



JAHRESPRESSEKONFERENZ

Das Geschäftsjahr 2010/2011

auf Basis vorläufiger Zahlen

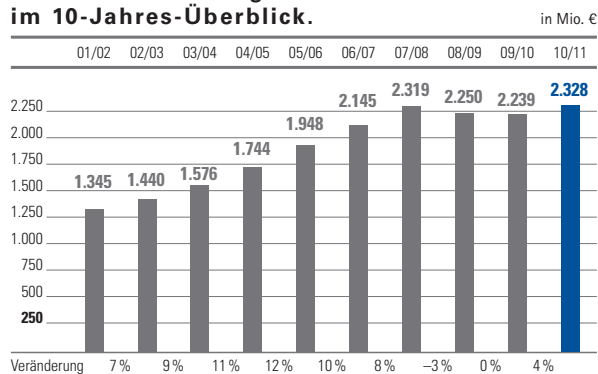
Düsseldorf, 09. November 2011

Kennzahlen 2010/2011.

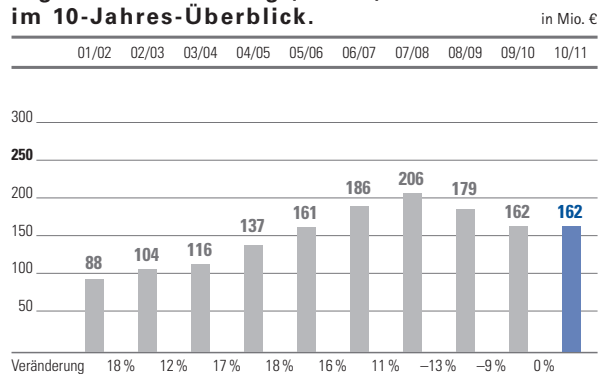
	2010/2011 ¹	2009/2010 ²	Veränderung
Ergebnisrechnung (Mio. €)			
Umsatzerlöse	2.328	2.239	4 %
Bruttoergebnis vom Umsatz	570	562	1 %
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	24,5 %	25,1 %	-
Forschungs- und Entwicklungskosten	-100	-101	-1 %
Forschungs- und Entwicklungskosten in % vom Umsatz	4,3 %	4,5 %	-
Vertriebs- und Verwaltungskosten ³	-308	-299	3 %
Vertriebs- und Verwaltungskosten in % vom Umsatz	13,2 %	13,4 %	-
Operatives Ergebnis (EBIT)	162	162	0 %
Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwert	0	0	-
EBITA ⁴	162	162	0 %
EBITA in % vom Umsatz (EBITA-Rendite)	7,0 %	7,2 %	-
Abschreibungen auf Sachanlagen und Lizenzen sowie Wertberichtigungen auf reparable Ersatzteile	63	61	3 %
EBITDA	225	223	1 %
EBITDA in % vom Umsatz (EBITDA-Rendite)	9,7 %	10,0 %	-
Periodenergebnis	108	106	2 %
Periodenergebnis in % vom Umsatz	4,6 %	4,7 %	-
Ergebnis je Aktie (€) ⁵	3,60	3,38	-
Cashflow (Mio. €)			
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	144	154	-6 %
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-66	-62	6 %
	30.09.2011	30.09.2010	Veränderung
Bilanzkennzahlen (Mio. €)			
Working Capital	263	235	28
in % vom Umsatz	11,3 %	10,5 %	-
Nettoverschuldung	199	134	65
Eigenkapital ⁶	330	358	-28
Human Resources			
Mitarbeiter (30. September)	9 171	9 309	-138

- ¹ 01.10.2010 – 30.09.2011.
² 01.10.2009 – 30.09.2010.
³ Inklusive sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen.
⁴ Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Zinsen, Steuern und Amortisation von Geschäfts- oder Firmenwert.
⁵ 2010/2011 berechnet auf Grundlage von 29,776 Millionen Aktien, 2009/2010 berechnet auf Grundlage von 31,371 Millionen Aktien.
⁶ Inklusive Nicht beherrschende Anteile.

Umsatzentwicklung im 10-Jahres-Überblick.



Ergebnisentwicklung (EBITA) im 10-Jahres-Überblick.



Der Wincor Nixdorf-Konzern im Geschäftsjahr 2010/2011.

