



JAHRESPRESSEKONFERENZ

Das Geschäftsjahr 2009/2010

auf Basis vorläufiger Zahlen

Düsseldorf, 09. November 2010

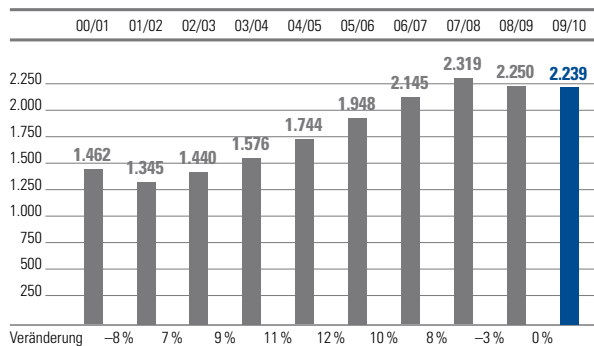
Kennzahlen 2009/2010.

	2009/2010 ¹	2008/2009 ²	Veränderung
Ergebnisrechnung (Mio. €)³			
Umsatzerlöse	2.239	2.250	0 %
Bruttoergebnis vom Umsatz	562	582	-3 %
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	25,1 %	25,9 %	-
Forschungs- und Entwicklungskosten	-101	-103	-2 %
Forschungs- und Entwicklungskosten in % vom Umsatz	4,5 %	4,6 %	-
Vertriebs- und Verwaltungskosten ⁴	-299	-300	0 %
Vertriebs- und Verwaltungskosten in % vom Umsatz	13,4 %	13,3 %	-
Operatives Ergebnis (EBIT)	162	179	-9 %
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwert	0	0	-
EBITA ⁵	162	179	-9 %
EBITA in % vom Umsatz (EBITA-Rendite)	7,2 %	8,0 %	-
Abschreibungen auf Sachanlagen und Lizenzen sowie Wertberichtigungen auf reparable Ersatzteile	61	56	9 %
EBITDA	223	235	-5 %
EBITDA in % vom Umsatz (EBITDA-Rendite)	10,0 %	10,4 %	-
Periodenergebnis	106	114	-7 %
Periodenergebnis in % vom Umsatz	4,7 %	5,1 %	-
Periodenergebnis vor Belastungen aus Carve-out	106	117	-9 %
Ergebnis je Aktie (€) ⁶	3,21	3,54	-
Cashflow (Mio. €)			
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	154	177	-13 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-62	-67	-7 %
	30.09.2010	30.09.2009	Veränderung
Bilanzkennzahlen (Mio. €)			
Working Capital	235	202	33
in % vom Umsatz	10,5 %	9,0 %	-
Nettoverschuldung	134	150	-16
Eigenkapital ⁷	358	330	28
Human Resources			
Mitarbeiter (30. September)	9 309	9 381	-72

- ¹ 01.10.2009 – 30.09.2010.
² 01.10.2008 – 30.09.2009.
³ Im Vorjahr 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 Nicht beherrschende Anteile.

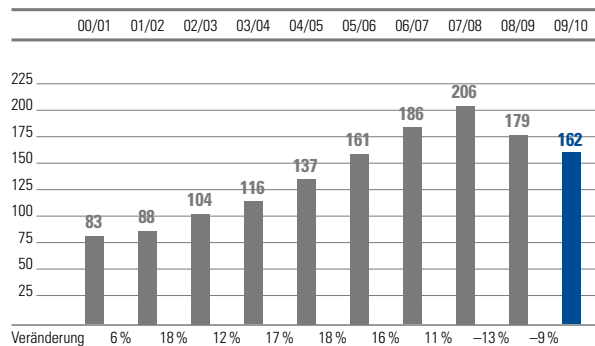
Umsatzentwicklung im 10-Jahres-Überblick.

in Mio. €



Ergebnisentwicklung (EBITA) im 10-Jahres-Überblick.

in Mio. €



Der Wincor Nixdorf-Konzern im Geschäftsjahr 2009/2010.

DER WINCOR NIXDORF-KONZERN.

Organisationsstruktur. Wincor Nixdorf ist im Jahr 1999 durch Herauslösung aus dem Siemens-Konzern entstanden. Der Börsengang erfolgte im Jahr 2004.

Das Unternehmen ist heute ein globaler Konzern mit Unternehmenszentrale in Deutschland, der mehr als 70% seines Umsatzes im internationalen Geschäft erwirtschaftet. Für unsere Produktion haben wir einen Verbund internationaler Standorte aufgebaut. Gleiches gilt für unsere Entwicklung, die zudem mit einem Netzwerk aus externen Partnern und Forschungseinrichtungen kooperiert, das kontinuierlich erweitert wird.

Wir vermarkten unsere Produkte und Dienstleistungen in erster Linie über unsere eigene Vertriebsorganisation. Unser Geschäftsmodell zeichnet sich dabei durch große Kundennähe aus: In 41 Ländern sind wir mit eigenen Tochtergesellschaften vertreten und insgesamt bereits in rund 100 Ländern rund um den Globus präsent. Entsprechend ist auch über die Hälfte unserer rund 9300 Mitarbeiter außerhalb Deutschlands beschäftigt.

Weitere Informationen über unsere Produktions- und Entwicklungsstandorte sind im Kapitel Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren enthalten.

Akquisitionen und Neugründungen. Im Berichtsjahr haben wir unsere Produktionen in Deutschland und China in neue, eigenständige Tochtergesellschaften ausgegliedert. Darüber hinaus haben wir mit der Neugründung der Wincor Nixdorf Business Administration Center GmbH begonnen, unsere kaufmännischen Vertriebsprozesse in Deutschland zu konzentrieren.

Das Geschäftsmodell. Banken und Handel sind die zwei Branchen, auf die sich unsere Geschäftstätigkeit konzentriert. Im Fokus stehen dabei vorrangig das Filialgeschäft sowie die damit verbundenen Prozesse und Abläufe.

Beide Branchen werden mit zunehmend komplexeren Aufgaben konfrontiert, wobei der Informationstechnologie (IT) eine immer stärkere Bedeutung zukommt. Vom reinen Garanten 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 dabei immer komplexer, so dass auch das Veränderungsmanagement immer mehr an Bedeutung gewinnt: Es reicht 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 sogar 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 insbesondere verstärkt Software- und Services-Leistungsfelder erschlossen. Unsere Kompetenz besteht darin, Prozesse und Abläufe mit einer Kombination aus Hard- und Software sowie damit verbundenen Service-Leistungen zum Beispiel unter dem Gesichtspunkt der Total Cost of Ownership optimal zu gestalten. So haben wir unseren Anteil an der Wertschöpfungskette bei Veränderungen und Innovationen auf Kundenseite stetig ausgebaut.

Weitere Informationen zu unseren Leistungen sind in dem Kapitel Unser Leistungsportfolio zu finden.

Markt und Wettbewerb. In unseren Märkten nehmen wir mit unseren spezialisierten Software- und Services-Angeboten für Retailbanken und Handelsunternehmen international führende Positionen ein. Im weltweiten Hardware-Geschäft sind wir bei ausgelieferten Cash-Systemen und programmierbaren elektronischen Kassensystemen einer der führenden Anbieter. Dabei bilden innovative High-End-Systeme, die im Zentrum von Lösungen zur Verbesserung von Kundenprozessen stehen, ein Kernelement unserer Geschäftsstrategie; diese Lösungen haben uns als Innovationstreiber in unseren Märkten bekannt gemacht.

WERTEMANAGEMENT, ZIELE UND STRATEGIE.

Wertemanagement. Unser übergeordnetes Ziel ist und bleibt es, den Unternehmenswert von Wincor Nixdorf nachhaltig zu steigern. Messbare Kriterien dafür sind die Ertragskraft, innovative Lösungen aus Hardware, Software und Services, die erzielten Renditen sowie sichere Arbeitsplätze. Maßnahmen und Prozesse richten wir daraufhin aus, ein profitables Konzernwachstum zu sichern und dabei Umsatz- und Ergebnissteigerungen zu erzielen, die über dem Branchendurchschnitt liegen. Unser erfolgsabhängiges Vergütungssystem, das wir in weiten Teilen des Konzerns und über alle Hierarchien hinweg anwenden, stellt ein wichtiges Instrument dar, diese Ziele zu erreichen.

Leitziel. Unsere Geschäftsaktivitäten orientieren sich daran, 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« 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 Konzentration auf das Filialgeschäft von Banken und Handelsunternehmen führt zu einem umfassenden und tiefgreifenden Verständnis für die Prozesse bei unseren Kunden.

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.

Wachstumsstrategie. Durch vier strategische Hebel wollen wir Wachstum und Geschäftserfolg über die nächsten Jahre vorantreiben. Alle vier Hebel ergänzen sich gegenseitig – gleichzeitig erschließt jeder einzelne zusätzliches Wachstumspotenzial.

1. Globale Expansion. Wir setzen alles daran, unsere klare Marktführerschaft in Deutschland zu festigen und die exzellente Position in unseren beiden Geschäftssegmenten auch europaweit auszubauen. Im Hinblick auf die globale Expansion unseres Geschäfts betrachten wir Europa als unseren Heimat-

markt, aus dem wir wichtige Impulse zur Fortentwicklung erhalten und Stärke für unser weltweites Wachstum beziehen.

Die Regionen Asien/Pazifik/Afrika sowie Amerika stehen für rund zwei Drittel des Weltmarktes – die logische Konsequenz für unsere Internationalisierungsstrategie ist es, insbesondere dort weiter zu expandieren:

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

Den »Emerging Markets«, allen voran den sogenannten »BRIC«-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China), kommt innerhalb unserer Globalisierungsstrategie eine wichtige Rolle zu, da Retailbanken und Handelsunternehmen insbesondere in diesen Ländern im Zuge des gesamtwirtschaftlichen Wachstums ihr Engagement vergrößern.

2. Innovationen. Unsere Innovationskraft macht uns stark. Nicht umsonst sind ca. 10% unserer Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) tätig. Jährlich investieren wir mehr als 4% unseres Umsatzes in F&E-Projekte.

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

Unsere hohe Quote an F&E-Aufwendungen ist erforderlich, um unserem Anspruch an die Innovationsführerschaft gerecht zu werden. Die Entwicklungszeiten bis zur Marktreife wollen wir noch weiter verkürzen – selbstverständlich bei anhaltend höchster Qualität und Effizienz.

3. Umfassendes, hochwertiges Services-Portfolio. Reibungslose und effizient ablaufende Geschäftsprozesse sind für unsere Kunden entscheidende Erfolgsfaktoren – und zudem ein wichtiger Aspekt zur Profilierung gegenüber Mitbewerbern. Mit unserem kontinuierlich wachsenden Services-Portfolio unterstützen wir unsere Kunden bei der Gestaltung derartiger Prozesse.

Damit unsere Kunden komplexe IT-Veränderungen in ihren Unternehmen besser und schneller bewältigen und die Vorteile ihrer IT optimal nutzen können, bündeln wir unser Know-how in umfassenden, modular einsetzbaren Dienstleistungsangeboten.

Wir erschließen uns attraktives Wachstumspotenzial, indem wir komplexe Dienstleistungen wie Professional Services, Managed Services und Outsourcing (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio) verstärkt weiter ausbauen.

4. Ausdehnung und Übertragung des Know-hows auf andere Anwendungsgebiete. Wincor Nixdorf expandiert nicht nur auf regionaler Ebene, sondern erschließt sich zudem neue, verwandte Anwendungsgebiete rund um das Filialgeschäft, die sich durch ähnliche Strukturen auszeichnen und deshalb vergleichbare Anforderungen an ihre IT-Infrastruktur stellen. Dazu gehören zum Beispiel Postfilialen oder Tankstellen.

Unser Ziel ist es, Synergie- und Wachstumspotenziale in verwandten Anwendungsgebieten zu nutzen, ohne jedoch unsere Kerngeschäftsfelder Banken und Handel aus den Augen zu verlieren.

Flankierende Programme zur Unterstützung der Unternehmensziele. Wincor Nixdorf hat mehrere konzernweite Programme initiiert und kontinuierlich weiterentwickelt, um die postulierten Unternehmensziele effektiv umzusetzen und konsequent im Arbeitsalltag zu verankern. Dabei erleichtern vorab definierte Erfolgskriterien die Umsetzung, Überprüfung und Neuentwicklung der Maßnahmen.

Das Erreichen unserer Marktziele steht im Fokus des Wachstumsprogramms »Road to the Top«. Mit »Prolmprove«, einem Programm zur kontinuierlichen Verbesserung unserer Profitabilität, erhöhen wir unseren Ertrag. Das hohe Niveau an Innovationsfähigkeit und Qualität sichern wir mit dem eigens etablierten Programm »Innovation & Quality«. Mit »People with Spirit« haben wir ein unternehmerisches Leitbild definiert, das wir als entscheidend für unseren bisherigen und zukünftigen Erfolg erachten. Deshalb haben wir geeignete Rahmenbedingungen geschaffen, um diese Kultur, diesen »Geist« lebendig zu erhalten, weiterzutragen und fortzuentwickeln.

Ein weiteres konzernweites Programm ist »ProFuture«. Wincor Nixdorf hat es im Geschäftsjahr 2008/2009 initiiert, um bestehende Abläufe und Strukturen grundlegend zu überdenken und zu überprüfen. ProFuture ist auf zwei Jahre ausgelegt. Ziel ist es, das Unternehmen nicht nur durch die derzeit gesamtwirtschaftlich schwierigen Zeiten zu führen, sondern darüber hinaus für die Zukunft stark zu machen und weiteres Wachstum zu ermöglichen. Das Programm löst dabei nicht die laufenden Wachstums- und Effizienzprogramme ab, sondern unterstützt diese. Angestrebt werden vor allem nachhaltig wirkende strukturelle und prozessuale Veränderungen, um Leistungsfähigkeit und Effizienz zu erhöhen. Die Umsetzungsphase von ProFuture wird zum Ende des laufenden Geschäftsjahres abgeschlossen sein.

UNSER LEISTUNGSPORTFOLIO.

Um in ihren Märkten erfolgreich zu sein, stellen Retailbanken und Handelsunternehmen weltweit ihre Geschäftsprozesse kontinuierlich auf den Prüfstand. Dabei geht es stets darum, Abläufe effizienter zu gestalten und durch zusätzliche Services-Angebote für die Verbraucher die eigene Attraktivität zu erhöhen. Wincor Nixdorf hat sein Portfolio an IT-basierten Leistungen auf diese Anforderungen ausgerichtet.

In Retailbanking und im Handel gefragte Kernkompetenzen.

Kundenfreundliche und effiziente Filialen. Einen hohen Stellenwert hat für Banken und Handelsunternehmen nach wie vor die Filiale. Im Retailbanking bleibt sie trotz steigender Nutzung anderer Vertriebskanäle der wichtigste Kontakt- und Vertriebskanal; im weltweiten Handel sind Filialen unabhängig von Handelssegment und Format unangefochten die Verkaufsplattform Nummer 1. Die herausragende Stärke von Wincor Nixdorf ist es, die unterschiedlichen mit dem Filialgeschäft zusammenhängenden Prozesse durch den Einsatz von Informationstechnologie zu optimieren. Daher sind die nachfolgend beschriebenen Lösungen überwiegend auf das Filialgeschäft bezogen und spiegeln die umfassende Kompetenz von Wincor Nixdorf auf diesem Gebiet wider. Beispielhaft für das Angebot des Unternehmens ist das modulare Konzept, Banken und Handelsunternehmen bei der Erneuerung ihrer Filialen von der Analyse über die Umsetzung auch baulicher Maßnahmen bis zum Betrieb zu unterstützen (WIN@Branch für Banken, WIN@Store für den Handel).

Kostengünstiger und sicherer Umgang mit Bargeld. Für Retailbanken und Handelsunternehmen bedeutet das Bargeld-Handling zumeist einen hohen manuellen Aufwand; es verursacht dadurch erhebliche Kosten und birgt hohe Sicherheitsrisiken. Wir konzentrieren uns daher schon seit langem auf die Automatisierung dieser Prozesse und haben bereits zahlreiche Innovationsschwerpunkte gesetzt.

Auf der Wincor World 2010 präsentierten wir ein völlig neu entwickeltes, modular aufgebautes Lösungsportfolio für das Bargeld-Management bei Retailbanken und Handelsunternehmen, das erstmals die Gemeinsamkeiten in den Bargeld-Handling-Prozessen beider Branchen unterstützt. Mit dem neuen Cash Cycle Management Solutions-Portfolio wollen wir die Bargeld-Prozesse bei Banken und Handelsunternehmen wei-

testgehend automatisieren, Bargeld-Kreisläufe schließen und die Bargeld-Logistik-Kette abkürzen. Dies gelingt unter anderem durch den Einsatz von Systemen, die ein bei Banken und Handelsunternehmen einheitliches Notenspeicherkonzept einsetzen. Dieses Notenspeicherkonzept erlaubt den Austausch der Speichermedien innerhalb der neuen Systemfamilie mit dem Namen CINEO.

Das Portfolio bedeutet eine Alleinstellung, weil Wincor Nixdorf der einzige Anbieter im Markt ist, der damit die gesamten Prozessketten mit eigenen Lösungen end-to-end abdeckt. Damit sorgen wir bei unseren Kunden für maximale Sicherheit, bestmögliche Transparenz, verbesserte Prozesse und eine Kostensenkung von mehr als 20%. Mitarbeiter von Bank- und Handelsfilialen kommen nicht mehr mit Bargeld in Kontakt.

Zur Steuerung der Bargeld-Prozesse von der Filiale bis zur Zentralbank bietet Wincor Nixdorf unter dem Titel Cash Cycle Management Solutions Base ein umfassendes Software-Angebot, mit dem Banken und Handelsunternehmen das Management und die Optimierung ihrer Bargeld-Prozesse selbst übernehmen können. Die einzelnen Anwendungen des Software-Angebots ermöglichen zum Beispiel die filialübergreifende Bargeld-Bestandsvorhersage und -optimierung, das Auftragsmanagement, die Nachverfolgung («Track and Trace») oder das Management Reporting. Banken und Handelsunternehmen können die Steuerung ihres Bargeld-Managements aber auch an Wincor Nixdorf übertragen, denn alle Software-Anwendungen für das Cash Cycle Management sind auch Teil der Wincor Nixdorf eServices Plattform. Diese ist die Basis für die IT-Betriebsführung und die komplette Steuerung der Bargeld-Prozesse durch Wincor Nixdorf.

Die Cash Cycle Management Solutions automatisieren in der ersten Stufe die jeweiligen Bargeld-Prozesse in den Filialen von Banken und Handelsunternehmen. Sie ermöglichen darüber hinausgehend mit der gemeinsamen Technologieplattform Kostensenkungen in den branchenübergreifenden Bargeld-Prozessen. Diese können intelligent miteinander verknüpft werden, indem die Cash Points der Banken mit befüllten Notenspeichern aus einer Handelsfiliale bestückt werden. Darüber hinaus können auch die Cash Center von Werttransportunternehmen in ein übergreifendes Management des Bargeld-Kreislaufs einbezogen werden.

