf 103 Mio. € (2007/2008: 105 Mio. €). Die F&E-Quote erhöhte sich dabei leicht auf 4,6% (2007/2008: 4,5%).

Die Vertriebs- und Verwaltungskostenquote bezogen auf die Umsatzerlöse konnte vor allem durch konsequentes Kostenmanagement im Rahmen des Profitabilitätsprogramms »ProImprove« um 0,7 Prozentpunkte auf 13,3% (2007/2008 14,0%) gesenkt werden. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten inklusive der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen reduzierten sich um 25 Mio. € auf 300 Mio. € (2007/2008: 325 Mio. €), was einer Einsparung von 8% entspricht.

Trotz dieser positiven Entwicklung bei den Vertriebs- und Verwaltungskosten sank das EBITA um 27 Mio. € bzw. 13% auf 179 Mio. € (2007/2008: 206 Mio. €). Dementsprechend reduzierte sich die EBITA-Rendite um 0,9 Prozentpunkte auf 8,0% (2007/2008: 8,9%).

Dieser Rückgang findet sich auch im EBITDA wieder. Es blieb um 25 Mio. € bzw. 10% hinter dem Vorjahr zurück und erreichte 235 Mio. € (2007/2008: 260 Mio. €). Die EBITDA-Rendite sank dabei um 0,8 Prozentpunkte auf 10,4% (2007/2008: 11,2%).

Finanzlage. Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit sank um 10% auf 177 Mio. € und lag damit 19 Mio. € unter dem Vorjahreswert von 196 Mio. €. Ein wesentlicher Faktor für diesen Rückgang war die Abnahme des EBITDA um 10% auf 235 Mio. € (2007/2008: 260 Mio. €). Demgegenüber führten die gezahlten Zinsen mit 9 Mio. € (2007/2008: 13 Mio. €) zu geringeren Finanzmittelabflüssen. Die gezahlten Steuern lagen mit 65 Mio. € deutlich über dem Niveau des Vorjahres (2007/2008: 56 Mio. €), bedingt durch erhöhte Steuervorauszahlungen. Der starke Abbau des Working Capital – im Wesentlichen bedingt durch einen Abbau der Forderungen – führte zu Finanzmittelzuflüssen von 49 Mio. € (2007/2008: 3 Mio. €). Gegenläufig führte die Erhöhung des sonstigen Nettoumlaufvermögens sowie die Reduzierung der Rückstellungen zu Finanzmittelabflüssen von 36 Mio. € (2007/2008: Finanzmittelzuflüsse von 4 Mio. €).

Cashflow.

in Mio. €

| | 2008/2009 | 2007/2008 |
|---|------------|------------|
| EBITDA | 235 | 260 |
| Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit | 177 | 196 |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit | -67 | -72 |
| Cashflow aus Finanzierungstätigkeit | -101 | -116 |
| Veränderung der Liquidität | 9 | 8 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode | -3 | -11 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode | 6 | -3 |

Die Mittelverwendung im Rahmen der Investitionstätigkeit reduzierte sich um 7% auf 67 Mio. € (2007/2008: 72 Mio. €). Der Mittelabfluss für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen betrug 52 Mio. € (2007/2008: 67 Mio. €). Schwerpunktmäßig wurde wie in den Vorjahren in Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie das Outsourcing-Geschäft investiert. Im Bereich der Akquisitionstätigkeit wurden per Saldo 8 Mio. € (2007/2008: 2 Mio. €) für den Ausbau und die Stärkung des Geschäfts verwendet. Zu Beginn des Geschäftsjahres erfolgte die Zahlung des Kaufpreises in Höhe von 5 Mio. € für die im Geschäftsjahr 2007/2008 erworbene Beteiligung an der Bankberatung Organisations- und IT-Beratung für Banken AG. Außerdem wurde durch den Erwerb von 100% der Geschäftsanteile der Connections Canada Inc. (CCI) das Geschäft in Nordamerika ausgebaut. Gleichzeitig wurde durch die Übernahme einer Geschäftseinheit von Siemens auf den Philippinen die Präsenz in der Region Asien/Pazifik/Afrika verstärkt.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit führte zu einem Finanzmittelabfluss von 101 Mio. € (2007/2008: 116 Mio. €). Einen wesentlichen Einfluss hatte hier die Auszahlung der Dividende von 67 Mio. € (2007/2008: 88 Mio. € einschließlich Sonderdividende). Für die Tilgung von Finanzkrediten wurden per Saldo 33 Mio. € verwendet. Demgegenüber wurden im

Vorjahr 16 Mio. € an Finanzkrediten aufgenommen. Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht getätigt. Im Geschäftsjahr 2007/2008 war der Erwerb eigener Anteile in Höhe von 43 Mio. € noch ein weiterer wesentlicher Faktor für den Finanzmittelabfluss im Rahmen des Cashflows aus Finanzierungstätigkeit.

Der Free Cashflow (Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich Investitionen in immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und reparable Ersatzteile) reduzierte sich lediglich um 6% auf 116 Mio. € (2007/2008: 124 Mio. €).

Die Nettoverschuldung des Konzerns (Bankverbindlichkeiten abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente) reduzierte sich deutlich um 23% auf 150 Mio. € (2007/2008: 194 Mio. €).

Rating. Ein Rating einer externen Rating-Agentur besteht derzeit nicht. Der positive Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit und die uns zur Verfügung stehenden Kreditlinien haben uns in der Vergangenheit dazu veranlasst, keinen Rating-Prozess bei einer Rating-Agentur in Auftrag zu geben. Uns vorliegende Informationen von verschiedenen namhaften Kreditinstituten zeigen, dass wir dort mit einer guten Bonitätseinstufung beurteilt werden.

Vermögenslage. Die Bilanzsumme hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 75 Mio. € bzw. 6% auf 1.199 Mio. € verringert (2007/2008: 1.274 Mio. €). Im Bereich der Aktiva ist dieser Rückgang nahezu ausschließlich auf den Rückgang der Vorräte sowie der kurzfristigen Forderungen und anderen Vermögenswerte zurückzuführen. Auf der Passivseite haben sich im Wesentlichen die kurzfristigen sonstigen Rückstellungen sowie die übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten verringert bei einem gleichzeitigen Anstieg des Eigenkapitals.