DER WINCOR NIXDORF-KONZERN.

Organisationsstruktur. Das Unternehmen Wincor Nixdorf entstand im Jahr 1999 durch Herauslösung aus dem Siemens-Konzern. Im Jahr 2004 erfolgte der Gang an die Börse.

Heute ist Wincor Nixdorf ein globaler Konzern mit Unternehmenssitz in Deutschland. Mehr als 70% seines Umsatzes erwirtschaftet das Unternehmen im internationalen Geschäft. Unsere Aktivitäten konzentrieren sich auf die Branchen Retailbanking und Retail (Handel), über die wir in den Kapiteln Segment Banking und Segment Retail berichten.

Unsere Fertigung findet in einem Verbund internationaler Standorte statt. Gleiches gilt für unseren Bereich Forschung und Entwicklung: Dieser arbeitet zusätzlich mit einem Netzwerk aus externen Partnern und Forschungseinrichtungen zusammen, das wir kontinuierlich erweitern.

Unsere Produkte und Dienstleistungen verkaufen wir in erster Linie über unsere eigene Vertriebsorganisation. Unser Geschäftsmodell besticht dabei durch seine große Kundennähe: In 42 Ländern verfügen wir über eigene Tochtergesellschaften. Daneben bauen wir auch die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern kontinuierlich aus, so dass wir weltweit insgesamt bereits in mehr als 110 Ländern vertreten sind. Entsprechend ist auch über die Hälfte unserer rund 9200 Mitarbeiter außerhalb Deutschlands beschäftigt.

Die rechtliche Struktur des Wincor Nixdorf-Konzerns haben wir im Konzernanhang im Abschnitt Konsolidierungskreis dargestellt. Über unsere Produktions- und Entwicklungsstandorte informieren wir im Kapitel Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren.

Akquisitionen, Neugründungen und Kooperationen. Im Berichtsjahr haben wir unsere globale Expansion sowohl durch Akquisitionen als auch durch Neugründungen sowie Kooperationen fortgesetzt.

Die Giesecke & Devrient GmbH, München, Deutschland (im Folgenden »G&D«) und Wincor Nixdorf haben ihre Aktivitäten bei der Entwicklung, Herstellung und Vermarktung von Sicherheitstechnologien zur Prüfung und Verarbeitung von Banknoten gebündelt. Durch die Kooperation sollen Lösungen geschaffen werden, um die Kosten für die Bargeld-Bewirtschaftung deutlich zu senken. Vor diesem Hintergrund wurde das operative Geschäft der BEB Industrie-Elektronik AG, Burgdorf, Schweiz, mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2011 auf die neu

gegründete CI Tech Components AG, Burgdorf, Schweiz (im Folgenden »CI Tech«), übertragen. Seit dem 1. Juli 2011 wird die CI Tech gemeinschaftlich von G&D und Wincor Nixdorf geführt. CI Tech forscht im wachsenden Markt der Banknotenprüfsensorik und entwickelt und produziert Module zur Echtgeldererkennung. Diese können in Geldautomaten, aber auch in anderen Selbstbedienungs (SB)-Systemen wie zum Beispiel Ticketautomaten für Bahnunternehmen eingesetzt werden. Die CI Tech vermarktet diese Module und zugehörige Service-Leistungen selbstständig als OEM-Anbieter.

Darüber hinaus haben wir durch die Übernahme der Dynasty Technology Group S.A. mit Sitz in Madrid, Spanien, und einer Tochtergesellschaft in Brasilien unsere Position im Software- und Professional Services-Umfeld von Banken gestärkt.

Weiterhin haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr eine neue Gesellschaft in Südafrika gegründet, um unsere Vertriebsaktivitäten zu stärken.

Die vollständigen Veränderungen bei den Unternehmen, die in den Konzernabschluss einbezogen werden, sind im Konzernanhang im Abschnitt Konsolidierungskreis erläutert.

Das Geschäftsmodell. Unsere Geschäftstätigkeit fokussiert sich auf zwei Branchen – Retailbanking und Handel.

Beide Branchen werden mit immer komplexeren Aufgaben konfrontiert, bei deren Lösung die Informationstechnologie (IT) immer wichtiger wird. Zunehmend avanciert IT vom reinen Garant für Kosteneffizienz zu einer treibenden Kraft für wettbewerbsfähiges Wachstum. Der Einsatz von IT wird immer mehr zum Schrittmacher für den Wandel in Unternehmen und damit zu einem entscheidenden Bestandteil der Strategie und des operativen Geschäfts unserer Kunden.