Prozessautomatisierung. Wie für das Bargeld-Management bietet Wincor Nixdorf für eine Vielzahl weiterer Geschäftsprozesse in den Filialen und Filialnetzwerken Automatisierungslösungen und sieht darin eine seiner herausragenden Kernkompetenzen. Die vielfältigen Anwendungsgebiete werden kontinuierlich erweitert. Sie beginnen zum Beispiel bei der Ver-

lagerung manueller Prozesse auf Selbstbedienungs-(SB-)Anwendungen bei Banken und Handelsunternehmen. Sie reichen weiter über die automatisierte Bereitstellung oder Auswertung von Kundendaten für unterschiedliche Vertriebskanäle. Oder sie umfassen die zentrale Erfassung und Weiterverwendung von Daten für Betriebswirtschaft und Logistik. Weitgehend automatisiert ist schließlich auch der Service-Prozess für die installierte Basis: von der Erfassung von Störungen oder Kundenaufträgen über die Bereitstellung der Ersatzteile und das Initiieren des Versands bis zur elektronischen Beauftragung des nächstpositionierten Service-Technikers – und das weltweit. Eine wesentliche Rolle kommt dabei – wie bei allen Automatisierungslösungen – innovativer Software zu.

Payment-Lösungen für den bargeldlosen Zahlungsverkehr. Neben der Optimierung von Bargeld-Prozessen unterstützt Wincor Nixdorf auch das bargeldlose Bezahlen mit einem Lösungsangebot. Für Retailbanken bietet Wincor Nixdorf die Verarbeitung kartengestützter Transaktionen – von der Transaktionserfassung über Identifikation und Weiterleitung bis zur Autorisierung. Das Angebot für den Handel umfasst die Integration bargeldloser Bezahlösungen an Kassen und Self-Checkout-Systemen. So kann der Händler die in den Filialen angefallenen bargeldlosen Zahlungsumsätze in Eigenregie zentral konzentrieren und von dort der Hausbank zur weiteren Abwicklung zuführen.

Beratung, Lösungsentwicklung und IT-Integration – alles aus einer Hand (Professional Services). Die weltweiten Professional Services-Einheiten von Wincor Nixdorf bieten Kunden die Möglichkeit, innovative Software aus einer Hand zu beziehen. Dabei finden neben Software aus eigenem Hause auch führende Industriestandardanwendungen aus beiden Branchen Verwendung.

Die Professional Services für Banken gliedern sich in drei Bereiche: Consulting Services beinhalten die Optimierung von Geschäftsprozessen, bankfachliche Prozessberatung und Evaluierung von Fachanwendungen. Technology Services umfassen die Entwicklung von Software-Architekturkonzepten sowie von neuen Anwendungen und deren Integration und die Erstellung der notwendigen Betriebskonzepte. Das Application Management umfasst Angebote wie die langfristige Wartung und regelmäßige Aktualisierung von Anwendungen im Auftrag von Kunden, je nach Kundenwunsch auch gemäß expliziten Service Level Agreements. Der Kompetenzschwerpunkt liegt im Bereich Filialanwendungen zur Optimierung der Kundeninteraktion und Lösungen für das Payment Processing.

Im Handel haben wir ein globales Netzwerk von lokalen Solution Competence Centern zum Ausbau des Software-Geschäfts aufgebaut. Damit wird eine weltweite Implementierung, Aktualisierung und Integration der Software in die IT-Landschaften unserer Kunden gewährleistet. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Prozess- und IT-Beratung, um beispielsweise kundenindividuelle Checkout- oder Cash Management-Lösungen zu realisieren. So erarbeiten wir unterschiedliche Lösungsszenarien, welche anhand von Simulationen miteinander verglichen werden, wobei Faktoren wie Wirtschaftlichkeit, Kundenakzeptanz, Warenkorbgröße und Wartezeiten am Checkout jeweils mit einfließen. Bei der Gestaltung der Checkout-Zone werden Ladenarchitektur, Laufwege und typisches Kundenverhalten ebenso berücksichtigt wie die individuellen Anforderungen der Händler hinsichtlich Design und Anordnung des Checkout-Bereichs.

In langjähriger Partnerschaft mit SAP bauen wir im Geschäftsfeld Business- und IT-Consulting für Banken und Handelsunternehmen unsere Kompetenz im Bereich SAP Consulting weiter stark aus. Das Know-how reicht hier von der Architekturberatung bis hin zur Einführung und Betreuung SAP-basierter Lösungen. Zudem unterstützen wir Kunden beim Projekt-, Test- und Applikationsmanagement sowie bei der Optimierung kompletter Geschäftsprozesse und bei Outsourcing-Projekten.

Hohe Verfügbarkeit der installierten IT-Basis und kosteneffizienter Betrieb. Bei den produkt- und betriebsbezogenen Dienstleistungen, die wir als Service-Partner bereithalten, entfällt der größte Anteil auf »Product Related Services«-Verträge über Installation, Wartung und Instandhaltung der Kundensysteme. Diese umfassen den gesamten Produktlebenszyklus (Product Lifecycle) – angefangen beim Rollout über die Implementierung bis hin zur Wartung oder Service Desk-Lösungen sowie zur Versorgung mit Verbrauchsmaterialien.

Zu den betriebsbezogenen »Managed Services« zählen im Bankenbereich die Fernüberwachung (»remote«) und Betriebsführung von Self-Service Terminals (Managed SST) sowie im Handel von Kassen und SB-Systemen (Managed POS). Darüber hinaus sind wir von der Eröffnung (New Store Opening) über den Betrieb der filialbezogenen IT-Infrastruktur bis zur Erneuerung oder Schließung Partner im gesamten Lebenszyklus einer Filiale (Managed Total Branch). Managed Services-Leistungen sind modular und lassen sich kundenindividuell kombinieren. Neben Kosteneinsparungen ermöglichen sie vollständige Kostentransparenz und Planungssicherheit bei der IT-Betriebsführung. Mit Managed Cash optimieren wir zudem die Bargeld-

Bestandsführung bei Retailbanken und im Handel bis hin zur Steuerung und Überwachung der Werttransportunternehmen.

Beim vorwiegend für Banken realisierten Outsourcing übernehmen wir den Betrieb der Infrastrukturen und – sofern vertraglich vereinbart – auch die zuständigen Mitarbeiter. Um die ganzheitliche Business Transformation der IT-Geschäftsprozesse der Kunden zu ermöglichen, stellen wir Hard- und Software sowie Anwendungen und Dienstleistungen aus einer Hand bereit und unterstützen bei Sourcing-Entscheidungen.

Technologische Basis für die Steuerung und Abwicklung aller Service-Leistungen ist die Wincor Nixdorf eServices Plattform. Zum einen bildet sie die Grundlage für die Fernüberwachung und -steuerung der Kundeninfrastrukturen und -prozesse im Hinblick auf die IT-Betriebsführung. Für das Bargeld-Management ermöglicht sie zum anderen die Bargeld-Bestandsvorhersage und -Optimierung sowie das Auftragsmanagement von Werttransportunternehmen. Über das eServices Portal stellen wir unseren Kunden jederzeit Daten über Systemstatus und Bargeld-Bestände zur Verfügung und vereinfachen damit auch das Risikomanagement. Intelligente Schnittstelle zwischen der eServices Plattform und den einzelnen Kundensystemen ist unsere neue Connectivity Box. Sie vereinfacht die Erbringung von Remote Services, mit denen Systeme gemanagt werden.

Höhere Effizienz erreichen wir, indem wir Aufgaben und Funktionen in organisatorischen Einheiten bündeln (Global Service Delivery Centers). So managen wir in einem zentralen Customer Care Center rund um die Uhr mehr als 10.000 Calls pro Tag in 28 Sprachen. Für die Steuerung komplexer, internationaler Kundenprojekte haben wir in einigen Ländern Expertengruppen eingerichtet, die das globale System-Management verantworten. Der optimierte Einsatz der Service-Techniker und die Ersatzteilversorgung in den Ländern werden über eine globale Field Service-Organisation gesteuert, die Kosten für die Lagerung und Beschaffung von Ersatzteilen durch den Aufbau von Logistikzentren reduziert.

Um eine einheitliche Service-Qualität sicherzustellen, arbeiten wir in Ländern ohne eigene Service-Einheit mit zertifizierten Partnern zusammen.

Weitere Lösungen für das Retailbanking.

Automatisierung und Selbstbedienung. Zur Entlastung der Bankmitarbeiter von Routine- und manuellen Tätigkeiten automatisiert Wincor Nixdorf nicht zum Kerngeschäft gehörende Prozesse und verlagert sie auf die Selbstbedienung. So kann mit unseren Lösungen die Geldauszahlung, aber auch

die Einzahlung von Banknoten, Schecks und Münzen automatisiert werden. In Systemen mit unserer Cash Recycling-Technologie (ProCash-Serie, CINEO) wird das Bargeld nach einer Echtheitsprüfung wieder zur Auszahlung bereitgestellt. Gleiches gilt für Automatische Kassentresore.

Durch die Erweiterung unserer Systeme um entsprechende Hardware-Komponenten und Software-Anwendungen lassen sich weitere Service-Angebote für Konsumenten realisieren; wie zum Beispiel die Ausgabe von Tickets oder das Aufladen von Prepaid-Mobilfunkkarten am SB-System. Ergänzt wird unser SB-Portfolio durch eine umfangreiche Palette von Transaktions-terminals und Kontoauszugsdruckern (ProInfo, CINEO, High Print).

Schutz der Retailbanken vor kriminellen Attacken. Die Sicherheit von im Umlauf befindlichem Bargeld sowie von sensiblen Kundeninformationen ist für Banken von entscheidender Bedeutung. Mit einem umfassenden Sicherheitsangebot für einzelne Systeme, Filialen sowie für übergreifende Prozesse bieten wir Lösungen für eine Vielzahl von Angriffsszenarien – angefangen bei Daten- und Software-Sicherheit über Bargeld-Sicherheit, Identitäts- und Zugangskontrolle bis hin zur Sicherheitsüberwachung von Filialen.

Kundendaten konsistent aufbereiten – Prozesse zentral steuern. Für Banken spielen Optimierung, Standardisierung und Automatisierung von Prozessen eine elementare Rolle, um Produktivität und Erträge zu steigern. Unsere Retailbanking Suite (ProClassic/Enterprise Retail Banking Solution Suite) ermöglicht Retailbanken eine Transformation ihrer heutigen, individuellen in eine offene, ausbaufähige IT-Architektur. Mit der Retailbanking Suite schafft Wincor Nixdorf die Voraussetzung zur Vereinheitlichung und Optimierung der IT-Infrastruktur. Damit lassen sich die unterschiedlichen Vertriebskanäle und wesentlichen kundenorientierten Prozesse in den Bereichen Vertrieb und Marketing sowie Service- und Supportleistungen zusammenführen und übergreifend steuern. Das kontinuierlich erweiterte Angebotsspektrum umfasst Anwendungen zur Steuerung von Prozessen im Bereich der Selbstbedienung, für den mitarbeiterbedienten Filialbereich, die Systemüberwachung oder etwa für das Management von Marketing-Kampagnen. Neu sind Anwendungen für das Mobile Banking und für die Abwicklung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs. Da die Retailbanking Suite als serviceorientierte Architektur (SOA) nach dem netzzentrischen Prinzip konzipiert ist, lassen sich Anwendungen schnell implementieren und auch für andere Vertriebskanäle verwenden. Im Rahmen unserer Services bieten wir unseren Kunden an, den Betrieb zu übernehmen.

Weitere Lösungen für den Handel.

Der Checkout-Prozess. Es gibt einen zentralen Knotenpunkt in jeder Filiale: den Checkout-Bereich. Dort zahlen die Kunden nicht nur ihre Ware, sondern es werden auch entscheidende Daten generiert, zum Beispiel zur Steuerung der Logistikkette vom Abverkauf bis zur Nachbestellung der Waren.

Unser modulares Lösungsportfolio deckt alle Anforderungen an den Checkout-Prozess ab. Basis ist dabei unsere spezielle Retail Suite (TP Application Suite) sowie die vielseitige Hardware-Plattform BEETLE, die wir kontinuierlich unter Gesichtspunkten wie etwa Total Cost of Ownership oder Carbon Footprint optimieren. Wir bieten spezielle Lösungen, mit denen sich Warenerfassung und Bezahlung – getrennt oder miteinander kombiniert – in die Selbstbedienung überführen oder sogar komplett automatisieren lassen. Hinzu kommen Lösungen für das Mobile In-Store-Shopping, bei dem Kunden die Waren selbst scannen und anschließend an einer mitarbeiterbedienten oder an einer SB-Kasse bezahlen.

In Verbindung mit unserem Cash Cycle Management Solutions-Portfolio eröffnen unsere Checkout-Lösungen den Vorteil einheitlicher Bargeld-Prozesse für den Endkunden und für den Filialmitarbeiter. Wincor Nixdorf ist der einzige Lösungsanbieter am Markt, der im Cash Management wie im Checkout ein vollständiges Portfolio anbietet. Dazu gehören selbstverständlich auch Aspekte, die mit dem bargeldlosen Bezahlen (Cashless Payment) und der Abwicklung entsprechender Transaktionen zusammenhängen. Hierbei setzen wir auf internationale Standards, durch die die projektspezifische Integration von Zahlungslösungen wesentlich vereinfacht wird.

Die Automatisierung von Checkout-Prozessen treiben wir nicht nur im Segment Food/Non-Food voran, sondern führen diese innovativen Technologien auch etwa in Bau- oder Elektromärkten ein.

Leergutrücknahme. Beim arbeitsintensiven und aufwändigen Handling von Leergut sind im Handel Zuverlässigkeit und Transparenz gefordert, da die Vielfalt der Getränkegebinde zunimmt und die Verrechnung – auch der Handelsunternehmen untereinander – ein komplexer Vorgang ist. Wincor Nixdorf bietet für die automatisierte Leergutrücknahme zahlreiche Lösungen für Ein- und Mehrweggebinde in Form von Glas, PET, Dosen und Kästen. Generell gilt der Trend, dass die Nachfrage nach Materialien wie PET, Aluminium oder Stahl immer mehr zunimmt. Gleichzeitig steigt das Interesse, dieses Material zu recyceln, um es zum Beispiel gewinnbringend weiterzuverkaufen. Dadurch entstehen neue Geschäftsmöglichkeiten für Leergutrücknahmeautomaten in Ländern, in denen es derzeit keine Pfandgesetzgebung gibt.

Eine zentrale Software-Plattform für weltweites Filialmanagement. Weltweit agierende Handelsunternehmen legen größten Wert auf einheitliche und international verfügbare Software-Plattformen, da sie nur so alle filialrelevanten Prozesse steuern und direkt mit der Zentrale interagieren können. Mit der Retail Suite verfügt Wincor Nixdorf über eine solche, zudem sehr erfolgreiche Software: Seit 2004 wurden mehr als 100.000 Lizenzen – vorwiegend an große internationale Handelskonzerne – verkauft.

Die Retail Suite verfolgt den Multikanal-Ansatz und steuert zentral alle Systeme in einer Filiale – mitarbeiterbediente Kassen ebenso wie selbstbediente Checkout-Lösungen, mobile In-Store-Anwendungen oder mobile Kassen im Außer-Haus-Verkauf. Analysetools machen entscheidungsrelevante Informationen wie Umsatzvergleiche einzelner Filialen zentral verfügbar und von überall im Web zugänglich. Eine weitere Anwendung dient der Kundenbindung über Kampagnen und Kundenbindungsprogramme. Aktuell hinzugekommen ist eine Anwendung zum Schutz von IT-Systemen gegen unerlaubte Zugriffe. Sie sorgt für eine bisher unerreichte Sicherheit von Retail-Endgeräten, wie Kassensystemen oder Self-Checkouts, gegen Fremdzugriff über das Netz oder auch auf das System direkt. Anders als herkömmliche Firewalls, die nach dem Black-List-Prinzip arbeiten und deren Sicherheitslücken bereits bekannt sind, arbeitet die von uns entwickelte Anwendung nach dem White-List-Prinzip. Sie legt genau fest, wer oder was auf welche Bereiche wie zugreifen darf. Unbekanntes wird damit sofort als Gefahr identifiziert und die Systeme werden unverzüglich davor geschützt.

Unser Leistungsportfolio für andere Anwendungsgebiete.

Auch in benachbarten Branchen von Banken und Handel kommt unser Know-how zum Einsatz. So unterstützen wir Postorganisationen bei der Ausstattung ihrer Filialnetzwerke mit Automatisierungslösungen für den Schalter und die SB-Landschaft sowie mit mobilen Lösungen. Für alle Vertriebskanäle bieten wir neben der Hardware unsere multikanalfähige Postal Suite (ProClassic/Enterprise Postal Solution Suite) an, die auch zentrale Managementanwendungen für mehr Transparenz im Kanalnetzwerk zur Verfügung stellt und so effiziente Kundenprozesse sichert.

Im Tankstellenbereich bieten wir mit unserer speziellen Service Station Suite (NAMOS Application Suite) zum Beispiel die Möglichkeit, alle in einer Tankstelle eingesetzten Systeme wie

Zapfsäulen, Waschanlagen, Bezahlterminals etc. zu steuern und zu überwachen. Auch moderne elektronische Kassensysteme auf Basis der BEETLE-Familie, Outdoor Payment Terminals oder Leergutrücknahmesysteme werden bei vielen Mineralölunternehmen eingesetzt.

Ein völlig neues Konzept im Tankstellenbereich haben wir in Deutschland realisiert, indem wir eine maßgeschneiderte Lösung für eine Retailbank und ein Tankstellenunternehmen konzipierten: Das Bargeld-Handling wird automatisiert und zugleich sicher und effizient. Tankstellenkunden können dabei nicht nur die empfangenen Leistungen bezahlen, sondern mit der EC-Karte auch Geld abheben. Neben der Bereitstellung der notwendigen Software und der Installation der Systeme hat Wincor Nixdorf auch Dienstleistungen wie die Weiterleitung der Daten aus dem Zahlungsverkehr übernommen.

RAHMENBEDINGUNGEN.

Weltwirtschaft allmählich auf Erholungskurs.

Im Verlauf der größten weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise nach 1929 waren im letzten Quartal des Jahres 2009 erste Anzeichen für eine Bodenbildung erkennbar. Zu Beginn des Jahres 2010 sprachen einige Indikatoren für eine allmähliche Erholung der Weltwirtschaft. Allerdings waren sich viele Experten uneinig, wie nachhaltig diese positive Entwicklung sein würde. Seit Mitte des Jahres 2010 sind vermehrt Anzeichen für eine Erholung der Weltwirtschaft zu beobachten – wenn auch von einer niedrigeren Ausgangsbasis.