Vermögenslage.

in Mio. €

| | 30.09.2009 | 30.09.2008 |
|--|--------------|--------------|
| Aktiva | | |
| Immaterielle Vermögenswerte | 358 | 363 |
| Sachanlagen und Finanzanlagen | 147 | 144 |
| Langfristige Forderungen und andere Vermögenswerte | 51 | 45 |
| Langfristige Vermögenswerte | 556 | 552 |
| Vorräte | 254 | 278 |
| Kurzfristige Forderungen und andere Vermögenswerte | 373 | 428 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente | 16 | 16 |
| Kurzfristige Vermögenswerte | 643 | 722 |
| Gesamtvermögen | 1.199 | 1.274 |
| Passiva | | |
| Eigenkapital (inkl. Minderheitsanteile) | 330 | 276 |
| Pensionsrückstellungen und Sonstige Rückstellungen | 56 | 51 |
| Finanzverbindlichkeiten | 155 | 186 |
| Übrige langfristige Verbindlichkeiten | 23 | 3 |
| Langfristige Schulden | 234 | 240 |
| Sonstige Rückstellungen | 139 | 171 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 257 | 271 |
| Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten | 239 | 316 |
| Kurzfristige Schulden | 635 | 758 |
| Gesamtkapital | 1.199 | 1.274 |

Die immateriellen Vermögenswerte sind im Vergleich zum Vorjahr mit einem Buchwert von 358 Mio. € (2007/2008: 363 Mio. €) nahezu unverändert. Den Abschreibungen auf Produkt-Know-how in Höhe von 5 Mio. € (2007/2008: 12 Mio. €) und Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte und Lizenzen in Höhe von 12 Mio. € (2007/2008: 10 Mio. €) stehen Investitionen in Software, vor allem für Outsourcing-Projekte, in Höhe von 11 Mio. € (2007/2008: 6 Mio. €) gegenüber.

Der Buchwert der Sachanlagen liegt im Vergleich zum Vorjahr um 3 Mio. € höher und beläuft sich auf 146 Mio. € (2007/2008: 143 Mio. €). In Sachanlagen wurden insgesamt 44 Mio. € investiert (2007/2008: 60 Mio. €). Dabei wurden im

Wesentlichen Investitionen in IT-Ausstattung, Spezialwerkzeuge sowie Technische Anlagen und Maschinen getätigt. Die Abschreibungen im Berichtsjahr betragen 38 Mio. € (2007/2008: 36 Mio. €).

Die langfristigen Forderungen und anderen Vermögenswerte sind verglichen mit dem Vorjahreswert um 6 Mio. € auf 51 Mio. € (2007/2008: 45 Mio. €) angestiegen. Innerhalb dieser Position stand der Zunahme der reparablen Ersatzteile um 5 Mio. € auf 19 Mio. € (2007/2008: 14 Mio. €) ein Rückgang der sonstigen Vermögenswerte, überwiegend resultierend aus der geringeren Überdeckung des Planvermögens über die Pensionsverpflichtungen, um 3 Mio. € auf 6 Mio. € (2007/2008: 9 Mio. €) gegenüber.

Die Vorräte sind im Vergleich zum Vorjahr um 24 Mio. € auf 254 Mio. € zurückgegangen (2007/2008: 278 Mio. €). Gleichzeitig verringerten sich die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 51 Mio. € auf 312 Mio. € (2007/2008: 363 Mio. €). Diese Abnahme resultiert vor allem aus dem Rückgang des Geschäftsumfanges im zweiten Halbjahr des Geschäftsjahres 2008/2009.

Die kurzfristigen Guthaben bei Kreditinstituten betragen unverändert 16 Mio. € (2007/2008: 16 Mio. €), die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten sind hingegen um 12 Mio. € auf 11 Mio. € (2007/2008: 23 Mio. €) gesunken.

Das Eigenkapital inklusive der Minderheitsanteile hat sich deutlich um 54 Mio. € auf 330 Mio. € erhöht (2007/2008: 276 Mio. €). Den Minderungen durch Ausschüttungen in Höhe von 67 Mio. € (2007/2008: 88 Mio. €) stand im Wesentlichen ein Anstieg durch das Periodenergebnis in Höhe von 114 Mio. € (2007/2008: 127 Mio. €) gegenüber. Im Vorjahr ergab sich durch den Erwerb eigener Aktien ein weiterer Rückgang des Eigenkapitals um 43 Mio. €. Die Veränderungen des Eigenkapitals haben wir in der Aufstellung »Entwicklung des Eigenkapitals« beschrieben.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten haben sich um 31 Mio. € auf 155 Mio. € verringert (2007/2008: 186 Mio. €). Dieser Rückgang ergibt sich im Wesentlichen aus der geringeren Inanspruchnahme der Revolving Facility zum Ende des Berichtsjahres. 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 um 32 Mio. € auf 139 Mio. € vermindert (2007/2008: 171 Mio. €). Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Abnahme der Personalarückstellungen um 15 Mio. € sowie der Gewährleistungsverpflichtungen um ebenfalls 15 Mio. €. Die Abnahme der Personalarückstellungen betrifft dabei vor allem die Urlaubs- und Gleitzeitrückstellungen, die im Rahmen unseres kurzfristigen Kostenmanagements konsequent zurückgeführt wurden. Die Verringerung der Gewährleistungsverpflichtungen ist auf einen rückläufigen Gewährleistungsaufwand sowie auf den Rückgang des Geschäftsumfangs in der zweiten Geschäftsjahreshälfte zurückzuführen. Die bilanzierten Rückstellungen decken aus heutiger Sicht sämtliche wahrscheinlichen Verpflichtungen des Konzerns ab.

Die übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sind gegenüber dem Vorjahr um 77 Mio. € auf 239 Mio. € (2007/2008: 316 Mio. €) gesunken. Dieser Rückgang basiert im Wesentlichen auf geringeren Finanzverbindlichkeiten, auf gesunkenen erhaltenen Anzahlungen unserer Kunden sowie auf der Abnahme von Ertragsteuerverbindlichkeiten und sonstigen Verbindlichkeiten.

Im Wincor Nixdorf-Konzern bestehen darüber hinaus zukünftige außerbilanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen, langfristigen Einkaufskontrakten sowie aus Bestellobligo in Höhe von insgesamt 119 Mio. € (2007/2008: 108 Mio. €).

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage. Zu Beginn des Geschäftsjahres 2009/2010 sieht Wincor Nixdorf noch keine grundsätzliche Verbesserung der Rahmenbedingungen für das Geschäft mit IT-Lösungen in Retailbanking und Handel. In Abhängigkeit von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung wird sich die Investitionszurückhaltung vieler Unternehmen erst allmählich lockern.

Ohne zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Lageberichts gesichert absehen zu können, ob und inwieweit sich die anhaltende Wirtschaftskrise im Jahr 2010 entschärft, startet Wincor Nixdorf insgesamt stabil mit verringerter Verschuldung und erhöhter Eigenkapitalquote in das Geschäftsjahr 2009/2010. Für das erste Quartal ist angesichts eines Basiseffekts gegenüber der sehr guten Referenzperiode des Vorjahres sowie der unverändert schwierigen Rahmenbedingungen mit einem Umsatzrückgang zu rechnen. Die eingeschränkte Sicht auf die weitere Geschäftsentwicklung hält an und wird sich in den Folgequartalen nur langsam auflösen. Für das Gesamtgeschäftsjahr 2009/2010 erwarten wir vor dem Hintergrund einer als langsam und unstetig eingeschätzten wirtschaftlichen Erholung einen erneuten Rückgang bei Umsatz und operativem Ergebnis (EBITA), der allerdings nicht stärker als im vorausgegangenen Geschäftsjahr ausfallen sollte.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG.