Auch die Komplexität von IT-Prozessen selbst steigt stetig. Zugleich gewinnt das Veränderungsmanagement immer mehr an Bedeutung: Es umfasst die Analyse bestehender Abläufe oder die Konzeption neuer Prozesse ebenso wie die Integration neuer Informationstechnologien in existierende Infrastrukturen oder die teilweise, beziehungsweise sogar komplette Ausgliederung der operativen Betriebsführung.

Unser Portfolio spiegelt diese Trends wider: So hat sich Wincor Nixdorf von einem vormals reinen Hardware-Hersteller weiter entwickelt und sich Software- und Services-Leistungsfelder erschlossen. Unsere Kompetenz: Prozesse und Abläufe durch eine bestmögliche Verbindung von Hard- und Software

sowie Service-Leistungen zu optimieren, zum Beispiel unter dem Gesichtspunkt der Reduzierung der Total Cost of Ownership. 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. Mit unseren spezialisierten Software- und Services-Angeboten für Retailbanken und Handelsunternehmen halten wir international führende Marktpositionen – allen voran im weltweiten Hardware-Geschäft bei ausgelieferten Cash-Systemen und programmierbaren elektronischen Kassensystemen (EPOS). Innovative High-End-Systeme, die im Zentrum von Lösungen zur Verbesserung von Kundenprozessen stehen, sind 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. Ertragskraft, innovative Lösungen aus Hardware, Software und Services, die erzielten Renditen sowie sichere Arbeitsplätze sind dafür der Maßstab. Alle unsere Maßnahmen und Prozesse richten wir darauf aus, ein profitables Konzernwachstum zu erreichen und dabei Umsatz- und Ergebnissteigerungen zu erzielen, die möglichst über dem Branchendurchschnitt liegen. Ein wichtiges Instrument dabei ist das erfolgsabhängige Vergütungssystem, das wir in weiten Teilen des Konzerns und über alle Hierarchien hinweg anwenden.

Leitziel. Unsere Geschäftsaktivitäten sind danach ausgerichtet, Veränderungen bei Retailbanken und Handelsunternehmen weltweit voranzutreiben und zu unterstützen. Dabei machen wir Prozesse und Abläufe so innovativ, effizient und kundenfreundlich wie möglich – und unsere Kunden damit fit für den Wettbewerb und für die Zukunft. Dadurch, dass unsere Kunden alle Leistungen und das notwendige Know-how aus einer Hand beziehen können, verringern wir durch diese »Partnerschaft bei Veränderungen« zugleich die Komplexität des Wandels – und profitieren davon sogar selbst. So bündeln wir unsere Stärken, bauen unsere Kompetenz systematisch aus und entwickeln neue wettbewerbsstarke Leistungsangebote. Mehr noch: Unsere Konzentration auf das Filialgeschäft von Banken und Handels-

unternehmen führt zu einem umfassenden und tiefgreifenden Verständnis für die Prozesse bei unseren Kunden.

Dabei richten wir unser Handeln nach einem einzigen Maßstab aus: dem Nutzen für unsere Kunden. Wir wollen für Banken und Handelsunternehmen einen nachhaltigen Mehrwert schaffen und sie zugleich möglichst langfristig an unser Unternehmen binden.

Unsere Strategie. Wir haben vier strategische Hebel definiert, mit denen wir unseren Geschäftserfolg über die nächsten Jahre vorantreiben wollen. Diese Hebel ergänzen sich einerseits gegenseitig – andererseits erschließt jeder einzelne für sich zusätzliches Geschäftspotenzial.

1. Globale Expansion. Ziel ist es, in Deutschland Marktführer zu bleiben und unsere herausragende Position in unseren beiden Geschäftssegmenten auch europaweit auszubauen. Europa erachten wir als unseren Heimatmarkt: Hier erhalten wir wichtige Impulse für unsere weitere Entwicklung und machen uns stark für unser weltweites Wachstum.

Rund zwei Drittel des Weltmarktes bestreiten die Regionen Asien/Pazifik/Afrika sowie Amerika. Deshalb wollen wir insbesondere dort wachsen.