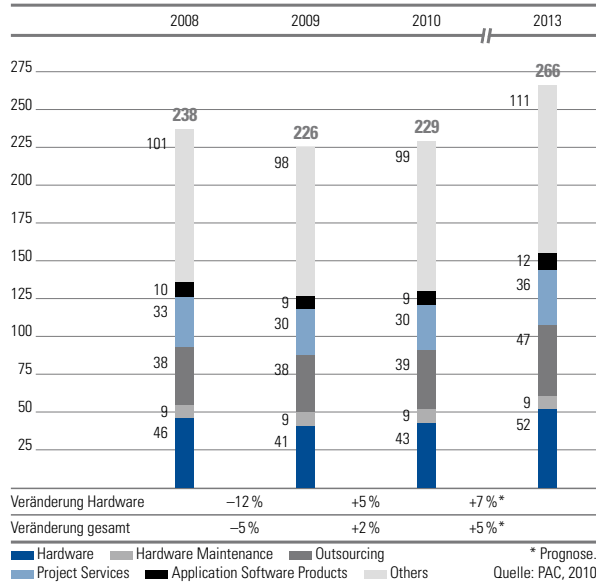
Wirtschaftsforschungsinstitute und andere Experten gehen davon aus, dass die gesamtwirtschaftliche Leistung im Jahr 2010 wieder steigen wird. Allerdings ständen viele Industrienationen unverändert vor schweren Herausforderungen wie zum Beispiel der hohen Staatsverschuldung. Konkret prognostiziert der IWF für die Weltwirtschaft ein Wachstum von 4,8%.

Für Deutschland hat der IWF die Prognose kräftig angehoben und erwartet nun ein Wachstum von 3,3%. Ursachen für die neue Entwicklung sind sowohl gestiegene Exportaktivitäten als auch die anziehende Binnennachfrage im Investitions- und Konsumgüterbereich.

Im Euroraum prognostiziert der IWF 2010 ein schwächeres konjunkturelles Wachstum von 1,7%. Aufgrund der Schuldenkrise in Europa seien die Konjunkturrisiken stark gestiegen. Ob die Wachstumserwartungen erreicht werden könnten, hänge davon ab, ob die Stabilisierung gelinge und das Vertrauen der Verbraucher in die Banken rasch wiederhergestellt werden könne.

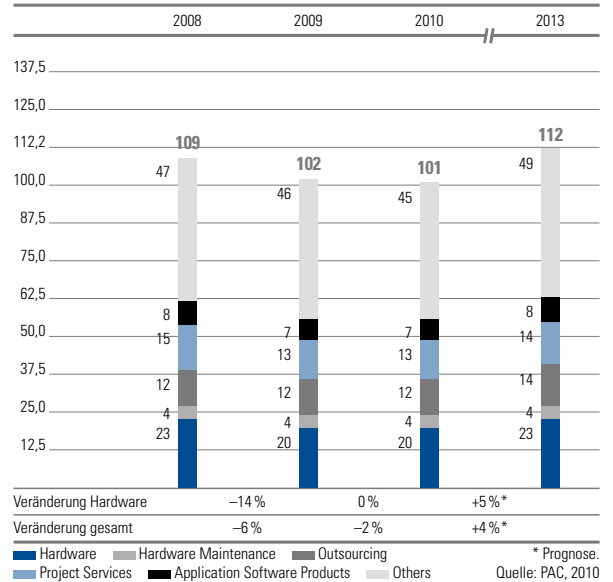
IT-Ausgaben im Banking-Sektor.

in Mrd. €



IT-Ausgaben im Retail-Sektor.

in Mrd. €



Asien wird nach Ansicht des IWF in 2010 einen kräftigen Wirtschaftsaufschwung von 7,9% verzeichnen. Dabei dürften vornehmlich China und Indien, gestützt von einer steigenden Inlandsnachfrage, kräftige Wachstumsraten erreichen. Das chinesische Bruttoinlandsprodukt (BIP) wird voraussichtlich um 10,5% wachsen. Für Indien prognostiziert der IWF ein BIP-Plus von 9,7%.

Die US-Wirtschaft wird nach Schätzung des IWF im Jahr 2010 um 2,6% wachsen. Die Experten waren zunächst von einem höheren Wachstum ausgegangen, allerdings weisen die konjunkturellen Indikatoren nach Ansicht der Experten auf eine schwache Erholung nach der Rezession hin.

Instabile Währungsentwicklung. Zu Beginn des Geschäftsjahres lag der Euro bei über 1,45 USD. Nach einem Rückgang auf unter 1,20 USD Anfang Juni 2010 startete der Euro einen kontinuierlichen Aufwärtstrend. Nach einem leichten Rückgang im August wurde zum Geschäftsjahresende ein neues Jahreshoch von über 1,36 USD erreicht.

Entwicklung des IT-Marktes für Retailbanking und Handel. Die für die Geschäftsentwicklung von Wincor Nixdorf relevanten Trends in den beiden Zielbranchen hielten auch im Berichtsjahr an: Unverändert sind Banken und Handelsunternehmen bestrebt, mithilfe von Investitionen in Informationstechnologie Prozesse effizienter und leistungsfähiger zu gestalten und so Kosten zu senken, sich durch neue Leistungs-

angebote vom Wettbewerb abzuheben und mit ihrem Portfolio Trends auf Konsumentenseite zu bedienen.

Gleichzeitig partizipieren beide Branchen durch die Erweiterung ihrer Filial- und Vertriebsnetze am volkswirtschaftlichen Wachstum – vor allem in Emerging Markets – und erreichen so einen weltweiten Ausbau ihrer Geschäftsaktivitäten.

Dies führte dazu, dass sich auch während der Krise das Gesamtaufkommen an IT-Investitionen in beiden Branchen auf einem anhaltend hohen Niveau bewegte, wenn auch mit vorübergehenden spürbaren Einbußen.

Nach Analysen des Marktforschungsunternehmens Pierre Audoin Consultants (PAC) hatten Banken im Jahr 2008 insgesamt 238 Mrd. € in Informationstechnologien investiert, Handelsunternehmen 109 Mrd. € (unterteilt jeweils nach Geschäftsarten Hardware, Hardware Maintenance, Outsourcing, Project Services, Application Software Products).

Krisenbedingt schrumpften die IT-Investitionen in 2009 um 5,1% bei den Banken auf 226 Mrd. € und um 6,5% im Handel auf 102 Mrd. €. Für das Gesamtjahr 2010 erwartet PAC in der Bankbranche eine leichte Erholung um 1,6% (auf 229 Mrd. €), während die IT-Investitionen im Handel nochmals um 1,6% zu rückgehen sollen (auf 101 Mrd. €).

Der Rückgang im Jahr 2009 resultierte vorrangig aus dem Hardware-Geschäft: Während die IT-Investitionen in den anderen Geschäftsarten im Zeitraum 2008 bis 2010 nahezu konstant blieben bzw. bleiben sollen, fuhren die Unternehmen ihre Hardware-Investitionen zum Teil sehr deutlich zurück: Vergleicht

man 2008 mit 2009, so belief sich das Minus bei Banken auf 12% (46 bzw. 41 Mrd. €) – für 2010 wird ein Wachstum um 5% auf 43 Mrd. € prognostiziert. Im Handel gingen die Investitionen in Hardware von 2008 auf 2009 um 14% zurück (23 bzw. 20 Mrd. €) und sollen auch 2010 noch auf diesem Niveau (20 Mrd. €) verharren.

GESCHÄFTSVERLAUF KONZERN.

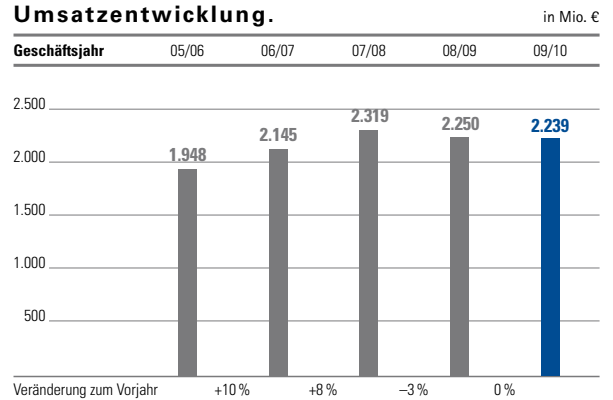
Zu Berichtsjahresanfang im Oktober 2009 stand die Weltwirtschaft noch voll im Zeichen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise. Wincor Nixdorf ging von einer langsamen und un stetigen wirtschaftlichen Erholung in vielen Ländern und einer kaum spürbaren Belebung auf seinen Märkten aus. Das Unternehmen reagierte darauf mit einer Stärkung seiner Bilanz und geringerer Nettoverschuldung. Zudem war das Programm ProFuture aufgelegt worden: Dieses zielte darauf ab, die Krise als Anlass zu nehmen, verstärkt daran zu arbeiten, Abläufe und Strukturen im Unternehmen schneller und effizienter zu machen – und somit insgesamt nachhaltig zu verbessern.

Unser Ziel war es, Wincor Nixdorf auf dem relativ stabilen Vorjahreskurs zu halten und mit den Stärken unseres Geschäftsmodells die zu erwartenden negativen Auswirkungen der Krise zu minimieren. Angesichts der herrschenden Rahmenbedingungen rechneten wir mit einem erneuten moderaten Umsatzrückgang und einem stärkeren Rückgang des operativen Ergebnisses. Dabei sollte das Minus nicht stärker als im Vorjahr ausfallen und die Rückgänge beim Umsatz sollten nicht über 3%, beim operativen Ergebnis nicht über 13% liegen.

Im Verlauf des Berichtsjahres bestätigte sich unsere Erwartung, dass es weder zu einer nachhaltigen Aufhellung der Investitionsbereitschaft der Kunden noch zu einer deutlichen Belebung des Geschäfts kommen würde. Vergleicht man die einzelnen Quartale mit denen des Vorjahres, so ergaben sich zudem deutliche Schwankungen: Einem Minus von jeweils 6% im ersten und zweiten Quartal stand ein Plus von 5% und 7% im dritten und vierten Quartal gegenüber. Die Zuwächse im dritten und vierten Quartal des Berichtsjahres waren ausschließlich darauf zurückzuführen, dass Wincor Nixdorf erst in der zweiten Hälfte des vorherigen Geschäftsjahres die Krise deutlich zu spüren bekam. Zum Ende des Berichtsjahres zog die Konjunktur in einigen Regionen zwar wieder an, wie zum Beispiel in Europa, wo die Wirtschaftsleistung zuvor allerdings relativ stark zurückgegangen war. Dies führte jedoch noch nicht zu einer Nachfragebelebung in unseren Märkten.

Umsatzentwicklung. Der Konzernumsatz verringerte sich im Geschäftsjahr 2009/2010 um 11 Mio. € auf 2.239 Mio. € (2008/2009: 2.250 Mio. €). Prozentual ergab sich keine Veränderung. Bereinigt um Wechselkurseffekte von Euro zu US-Dollar betrug der Rückgang 1%.

Umsatzentwicklung.



Entwicklung in den Regionen. Insgesamt war die Geschäftsentwicklung von dem sehr unterschiedlichen Investitionsverhalten unserer Kunden geprägt: Aufträge hingen vorrangig von deren finanzieller Leistungskraft und Geschäftsstrategie ab – und weniger von der gesamtwirtschaftlichen Situation. Anders als in den Vorjahren entsprach unsere Geschäftsentwicklung in vielen Regionen nicht der jeweiligen Konjunkturlage, sondern koppelte sich davon ab und wies im Jahresverlauf teils beträchtliche Schwankungen auf.

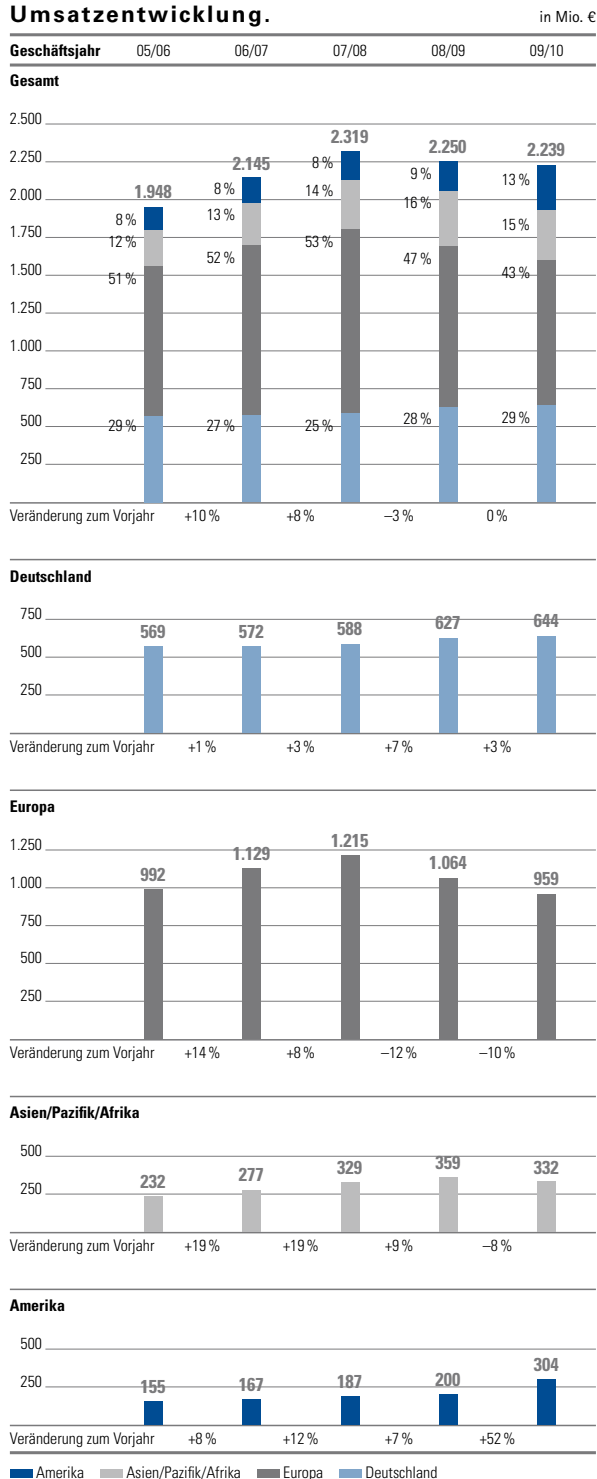
In **Deutschland** stiegen die Umsätze um 3% auf 644 Mio. € (2008/2009: 627 Mio. €). Damit erhöhte sich die Inlandsquote am Gesamtumsatz des Konzerns auf 29% (2008/2009: 28%).

In **Europa** (ohne Deutschland) sanken die Erlöse um 10% auf 959 Mio. € (2008/2009: 1.064 Mio. €). Dazu trugen Umsatzrückgänge in einigen westeuropäischen Kernländern bei. In Osteuropa mussten wir in vielen Staaten einen deutlichen Rückgang der Umsätze verzeichnen. Dort wirkte sich die Wirtschaftskrise unverändert stark aus.

Der Anteil der Region **Europa** am Gesamtumsatz des Konzerns verringerte sich im Berichtsjahr auf 43% (2008/2009: 47%), machte jedoch regional gesehen weiterhin den größten Anteil aus.

In **Asien/Pazifik/Afrika** gingen die Umsätze um 8% auf 332 Mio. € (2008/2009: 359 Mio. €) zurück. Der Anteil der Region Asien/Pazifik/Afrika am Gesamtumsatz des Konzerns betrug damit 15% (2008/2009: 16%).

Veränderung der regionalen Umsatzentwicklung.



In der Region **Amerika** erhöhten sich die Umsatzerlöse sowohl in Euro als auch in US-Dollar umgerechnet um 52% und beliefen sich auf 304 Mio. € (2008/2009: 200 Mio. €). Mit diesem deutlichen Zuwachs stieg der Anteil der Region am Konzernumsatz auf 13% (2008/2009: 9%).

Entwicklung nach Geschäftsarten. Als eine der Auswirkungen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise stellten viele Retailbanken und Handelsunternehmen Ersatzinvestitionen bei Banking-SB- und EPOS-Systemen zurück oder beschränkten sie auf ein Mindestmaß. Gleichwohl waren die Branchentrends trotz Krise erkennbar (siehe Kapitel Entwicklung des IT-Marktes für Retailbanking und Handel).

Die Erlöse aus dem **Hardware-Geschäft** sanken um 7% auf 1.140 Mio. € (2008/2009: 1.224 Mio. €), der Trend aus dem Vorjahr setzte sich somit fort. Der Anteil des Hardware-Geschäfts am Konzernumsatz ging auf 51% (2008/2009: 54%) zurück. Obwohl der im Vorjahr aufgrund der Marktsituation erhöhte Preisdruck im Berichtsjahr nachließ und sich Wincor Nixdorf diesem Preisdruck unverändert entgegenstemmte, kamen die Margen infolge von Mixeffekten und verringerten Skaleneffekten unter Druck.

Investitionen wurden, zum Teil sogar bestärkt durch die Krise, in kosten senkende Prozessverbesserungen und Automatisierungslösungen getätigt. Das Hardware-Geschäft profitierte insbesondere von der Nachfrage nach High-End-Systemen und -Lösungen, wie zum Beispiel Intelligent Deposit bei Banken oder Automated Checkout im Handel.

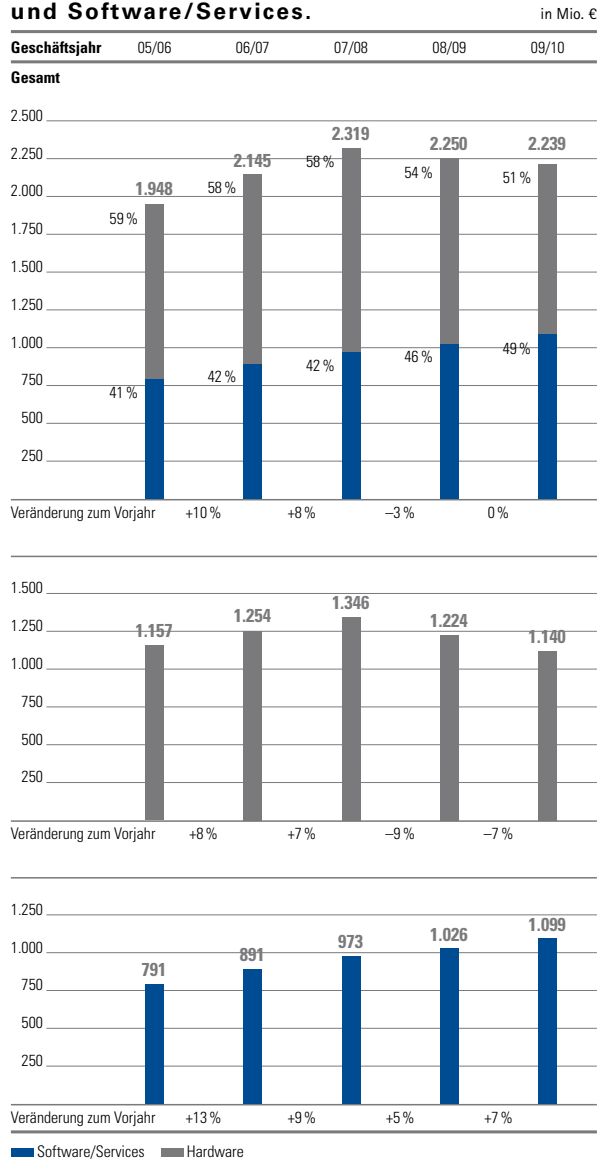
Vor allem aber profitierte das **Software/Services-Geschäft** von der Nachfrage nach Optimierungslösungen. Es verzeichnete einen sehr erfreulichen Umsatzzuwachs von 7% auf 1.099 Mio. € (2008/2009: 1.026 Mio. €). Der Anteil von Software/Services am Gesamtumsatz des Konzerns erhöhte sich damit auf 49% (2008/2009: 46%).