Wir sind davon überzeugt, dass wir unsere derzeit führende Stellung im Markt als Prozessinnovator rund um die Filialien von Retailbanken und Handelsunternehmen nur erhalten und ausbauen können, wenn wir unser Leistungsportfolio konsequent weiterentwickeln. Zudem sichern wir durch Neu- und Weiterentwicklungen die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden. Die weltweiten Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen sanken im Geschäftsjahr 2008/2009 um 2% auf 103 Mio. € (2007/2008: 105 Mio. €). Die F&E-Quote erhöhte sich um 0,1 Prozentpunkte auf 4,6%, verglichen mit einer Vorjahresquote von 4,5%.

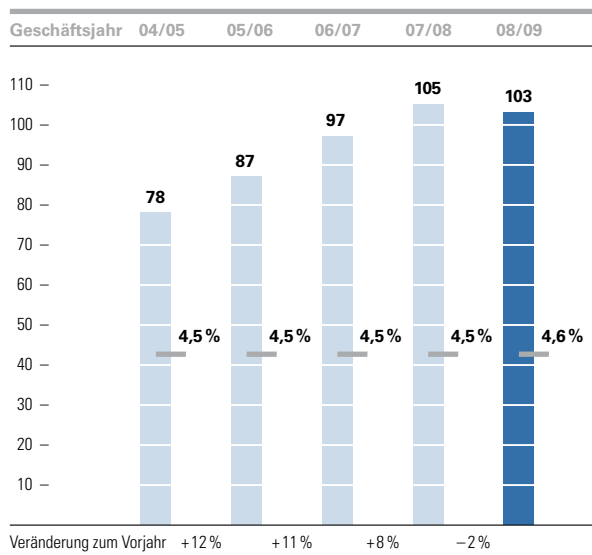
Die hohe Bedeutung von Forschung und Entwicklung spiegelt sich auch in der Struktur der Mitarbeiter wider. Zum Stichtag lag die Gesamtzahl der F&E-Beschäftigten bei 956 (2007/2008: 945) und damit bei einer Quote in Höhe von 10% aller Beschäftigten. Sie arbeiten an den Entwicklungsstandorten in Deutschland, der Schweiz, der Slowakei, Brasilien, Singapur und China. In Asien sind unsere Forschungs- und Entwicklungskapazitäten an den beiden Standorten Shanghai

und Singapur gebündelt. In den zurückliegenden 12 Monaten haben unsere Entwickler zahlreiche Innovationen vorangetrieben, weltweit wurden 83 (2007/2008: 94) neue Patente angemeldet. Die Gesamtzahl an aktiven Schutzrechten betrug 1.103 (2007/2008: 1.045).

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

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

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



Das Angebot von **Software** für Banken und Handelsunternehmen haben wir stark ausgeweitet. Hervorzuheben ist die Erweiterung unserer PC/E Suite um weitere Software-Funktionen, mit denen sich nun zum Beispiel auch Bankgeschäfte mit dem Mobiltelefon abwickeln lassen. Eine neue Anwendung ermöglicht so genannte Person-to-Person Payments, das heißt die Anweisung von Bargeld an Dritte. Somit können Bankkunden über verschiedene Vertriebskanäle die Auszahlung von Bargeld an einen Begünstigten initiieren. Dieser autorisiert sich mit zwei Zahlencodes – einen erhält er per Mobiltelefon – am Geldautomaten. Um künftig Internetportale und -dienste von Retailbanken auf Handys abzubilden, haben wir die Technologiekomponente eines Partnerunternehmens in unser Software-Portfolio integriert. Banken können damit den Vertriebskanal Mobile ohne zusätzliche, redundante Infrastruktur einfach aufbauen. Die vom Internet-Banking gewohnten Dienste und die hohen Sicherheitsstandards werden auch auf mobilen Endgeräten gewährleistet. Mit dieser Innovation erweitern wir die unterstützten Vertriebskanäle einer Bank um mobile Services.

Mit neuer Software unterstützt Wincor Nixdorf die Bestrebungen der Banken, den Kontakt zum Kunden über SB-Systeme zu intensivieren und Geldautomaten auch als Verkaufskanal zu nutzen. Diese Anwendungen ermöglichen die gezielte Einblendung von Werbebotschaften oder attraktive Zusatzangebote an SB-Terminals wie den Verkauf von Tickets oder das Aufladen von Prepaid-Mobilfunkkarten. Weiterhin haben wir die netzzentrierte Software-Plattform in Zusammenarbeit mit internationalen Banken um Anwendungen ergänzt, die Filial- und Schalterprozesse steuern. Unsere Software-Plattform erweitern wir nicht nur in Bezug auf die Vertriebskanäle. Unser Ziel ist es, die Wertschöpfungskette weiter auszubauen. Dazu haben wir die Software-Plattform um eine Payment-Lösung erweitert, welche die Abwicklung von kartenbasierten Zahlungsvorgängen übernimmt.

Im Bereich Software für Handelsunternehmen haben wir unsere Software-Plattform TP Application Suite funktional um neue Komponenten ergänzt. Für die gezielte Gestaltung und Steuerung von Kundenbindungsprogrammen steht nun ein Software-Modul zur Verfügung, das die Umsetzung individu-

eller Bonusprogramme und Kundenservices in der Filiale, die Durchführung maßgeschneiderter Aktionen und die einfache Verwaltung von Kundenkarten und -konten ermöglicht. Wesentlich verbesserte und erweiterte Diagnose- und Monitoringwerkzeuge erleichtern die zentrale Steuerung und Kontrolle der gesamten Filiallandschaft einer Handelsorganisation. Die Filiallösung unseres Portfolios für den Handel wurde um eine Lagerwirtschaftskomponente erweitert, die die wesentlichen warenwirtschaftlichen Aufgaben in einer Filiale erfüllt. Mit der Zertifizierung der Schnittstelle zu SAP NetWeaver erfüllen wir eine wichtige Anforderung vieler führender Handelsunternehmen.

Gleiche innovative Basistechnologien werden sowohl bei Banken als auch bei Handelsunternehmen eingesetzt. So haben wir im Berichtsjahr daran gearbeitet, Prozesse des Bargeld-Handlings sowohl bei Banken als auch bei Handelsunternehmen weiter zu automatisieren und zu verkürzen. Zum Beispiel haben wir gemeinsam mit einer Bank und einem internationalen Tankstellenunternehmen ein Geschäftsmodell entwickelt, bei dem vereinnahmtes Bargeld von der kooperierenden Bank sofort wieder zur Auszahlung bereitgestellt werden kann. Dazu haben wir Hard- und Software neu- und weiterentwickelt und ebenso neue Service-Modelle geschaffen.