In der Region Asien/Pazifik/Afrika ist unser Ziel ein Platz unter den ersten Anbietern in unseren beiden Geschäftssegmenten. In der Region Amerika streben wir danach, unsere Marktposition deutlich zu verbessern.

Den Schwellenländern, insbesondere den sogenannten »BRIC«-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China), kommt innerhalb unserer Globalisierungsstrategie eine wichtige Rolle zu: Hier wollen Retailbanken und Handelsunternehmen im Zuge des gesamtwirtschaftlichen Wachstums ihr Engagement ausbauen.

2. Innovationen. Unsere Innovationskraft macht uns stark. Dabei zahlt sich aus, dass ein bedeutender Anteil unserer Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) tätig ist. Darüber hinaus investieren wir pro Jahr mehr als 4% unseres Umsatzes in F&E-Projekte.

Unsere F&E-Aufwendungen halten wir weiterhin auf hohem Niveau und steigern so fortlaufend unsere Leistungsfähigkeit.

Mit diesen hohen F&E-Investitionen wollen wir unsere Innovationsführerschaft dauerhaft sichern. Ein weiteres Ziel ist es, die Entwicklungszeiten bis zur Marktreife weiter zu verkürzen – bei gleichbleibend höchster Qualität und Effizienz.

3. Umfassendes, hochwertiges Services-Portfolio. Hohe Verfügbarkeiten der IT-Systeme und die Effizienz ihrer Geschäftsprozesse sind entscheidend für den Erfolg unserer Kunden. Nur so können sie wiederum ihren Kunden einen optimalen Service bieten und sich darüber hinaus gegenüber den Mitbewerbern profilieren.

Unser Know-how bündeln wir in modular aufgebauten Dienstleistungsangeboten: Diese ermöglichen es unseren Kunden, komplexe IT-Veränderungen in ihren Unternehmen besser und schneller zu bewältigen und die Vorteile ihrer IT optimal zu nutzen. Unser umfassendes Services-Portfolio unterstützt bei der Gestaltung dieser Prozesse.

Unsere Dienstleistungen – allen voran Professional Services, Managed Services und Outsourcing (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio) – erweitern wir kontinuierlich und erschließen uns so zusätzliches Geschäftspotenzial.

4. Ausdehnung und Übertragung des Know-hows auf andere Anwendungsgebiete. Wincor Nixdorf wächst nicht nur regional, sondern expandiert zunehmend in neue, ähnlich strukturierte Anwendungsgebiete, die vergleichbare Anforderungen an die IT-Infrastruktur stellen – wie beispielsweise Postfilialen oder Tankstellen.

Wir wollen Synergie- und Wachstumspotenziale in verwandten Anwendungsgebieten nutzen, ohne jedoch unsere Kerngeschäftsfelder Retailbanking und Handel aus den Augen zu verlieren.

Flankierende Initiativen zur Unterstützung der Unternehmensziele. Das Berichtsjahr war von besonderen Anstrengungen des Unternehmens geprägt, im Rahmen seiner Strategie mit fokussierten Marktaktivitäten das Geschäftswachstum zu unterstützen sowie durch kostensenkende und effizienzsteigernde Maßnahmen die Ergebnisentwicklung abzusichern.

Das bereits im Geschäftsjahr 2009/2010 konzernweit initiierte »ProFuture«-Programm wurde zum Ende des Berichtsjahres plangemäß abgeschlossen (siehe Kapitel Kostenentwicklung).

Darüber hinaus wurden die etablierten Programme zur kontinuierlichen Unterstützung unserer Unternehmensstrategie weiterverfolgt und fortgesetzt: »Road to the Top« für die Erreichung länderspezifischer Marktziele, »ProImprove« für die Steigerung der Profitabilität sowie »Innovation & Quality« zur Unterstützung unserer Innovationskraft und Qualität der Leistungen. Zur Fortentwicklung unserer Unternehmenskultur setzen wir zudem unser Leitbild »People with Spirit« vor allem mit Maßnahmen der Personalentwicklung weiter um (siehe Kapitel Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren).