Das **Software-Geschäft**, das auch Dienstleistungen wie Software-Anpassung und -Integration (Professional Services) umfasst, verzeichnete dabei ein moderates Wachstum. Dies war vor allem der Retailbanking Suite sowie der Retail Suite mit ihren unterschiedlichen Anwendungen zuzuschreiben sowie ihren Äquivalenten für das Post- und das Tankstellengeschäft.

Deutlich gewachsen ist das Geschäft mit **Services**. Dies resultierte überwiegend aus der Zunahme bei den Product Related Services, die den größten Anteil am Services-Geschäft ausmachen. Hier konnte die Anzahl der betreuten Systeme gesteigert werden und wir profitierten von der relativen Stabilität dieses Geschäfts auch in Krisenzeiten, denn die Verträge mit unseren Kunden haben zumeist eine mehrjährige Laufzeit. Zum anderen machte sich die kontinuierliche Verbesserung unserer Wettbewerbsfähigkeit bezahlt. Dadurch konnten wir wichtige Unternehmen als Kunden hinzugewinnen sowie die Verlängerung mehrerer Großaufträge erreichen.

Sehr erfreulich entwickelte sich zudem das Managed Services-Geschäft. Diese Leistungen bieten wir seit dem abgelauenen Geschäftsjahr auch in den USA und in Indien an.

Umsatzaufteilung Hardware und Software/Services.



Beim Outsourcing setzten wir bewährte Partnerschaften fort und verbreiterten unser Portfolio durch zusätzliche Leistungen.

Kostenentwicklung. Ziel von Wincor Nixdorf war es auch in diesem Jahr, mittels der konzernweiten Programme »ProImprove« und »ProFuture« die Kostenstruktur zu verbessern.

Die Bruttomarge des Umsatzes vor Ergebnisbelastung aus dem Carve-out ging trotz dieser Anstrengungen im Geschäftsjahr 2009/2010 um 0,8 Prozentpunkte auf 25,1 % zurück (2008/2009: 25,9%).

Die Forschungs- und Entwicklungskosten sanken im Berichtszeitraum um 2 % bzw. 2 Mio. € auf 101 Mio. € (2008/2009: 103 Mio. €). Die F&E-Quote lag mit 4,5 % leicht unter dem Vorjahreswert (2008/2009: 4,6 %).

Die Vertriebs- und Verwaltungskostenquote bezogen auf die Umsatzerlöse konnte durch konsequentes Kostenmanagement fast konstant gehalten werden und betrug 13,4 % (2008/2009: 13,3 %). Die Vertriebs- und Verwaltungskosten inklusive der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen beliefen sich auf 299 Mio. € (2008/2009: 300 Mio. €).

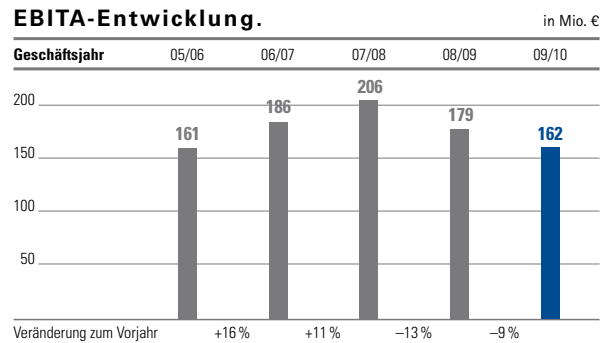
Ergebnisentwicklung. Das operative Ergebnis vor Abschreibungen auf Produkt-Know-how (EBITA) sank um 9 % auf 162 Mio. € (2008/2009: 179 Mio. €). Die EBITA-Rendite ging um 0,8 Prozentpunkte auf 7,2 % (2008/2009: 8,0 %) zurück.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern reduzierte sich um 7 Mio. € auf 156 Mio. € (2008/2009: 163 Mio. €). Dies entspricht einem Minus von 4 %. Der effektive Konzernsteuersatz lag mit 32 % über dem Vorjahresniveau (2008/2009: 30 %). Dies ergab sich insbesondere aus der unterschiedlichen regionalen Entwicklung.

Das Periodenergebnis sank im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 106 Mio. € und lag damit um 8 Mio. € bzw. 7 % unter dem Vergleichswert des Vorjahres von 114 Mio. €. Dadurch sank die Umsatzrendite des Periodenergebnisses auf 4,7 % (2008/2009: 5,1 %).

Das Periodenergebnis vor Ergebnisbelastungen aus dem Carve-out reduzierte sich um 9 % auf 106 Mio. € (2008/2009: 117 Mio. €), bedingt durch den Wegfall der Carve-out-Aufwendungen im Berichtsjahr.

EBITA-Entwicklung.



Ausschüttung. Wincor Nixdorf setzt die bisherige Dividendenpolitik kontinuierlich fort: auch für die Dividende des Geschäftsjahres 2009/2010 stellt das Periodenergebnis in Höhe von 106,5 Mio. € die Grundlage für die Bemessung der Ausschüttung dar. Hiervon sollen etwa 50 % in Form einer Dividende an die Aktionäre ausgeschüttet werden.

Für das Berichtsjahr wird dem Aufsichtsrat damit eine Dividende von 1,70 € je dividendenberechtigte Aktie vorgeschlagen, was einem Rückgang von 8% gegenüber der Vorjahresdividende von 1,85 € entspricht. Bezogen auf den Schlusskurs am 30. September 2010 beträgt die Dividendenrendite 3,6%.

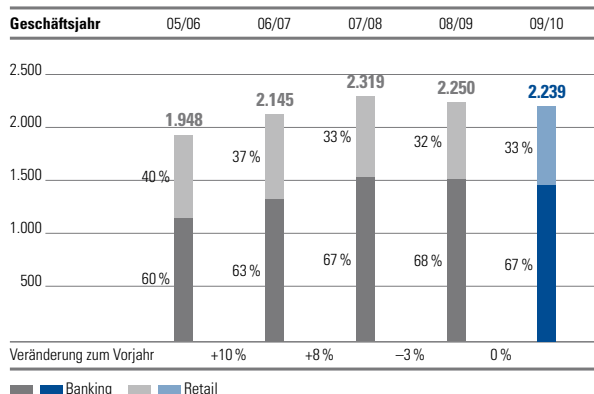
Der Bilanzgewinn der Wincor Nixdorf AG belief sich zum 30. September 2010 auf 238,4 Mio. €. Zum Zeitpunkt der Freigabe dieses Berichts durch den Vorstand entsprach dies einer Ausschüttung von 53,1 Mio. €. Der nicht zur Ausschüttung kommende Bilanzgewinn in Höhe von 185,3 Mio. € wird auf neue Rechnung vorgetragen. Die Dividende wird vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung am 25. Januar 2011 ausgezahlt.

Im Geschäftsjahr 2009/2010 wurden 58,6 Mio. € (1,85 € je Aktie) an die Aktionäre der Wincor Nixdorf AG ausgeschüttet.

GESCHÄFTSVERLAUF SEGMENTE.

Die Umsatzentwicklung in unseren Geschäftssegmenten verlief unterschiedlich: Während der Umsatz des Segments Banking geringfügig zurück ging, verzeichnete das Segment Retail einen leichten Umsatzanstieg. Entsprechend entfiel auf das Segment Banking ein Anteil am Konzernumsatz in Höhe von 67% (2008/2009: 68%), 33% erwirtschaftete das Segment Retail (2008/2009: 32%).

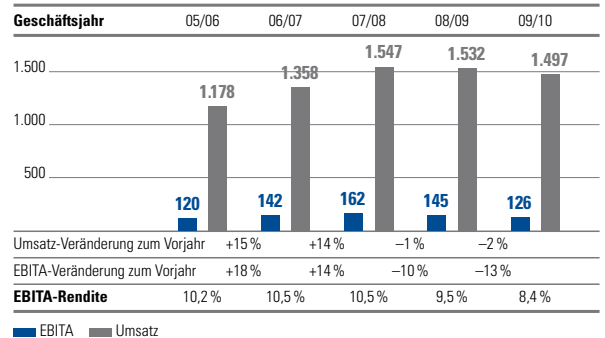
Umsatzaufteilung Banking und Retail. in Mio. €



Segment Banking.

Die Umsätze im Segment Banking gingen um 2% auf 1.497 Mio. € zurück (2008/2009: 1.532 Mio. €). Das EBITA dieses Segments nahm um 13% ab und belief sich auf 126 Mio. € (2008/2009: 145 Mio. €). Damit verringerte sich die EBITA-Rendite auf 8,4% (2008/2009: 9,5%).

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



Ein Kernpunkt unseres Banking-Geschäfts ist das modulare Portfolio für das Bargeld-Management. Viele Lösungsbausteine sind in die Cash Cycle Management Solutions integriert, die wir im Berichtsjahr neu vorgestellt haben. Darüber hinaus deckt das Banking-Segment noch zahlreiche weitere wichtige Aspekte des Retailbankings ab (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio).

Unsere Aktivitäten haben wir im Berichtsjahr wie folgt weiterentwickelt:

Cash Cycle Management Solutions. Nach mehrjähriger Arbeit an einem grundlegend neuen Konzept zum optimierten Bargeld-Handling (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio) stand die weltweite Einführung des Cash Cycle Management Solutions-Portfolios – bestehend aus Hardware, Software und Service-Leistungen – im Fokus. Dazu gehörten die ersten Installationen unserer CINEO-Familie. Ergänzend haben wir ein Dienstleistungsangebot entwickelt, das das komplette Bargeld-Management inklusive Steuerung der Werttransportunternehmen umfasst. Schlussendlich haben wir auf individuelle Kundenbedürfnisse zugeschnittene Szenarien und Beratungsmodelle erarbeitet, die unseren Kunden Kostenreduzierungen von mehr als 20% ermöglichen.

Banken-Filialgeschäft. Unser Angebot, Banken bei der vertriebs- und serviceorientierten Weiterentwicklung ihrer Filialnetzwerke zu unterstützen, haben wir erfolgreich um Consulting-Leistungen ergänzt (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio). Wincor Nixdorf ist nun in der Lage, Filialen als »Generalübernehmer« von der Planung bis zur betriebsfertigen Übergabe zu erneuern. Im Rahmen dieser Leistungen bieten wir unseren Kunden auch die Integration neuer Technologien zur digitalen Kundenansprache und zur Erschließung von Cross-Selling-Potenzialen an.

Vertriebskanal SB. Mit der Einführung der Cash Cycle Management Solutions konzentrierte sich Wincor Nixdorf auch auf die Migration der Hardware-Komponenten in die neu vorgestellte CINEO-Systemwelt. Dabei ging es nicht nur um Komponenten für den automatisierten Umgang mit Bargeld – wie Geldautomaten oder Automatische Kassentresore –, sondern auch um Transaktionsterminals. Diese Migration soll es uns ermöglichen, das Marktpotenzial vorgestellter Neuerungen möglichst rasch und umfassend zu erschließen, sobald die Investitionsbereitschaft der Banken wieder nachhaltig anzieht.

Zentrale Bereitstellung von Anwendungen über die Retailbanking Suite. Da Finanztransaktionen immer häufiger über Mobiltelefone abgewickelt werden, hat Wincor Nixdorf seine Retailbanking Suite erweitert: zum einen, um Vertriebs- und Marketingprozesse über Mobile Banking zu ermöglichen, zum anderen, um Bargeld-Anweisungen über Geldautomaten zu steuern. Ebenfalls neu unter dem Dach der Retailbanking Suite ist eine Anwendung zur Verarbeitung kartengestützter Zahlungen. Zur Vermeidung von Kartenmissbrauch wurde eine Partner-Software integriert, die Transaktionen kontinuierlich auswertet, im Verdachtsfall einen Alarm auslöst und daraufhin gegebenenfalls Gegenmaßnahmen einleitet.

Sicherheit. Das Portfolio an Sicherheitslösungen wurde um ein Consulting- und Services-Angebot ergänzt. So ist Wincor Nixdorf nun in der Lage, auf der Basis detaillierter Analysen aller sicherheitsrelevanten Prozesse maßgeschneiderte Angebote zu unterbreiten. Für die Hardware wurde ein neues Anti-Skimming-Modul eingeführt, das mit einem optischen Erkennungsverfahren kombinierbar ist und bereits erste Geschäftserfolge zeigt. Zudem starteten wir in Deutschland ein weiteres Pilotprojekt zur Erprobung biometrischer Identifikationsverfahren im SB-Betrieb.

Professional Services. Unser Dienstleistungsangebot, das von der IT-Strategieberatung bis zur Pflege von Software-Anwendungen im laufenden Betrieb reicht, verbreitern wir kontinuierlich. Das Gleiche gilt für unsere bankfachlichen Leistungen: Unsere Tochtergesellschaft Bankberatung Organisations- und IT-Beratung für Banken AG (nachfolgend Bankberatung AG) hat beispielsweise wesentlich zum Erfolg eines Projektes zur Migration des Kernbankensystems einer Großbank beigetragen.

Postgeschäft. Unser wettbewerbsstarkes Leistungsportfolio im Retailbanking wurde für die Postbranche mit großem Erfolg weiterentwickelt und auf die speziellen Aufgabenstellungen zugeschnitten. In verschiedenen großen Projekten wurde

die Banking-Hardware in Postbanking-Umgebungen integriert und die Postal Suite mit branchentypischen Zusatz-Anwendungen ausgestattet. Mit seinem Portfolio an speziell zugeschnittenen Professional Services-Leistungen hat sich Wincor Nixdorf zudem als Anbieter integrierter Lösungen für Postbanken etabliert.

Entwicklung in den Regionen. Das Geschäft in **Deutschland** hielt das gute Niveau des Vorjahres. Dabei profitierten wir vom nachhaltigen Trend zur Prozessautomatisierung, zur Verlagerung von Abläufen in die Selbstbedienung sowie zur Auslagerung einzelner Prozesse in Form von Managed Services. Ebenfalls positiv wirkten sich erfolgreiche Hardware-Rollouts bei Großbanken sowie das Geschäft mit öffentlich-rechtlichen Instituten und genossenschaftlichen Banken aus.

Das Banking-Geschäft in **Europa** ist hingegen erneut deutlich zurückgegangen. Viele Retailbanken in Westeuropa hielten sich mit Investitionen zurück. Gleichwohl setzte sich der Trend zur Standardisierung fort. Zudem wurde das Geschäft mit Product Related und Managed Services ausgebaut. Retailbanken in Osteuropa ließen ihre IT-Investitionen allerdings eingefroren, da es nach wie vor an der Finanzierung durch westeuropäische Kreditgeber mangelte. Dennoch gelang es auch dort, das Services-Geschäft auszuweiten.

Die Umsätze in der Region **Asien/Pazifik/Afrika** blieben aufgrund der Marktsituation unter Vorjahresniveau. Insbesondere das Geschäft in Afrika konnte nicht an die guten Vorjahreswerte anknüpfen. In Asien entwickelte sich das Geschäft dagegen trotz des verschärften Wettbewerbs stabil.

Die Geschäftsentwicklung in der Region **Amerika** verlief sehr erfreulich, und zwar sowohl in Nord- als auch in Lateinamerika. So erhielten wir in den USA weitere große Aufträge für Systeme zur Geldein-/auszahlung in Kombination mit der automatisierten Annahme und Verarbeitung von Schecks. Zusätzlich übernahmen wir die damit verbundenen Rollout-, Implementierungs- und Wartungs-Services. Auch in Kanada entwickelte sich die Nachfrage positiv. In Lateinamerika bauten wir das Geschäft vor allem in Brasilien aus, wo wir die lokale Fertigung erweiterten.

Aufgeschlüsselt nach **Geschäftsarten** ergab sich folgende Entwicklung: Im Vergleich zum Vorjahr ging der Umsatz im **Hardware-Geschäft** deutlich zurück.

Trotz des krisenbedingt weltweit rückläufigen Markttrends hielten wir die Anzahl der ausgelieferten **Cash-Systeme** in etwa auf Vorjahresniveau. Aufgrund des Preisverfalls hat dies zu einem Rückgang des Umsatzvolumens geführt. Die Auslieferung von High-End-Systemen, wie Intelligent Deposit, erreichte im Berichtsjahr sogar einen neuen Rekord.

Im Berichtsjahr führten wir zudem die neue CINEO-Systemgeneration mit Auszahlungsfunktion, Automatischen Kassentresoren und Cash-Recycling-Systemen ein (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio). Erste Systeme wurden bei Kunden installiert und bewährten sich in der Praxis. Generell verfolgten Kunden die Einführung der neuen Systemgeneration weltweit mit hohem Interesse.

Speziell für den asiatischen Markt, zum Beispiel Indien, wurde ein Geldausgabeautomat entwickelt, der die besonderen lokalen Anforderungen berücksichtigt. Unmittelbar nach seiner Präsentation gingen die ersten Bestellungen ein, schon wenig später wurden die ersten Geräte ausgeliefert.

Das Geschäft mit **Non-Cash-Produkten** – zum Beispiel Transaktionsterminals oder Kontoauszugs- und Belegdrucker – wurde im Wesentlichen von der Nachfrage aus Europa getragen. So fanden umfangreiche Rollouts von Transaktionsterminals bei zwei großen deutschen Finanzdienstleistern statt.

Das Geschäft mit **Software/Services** im Segment Banking hat im Berichtsjahr erfreulich zugelegt.

Im Bereich **Software** bauten wir das Geschäft mit hardwareunabhängiger Software weiter aus. Die mit unserem Software-Angebot verbundenen Professional Services entwickelten sich positiv und wurden wie geplant ausgebaut. Daneben richteten wir das Beratungs- und Integrations-Geschäft der Wincor Nixdorf Banking Consulting GmbH in Deutschland mit entsprechendem Erfolg neu aus. Das Geschäft mit bankfachlichen Beratungen durch unsere Mehrheitsbeteiligung Bankberatung AG entwickelte sich positiv.

Das **Services-Geschäft** mit Banken ist deutlich gewachsen. Dies ist teilweise auf ein gutes Geschäft bei Product Related Services zurückzuführen: Infolge der Bereitstellung neuer Hardware haben wir viele neue Service-Verträge geschlossen. Zudem führte das Fehlen notwendiger Ersatzinvestitionen zu einem zusätzlichen Service-Aufkommen: Neben neuen, zumeist mehrjährigen Service-Verträgen wurden wegen der längeren Systemlaufzeiten auch die entsprechenden Wartungsverträge verlängert.