Die Anforderungen der Payment Card Industry (PCI) haben wir in unsere Lösungen sowohl für Handelsunternehmen als auch für Banken einfließen lassen. Die von der PCI vorgegebenen Standards regeln zum Beispiel die Zugriffsrechte auf Kundendaten und die Verschlüsselung bei der Übertragung von Daten im Rahmen der Abwicklung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs. Als Mitglied im PCI Council gewährleisten wir eine zeitnahe Umsetzung der Vorgaben.

Verwandte Technologien zur Bilderkennung werden sowohl in Systemen für Retailbanken als auch für Handelsunternehmen genutzt. In Geldautomaten mit Intelligent Deposit-Modul (CCDM) wird Know-how aus diesem Bereich ebenso genutzt wie bei Self-Checkout-Systemen. Das CCDM-Modul zur gemischten Annahme von Schecks und Banknoten haben wir in puncto Verarbeitungsgeschwindigkeit und Stabilität verbessert und somit unseren Wettbewerbsvorsprung ausge-

baut. Im Bereich Self-Checkout-Systeme haben wir in enger Zusammenarbeit mit Forschungsinstituten Bilderkennungsverfahren zur Artikelauswertung entwickelt.

Wartungsfreundliche Produkte und Lösungen stehen weiterhin im Fokus. Durch die Entwicklung einheitlicher Software-Treiber für alle Endgeräte unseres Portfolios ermöglichen wir erweiterte Diagnosemöglichkeiten und eine einfachere Wartung. Die grafikgeführte Störungsbehebung haben wir ebenfalls weiter verbessert, um die Kosten für die Betriebsführung unserer Systeme weiter zu senken.

Im Bereich Sicherheit lag der Schwerpunkt auf der Erweiterung des Portfolios. Neu sind Professional Services-Komponenten, mit denen Prozesse rund um Bankfilialen abgesichert werden können. Technologien zur Vermeidung von Manipulationsversuchen an Systemen haben wir ebenfalls weiterentwickelt.

Unsere Geldautomatenfamilie ProCash haben wir um eine modernisierte Produktreihe erweitert.

Um dem Zukunftsmarkt der mobilen Endgeräte, mit denen Verbraucher ihre Waren in der Handelsfiliale selbst scannen, gerecht zu werden, haben wir eine neue Entwicklungseinheit aufgebaut. Durch die kundenbediente Erfassung der Preisdaten mit Handscannern – so genannten Mobile Devices – reduziert sich die Wartezeit an der Kasse, da dort lediglich die Summe aller Preise ausgelesen und der Zahlvorgang abgewickelt wird.

Die modularen Self-Checkout-Systeme, die in einigen umfangreichen Projekten in den Markt gebracht wurden, haben wir ständig funktional erweitert, so zum Beispiel mit berührungslosen »Near Field«-Bezahlsystemen und »RFID«-Erkennungssystemen. Für Tankstellen haben wir ein zweites Outdoor Payment Terminal mit sehr kompakter Bauform und einem günstigen Preis-Leistungs-Verhältnis entwickelt. Der Markt der elektronischen Regalplatzetiketten verzeichnet nach einer langen Etablierungsphase erfreuliches Wachstum. Deshalb haben wir zusammen mit einem Partnerunternehmen an einer neuen Generation dieser elektronischen Etiketten mit grafischer Darstellung gearbeitet.

BESCHAFFUNG, PRODUKTION UND LOGISTIK.

Prozesse in einem schwierigen Markt weiter verbessert. Da Wincor Nixdorf im Berichtsjahr mit einem rückläufigen Geschäft konfrontiert war, kam unterschiedlichsten Anstrengungen zur Kostensenkung sowie weiter verbesserten Prozessen in der Einkaufs-, Produktions- und Logistikorganisation ein besonderer Stellenwert zu.

So konnten bei der **Beschaffung** deutliche Kosteneinsparungen erzielt werden, indem Selektions- und Preisdefiniertionsprozesse mit dem Strategischen Einkauf weiterentwickelt, standardisiert und konzernweit eingeführt wurden. Einkaufsvolumina werden gebündelt, wodurch weitere Preisvorteile gesichert sind. Dies betrifft zum Beispiel Informationstechnik und Büromaterialien für den internen Bedarf sowie Dienstleistungen von externen Partnern. Darüber hinaus wurde die Zusammenarbeit mit bestehenden Vertragslieferanten intensiviert. – Es bleibt unser langfristiges Ziel, die global leistungsfähigsten Lieferanten zu strategischen Partnern des Unternehmens zu machen. Eine hohe Qualität bleibt dabei ein wichtiges Kriterium, das unsere Lieferanten überall in der Welt erfüllen müssen.

Die **Produktion und Logistik** von Wincor Nixdorf stand im Berichtsjahr vor besonderen Herausforderungen. In einem rückläufigen Hardware-Markt war besondere Flexibilität bei den Produktionskapazitäten erforderlich, um kostendeckend arbeiten zu können. Hierfür wurden zum Beispiel an allen Produktionsstandorten teils extern bezogene Arbeitsleistungen reduziert, teils Urlaubs- und Zeitguthaben aus dem Vorjahr heruntergefahren und eigener Personalbestand verringert.

Zudem wurden, wie bereits in den Vorjahren begonnen, die strategischen Maßnahmen zur Produktivitätssteigerung im Produktionsnetzwerk fortgeführt:

Basierend auf unserer Produktionsstrategie »local for local« – dezentrale Fertigungen in der Nähe der Kunden, um die lokalen Märkte zu versorgen – haben wir im vergangenen Geschäftsjahr den größten Teil der Aufträge für den asiatischen Markt in unseren Produktionsstandorten in Singapur und Shanghai gefertigt, wobei aufgrund von weiteren Kostenvorteilen und größerer Marktnähe die Produktion von Geldautomaten mittlerweile in China erfolgt. Weitere Produktionsstandorte befinden sich in Paderborn und Ilmenau (Deutschland) sowie in São Paulo (Brasilien).

Die Einführung von standardisierten Logistik- und Produktionsprozessen an allen Standorten wurde durch den Aufbau eines internationalen Expertenteams gestärkt. Hierdurch konnten deutliche Verbesserungen der Prozesskosten und der Prozessqualität erzielt werden, wobei die geplante Einführung von prozessbezogenen Personalkennzahlen ein transparentes Benchmarking und zukünftig eine noch schnellere Reaktion auf sich verändernde Marktgegebenheiten ermöglichen wird.

In diesem Sinne war auch die permanente Make-or-Buy-Analyse von Leistungsumfängen an jedem Produktionsstandort Basis für eine stärkere Einbindung von Produktions- und Logistikdienstleistern in die Lieferkette von Wincor Nixdorf. Dies ermöglicht eine stärkere Flexibilisierung, gepaart mit einer verbesserten Kostenposition.

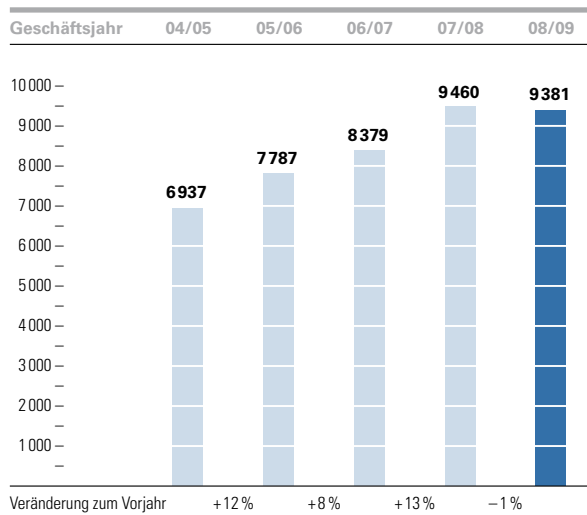
MITARBEITER.

Überall auf der Welt sind es Menschen, die Dinge in Bewegung halten, Entwicklungen vorantreiben sowie Unternehmen und Märkte gestalten. Bei Wincor Nixdorf stellen sich über 9000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in mehr als 40 Ländern jeden Tag aufs Neue den Herausforderungen. Mit Leistung und Engagement unterstützen sie unsere global agierenden Kunden dabei, ihre Filialprozesse neu zu strukturieren und ihre Effizienz zu steigern. Durch bereichs- und länderübergreifende Zusammenarbeit entsteht ein lebendes globales Netzwerk, das auf ein Ziel konzentriert ist: die Prozesse unserer Kunden zu optimieren und ihre Zufriedenheit sowie die ihrer Kunden zu erhöhen.

Anzahl der Mitarbeiter unter Vorjahresniveau.

Trotz der zu Beginn des Berichtsjahres noch zuversichtlichen Einschätzungen für den Geschäftsverlauf hatte sich Wincor Nixdorf vorsorglich bereits auf eine mögliche Geschäftseintrübung eingestellt. Daher wurde entschieden, zusätzliche Mitarbeiter vor allem in den strategisch wichtigen Wachstumsfeldern – wie zum Beispiel Professional Services – einzustellen sowie bei Bedarf ausgewählte Positionen neu zu besetzen. Dies führte, verbunden mit den im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise initiierten Kostensenkungsinitiativen, zu einer insgesamt rückläufigen Entwicklung der Mitarbeiterzahlen. Zum Stichtag 30. September 2009 waren bei Wincor Nixdorf weltweit 9381 Mitarbeiter beschäftigt und damit 79 weniger als im Vorjahr (2007/2008: 9460). Diese Veränderung setzt sich aus einem Abbau von 165 und einem aufgrund von Akquisitionen erfolgten Zugang von 86 Mitarbeitern zusammen.

Entwicklung der Mitarbeiterzahl.



Der Rückgang der Beschäftigtenzahl in der Region Asien-Pazifik resultierte hauptsächlich aus Kapazitätsanpassungen in der Produktion in China und Singapur. Hingegen haben wir im Zuge unserer Internationalisierungsstrategie die Ressourcen

in unserem Wachstumsmarkt Amerika weiter ausgebaut. So konnte beispielsweise durch die Mehrheitsbeteiligung an der auf Informationstechnologie für Handelsunternehmen spezialisierten Connections Canada Inc. (CCI) der Vertrieb des Handelsportfolios auf den kanadischen Markt ausgedehnt werden. Ausgeweitet haben wir darüber hinaus auch das Netzwerk unserer weltweiten Service-Ressourcen, außerdem wurden wenige ausgewählte Einstellungen in den Bereichen Forschung und Entwicklung sowie im Vertrieb vorgenommen.

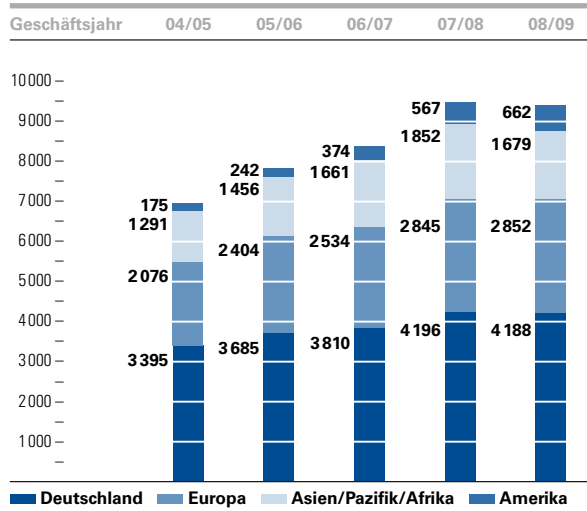
Insgesamt ging die Belegschaft außerhalb Deutschlands um 71 auf 5193 (2007/2008: 5264) zurück. In Deutschland betrug die Mitarbeiterzahl 4188 und lag damit in etwa auf Vorjahresniveau (2007/2008: 4196).

Ausbau des Qualifizierungsangebots. Auch die besten Spezialisten lernen nie aus. Deshalb hat Wincor Nixdorf im Berichtsjahr sein Qualifizierungsangebot für alle Mitarbeiter weiter ausgebaut. Im Mittelpunkt standen dabei Schulungen für Hardware und Software, Vertriebsschulungen sowie Führungskräfte- und Softskill-Trainings.

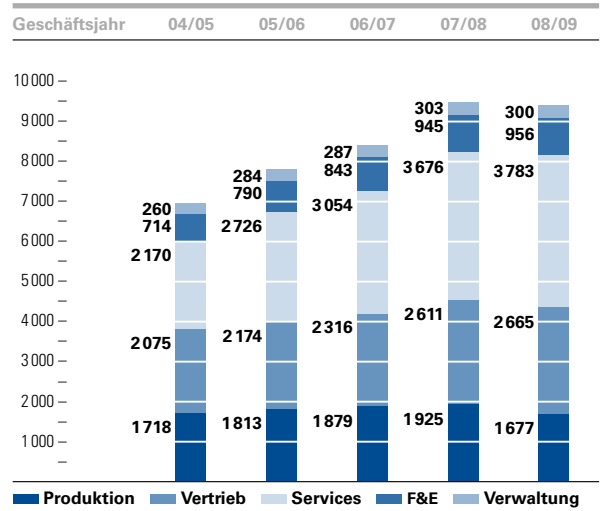
Projektmanagement international ausgerichtet.