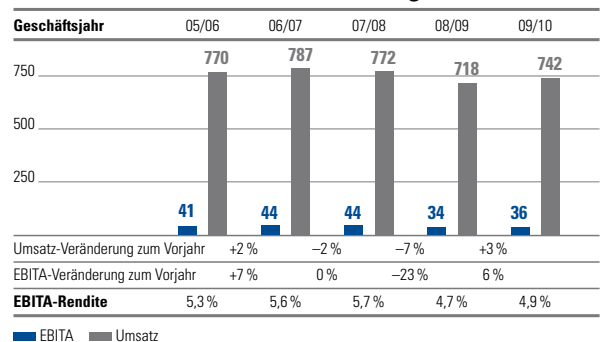
Auch die Managed Services zeigten deutliche Wachstumsraten. Ihr Leistungsangebot war im Berichtsjahr erweitert und noch anwenderfreundlicher geworden und erwies sich – nicht zuletzt angesichts des verschärften Kostendrucks – für immer mehr Banken als sehr attraktiv.

Segment Retail.

Nach einer Phase der Konsolidierung und teilweisen Neuausrichtung erzielte das Segment Retail im Berichtsjahr ein Umsatzwachstum von 3% auf 742 Mio. € (2008/2009: 718 Mio. €). Das EBITA dieses Segments stieg um 6% und belief sich auf 36 Mio. € (2008/2009: 34 Mio. €). Die EBITA-Rendite verbesserte sich somit um 0,2 Prozentpunkte auf 4,9% (2008/2009: 4,7 %).

Die Aktivitäten des Segments umfassen neben den elektronischen Point-of-Sale-Systemen (EPOS) auch Automatisierungs- und Selbstbedienungslösungen im Checkout, im Retail Cash Management und im Leergutrücknahmebereich. Dabei unterstützt Wincor Nixdorf insbesondere mit seiner Retail Suite nicht nur die Filialprozesse, sondern auch zentrale Steuerungsprozesse in Filialnetzen von Handelsunternehmen. Hinzu kommen Professional Services und alle Dienstleistungen in Form von Product Related Services oder Managed Services.

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



Unsere Aktivitäten haben wir im Berichtsjahr in folgende Richtungen weiterentwickelt:

Electronic Point of Sale (EPOS). Bei der Weiterentwicklung der EPOS-Systeme ging es in erster Linie um Leistungssteigerung. Mehr Leistung wird zum Beispiel benötigt, um Kunden während ihrer Wartezeit an der Kasse über einen weiteren Bildschirm mit Informationen anzusprechen (Dual Displays). Den Kassierern will man touchbasierte Bedieneroberflächen für schnellere und intuitive Abläufe zur Verfügung stellen. Die Verbesserung der BEETLE-Systeme (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio) konzentrierte sich auf die Optimierung der Total Cost of Ownership und des Ressourcenverbrauchs über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg.

Automated Checkout. Auch den automatisierten Checkout haben wir im Berichtsjahr weiter optimiert. Ein Ziel war zum Beispiel, unser Portfolio an Self-Checkout-Systemen oder deren Komponenten noch platzsparender zu gestalten, damit unsere Kunden ihre Verkaufsflächen optimal ausnutzen können. So erlaubt ein neues Sicherheitswaagenkonzept eine Reduzierung der Stellfläche bei Self-Checkout-Systemen um mehr als 30% (Basket over Basket). Daneben haben wir ein neues Bezahlterminal als Bestandteil einer Lösung auf den Markt gebracht, bei der die gesamte Bezahltransaktion in gerade einmal sechs Sekunden abläuft. Diese eignet sich vor allem für kleinere Filialformate wie zum Beispiel Convenience Stores (Nachbarschaftsläden).

Retail Cash Management. Die Integration der neu entwickelten CINEO-Systeme in bestehende Checkout-Szenarien (sowohl bei bedienten als auch selbstbedienten Bezahlösungen) ermöglicht erstmals einen geschlossenen Bargeld-Kreislauf innerhalb einer Filiale. Erreicht wird dies durch eine Software, die wir in diesem Berichtsjahr weiterentwickelt haben und die den gesamten Prozess des Bargeld-Managements in der Handelsfiliale abdeckt. So können alle Ein- und Auszahlprozesse gesteuert und die Bargeld-Bestände in allen Geräten überwacht werden. Der Cash-Office-Leitung stehen weitere Verwaltungsanwendungen zur Verfügung, um die Bestände, Transaktionen und Benutzerdaten des Systems jederzeit zu bewirtschaften. Dank einer flexiblen Schnittstelle kann die Software optimal in bestehende POS-Applikationen integriert werden. Darüber hinaus umfassen die Aktivitäten zur Einführung des neuen Lösungskonzepts analoge Maßnahmen wie im Segment Banking beschrieben.

Software. Unser Software-Portfolio haben wir im Berichtsjahr um zusätzliche Anwendungen erweitert. Neu ist beispielsweise der Schutz von IT-Systemen gegen unerlaubte Zugriffe. Daneben haben wir unser Portfolio um Lösungen zur Anwendung auf mobilen Geräten für Filialmitarbeiter und das Management von Handelsunternehmen erweitert.

Professional Services. Wir bieten in diesem Bereich ein umfassendes Beratungspaket für den Handel und arbeiten kontinuierlich an unserer Beratungsmethodik weiter (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio). Im Bereich SAP Consulting haben wir in diesem Geschäftsjahr ein Vorgehen entwickelt, das speziell auf mittelständische Handelsunternehmen zugeschnitten ist.

Leergutrücknahme. Das Portfolio an Leergutrücknahmesystemen wurde erweitert, zum Beispiel um ein Gerät, das speziell für den Einsatz an Tankstellen und in Convenience Stores geeignet ist. Auch unser Dienstleistungsangebot haben wir entsprechend ergänzt: So erarbeitete Wincor Nixdorf Beratungsleistungen, die individuell auf die Vor-Ort-Anforderungen der Händler abgestimmte Lösungskonfigurationen ermöglichen. Die Weiterentwicklung unserer Services sorgt zudem für eine noch höhere Verfügbarkeit der Leergutautomaten. So hat der Händler zum Beispiel die Möglichkeit, anhand selbst definierter Parameter (wie Häufigkeit der Reinigung) seine Automaten oder Automatenflotte schnell und übersichtlich auf einen Blick zu überwachen und ggf. Maßnahmen einzuleiten.

Tankstellen. Das Geschäft mit Tankstellen haben wir deutlich ausgebaut und dazu unser Portfolio für das Management von Tankstellenfilialen erweitert, so dass wir Mineralölunternehmen eine End-to-End-Lösung anbieten können. So stellen wir zum Beispiel eine webbasierte Software-Anwendung – unsere Service Station Solution Suite – vor, die es den Betreibern oder Pächtern erlaubt, sich auch außerhalb ihrer Tankstelle jederzeit über Umsätze und Transaktionen zu informieren. Eine weitere Neuentwicklung ist ein Basis-SB-Terminal für den Außeneinsatz, an dem Tankstellenkunden ihre Bezahlungen rund um die Uhr entweder per Kreditkarte oder Bargeld selbst vornehmen können. Hiermit adressieren wir vor allem neue Märkte. Insgesamt sind wir mit unserem Tankstellengeschäft nun in 26 Ländern aktiv.

Entwicklung in den Regionen. Das Retail-Geschäft verzeichnete in **Deutschland** ein erfreuliches Wachstum. Mehrere Großaufträge schlugen hier positiv zu Buche, ebenso wie das erstmals mit einem Tankstellenunternehmen und einer Retailbank gemeinsam realisierte Projekt, bei dem Kassenfunktion und Bargeld-Abhebung kombiniert wurden (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio). Hervorzuheben sind auch mehrere Projekte im Bereich Professional Services.

In **Europa** entwickelten sich die Umsätze insgesamt stabil. Deutlich zulegen konnte das Geschäft mit Automated Checkout-Lösungen. Auch Software und Professional Services haben sich auf dem europäischen Markt gut entwickelt.

In der Region **Asien/Pazifik/Afrika** ist Wincor Nixdorf weiter gewachsen, und zwar vor allem durch gute EPOS-Geschäfte und umfangreiche Tankstellenprojekte. Auch Software und Professional Services entwickelten sich positiv. So verzeichnete unsere Software in China und im Mittleren Osten beachtliche Erfolge. Hinzu kam ein weiter verbessertes Services-Geschäft.

Aufgeschlüsselt nach **Geschäftsarten** ergab sich folgende Entwicklung: Kennzeichnend für das **Hardware-Geschäft** war im Berichtsjahr einerseits eine über dem Marktwachstum liegende Auslieferungsrate von programmierbaren Kassensystemen (EPOS). Andererseits profitierte Wincor Nixdorf von dem in Europa anhaltenden Trend zu Automated Checkout-Lösungen und baute dieses Geschäft kräftig aus. Laut einer Studie des britischen Marktforschungsunternehmens Retail Banking Research (RBR) hat im Kalenderjahr 2009 kein anderes Unternehmen in Europa mehr Self-Checkout-Systeme bei Handelsunternehmen installiert als Wincor Nixdorf. Gemessen an den Auslieferungen stieg der Marktanteil auf 46%. Die positive Entwicklung setzte sich auch im Jahr 2010 fort. Bei einem großen internationalen Möbelkonzern führte Wincor Nixdorf mit einer individuellen Self-Checkout-Variante erstmals auch einen weltweiten Roll-out erfolgreich durch.

Im Geschäft mit Leergutrücknahmesystemen haben wir unsere guten Marktpositionen in Deutschland und in Europa gehalten, und das, obwohl das Volumen insgesamt hinter unseren Erwartungen zurückblieb. Durch Pilotinstallationen in weiteren Ländern und bei neuen Kunden verbesserten wir außerdem unsere Ausgangsbasis für zukünftiges Wachstum.

Das **Software/Services-Geschäft** ist gegenüber dem Vorjahr weiter gewachsen. Vor allem die Nachfrage nach **Software** legte sehr deutlich zu und stärkte so unsere Position als einer der weltweit führenden Software-Anbieter für den Handel. Auf besonders hohes Interesse stieß dabei die Enterprise-Anwendung unserer Retail Suite für Handelskonzerne: Sie ermöglicht eine Verzahnung der Prozesse in der Zentrale mit denen in den Filialen.

Im Bereich der Professional Services waren wir unter anderem mit dem Beratungskonzept für die umfassende Neuausrichtung von Filialen erfolgreich (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio).

Unsere Leistungen zur unternehmensweiten Einführung und Integration von SAP-Software in die Systemlandschaft von Handelsunternehmen bieten wir in immer mehr Ländern an. Auf Basis von Best-Practice-Prozessen und standardisierten Modulen, die sich weltweit bei vielen Handelsunternehmen bewährt haben, ermitteln die Wincor Nixdorf-Berater die jeweils optimale Lösung für den Kunden.

Auch das **Services-Geschäft** ist deutlich gewachsen. Vor allem mit Product Related Services für EPOS-Systeme, insbesondere ihrer Installation, Überwachung und Wartung, gewannen wir neue Kunden. Ähnlich verhielt es sich im expandierenden Tankstellengeschäft, in dem wir zusätzliche Unterstützungs-

oder Helpdesk-Leistungen erbrachten. Flankierend erweiterten wir unser Netzwerk an Service-Spezialisten für Handelskonzerne.

Das Geschäft mit Managed Services für Kassen und SB-Systeme entwickelte sich ebenfalls positiv, vor allem bedingt durch Retail Cash Management-Projekte.

Mit den bewährten Service-Konzepten für internationale Handelsketten, die ihr Filialnetz weltweit ausbauen wollen (»New Store Opening«), haben wir unter anderem in Asien neue Kunden gewonnen und bei Filialeröffnungen unterstützt.

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE.

Ertragslage. Im Geschäftsjahr 2009/2010 reduzierte sich das Periodenergebnis des Konzerns um 7% auf 106 Mio. € (2008/2009: 114 Mio. €).

Überleitung des wirtschaftlichen Ergebnisses (EBITDA).

	in Mio. €	
	2009/2010	2008/2009
Periodenergebnis	106	114
+ Ertragsteuern	50	49
+ Finanzergebnis (Finanzaufwendungen./Finanzerträge)	6	11
+ Sondereinflüsse aus der Abschreibung von Produkt-Know-how	0	5
EBITA vor Abschreibungen auf das Produkt-Know-how	162	179
+ Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	52	50
+ Wertminderungen auf reparable Ersatzteile	9	6
EBITDA vor Abschreibungen auf das Produkt-Know-how	223	235

Der Konzernumsatz sank im Geschäftsjahr 2009/2010 um 11 Mio. € auf 2.239 Mio. € (2008/2009: 2.250 Mio. €), was prozentual keine Veränderung bedeutet. Hierbei verzeichnete das Segment Retail einen Zuwachs von 3%, während der Umsatz des Segments Banking um 2% zurückging.

Ziel von Wincor Nixdorf war es auch in diesem Jahr, mittels der konzernweiten Programme »Prolmprove«, das die Grundlage für ein effizientes Kostenmanagement bildet, und »ProFuture«, das eine Verbesserung der Prozesse und Strukturen zum Ziel hat, die Kostenstruktur zu verbessern.

Die Bruttomarge des Umsatzes vor Sondereinflüssen aus der Abschreibung von Produkt-Know-how verringerte sich trotz dieser Anstrengungen infolge von Mixeffekten und verringerten Skaleneffekten um 0,8 Prozentpunkte auf 25,1% (2008/2009: 25,9%).

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung gingen im Berichtsjahr um 2 Mio. € bzw. 2% zurück und beliefen sich auf 101 Mio. € (2008/2009: 103 Mio. €). Die Forschungs- und Entwicklungskostenquote sank dabei leicht auf 4,5% (2008/2009: 4,6%).

Die Vertriebs- und Verwaltungskostenquote bezogen auf die Umsatzerlöse konnte durch konsequentes Kostenmanagement fast konstant gehalten werden und betrug 13,4% (2008/2009: 13,3%). Die Vertriebs- und Verwaltungskosten inklusive der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen reduzierten sich um 1 Mio. € auf 299 Mio. € (2008/2009: 300 Mio. €), dies bedeutet prozentual keine Änderung.

Bedingt durch die Verschlechterung der Bruttomarge sank das EBITA um 17 Mio. € bzw. 9% auf 162 Mio. € (2008/2009: 179 Mio. €). Dementsprechend reduzierte sich die EBITA-Rendite um 0,8 Prozentpunkte auf 7,2% (2008/2009: 8,0%).

Dieser Rückgang findet sich auch im EBITDA wieder. Es blieb um 12 Mio. € bzw. 5% hinter dem Vorjahr zurück und erreichte 223 Mio. € (2008/2009: 235 Mio. €). Die EBITDA-Rendite sank dadurch um 0,4 Prozentpunkte auf 10,0% (2008/2009: 10,4%).

Finanzlage. Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit sank um 13% auf 154 Mio. € und lag damit 23 Mio. € unter dem Vorjahreswert von 177 Mio. €. Ein wesentlicher Faktor für diesen Rückgang war die Abnahme des EBITDA um 5% auf 223 Mio. € (2008/2009: 235 Mio. €). Demgegenüber führten die gezahlten Zinsen mit 5 Mio. € (2008/2009: 9 Mio. €) zu geringeren Finanzmittelabflüssen. Die gezahlten Steuern lagen mit 52 Mio. € unter dem Niveau des Vorjahres (2008/2009: 65 Mio. €). Durch den Aufbau des Working Capital – im Wesentlichen bedingt durch den Anstieg der Vorräte und Forderungen – auf 235 Mio. € (2008/2009: 202 Mio. €) ergab sich ein Finanzmittelabfluss in Höhe von 33 Mio. €. Im Vorjahr wurden aufgrund des reduzierten Working Capital Finanzmittelzuflüsse von 49 Mio. € generiert. Gegenläufig führte die Erhöhung des sonstigen Nettoumlaufvermögens sowie die Erhöhung der Rückstellungen zu Finanzmittelzuflüssen von 20 Mio. € (2008/2009: Finanzmittelabflüsse von 36 Mio. €).

Cashflow.

	in Mio. €	
	2009/2010	2008/2009
EBITDA	223	235
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	154	177
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-62	-67
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-116	-101
Veränderung der Liquidität	-24	9
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente am Anfang der Periode	6	-3
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente am Ende der Periode	-18	6

Die Mittelverwendung im Rahmen der Investitionstätigkeit reduzierte sich um 7% auf 62 Mio. € (2008/2009: 67 Mio. €). Der Mittelabfluss für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen betrug 53 Mio. € (2008/2009: 52 Mio. €). Schwerpunktmäßig wurde wie in den Vorjahren in Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie das Outsourcing-Geschäft investiert. Akquisitionen fanden im Geschäftsjahr 2009/2010 nicht statt. Demgegenüber wurden im Geschäftsjahr 2008/2009 per Saldo 8 Mio. € für Geschäftsübernahmen verwendet.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit führte zu einem Finanzmittelabfluss von 116 Mio. € (2008/2009: 101 Mio. €). Einen wesentlichen Einfluss hatte hier die Auszahlung der Dividende von 59 Mio. € (2008/2009: 67 Mio. €). Weiterhin wurden analog zum Vorjahr per Saldo Finanzkredite in Höhe von 37 Mio. € getilgt (2008/2009: 33 Mio. €). Im Geschäftsjahr 2009/2010 wurden darüber hinaus eigene Anteile in Höhe von 14 Mio. € erworben. Durch den Erwerb von zusätzlichen Minderheitenanteile an der Bankberatung Organisations- und IT-Beratung für Banken AG ergaben sich weitere Finanzmittelabflüsse in Höhe von 4 Mio. €.

Der Free Cashflow (Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich Investitionen in immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und reparabile Ersatzteile) reduzierte sich um 22% auf 91 Mio. € (2008/2009: 116 Mio. €).

Die Nettoverschuldung des Konzerns verringerte sich erneut und sank um 11% auf 134 Mio. € (2008/2009: 150 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 72 Mio. € bzw. 6% auf 1.271 Mio. € erhöht (2008/2009: 1.199 Mio. €). Im Bereich der Aktiva ist dieser Anstieg nahezu ausschließlich auf die Zunahme der Vorräte sowie der kurzfristigen Forderungen und anderen Vermögenswerte zurückzuführen. Auf der Passivseite steht dem Anstieg des Eigenkapitals, der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten eine wesentliche Reduzierung der langfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber.

	in Mio. €	
	30.09.2010	30.09.2009
Aktiva		
Immaterielle Vermögenswerte	352	358
Sachanlagen und Finanzanlagen	154	147
Langfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	52	51
Langfristige Vermögenswerte	558	556
Vorräte	288	254
Kurzfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	405	373
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	20	16
Kurzfristige Vermögenswerte	713	643
Gesamtvermögen	1.271	1.199
Passiva		
Eigenkapital (inkl. Nicht beherrschende Anteile)	358	330
Pensionsrückstellungen und Sonstige Rückstellungen	70	56
Finanzverbindlichkeiten	115	155
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	24	23
Langfristige Schulden	209	234
Sonstige Rückstellungen	146	139
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	274	257
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	284	239
Kurzfristige Schulden	704	635
Gesamtkapital	1.271	1.199

Die immateriellen Vermögenswerte sind im Vergleich zum Vorjahr mit einem Buchwert von 352 Mio. € (2008/2009: 358 Mio. €) nahezu unverändert. Den Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte und Lizenzen in Höhe von 12 Mio. € (2008/2009: 12 Mio. €) stehen Investitionen in Software, vor allem für Outsourcing-Projekte, in Höhe von 5 Mio. € (2008/2009: 11 Mio. €) gegenüber.