Um den Anforderungen des Marktes nach immer größeren und komplexeren Projekten mit internationaler Ausprägung gerecht zu werden, hat Wincor Nixdorf im Berichtsjahr begonnen, seine Anstrengungen auf dem Gebiet des Projektmanagements zu verstärken. So wird durch die Einrichtung von 30 Projektmanagement-Offices weltweit der Aufbau einer internationalen Projektmanagement-Community weiter vorangetrieben, parallel dazu die Schulung und Ausbildung von Mitarbeitern in diesem Bereich forciert. Bisher wurden bereits mehr als 800 Mitarbeiter auf einheitliche Projektmanagementmethoden trainiert, gleichzeitig ist ein interner Zertifizierungsprozess für Projektmanager etabliert worden, um die Anforderungen in Bezug auf theoretisches Wissen, praktische Erfahrung und Persönlichkeit in Einklang zu bringen.

Entwicklung der Mitarbeiterzahl nach Regionen.



Entwicklung der Mitarbeiterzahl nach Funktionen.



Personalentwicklung ausgeweitet. Wenn Rahmenbedingungen sich ändern, Märkte sich wandeln und eine zunehmende Internationalisierung neue Anforderungen stellt, wird intensive und zielgerichtete Personalentwicklung immer wichtiger. Wincor Nixdorf hat deshalb entsprechende Maßnahmen in die Wege geleitet. So wurde im Berichtsjahr die konzernweite Personalentwicklung ausgebaut, um bestehende Entwicklungsprogramme zu verstärken und noch enger an den Unternehmenszielen auszurichten. Im Mittelpunkt steht dabei, vorrangig Talente aus den eigenen Reihen zu fördern und durch ihre gezielte Weiterentwicklung einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg und zur Zukunftssicherung unseres Unternehmens zu leisten. Dabei beziehen wir alle Unternehmensebenen in Personalentwicklungsaktionen ein.

Um eine nachhaltige Wirkung zu erzielen, sind die Maßnahmen der Personalentwicklung systematisch aufgebaut. Sie zielen zunächst auf die internationale Mitarbeiterentwicklung in Schlüsselbereichen ab. Einen Schwerpunkt bilden neu konzipierte Führungskräfte trainings, bei denen Förderung von Eigeninitiative, Leistungsbereitschaft und Kreativität von zentraler Bedeutung sind. Die Programme, die sich über unter-

schiedliche Funktionen und Ebenen erstrecken, wurden im Berichtsjahr erfolgreich gestartet und sollen in einem weiteren Schritt auch international etabliert werden.

Parallel dazu wurden die Prozesse zur Auswahl und Entwicklung von Talenten für internationale Aufgaben weiter vereinheitlicht. Dabei werden geeignete Kandidaten identifiziert und anschließend durch gezielte Maßnahmen und Instrumente in ihrer individuellen Weiterentwicklung unterstützt. In dem neu geschaffenen und speziell auf die Anforderungen von Wincor Nixdorf ausgerichteten Assessment Center geht es zunächst um die Identifizierung einzelner Kompetenzbereiche mit Entwicklungspotenzial. Auf dieser Grundlage wird dann ein individueller, auf diese Erfordernisse zugeschnittener Entwicklungsplan erstellt.

Compliance. Basierend auf dem Bekenntnis zu rechtlichen, sozialen und ethischen Belangen hat Wincor Nixdorf das weltweite Complianceprogramm vertieft, ausgebaut und weiterentwickelt.

AUSBLICK.

Im Hinblick auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2010 sieht Wincor Nixdorf derzeit noch viele Ungewissheiten. Zwar befindet sich die Weltwirtschaft – im Gegensatz zum Beginn des vorausgegangenen Geschäftsjahres – auf dem Weg der Erholung. Allerdings erscheint der prognostizierte, leichte Anstieg der weltwirtschaftlichen Leistung noch nicht umfassend und nachhaltig.

Künftige Rahmenbedingungen.

Nach dem Abschwung: Weltwirtschaft noch nicht durchgängig stabil. Im Herbst 2009 scheint der deutliche Abschwung der Weltwirtschaft, der die vorausgegangenen Monate geprägt hatte, vorerst zum Stillstand gekommen zu sein. In seinem »World Economic Outlook« sieht der Internationale Währungsfonds (IWF) auf globaler Ebene sogar Wachstumsanzeichen. Ausschlaggebend hierfür sei zum einen das wirtschaftliche Wachstum in Asien, zum anderen profitierten die meisten Länder von einer stabilisierten Entwicklung.

Zu dieser Entwicklung tragen nach Auffassung der Experten im Wesentlichen die umfangreichen staatlichen Hilfen in vielen Ländern rund um den Globus bei. Die Einschätzung der IWF-Experten birgt aber auch Unsicherheiten, da zum Beispiel die Auswirkungen eines Ausbleibens der Effekte aus staatlichen Programmen für die konjunkturelle Entwicklung nur schwer abschätzbar sind.

Für Deutschland sieht der IWF für das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in 2010 nach dem starken Rückgang um 5,3% im Vorjahr nur eine leichte Besserung um 0,3% voraus. Europa wird eine ähnlich schleppende konjunkturelle Erholung erleben: Für die Eurozone wird ein Zuwachs des BIP um 0,3% erwartet, nachdem 2009 der Rückgang bei 4,2% lag. Auch die US-Wirtschaft zeigt nach Einschätzung des IWF zunehmend Anzeichen für eine Stabilisierung, dennoch bleibt der Ausblick nicht frei von Abwärtsrisiken. Der IWF rechnet für das Jahr 2010 mit einer Erholung der US-Wirtschaft von 1,5% gegenüber dem vorausgegangenen Einbruch um 2,7%. Das globale Wachstum liegt laut IWF-Prognose im Jahr 2010 voraussichtlich bei 3,1%.

Wesentlicher Träger dieses Wachstums sind erneut die Emerging Markets, die nach Ansicht des IWF um 5,1% wachsen werden. Ganz vorne dabei sind China (9%) und Indien (6,4%), aber auch Brasilien mit 3,5%.

Der weltweite Markt für IT-Lösungen in Retailbanking und Handel

kann sich nach Einschätzung von Wincor Nixdorf erst erholen, wenn sich die gesamtwirtschaftliche Lage nachhaltig verbessert hat. Kurzfristig sehen wir allerdings noch keine Rückkehr zu den Wachstumsraten der Vorjahre. Gleichwohl nehmen wir an, dass Investitionen zur Prozess- und Kundenserviceoptimierung vor allem im High-End-Bereich unvermindert fortgesetzt werden. Angesichts des harten Wettbewerbs und knapper Budgets dürften dabei vor allem Kosten-Nutzen-Erwägungen eine noch größere Rolle als bisher spielen. Vor diesem Hintergrund erwarten wir eine steigende Bedeutung für umfassende IT-Lösungen aus Hardware, Software, Services und Professional Services. Prinzipiell gehen wir von einer Fortsetzung des stark differenzierten und für uns nur eingeschränkt absehbaren Investitionsverhaltens aus: Einzelne Investitionsentscheidungen orientieren sich demnach noch stärker als bisher an der Finanzkraft und dem Geschäftsmodell der einzelnen Unternehmen und sind generell weniger aus der BIP-Entwicklung in den unterschiedlichen Ländern abzuleiten.

Ungeachtet dieser durch die gesamtwirtschaftlichen Veränderungen bestimmten kurzfristigen Entwicklung bleiben die Langfristtrends sowohl im Retailbanking als auch im Handel unverändert. In beiden Branchen sind die Unternehmen aufgrund des harten Wettbewerbs kontinuierlich dazu gezwungen, neben ihrem Angebot auch ihre kundenbezogenen Geschäftsprozesse auf den Prüfstand zu stellen und zu optimieren. Dabei werden sie immer wieder auf Innovationen zurückgreifen, die ihnen die Informationstechnologie zur Erschließung zusätzlicher Effizienzpotenziale oder für einen besseren Kundenservice bietet. Mittelfristig wird das zu einer Belebung des Geschäfts gerade auch mit umfassenden IT-Lösungen führen. IT-Services werden dabei eine bedeutende Rolle spielen. Einer Studie des amerikanischen Marktforschungsunternehmens Gartner zufolge wird für den weltweiten Markt mit IT-Services-Leistungen im Jahr 2010 wieder

eine Rückkehr in die Wachstumszone erwartet. Bis zum Jahr 2013 rechnet Gartner in diesem Bereich mit einem kontinuierlichen Anstieg der Ausgaben und einer jährlichen Wachstumsrate von 4 bis 6% (Gartner, IT Spending Forecast; 2Q 2009 Update, Juni 2009).

Gesamtaussage zu künftigen Rahmenbedingungen. Zu Beginn des Geschäftsjahres 2009/2010 sieht Wincor Nixdorf noch keine grundsätzliche Verbesserung der Rahmenbedingungen für das Geschäft mit IT-Lösungen für Retailbanken und Handelsunternehmen. In Abhängigkeit von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung wird sich die Investitionszurückhaltung vieler Unternehmen erst allmählich lockern. Langfristig allerdings bestehen die Trends in beiden Branchen unverändert fort: Der permanente Druck, die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und sich neue Geschäftschancen zu eröffnen, führt – je nach Leistungsstärke der Unternehmen – zu fortgesetzten Investitionen in Informationstechnologie.

Künftige Entwicklung des Wincor Nixdorf-Konzerns. Wincor Nixdorf wird sich auch zukünftig auf das Geschäft mit Retailbanken und Handelsunternehmen fokussieren und seine erfolgreiche Geschäftsstrategie weiter verfolgen. Wachstumspotenziale und ein stabiles Geschäft erschließen wir durch vier Hebel: fortgesetzte globale Expansion, Innovationen, High-End-Services sowie Ausdehnung und Übertragung des Filial- und SB-Know-hows auf andere Anwendungsgebiete.

Die globale Krise des zurückliegenden Geschäftsjahres hat Wincor Nixdorf genutzt, um auch bislang erfolgreiche Prozesse und Strukturen grundlegend zu überprüfen und mit Blick auf die Zukunft zu verbessern. Im Rahmen des im Sommer 2009 aufgelegten Programms ProFuture wurden Verbesserungsmaßnahmen für den gesamten Konzern entwickelt mit dem Ziel, veränderten Marktbedingungen Rechnung zu tragen.

Die Veränderungsschritte sollen einerseits nachhaltig angelegt sein, andererseits schon kurzfristig Wirkung hinsichtlich Schlagkraft, Stärke und Wachstum sowie mehr Schnelligkeit und Effizienz zeigen. Zugleich werden – ergänzend zu bisherigen Kostensenkungsprogrammen – die Voraussetzungen verbessert, zukünftigem Preis- und Margendruck entgegenzuwirken. Mit Beginn des Geschäftsjahres 2009/2010 wurde damit begonnen, aus ProFuture abgeleitete Veränderungen im Konzern zu implementieren.

Das Geschäftsjahr 2009/2010. Ohne im Spätherbst 2009 gesichert absehen zu können, ob und inwieweit sich die anhaltende Wirtschaftskrise im Jahr 2010 entschärft, startet Wincor Nixdorf insgesamt stabil in das Geschäftsjahr 2009/2010: mit verringerter Verschuldung, erhöhter Eigenkapitalquote und unverminderter Innovationskraft basierend auf einem erfolgreichen Kostenmanagement. Für das erste Quartal ist angesichts eines Basiseffekts gegenüber der sehr guten Referenzperiode des Vorjahres sowie der unverändert schwierigen Rahmenbedingungen mit einem Umsatzrückgang zu rechnen. Die eingeschränkte Sicht auf die weitere Geschäftsentwicklung hält an und wird sich in den Folgequartalen nur langsam auflösen. Für das Gesamtgeschäftsjahr 2009/2010 erwarten wir vor dem Hintergrund einer als langsam und un stetig eingeschätzten wirtschaftlichen Erholung einen erneuten Rückgang bei Umsatz und operativem Ergebnis (EBITA) der allerdings nicht stärker als im vorausgegangenen Geschäftsjahr ausfallen sollte.

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 2008/2009³.

in Mio. €

| | 2008/2009 ¹ | 2007/2008 ² | Veränderung |
|---|------------------------|------------------------|-------------|
| Umsatzerlöse | 2.250 | 2.319 | -3 % |
| Umsatzkosten | -1.668 | -1.683 | -1 % |
| Bruttoergebnis vom Umsatz | 582 | 636 | -8 % |
| Bruttoergebnis in % vom Umsatz | 25,9 % | 27,4 % | - |
| Forschungs- und Entwicklungskosten | -103 | -105 | -2 % |
| Forschungs- und Entwicklungskosten in % vom Umsatz | 4,6 % | 4,5 % | - |
| Vertriebs- und Verwaltungskosten⁴ | -300 | -325 | -8 % |
| Vertriebs- und Verwaltungskosten in % vom Umsatz | 13,3 % | 14,0 % | - |
| EBITA⁵ | 179 | 206 | -13 % |
| EBITA in % vom Umsatz (EBITA-Rendite) | 8,0 % | 8,9 % | - |
| Abschreibungen auf Sachanlagen und Lizenzen sowie Wertberichtigungen auf reparable Ersatzteile | 56 | 54 | 4 % |
| EBITDA | 235 | 260 | -10 % |
| EBITDA in % vom Umsatz (EBITDA-Rendite) | 10,4 % | 11,2 % | - |
| Abschreibungen Produkt-Know-how | -5 | -12 | 7 |
| Finanzerträge/Finanzaufwendungen | -11 | -13 | 2 |
| Ergebnis vor Ertragsteuern | 163 | 181 | -10 % |
| Laufende Steuern vom Einkommen und Ertrag | -43 | -56 | 13 |
| Latente Steuererträge und -aufwendungen | -6 | 2 | -8 |
| Ertragsteuern | -49 | -54 | 5 |
| Steuerquote | 30 % | 30 % | - |
| Periodenergebnis | 114 | 127 | -10 % |
| Ergebnisanteil anderer Gesellschafter | 0 | 0 | - |
| Ergebnisanteil der Aktionäre der Wincor Nixdorf AG | 114 | 127 | -10 % |
| Abschreibungen Produkt-Know-how | 5 | 12 | -7 |
| Rechnerischer Steuereffekt | -2 | -4 | 2 |
| Periodenergebnis vor Belastungen aus Carve-out | 117 | 135 | -13 % |