Der Buchwert der Sachanlagen liegt im Vergleich zum Vorjahr um 7 Mio. € höher und beläuft sich auf 153 Mio. € (2008/2009: 146 Mio. €). In Sachanlagen wurden insgesamt 46 Mio. € investiert (2008/2009: 44 Mio. €). Dabei wurden im Wesentlichen Investitionen in IT-Ausstattung, Spezialwerkzeuge sowie Technische Anlagen und Maschinen getätigt. Die Abschreibungen im Berichtsjahr betragen 40 Mio. € (2008/2009: 38 Mio. €).

Der Wert der langfristigen Forderungen und anderen Vermögenswerte hat sich leicht um 1 Mio. € auf 52 Mio. € erhöht (2008/2009: 51 Mio. €). Innerhalb dieser Position stand der Zunahme der reparablen Ersatzteile um 2 Mio. € auf 21 Mio. € (2008/2009: 19 Mio. €) sowie der latenten Steuerforderungen um 3 Mio. € auf 26 Mio. € (2008/2009: 23 Mio. €) ein Rückgang der sonstigen Vermögenswerte, überwiegend resultierend aus der geringeren Überdeckung des Planvermögens über die Pensionsverpflichtungen, um 4 Mio. € auf 2 Mio. € (2008/2009: 6 Mio. €) gegenüber.

Die Vorräte sind im Vergleich zum Vorjahr um 34 Mio. € auf 288 Mio. € angestiegen (2008/2009: 254 Mio. €). Gleichzeitig haben sich die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 29 Mio. € auf 341 Mio. € (2008/2009: 312 Mio. €) erhöht. Diese Zunahme resultiert vor allem aus dem im Vergleich zur zweiten Jahreshälfte des Geschäftsjahres 2008/2009 besseren Geschäftsverlauf im zweiten Halbjahr des Berichtsjahres.

Die kurzfristigen Guthaben bei Kreditinstituten haben sich auf 20 Mio. € erhöht (2008/2009: 16 Mio. €), die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten sind um 27 Mio. € auf 38 Mio. € (2008/2009: 11 Mio. €) angestiegen.

Das Eigenkapital inklusive der Nicht beherrschenden Anteile hat sich um 28 Mio. € auf 358 Mio. € erhöht (2008/2009: 330 Mio. €). Den Minderungen durch Ausschüttungen in Höhe von 59 Mio. € (2008/2009: 67 Mio. €) stand im Wesentlichen ein Anstieg durch das Periodenergebnis in Höhe von 106 Mio. € (2008/2009: 114 Mio. €) gegenüber. Im Berichtsjahr ergab sich durch den Erwerb eigener Aktien ein weiterer Rückgang des Eigenkapitals um 14 Mio. €. Die Veränderungen des Eigenkapitals haben wir in der Aufstellung »Entwicklung des Eigenkapitals« beschrieben.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten haben sich deutlich um 40 Mio. € auf 115 Mio. € verringert (2008/2009: 155 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 Lauf-

zeit 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 7 Mio. € auf 146 Mio. € erhöht (2008/2009: 139 Mio. €). Dieser Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Zunahme der Personalrückstellungen. Die bilanzierten Rückstellungen decken aus heutiger Sicht sämtliche wahrscheinlichen Verpflichtungen des Konzerns ab.

Die übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sind gegenüber dem Vorjahr um 45 Mio. € auf 284 Mio. € (2008/2009: 239 Mio. €) angestiegen. Diese Zunahme basiert überwiegend auf den gestiegenen Finanzverbindlichkeiten sowie höheren sonstigen Verbindlichkeiten.

Im Wincor Nixdorf-Konzern bestehen darüber hinaus zukünftige außerbilanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen, langfristigen Einkaufskontrakten sowie aus Bestellobligos in Höhe von insgesamt 125 Mio. € (2008/2009: 119 Mio. €).

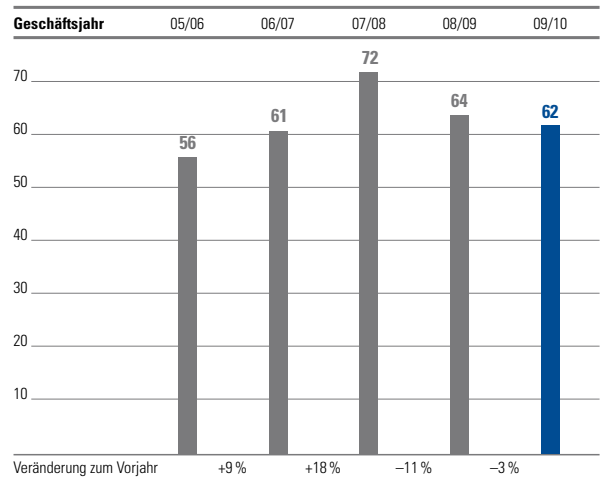
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage. Sofern es nicht zu einer erneuten Destabilisierung der Weltkonjunktur kommt, ist das Geschäftsjahr 2010/2011 aus Sicht von Wincor Nixdorf eine Übergangsphase: Innerhalb der nächsten beiden Geschäftsjahre will Wincor Nixdorf auf jenen Wachstumspfad zurückkehren, den sich das Unternehmen im Hinblick auf seine kontinuierliche Geschäftsentwicklung zum Ziel gesetzt hatte. Dies bedeutet profitables Wachstum mit Zuwachsraten beim Umsatz von 6 % und beim operativen Ergebnis von 8 %. Wann die Rückkehr zu der Wachstumsstärke erreicht wird, hängt dabei wesentlich von der Geschwindigkeit ab, mit der die Erholung der Märkte vonstatten geht.

INVESTITIONEN.

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

Investitionen.

in Mio. €



Die Zahlen: Im Geschäftsjahr 2009/2010 haben wir Investitionen in Höhe von 62 Mio. € (2008/2009: 64 Mio. €) getätigt, allen voran in Software und in Datenverarbeitungsanlagen, in Spezialwerkzeuge und Produktionsanlagen, in die sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie in reparabile Ersatzteile. Das Investitionsvolumen im Outsourcing-Geschäft in Deutschland hat mit Investitionen in Höhe von 15 Mio. € (2008/2009: 13 Mio. €) weiterhin einen unserer Investitionsschwerpunkte gebildet.

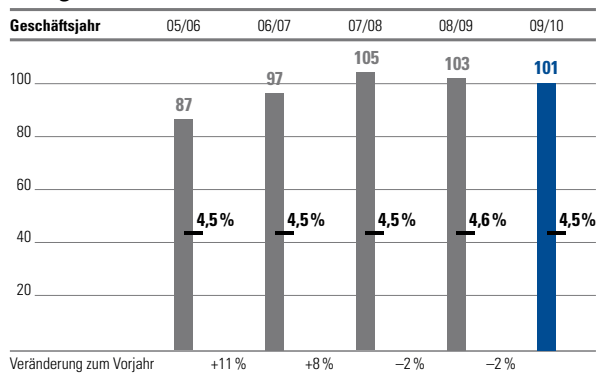
NICHTFINANZIELLE LEISTUNGS- INDIKATOREN.

Forschung und Entwicklung: mit Innovationskraft Mehrwert schaffen.

Der künftige Erfolg unseres Unternehmens hängt maßgeblich davon ab, ob es uns gelingt, unseren Kunden immer wieder neue Produkte und Lösungen für ihre sich wandelnden Anforderungen zu bieten. Um diesem Anspruch auch in Zukunft gerecht zu werden, floss im Geschäftsjahr 2009/2010 ein wesentlicher Teil unserer finanziellen Mittel erneut in die Forschung und Entwicklung: Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung sanken um 2% auf 101 Mio. € (2008/2009: 103 Mio. €). Die F&E-Quote sank um 0,1 Prozentpunkte auf 4,5% (2008/2009: 4,6%).

Zum Ende des Geschäftsjahres lag die Zahl der F&E-Beschäftigten bei 882 (2008/2009: 956). Damit arbeitet nahezu jeder zehnte unserer Mitarbeiter kontinuierlich daran, dass Wincor Nixdorf noch besser, noch innovativer wird – und das in internationalen Entwicklungsnetzwerken mit Standorten in Deutschland, der Schweiz, Brasilien, Singapur und China. Im Berichtszeitraum wurden 88 (2008/2009: 83) neue Patente angemeldet. Die Gesamtzahl an aktiven Schutzrechten betrug 1.138 (2008/2009: 1.103).

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



Schwerpunkte der F&E-Aktivitäten. Die F&E-Aktivitäten bei Wincor Nixdorf basieren auf drei Säulen:

- Entwicklung von konvergenten Plattformtechnologien für unser Kerngeschäft bei Retailbanken, im Handel und in verwandten Anwendungsgebieten;

- Software als Schlüssel zur Optimierung von durchgängigen Prozessketten im Filialgeschäft der Retailbanken und des Handels;
- kontinuierliche Verbesserung der Wartungsfreundlichkeit unserer Hard- und Software.

Gleiche Basistechnologie für neue Bargeld-Prozesse. Im Berichtsjahr haben wir unseren Kunden aus Banking und Handel ein grundlegend neues Konzept für das Cash Cycle Management vorgestellt (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio). Das Cash Cycle Management Solutions-Portfolio ist auf Basis konvergenter Plattformtechnologien wie ein Baukastensystem aufgebaut, aus dem dann Szenarien sowohl für Banken als auch für Handelsunternehmen zusammengestellt werden können.

Die neuen Cash Recycling-Systeme – Geräte, die eingezahltes Bargeld nach einer Zwischenspeicherung wieder zur Auszahlung bereitstellen – basieren jetzt ebenfalls auf dieser einheitlichen Technologieplattform.

Unser Know-how im Bereich der Bilderkennung entwickelten wir gezielt weiter und setzen es in zahlreichen neuen Anwendungen für beide Branchen um. So haben wir in die Systeme der neuen Generation eine neue Sensorik zur Echtgelderkennung integriert und für diese neue Technologie die Zulassung der Bundesbank erhalten.

Das Cash/Check Deposit Modul (CCDM) zur Annahme von Bargeld und Schecks optimierten wir in den Bereichen Bilderkennung, Verarbeitungsgeschwindigkeit und Verfügbarkeit.

Ebenfalls erweitert haben wir unser Angebot an Sicherheitslösungen, insbesondere durch die Fortentwicklung von Video- und Bilderkennungstechnologien. Geldautomaten der neuen Systemgeneration verfügen beispielsweise über ein optisches Verfahren zur Erkennung von Manipulationen. Für unsere Kunden im Handel forschten wir an einer automatischen und sicheren optischen Erkennung von Produkten. Ziel ist es, den Prozess der Warenerfassung an der Supermarktkasse zu automatisieren und die Durchlaufzeiten an der Kasse zu beschleunigen.

Software-Angebot stark ausgeweitet. Unsere Retailbanking Suite haben wir um neue Anwendungen erweitert (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio). Zudem haben wir die Zertifizierung nach den Payment Card Industry (PCI) Datensicherheitsstandards für Zahlungsanwendungen (Payment Application Data Security Standard, PA-DSS) erhalten. PCI definiert mit Unterstützung von Unternehmen wie American Express, MasterCard Worldwide und Visa eine Reihe umfassender Anfor-

derungen für sichere Kartenzahlungen. Die Retailbanking Suite war eine der ersten Lösungen, die diesen Meilenstein der Datensicherheit erreicht haben.

Unsere Retail Suite haben wir an die Anforderungen internationaler Unternehmen und für die Steuerung unterschiedlicher Checkout-Szenarien angepasst (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio).

Wartung vereinfachen. Eines unserer Entwicklungsziele ist es, die Wartung unserer Produkte und Lösungen weiter zu vereinfachen. So haben wir bei der Gerätesoftware unserer neuen Systemgeneration eine neue Technologie eingesetzt, die unter anderem erweiterte Diagnosemöglichkeiten bietet. Alle Einzelkomponenten der neuen Gerätegeneration verhalten sich wie »Talking Devices« und übermitteln Informationen an die Wincor Nixdorf eServices Plattform, die eine Online-Inventarisierung und damit auch schnelle, gezielte Service-Maßnahmen ermöglicht. Damit Bediener Fehler leichter beheben können, werden sie nunmehr außerdem durch eine grafische Benutzerführung unterstützt.

Für eine vereinfachte Überwachung aller SB-Systeme in einer Bank bieten wir die neue Connectivity Box an (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio).

Wincor Nixdorf will seine Kompetenz auch im Bereich der Münzverarbeitung erweitern und hat dazu erste Entwicklungsschritte getan. Unser Ziel ist es, eigene Komponenten und Systeme für die jeweiligen Marktsegmente zu entwickeln.

Auch den Schutz von Bargeld in Speichermedien hat Wincor Nixdorf im Berichtsjahr durch eigene Technologien verbessert: Zum Einsatz kommt ein Verfahren, das bei Diebstahl oder unbefugtem Öffnen die Banknoten mit unlöscharer Tinte einfärbt.

Nicht nur bei unseren Produkten und Lösungen – auch bei internen Prozessen setzen unsere Ingenieure und Entwickler auf Innovationskraft. Mit diesem Anspruch und zur Steigerung unserer Effizienz in diesem Bereich nahmen wir im Rahmen des ProFuture-Projekts eine grundlegende Veränderung der internen Abläufe in der Entwicklung vor. Kernelement eines neuen Ablaufmodells ist die Überführung aller Entwicklungsaktivitäten von einer bis dahin linienorientiert geprägten zu einer projektorientierten Entwicklung. So haben wir ein Projekt initiiert, das das anerkannte CMMI-Modell (Capability Maturity Model Integration) nutzt, um die Abläufe in den weltweit verteilten Entwicklungsstandorten zu optimieren und besser zu koordinieren. Davon erwarten wir uns kürzere Durchlaufzeiten der Entwicklungsprojekte, mehr Effizienz und eine verbesserte Qualität der Ergebnisse.

Beschaffung, Produktion und Logistik: Synergien nutzen – für niedrigere Kosten und höhere Produktivität.

Da sich der Umsatz mit Hardware im abgelaufenen Geschäftsjahr zurückhaltend entwickelte, konzentrierten sich die Bereiche Beschaffung sowie Produktion und Logistik darauf, Kosten weiter zu senken, organisatorische Abläufe zu optimieren und die Beschaffung von kritischen Komponenten abzusichern.

Einkauf bedeutet für uns mehr als nur die Beschaffung von Produkten und Leistungen. Es geht darum, die optimale Balance von günstigen Preisen und höchstmöglicher Qualität zu finden. Während wir im Einkauf das Produktionsmaterial für die Herstellung unserer Produkte schon länger weltweit verhandeln und einkaufen, wurde im Berichtsjahr auch die Beschaffung des Nicht-Produktionsmaterials weiter optimiert. Konkret haben wir die Zusammenarbeit mit unseren Tochtergesellschaften weiter verstärkt, um dadurch günstigere Einkaufskonditionen und Preise zu erzielen. Dazu wurde ein Projektteam gegründet. Seine Mitglieder legten gemeinsam Best-Practice-Grundsätze fest und berieten über die Auswahl von Lieferanten. Ziel ist es, europaweit mit denselben strategischen Lieferanten zusammenzuarbeiten und ähnliche Komponenten zu verwenden, um so Synergieeffekte verstärkt zu nutzen. Kostensenkungspotenzial bot vor allem das Nicht-Produktionsmaterial, das eigene Bedarfe und auch Handelswaren umfasst und einen signifikanten Anteil am gesamten Einkaufsvolumen ausmacht.

Angesichts der weiterhin verhaltenen Nachfrage nach unserer Hardware war auch der Bereich **Produktion und Logistik** besonders gefordert. In der Fertigung setzten wir vor allem auf Flexibilität und schnelle kapazitative Anpassungen: Zusätzlich zur temporären Kurzarbeit wurden an allen Produktionsstandorten beispielsweise extern bezogene Arbeitsleistungen reduziert. Die Produktionsstandorte in Shanghai und Paderborn wurden im Berichtsjahr als eigene Tochtergesellschaften stärker im Konzern positioniert.

Wincor Nixdorf ist immer dort, wo unsere Kunden uns brauchen. Das gilt auch für unsere Produktion. In unserem Produktionsnetzwerk haben wir die Produktivität weiter gesteigert. Dazu führten wir unsere Strategie »local for local« fort. Bei »local for local« versorgen dezentrale, kundennahe Fertigungsstätten die lokalen Märkte. So wurde der asiatische Markt im Berichtsjahr größtenteils von unseren Produktionsstandorten in Singapur und Shanghai beliefert.

Bei Logistik- und Produktionsprozessen setzt Wincor Nixdorf ebenfalls Maßstäbe. Die Prozesse wurden mit der Unterstützung eines internationalen Expertenteams an allen Standorten analysiert und »Best Practices« im Sinne von Lean Production als Standard weiter optimiert. Der Erfolg: deutlich niedrigere Prozesskosten bei höherer Prozessqualität. Zusätzlich haben wir die Einführung prozessbezogener Personalkennzahlen weiter umgesetzt, um ein internationales Benchmarking im Wincor Nixdorf-Produktionsverbund zu ermöglichen und um zukünftig noch schneller auf Veränderungen am Markt reagieren zu können.

Qualität: Produkte noch zuverlässiger machen – für zufriedenerer Kunden.

Wenn wir von der Qualität unserer Produkte sprechen, dann meinen wir vor allem ihre herausragende Zuverlässigkeit und Stabilität: Hardware und Software von Wincor Nixdorf zeichnen sich durch höchstmögliche Verfügbarkeit und Ausfallsicherheit aus. Erst dieses Optimum an Stabilität ermöglicht es unseren Kunden, auch ihren Kunden ein Höchstmaß an Zuverlässigkeit zu garantieren.

Qualität ist für uns kein Zustand, der sich einmal erreichen lässt. Sondern eine Verpflichtung für die Zukunft – unsere eigene und die unserer Kunden. Kontinuierlich arbeiten wir deshalb daran, die Zuverlässigkeit unserer Hardware immer weiter zu verbessern und Systeme noch ausfallsicherer zu machen. Dabei basiert jede Produktneuentwicklung auf dem aktuellsten Stand der Technik – auch bei Einzelkomponenten und Modulen. Neuestes Know-how fließt zudem nicht nur kontinuierlich in unsere eigenen Fertigungsprozesse ein, sondern auch in die Abläufe oder Komponenten bei unseren Lieferanten und Partnern – oder, sofern erforderlich, auch bei unseren Kunden in Systeme, die bereits installiert sind.