¹ 01.10.2008 – 30.09.2009.² 01.10.2007 – 30.09.2008.³ Vor den Ergebnisbelastungen aus dem Carve-out.⁴ Inklusive sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen.⁵ Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Zinsen, Steuern und Amortisation von Geschäfts- oder Firmenwert und Produkt-Know-how.

KONZERNBILANZ ZUM 30. SEPTEMBER 2009.

| Aktiva | | in Mio. € | | |
|---|--------------|--------------|-------------|--|
| | 30.09.2009 | 30.09.2008 | Veränderung | |
| Langfristige Vermögenswerte | | | | |
| Immaterielle Vermögenswerte | 358 | 363 | -5 | |
| Sachanlagen | 146 | 143 | 3 | |
| Finanzanlagen | 1 | 1 | 0 | |
| Reparable Ersatzteile | 19 | 14 | 5 | |
| Latente Steueransprüche | 23 | 18 | 5 | |
| Sonstige Vermögenswerte | 9 | 13 | -4 | |
| | 556 | 552 | 4 | |
| | 46 % | 43 % | - | |
| Kurzfristige Vermögenswerte | | | | |
| Vorräte | 254 | 278 | -24 | |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 312 | 363 | -51 | |
| Sonstige Vermögenswerte | 61 | 65 | -4 | |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | 16 | 16 | 0 | |
| | 643 | 722 | -79 | |
| | 54 % | 57 % | - | |
| Summe Aktiva | 1.199 | 1.274 | -75 | |
| Passiva | | | | |
| in Mio. € | | | | |
| | 30.09.2009 | 30.09.2008 | Veränderung | |
| Eigenkapital | | | | |
| | 330 | 276 | 54 | |
| | 28 % | 22 % | - | |
| Langfristige Schulden | | | | |
| Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen | 14 | 16 | -2 | |
| Sonstige Rückstellungen | 42 | 35 | 7 | |
| Finanzverbindlichkeiten | 155 | 186 | -31 | |
| Latente Steuerverbindlichkeiten | 18 | 3 | 15 | |
| Sonstige Verbindlichkeiten | 5 | 0 | 5 | |
| | 234 | 240 | -6 | |
| | 19 % | 19 % | - | |
| Kurzfristige Schulden | | | | |
| Sonstige Rückstellungen | 139 | 171 | -32 | |
| Finanzverbindlichkeiten | 12 | 24 | -12 | |
| Erhaltene Anzahlungen | 30 | 49 | -19 | |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 257 | 271 | -14 | |
| Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten | 28 | 51 | -23 | |
| Sonstige Verbindlichkeiten | 169 | 192 | -23 | |
| | 635 | 758 | -123 | |
| | 53 % | 59 % | - | |
| Summe Passiva | 1.199 | 1.274 | -75 | |
| Working Capital | 202 | 253 | -51 | |
| Nettoverschuldung | 150 | 194 | -44 | |

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG.

in Mio. €

| | 2008/2009 | 2007/2008 | Veränderung |
|---|-------------|-------------|-------------|
| EBITA | 179 | 206 | -27 |
| Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen | 50 | 46 | 4 |
| Wertminderungen auf reparable Ersatzteile | 6 | 8 | -2 |
| EBITDA | 235 | 260 | -25 |
| Gezahlte Zinsen | -9 | -13 | 4 |
| Gezahlte Ertragsteuern | -65 | -56 | -9 |
| (+/-) Working Capital | 49 | 3 | 46 |
| (+/-) Sonstige Vermögenswerte und übrige sonstige Verbindlichkeiten sowie Rückstellungen und sonstige nicht zahlungswirksame Sachverhalte | -33 | 2 | -35 |
| Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit | 177 | 196 | -19 |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit | -67 | -72 | 5 |
| darin Akquisitionstätigkeit | -8 | -2 | -6 |
| darin Investition in reparable Ersatzteile | -9 | -5 | -4 |
| darin Investition in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen | -52 | -67 | 15 |
| Cashflow aus Finanzierungstätigkeit | -101 | -116 | 15 |
| darin Nettoveränderung Finanzkredite | -33 | 16 | -49 |
| darin Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile | 0 | -43 | 43 |
| darin Auszahlungen an Gesellschafter | -67 | -88 | 21 |
| Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente | 9 | 8 | 1 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Berichtsperiode | -3 | -11 | 8 |
| Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Berichtsperiode | 6 | -3 | 9 |
| Free Cashflow | 116 | 124 | -8 |

SEGMENTBERICHT.

Segmentbericht nach Geschäftsfeldern.

in Mio. €

| | Banking | Retail | Konzern |
|---|------------------|--------------|-------------------------|
| Umsatz mit externen Kunden | 1.532 (1.547) | 718 (772) | 2.250 (2.319) |
| Operatives Ergebnis (EBITA) | 145 (162) | 34 (44) | 179 (206) |
| Segmentvermögen | 506 (538) | 253 (288) | 759 (826) |
| Segmentverbindlichkeiten | 243 (252) | 124 (140) | 367 (392) |
| Investitionen in gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen | 48 (58) | 7 (9) | 55 (67) |
| Investitionen in reparable Ersatzteile | 8 (4) | 1 (1) | 9 (5) |
| Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen | 42 (38) | 8 (8) | 50 (46) |
| Wertminderungen auf reparable Ersatzteile | 5 (7) | 1 (1) | 6 (8) |
| Forschungs- und Entwicklungskosten | 70 (74) | 33 (31) | 103 (105) |

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 | 1.691 (1.803) | 627 (588) | 359 (329) | 200 (187) | 2.250 (2.319) |
| Segmentvermögen | 569 (634) | 308 (332) | 131 (143) | 59 (49) | 759 (826) |
| Investitionen in gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen | 51 (60) | 43 (51) | 3 (5) | 1 (2) | 55 (67) |
| Investitionen in reparable Ersatzteile | 8 (5) | 8 (5) | 1 (0) | 0 (0) | 9 (5) |

Die Vorjahresvergleichszahlen sind jeweils in Klammern angegeben.