Die Zuverlässigkeit einer Software steht und fällt mit der Stabilität der Anwendungen. Unsere Entwicklungsprozesse antizipieren daher gezielt mögliche Schwierigkeiten bei der Implementierung in der Kundenumgebung – und eliminieren diese Probleme bereits im Vorfeld. Vor der Installation und Integration testen wir die Software in einem Umfeld, das der Umgebung bei unseren Kunden gleicht, und beheben eventuelle Schwachpunkte. Nach der Installation stellen wir den reibungslosen Betrieb mit schneller und nachhaltiger Unterstützung sicher.

Zur bestmöglichen Verfügbarkeit tragen zudem unsere Dienstleistungen zur Integration und Anpassung unserer Lösungen in die IT-Umgebung unserer Kunden bei. Diese Professional Services, zu denen in der Vorphase auch Prozess- und Filialberatung gehören können, sind darauf ausgerichtet, IT-gestützte Abläufe bei unseren Kunden noch effektiver und sicherer – und damit zuverlässiger zu machen.

Um sicherzustellen, dass Hardware und Software beim Kunden zuverlässig funktionieren, haben wir konkrete Konzepte entwickelt, um Ausfälle zu verhindern. So macht es die eigens entwickelte eServices Plattform möglich, Störungen bereits im Vorfeld zu erkennen und »remote« zu beheben. Kommt es trotzdem zu einem Ausfall, beheben hoch qualifizierte Techniker umgehend das Problem.

Von der Qualität unserer Lösungen sind wir so überzeugt, dass wir bei unseren Kunden in klar definierten Umgebungen die komplette Verantwortung für den bestmöglichen Betrieb übernehmen. Mit dem Einsatz innovativer Technologien garantieren wir dann eine optimale Verfügbarkeit und Ausfallsicherheit von Selbstbedienungs-Systemen, aber auch von Informations- und Kommunikationslösungen beim Kunden.

Mitarbeiter: den Erfolg mitgestalten, am Erfolg teilhaben.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in mehr als 40 Ländern stellen sich jeden Tag aufs Neue der Hausforderung, die IT-Prozesse unserer Kunden zu optimieren. Es sind die Beschäftigten, die Entwicklungen vorantreiben, Innovationen schaffen, Märkte mitgestalten und nicht zuletzt das Bild des Unternehmens bei Kunden, Geschäftspartnern und in der Öffentlichkeit weltweit prägen. Gerade auch im globalisierten Wettbewerb kommt den Mitarbeitern eine entscheidende Rolle zu. Ihr Engagement und ihre Kreativität machen letztlich den Unterschied im internationalen Wettbewerb aus. Auf diese Weise bilden unsere Beschäftigten die Basis für den langfristigen Erfolg des Unternehmens.

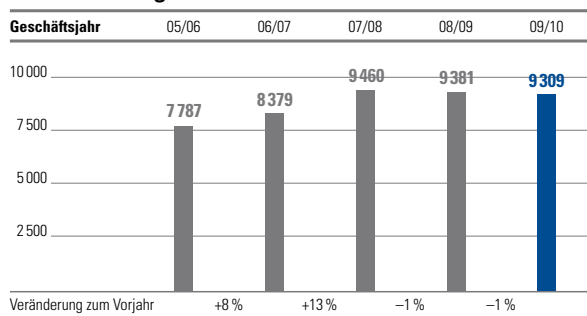
Wincor Nixdorf weiß um die grundlegende Bedeutung von Leistung, Fähigkeiten und Einsatz seiner Mitarbeiter bei der Festigung und beim Ausbau unserer führenden Position. Daher ist es eine unserer wichtigsten Aufgaben, durch konkrete Programme und Maßnahmen eine Unternehmenskultur zu fördern, die auf Werten wie Leistungsbereitschaft, Kreativität und Wissen basiert. Gleichzeitig gilt es, Wincor Nixdorf und die Beschäftigten auf die geschäftlichen Herausforderungen der Zukunft einzustellen.

Leistung honorieren. Leistung verdient Anerkennung. Unsere Vergütungssysteme enthalten daher für einen großen Teil der Beschäftigten variable Komponenten, die sich am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens und an den Ergebnissen einzelner Arbeitsbereiche orientieren. Diese Beteiligung ist traditionell ein wesentliches Element unserer Entgeltpolitik und stärkt die Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ihre Identifikation mit dem Unternehmen.

Um Mitarbeiter darüber hinaus zu dauerhaft guten Leistungen zu motivieren und die gezeigte Leistung auch fair und angemessen zu beurteilen, haben wir die Instrumente unseres Performance Managements weiter ausgebaut.

Anzahl der Mitarbeiter. Zum Stichtag 30. September 2010 waren bei Wincor Nixdorf weltweit 9 309 Mitarbeiter beschäftigt und damit 72 weniger als im Vorjahr (2008/2009: 9 381).

Entwicklung der Mitarbeiterzahl.



Insgesamt erhöhte sich die Belegschaft außerhalb Deutschlands leicht auf 5 203 (2008/2009: 5 193). In Deutschland betrug die Mitarbeiterzahl 4 106 und lag damit unter Vorjahresniveau (2008/2009: 4 188).

Wincor Nixdorf hat im Berichtszeitraum die Möglichkeiten der Kurzarbeiterregelung in der deutschen Organisation genutzt, um die Produktionskapazität der wirtschaftlichen Lage anzupassen und gleichzeitig den Personalbestand im Wesentlichen zu halten. Rund 1 600 Mitarbeiter in der deutschen Organisation, das entspricht etwa 40% der deutschen Belegschaft, haben an Kurzarbeit teilgenommen.

People with Spirit: Leadership entwickeln, Talente fördern, Nachfolger befähigen. Hoch motivierte Mitarbeiter sind Grundlage des Erfolgs von Wincor Nixdorf. Exzellente Produkte und Lösungen entstehen nur mit einer exzellenten Mannschaft – und auch diese entsteht nicht von allein.

Daher ist eine strategiekonforme Personalrekrutierung und -entwicklung von entscheidender Bedeutung. Dem trägt Wincor Nixdorf konsequent Rechnung: So wurden im Berichtsjahr die konzernweiten Personalentwicklungsprogramme weiter ausgebaut. Damit stellen wir nachhaltig sicher, den internen, an den Unternehmenszielen ausgerichteten Bedarf an qualifizierten Fach- und Führungskräften zu decken.

Ein Schwerpunkt ist, insbesondere Mitarbeiter aus den eigenen Reihen zu fördern und durch ihre gezielte Weiterentwicklung einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg und zur Zukunftssicherung unseres Unternehmens zu leisten. Wincor Nixdorf bezieht hierbei alle Unternehmensebenen in die Personalentwicklungsinitiativen ein.

Zudem investieren wir in die Einführung von systematischer Nachfolgeplanung und die Projektmanagementkultur des Konzerns. Nach dem Prinzip einer lernenden Organisation bauen wir weltweit das Weiterbildungs- und Qualifizierungsangebot sowie das Best-Practice-Sharing für alle Beschäftigten weiter aus. Im Mittelpunkt stehen dabei Schulungen und Workshops für Fach- und Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter sowie Produktschulungen.

Nachwuchs ausbilden. Die Ausbildung junger Menschen hat bei Wincor Nixdorf eine lange Tradition und ist außerdem Ausdruck unserer Verantwortung für die Gesellschaft insgesamt. Zukunftssicherung für uns und für die jungen Menschen durch vorausschauende Personalarbeit ist der Antrieb unserer vielfältigen Aktivitäten.

Insbesondere in technischen Berufen zeichnet sich infolge der demografischen Entwicklung ein zunehmender Fachkräftemangel ab. Nicht nur deshalb bilden wir in zahlreichen Berufen selbst aus oder unterstützen Studenten in ausgewählten Studiengängen durch Stipendien. Wir vermitteln unseren Auszubildenden und Stipendiaten durch an unserem Bedarf ausgerichtete Schwerpunkte und Praxisphasen genau die Fähigkeiten, die in einem weltweit agierenden Unternehmen künftig benötigt werden.

Dabei arbeiten wir eng mit Hochschulen und Fachhochschulen zusammen und konnten diese Kooperationen im Berichtszeitraum kontinuierlich ausbauen. Studenten vieler Fachrichtungen bieten wir durch Praktika und Werkstudentenverträge die Möglichkeit zum Einstieg in die Praxis und zum gegenseitigen Kennenlernen. Einerseits eröffnen wir dadurch jungen Menschen berufliche Perspektiven in einem weltweit operierenden Unternehmen. Andererseits wollen wir damit frühzeitig eine Bindung an das Unternehmen herstellen, um so als attraktiver Arbeitgeber den Wettbewerb um besonders hoch qualifizierte Studienabgänger für uns zu entscheiden.

Talente fördern. Sich verändernde Märkte, eine zunehmende Internationalisierung und ein immer stärker werdender Wettbewerb erfordern es, sich frühzeitig um die qualifizierte Besetzung von Schlüsselpositionen im Unternehmen zu kümmern. Dabei beginnt die Suche und Entwicklung von zukünftigen »Key Playern« am besten in den eigenen Reihen und mit den eigenen Talenten. Daher hat Wincor Nixdorf bereits frühzeitig ein internationales Programm gestartet, um Talente konzernweit systematisch zu identifizieren und zielgerichtet auf künftige Aufgaben vorzubereiten. Parallel dazu haben wir die Prozesse zur Auswahl und Entwicklung von Talenten für internationale Aufgaben immer weiter optimiert.

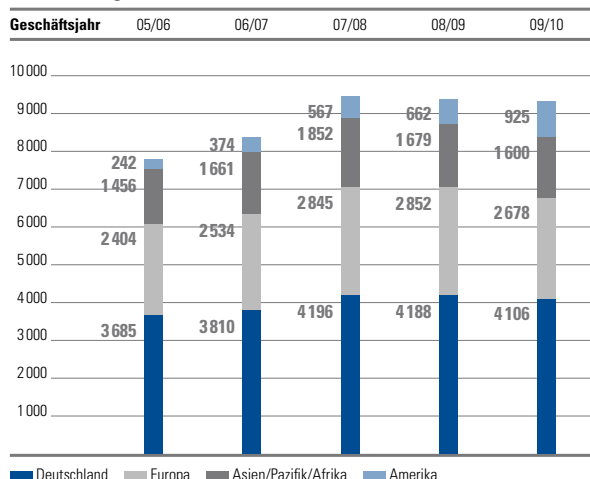
In den speziell auf die Anforderungen von Wincor Nixdorf ausgerichteten internationalen Talent Pools geht es um die Identifizierung einzelner Mitarbeiter mit besonderem Entwicklungspotenzial. Den Auftakt des jährlichen Prozesses bildet ein Assessment Center unter Beteiligung der erweiterten Geschäftsleitung von Wincor Nixdorf. Damit setzen wir ein deutliches Zeichen dafür, welchen Stellenwert das Unternehmen der Talentförderung beimisst.

Nachfolger befähigen. Wincor Nixdorf denkt schon heute den Personalbedarf von morgen voraus und hat daher begonnen, eine strategische Nachfolgeplanung einzuführen. Potenzielle Nachfolger werden identifiziert und systematisch auf mögliche Aufgaben in der Organisation vorbereitet. Dabei geht es nicht nur darum, Nachfolger für eine bestimmte Position zu finden, sondern frühzeitig Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu identifizieren und zu fördern, die Leistungsbereitschaft, Kreativität und Persönlichkeit mitbringen, um zukünftig generell neue und noch entstehende Verantwortungsbereiche übernehmen zu können.

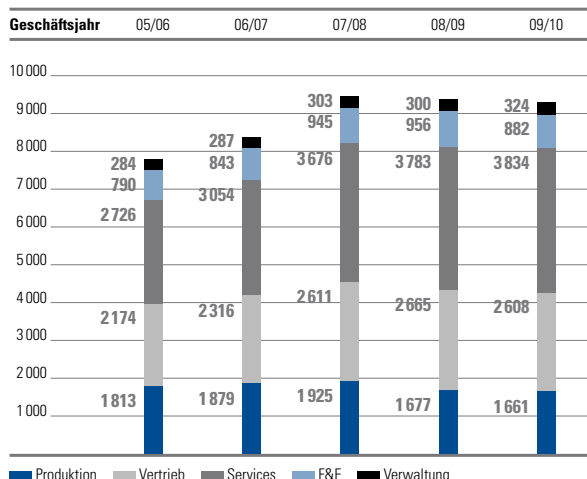
Leadership entwickeln. Unsere Führungskräfte sind wichtige Multiplikatoren im Unternehmen. Sie sind Vorbild und Gestalter einer positiven und leistungsorientierten Unternehmenskultur. Sie haben den größten Einfluss auf das unmittelbare Arbeitsumfeld ihrer Mitarbeiter. Aufgabe der Führungskräfte ist, das Arbeitsumfeld der Mitarbeiter so motivierend zu gestalten, dass diese gerne ihr Bestes geben und sich weiterentwickeln können. Daher bilden die internen Führungskräftetrainings einen Schwerpunkt der Personalentwicklung zur Unterstützung der Unternehmenskultur. Darin wird den Führungskräften vermittelt, wie sie einen motivierenden Führungsstil entwickeln und Veränderungsprozesse meistern. Auf diese Weise sollen die Führungskräfte Eigeninitiative und Leistungsbereitschaft bei den Mitarbeitern fördern und sie zu persönlicher Kreativität und unternehmerischem Denken anspornen. So werden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Wincor Nixdorf immer weiter befähigt, aktive Gestalter ihres eigenen Verantwortungsbereichs zu sein, »People with Spirit« eben.

Projektmanagement intensivieren. Um den Anforderungen komplexer Projekte mit internationaler Ausprägung gerecht zu werden, haben wir die Schulungen auf dem Gebiet des Projektmanagements deutlich intensiviert und neue Schulungskonzepte für Projektmanager etabliert. So wurde der Aufbau einer internationalen Projektmanagement-Community durch die Einrichtung von Projektmanagement-Offices weltweit vorangetrieben. 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.



Wissen multiplizieren. Zur bestmöglichen Vorbereitung unserer Mitarbeiter auf ihre jeweiligen Aufgaben fördern wir intensiv den internationalen Wissens- und Erfahrungsaustausch. So kommen Kollegen länderübergreifend in virtuellen Teamrooms zusammen, führen dort gemeinsam Konferenzen und Schulungen durch und tauschen so Wissen und Informationen auf eine schnelle und effiziente Weise aus.

Auch unser seit Jahren bewährtes »klassisches« Vorschlagswesen ist ein Instrument, um kreative Ideen nutzbringend für das Gesamtunternehmen einbringen und realisieren zu können. Kreative Mitarbeiter sind schließlich eine wesentliche Voraussetzung für die Innovationsfähigkeit von Wincor Nixdorf. Innovative Vorschläge leisten wichtige Beiträge zur Qualitätsverbesserung und damit zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit unseres Unternehmens.

Umwelt: nachhaltig erfolgreich.

Wir sind davon überzeugt, dass nachhaltiges Handeln eine wesentliche Grundlage für den Erfolg des Unternehmens ist. Daher bekennt sich Wincor Nixdorf zu einer ausgewogenen Balance zwischen wirtschaftlichem, ökologischem und sozialem Verhalten. Nachhaltigkeit ist für Wincor Nixdorf ein Anspruch, der sämtliche Bereiche des Unternehmens umfasst. Neben dem wirtschaftlichen Wachstum findet Nachhaltigkeit bei Wincor Nixdorf seinen Ausdruck im schonenden Umgang mit natürlichen Ressourcen, in der Förderung und Entwicklung der Mitarbeiter sowie der Verantwortung für ein soziales Umfeld.

Ressourcenschonung ganzheitlich denken. Als global tätiger Anbieter von IT-Lösungen ist es unser Ziel, den Einsatz von Informationstechnologie so umwelt- und ressourcenschonend wie möglich zu gestalten. Wir stellen unseren Kunden daher Lösungen zur Verfügung, die mit ökonomisch wie ökologisch nachhaltigen Verfahren auf höchstem Niveau hergestellt werden.

Gleichzeitig betrachten wir Ressourcenschonung unter dem End-to-End-Prinzip und beschäftigen uns im Sinne einer Analyse der Total Cost of Ownership mit der Ermittlung aller Lebenszykluskosten. Dabei beziehen wir die Gesamtkosten von Hardware, Software und Services ebenso ein wie alle Aspekte der späteren Nutzung bei unseren Kunden, so auch den Verbrauch von Ressourcen wie etwa Energie.

Umweltschutz von Anfang an. Das Thema Umweltschutz ist für Wincor Nixdorf grundsätzlich über alle Phasen des Produktlebenszyklus hinweg von Bedeutung; von der Produktplanung, Entwicklung, Produktion und Logistik über Service und Maintenance bis hin zu Rücknahme und Recycling der Produkte. Schon bei der Planung und Entwicklung achtet Wincor Nixdorf daher auf die Verwendung umweltschonender Komponenten und höchste Energieeffizienz. Durch die Auswahl energieeffizienter Bauteile im Zusammenspiel mit einer optimierten Software setzen wir den Kundenwunsch nach größerer Leistungsfähigkeit unter Beachtung der Ressourcenschonung um. Auf diese Weise lassen sich Energieverbrauch und Betriebskosten bei unseren Kunden deutlich senken. Und so tragen wir dazu bei, dass unsere Kunden sowohl ihre ökonomischen als auch ihre ökologischen Ziele erreichen.

Standards konsequent einhalten. Wincor Nixdorf konzipiert sämtliche Produkte auf Basis internationaler gesetzlicher Regelungen für die umwelt- und recyclinggerechte Produktentwicklung sowie Verwertbarkeit (EG-Richtlinie WEEE), für Energieverbrauch (EG-Richtlinie EuP) und die Beschränkung gefährlicher Stoffe (EG-Richtlinie RoHS, REACH). Die von Wincor Nixdorf bereits im Geschäftsjahr 2006/2007 eingeleiteten Maßnahmen zur Umsetzung der Vorgaben der »REACH«-Verordnung der Europäischen Gemeinschaft zur Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung chemischer Stoffe (1907/2006/EG) wurden im Berichtsjahr durch eine Projektgruppe kontinuierlich fortgesetzt.

Die konsequente Einhaltung von Umweltstandards fordern wir auch im Beschaffungsprozess: Unsere Partner müssen den Wincor Nixdorf-Verhaltenskodex für Lieferanten erfüllen. Dazu gehört auch, dass wir von unseren Lieferanten ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem nach ISO 14001 erwarten. Mit Lieferantenaudits wird die Einhaltung der strengen Umweltstandards regelmäßig überprüft.

Die gleichen Maßstäbe, die wir in puncto Umweltstandards an unsere Lieferanten anlegen, sind natürlich auch in unserer eigenen Produktion gültig. Unsere internationalen, im Verbund agierenden Produktionsstandorte Paderborn, Ilmenau, Burgdorf (Schweiz), Singapur und Shanghai verfügen alle über ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem gemäß ISO 14001. Durch den Einsatz moderner Technologien sparen wir Energie, Material und Wasser ein, vermeiden Abfälle, Abwasser und Emissionen.

Ein Beispiel dafür ist die Lackieranlage am Standort Paderborn: Die hier angewandte Wärmerückgewinnung verbessert die Energieeffizienz signifikant und trägt durch deutlich reduzierte Abwassermengen zur Entlastung der Umwelt bei.

Ein anderes Beispiel ist unsere Galvanik. Durch Mehrfachnutzung von Spülwasser sowie effektive Maßnahmen zur Vermeidung einer Verschleppung von Bad-Inhaltsstoffen von einem Prozessbad in das nächste können der Frischwasserverbrauch und damit auch der Abwasseranfall auf ein Mindestmaß reduziert werden. Darüber hinaus werden in der Galvanik keine gefährlichen Stoffe wie Cyanide und Chrom-(VI-)Verbindungen eingesetzt.

Den Bargeld-Kreislauf managen, Energie und CO₂-Emissionen einsparen. Wincor Nixdorf hat eine klare Vision: Mit unseren Cash Cycle Management Solutions wollen wir das Bargeld-Handling in den Filialen von Banken und Handelsunternehmen rationalisieren und die übergreifenden Bargeld-Prozesse intelligent miteinander verknüpfen. Durch die Nutzung der Cash Cycle Management-Technologie ergeben sich ein stark verkürzter Bargeld-Kreislauf sowie deutlich reduzierte Handling- und Logistikkosten. Die neuen Systeme sind zudem so konstruiert, dass sie deutlich weniger Energie verbrauchen als Systeme der Vorgängergeneration.

Werttransporteinsatz optimieren. Mit unserem Cash Management sorgen wir dafür, dass durch eine geringere Anzahl von Werttransport-Einsätzen die CO₂-Belastung reduziert werden kann. Hier setzen wir unter anderem die Cash Management-Anwendung unserer Retailbanking Suite ein, mit der sich zum Beispiel die Befüllungsintervalle und -mengen von Geldautomaten oder Automatischen Kassentresoren exakt bestimmen lassen (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio). Daraus resultierend können die Fahrten der Werttransporte um bis zu ein Drittel reduziert werden.

Kundenprozesse rationalisieren. Im IT-Betrieb bieten wir unseren Kunden an, ihre Systeme und unsere Service-Ressourcen über unsere moderne eServices Plattform miteinander zu verbinden. So können wir durch automatisierte, präventive Fernwartung frühzeitig Ereignisse und Störungen feststellen und oftmals online beheben, bevor diese zu einem Systemausfall führen. Aktuell sind wir in der Lage, bereits einen großen Teil der Störungen »remote« zu beheben, wodurch sich Technikeinsätze auf ein Mindestmaß reduzieren lassen.

Erst wenn diese Maßnahmen nicht mehr greifen, werden unsere Techniker tätig. Neueste Diagnosemethoden und Technologien ermöglichen kurze Reaktionszeiten und schnelle Problemlösungen. Dank lokaler Ersatzteilzentren sind unsere Techniker schnell bei unseren Kunden, lange Fahrtstrecken werden vermieden.

Betriebskosten unserer Kunden senken. Bei unseren BEETLE-Kassensystemen senken wir durch die Verwendung eines Strom sparenden Prozessors und eines energieeffizienten Netzteils deutlich die Stromkosten. Hinzu kommt der Einsatz eines intelligenten Powermanagementsystems, das den Energieverbrauch mit verschiedenen Strom sparenden Betriebszuständen an den tatsächlichen Bedarf anpasst. Auch dies trägt zu einer deutlichen Energieeinsparung und damit zur Minimierung der Betriebskosten unserer Kunden bei.

Für einige Kunden unterhalten und betreiben wir komplette Rechenzentren. Dabei setzen wir auf fortschrittliche Technologien, um den Kundennutzen zu optimieren und gleichzeitig die Kosten zu reduzieren. Ein Beispiel hierfür ist die Virtualisierung von Serverressourcen. Dies bedeutet, dass die benötigte Hardware durch intelligente Steuerung bedarfsgerecht zur Verfügung gestellt wird. Damit ist es möglich, die Rechenleistung nach den aktuellen Erfordernissen aufzuteilen und zusammenzufassen. Neben einem deutlich geringeren Hardware-Bedarf kann dadurch eine Energieersparnis von mehr als 75% beim eigenen Stromverbrauch und für die Klimatisierung erreicht werden.

Kommunikation: im Dialog mit Kunden, Partnern und Presse.

Angesichts einer ständig steigenden Informationsflut betrachten wir es als Aufgabe unserer Kommunikation, für Transparenz zu sorgen, Orientierung zu schaffen, Wissen zu vermitteln und um Vertrauen in unsere Leistungsfähigkeit zu werben. Vor diesem Hintergrund nutzen wir auf nationaler wie internationaler Ebene und in enger Kooperation mit unseren Tochtergesellschaften das gesamte Instrumentarium der Kommunikation, sei es in Form von elektronischen oder gedruckten Medien, Presseinformationen, Fachmessen oder Vortragsveranstaltungen.

Dialog suchen, um Impulse für die eigene Arbeit zu erhalten. Kommunikation bedeutet für uns dabei, aktiv den Dialog zu suchen und uns zum Beispiel über Einschätzungen, Erwartungen oder Herausforderungen unserer Ansprechpartner zu informieren und Impulse für unsere eigene Weiterentwicklung zu erhalten.

Den Dialog mit unseren Kunden führen wir über unsere Vertriebsorganisation sowie zum Beispiel bei bereits langjährig etablierten Fachveranstaltungen. Dazu zählt vor allem unsere eigene internationale Fachmesse »Wincor World«. Zum Informationsaustausch mit Bankmanagern veranstalteten wir zum Beispiel das »International Management Seminar«, den gemein-

sam mit der renommierten deutschsprachigen Börsen-Zeitung organisierten »Retail-Bankentag« sowie eine Bankenfachtagung speziell für deutschsprachige Kunden.

Bargeld-Management als Top-Thema im Berichtsjahr. Ein zentrales Thema unserer Kommunikationsarbeit im Berichtsjahr waren die von uns neu vorgestellten Cash Cycle Management Solutions. Darüber berichteten wir im Rahmen einer breit angelegten Informationskampagne. Höhepunkt war die vielbeachtete Präsentation auf unserer internationalen Fachmesse Wincor World 2010, an der über 7 000 Fachbesucher aus mehr als 90 Ländern teilnahmen. Begleitet wurde die Kampagne durch intensive internationale Pressearbeit und die regelmäßige Berichterstattung in unserem Kundenmagazin »report«.

Qualitätsjournalismus fördern. Unabhängig von der eigenen intensiven Pressearbeit beteiligt sich Wincor Nixdorf an der Förderung des Qualitätsjournalismus. So unterstützen wir den »Deutschen Journalistenpreis Bank & Versicherung« (djp), mit dem herausragende redaktionelle Beiträge über Strategien, Produkte und Dienstleistungen von Banken prämiert werden.

AUSBLICK.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den folgenden zwei Geschäftsjahren.

Künftige gesamtwirtschaftliche Situation. Im Herbst des Jahres 2010 und zu Beginn des Geschäftsjahres 2010/2011 stimmen aktuelle Konjunkturindikatoren durchaus zuversichtlich. So erwartet der Internationale Währungsfonds (IWF) weltweit wieder positive Wachstumsraten.

Für Deutschland rechnet der IWF im Jahr 2011 mit einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 2,0%. Im Euro-Raum soll die Wirtschaft 2011 um 1,5% wachsen. Die US-Wirtschaft wird nach Einschätzung des IWF im Jahr 2011 um 2,3% expandieren. Das globale Wachstum sieht der IWF im Jahr 2011 bei voraussichtlichen 4,2%.

Wesentliche Wachstumstreiber sollen in 2011 erneut die Emerging Markets sein. Ganz vorne dabei die BRIC-Staaten: China mit einem Wachstum um 9,6%, Indien mit 8,4%, Russland mit 4,3% sowie Brasilien mit 4,1%.

Dem gegenüber stehen gerade in den Industrieländern Risikofaktoren, die eine nachhaltige gesamtwirtschaftliche Erholung erschweren oder rasch wieder zu Rückschlägen für die gesamtwirtschaftliche Gesundung führen könnten. Dies sind unter anderem die hohen Staatverschuldungen der USA und Großbritanniens sowie einiger Länder der Euro-Zone wie Irland, Portugal oder Griechenland.

Zudem sind Nachwirkungen der Krise in Form von Instabilitäten auf dem internationalen Währungsmarkt nicht auszuschließen.

Künftige Branchensituation. Nachdem die IT-Investitionen von Banken und Handelsunternehmen während der Krise zurückgegangen waren, erwarten Marktanalysten für die nächsten Jahre in beiden Segmenten wieder ein moderates bis deutliches Wachstum (alle Angaben nach PAC, 2010).

Die IT-Investitionen in der Bankbranche sollen im Zeitraum von 2010 bis 2013 um durchschnittlich 5% pro Jahr und damit weltweit von 229 Mrd. € auf 266 Mrd. € steigen.

Im Handel sollen die IT-Investitionen in den Jahren 2010 bis 2013 um durchschnittlich knapp 4% pro Jahr von 101 Mrd. € auf 112 Mrd. € zulegen.

Gesamtaussage zu künftigen Rahmenbedingungen. Wincor Nixdorf geht für die Geschäftsjahre 2010/2011 und 2011/2012 von zunehmend besseren geschäftlichen Rahmenbedingungen aus.

Sofern es nicht zu einer erneuten Destabilisierung der Weltkonjunktur kommt, ist das Geschäftsjahr 2010/2011 aus unserer Sicht eine Übergangsphase, nach der wir wieder zu gewohnter Wachstumsstärke zurückkehren. Verstetigt sich die weltweite gesamtwirtschaftliche Erholung, so wird dies die Investitionsbereitschaft in unseren Zielmärkten zunehmend begünstigen.

Ausrichtung des Konzerns in den folgenden zwei Geschäftsjahren.

Die grundsätzliche Ausrichtung unserer Geschäftspolitik wollen wir beibehalten, denn sowohl Geschäftsmodell als auch Strategie von Wincor Nixdorf haben in den Jahren vor der Wirtschaftskrise kontinuierlich zu nachhaltigem Wachstum geführt und sich während der Krise als robust erwiesen.

In der Krise zeigte sich zudem, dass die grundlegenden Trends in den Branchen Retailbanking und Handel zu effizienteren Geschäftsprozessen und zu noch stärkerer Kundenorientierung an Bedeutung weiter zunehmen. Hinzu kommt, dass beide Branchen im Zuge des wieder anziehenden volkswirtschaftlichen Wachstums der Emerging Markets, ihre Expansion in diesen Ländern immer stärker vorantreiben.

Angesichts dieser Ausgangssituation und der sich daraus ergebenden Perspektiven sind wir davon überzeugt, dass wir mit unserer Strategie auch weiterhin erfolgreich sein werden. Zudem passen wir diese fortwährend neuen Gegebenheiten an. Die vier Wachstumshebel unserer Strategie – globale Expansion, Innovationen, umfassendes Portfolio an hochwertigen Services sowie Ausdehnung unseres Know-hows auf andere Anwendungsgebiete – sind jeweils für sich geeignet, Wachstumspotenziale zu erschließen und bilden gemeinsam den Motor unseres operativen Geschäfts (siehe Kapitel Wertemanagement, Ziele und Strategie).

Wir setzen auch zukünftig auf organisches Wachstum. Mit unserer Strategie treiben wir unsere Markt- und Geschäftsentwicklung aus eigener Kraft und ohne große Akquisitionen voran. Darin sehen wir einen Großteil unserer Stärke sowie der Stabilität unseres Geschäfts begründet.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns.

Der Vorstand strebt an, dass Wincor Nixdorf in den nächsten beiden Geschäftsjahren auf jenen Wachstumspfad zurückkehrt, den sich das Unternehmen im Hinblick auf seine kontinuierliche Geschäftsentwicklung bereits beim Börsengang zum Ziel gesetzt hatte. Dies bedeutet profitables Wachstum mit jährlichen Zuwachsraten beim Umsatz von 6% und beim operativen Ergebnis von 8%.

Entscheidend für die Erreichbarkeit dieses Ziels im Geschäftsjahr 2010/2011 ist dabei die Geschwindigkeit, mit der die Erholung der Märkte vonstatten geht.

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 2009/2010.

	in Mio. €		
	2009/2010 ¹	2008/2009 ^{2,3}	Veränderung
Umsatzerlöse	2.239	2.250	0 %
Umsatzkosten	-1.677	-1.668	1 %
Bruttoergebnis vom Umsatz	562	582	-3 %
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	25,1 %	25,9 %	-
Forschungs- und Entwicklungskosten	-101	-103	-2 %
Forschungs- und Entwicklungskosten in % vom Umsatz	4,5 %	4,6 %	-
Vertriebs- und Verwaltungskosten ⁴	-299	-300	0 %
Vertriebs- und Verwaltungskosten in % vom Umsatz	13,4 %	13,3 %	-
EBITA⁵	162	179	-9 %
EBITA in % vom Umsatz (EBITA-Rendite)	7,2 %	8,0 %	-
Abschreibungen auf Sachanlagen und Lizenzen sowie Wertminderungen auf reparable Ersatzteile	61	56	9 %
EBITDA	223	235	-5 %
EBITDA in % vom Umsatz (EBITDA-Rendite)	10,0 %	10,4 %	-
Abschreibungen Produkt-Know-how	0	-5	5
Finanzerträge/Finanzaufwendungen	-6	-11	5
Ergebnis vor Ertragsteuern	156	163	-4 %
Laufende Steuern vom Einkommen und Ertrag	-46	-43	-3
Latente Steuererträge und -aufwendungen	-4	-6	2
Ertragsteuern	-50	-49	-1
Steuerquote	32 %	30 %	-
Periodenergebnis	106	114	-7 %
Ergebnisanteil anderer Gesellschafter	0	0	0
Ergebnisanteil der Aktionäre der Wincor Nixdorf AG	106	114	-7 %
Abschreibungen Produkt-Know-how	0	5	-5
Rechnerischer Steuereffekt	0	-2	2
Periodenergebnis vor Belastungen aus Carve-out	106	117	-9 %

¹01.10.2009–30.09.2010.

²01.10.2008–30.09.2009.

³Im Vorjahr vor den Ergebnisbelastungen aus dem Carve-out.

⁴Inklusive sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen.

⁵Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Zinsen, Steuern und Amortisation von Geschäfts- oder Firmenwert und Produkt-Know-how.

Konzernbilanz für zum 30. September 2010.

Aktiva	in Mio. €		
	30.09.2010	30.09.2009	Veränderung
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	352	358	-6
Sachanlagen	153	146	7
Finanzanlagen	1	1	0
Reparable Ersatzteile	22	19	3
Latente Steueransprüche	26	23	3
Sonstige Vermögenswerte	4	9	-5
	558	556	2
	44 %	46 %	-
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	288	254	34
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	341	312	29
Sonstige Vermögenswerte	64	61	3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	20	16	4
	713	643	70
	56 %	54 %	-
Summe Aktiva	1.271	1.199	72
Passiva	in Mio. €		
	30.09.2010	30.09.2009	Veränderung
Eigenkapital	358	330	28
	28 %	28 %	-
Langfristige Schulden			
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	23	14	9
Sonstige Rückstellungen	47	42	5
Finanzverbindlichkeiten	115	155	-40
Latente Steuerverbindlichkeiten	18	18	0
Sonstige Verbindlichkeiten	6	5	1
	209	234	-25
	16 %	19 %	-
Kurzfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	146	139	7
Finanzverbindlichkeiten	39	12	27
Erhaltene Anzahlungen	32	30	2
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	274	257	17
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	23	28	-5
Sonstige Verbindlichkeiten	190	169	21
	704	635	69
	55 %	53 %	-
Summe Passiva	1.271	1.199	72
Working Capital	235	202	33
Nettoverschuldung	134	150	-16

Konzern-Kapitalflussrechnung.

	in Mio. €		
	2009/2010	2008/2009	Veränderung
EBITA	162	179	-17
Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	52	50	2
Wertminderungen auf reparable Ersatzteile	9	6	3
EBITDA	223	235	-12
Gezahlte Zinsen	-5	-9	4
Gezahlte Ertragsteuern	-52	-65	13
(+/-) Working Capital	-33	49	-82
(+/-) Sonstige Vermögenswerte und übrige sonstige Verbindlichkeiten sowie Rückstellungen und sonstige nicht zahlungswirksame Sachverhalte	21	-33	54
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	154	177	-23
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-62	-67	5
darin Akquisitionstätigkeit		-8	8
darin Investition in reparable Ersatzteile	-10	-9	-1
darin Investition in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-53	-52	-1
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-116	-101	-15
darin Nettoveränderung Finanzkredite	-37	-33	-4
darin Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile	-14	0	-14
darin Auszahlungen an Gesellschafter	-59	-67	8
Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	-24	9	-33
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Berichtsperiode	6	-3	9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Berichtsperiode	-18	6	-24
Free Cashflow	91	116	-25

Segmentbericht.

Operative Segmente.

in Mio. €

	Banking	Retail	Konzern
Umsatz mit externen Kunden	1.497 (1.532)	742 (718)	2.239 (2.250)
Operatives Ergebnis (EBITA)	126 (145)	36 (34)	162 (179)
Segmentvermögen	562 (506)	262 (253)	824 (759)
Segmentverbindlichkeiten	250 (243)	145 (124)	395 (367)
Investitionen in gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	46 (48)	6 (7)	52 (55)
Investitionen in reparable Ersatzteile	8 (8)	2 (1)	10 (9)
Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	44 (42)	8 (8)	52 (50)
Wertminderungen auf reparable Ersatzteile	7 (5)	2 (1)	9 (6)
Forschungs- und Entwicklungskosten	67 (70)	34 (33)	101 (103)

Die Vorjahresvergleichszahlen sind jeweils in Klammern angegeben.

Weiterführende Informationen.

in Mio. €

	Europa	In Europa enthalten: Deutschland	Asien/Pazifik/ Afrika	Amerika	Konzern
Umsatz mit externen Kunden	1.603 (1.691)	644 (627)	332 (359)	304 (200)	2.239 (2.250)
Segmentvermögen	560 (569)	295 (308)	193 (131)	71 (59)	824 (759)
Langfristige Vermögenswerte	171 (170)	153 (150)	16 (15)	6 (5)	193 (190)
Investitionen in gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	43 (51)	37 (43)	3 (3)	6 (1)	52 (55)
Investitionen in reparable Ersatzteile	9 (8)	9 (8)	1 (1)	0 (0)	10 (9)

Die Vorjahresvergleichszahlen sind jeweils in Klammern angegeben.