Ergänzend zu den laufenden Programmen starteten wir im Berichtsjahr weitere Projekte. Diese zielen beispielsweise darauf ab, die Vertriebsorganisation zu professionalisieren und die Serviceerbringung über die weltweite Standardisierung von Prozessen noch effizienter zu gestalten. Oder sie beinhalten die Entwicklung und Bereitstellung neuer Produkte für die Vermarktung besonders in Schwellenländern, allen voran den BRIC-Staaten. Über ergänzende ProImprove-Projekte sollen zudem Kostenpositionen durch strukturelle Veränderungen verbessert werden.

UNSER LEISTUNGSPORTFOLIO.

Retailbanken und Handelsunternehmen stellen ihre Geschäftsprozesse weltweit regelmäßig auf den Prüfstand, um ihren Markterfolg auch langfristig zu sichern. Ziel ist es, Abläufe effizienter zu gestalten und durch zusätzliche Service-Angebote für die Verbraucher noch attraktiver zu werden. Diesen Zielsetzungen entsprechend hat Wincor Nixdorf sein Portfolio auf IT-basierte Leistungen ausgerichtet.

In Retailbanking und Handel gefragte Kernkompetenzen.

Kundenfreundliche und effiziente Filialen. Im Vertriebskanalmix von Banken und Handelsunternehmen haben die Filialen eine besondere Bedeutung. Obwohl Bankkunden immer häufiger auch andere Vertriebskanäle für ihre Bankgeschäfte nutzen, bleibt die Filiale der wichtigste und vor allem vertriebsstärkste Kontaktkanal. Dies gilt in gleicher Form für Handelsunternehmen. Hier sind Filialen unabhängig von Handelssegment und Format unangefochten die Verkaufsplattform Nummer 1. Vor diesem Hintergrund wollen Banken und Handelsunternehmen den Vertrieb in ihren Filialen intensivieren sowie Service-Qualität, Effizienz und damit Profitabilität steigern.

Prozessoptimierung. Unsere herausragende Stärke ist es in diesem Zusammenhang, die verschiedenen mit dem Filialgeschäft zusammenhängenden Geschäftsprozesse durch IT zu verbessern und die Prozesse kanalübergreifend zu optimieren. Beispielhaft dafür ist unser Angebot, mit dem wir Banken und Handelsunternehmen bei der Erneuerung ihrer Filialen, angefangen mit Analyse und Consulting über die Neukonzeption und Umsetzung bis hin zum operativen Betrieb unterstützen (WIN@Branch für Banken, WIN@Store für den Handel).

Kostengünstiger und sicherer Umgang mit Bargeld. Das Cashhandling in Retailbanken und Handelsunternehmen verursacht nicht nur einen großen manuellen Aufwand und erhebliche Kosten – es birgt auch hohe Sicherheitsrisiken. Seit langem konzentrieren wir uns deshalb auf die Automatisierung von Bargeld-Prozessen; hier haben wir in der Vergangenheit bereits zahlreiche Innovationen auf den Markt gebracht. Mit unserem modularen Cash Cycle Management Solutions-Portfolio werden Bargeld-Prozesse bei Banken und Handelsunternehmen erstmals weitestgehend automatisiert, Bargeld-Kreisläufe geschlossen und die Bargeld-Logistikkette effizienter gestaltet.

Dabei ist Wincor Nixdorf der einzige Anbieter im Markt, der die gesamte Prozesskette mit eigenen Lösungen abdeckt. Für unsere Kunden bedeutet dies maximale Sicherheit, bestmögliche Transparenz, verbesserte Prozesse und eine Kostensenkung von mehr als 20%. Das Lösungsangebot zur Optimierung der Cashhandling-Prozesse besteht aus Hardware, Software, Consulting- und Services-Leistungen.

Hardware: Kern des Angebotes sind CINEO-Systeme für Banken- und Handelsunternehmen mit einem einheitlichen, zwischen den Systemen austauschbaren Notenspeicher.

Software: Unter dem Produktnamen Cash Cycle Management Solutions Base bieten wir ein Angebot, mit dem Banken und Handelsunternehmen das Management und die Optimierung ihrer Bargeld-Prozesse – von der Filiale bis zur Zentralbank – selbst steuern können. Die einzelnen Anwendungen des Software-Angebots ermöglichen zum Beispiel die filialübergreifende Vorhersage des Bargeld-Bestands und dessen Optimierung, das Auftragsmanagement, die Nachverfolgung (»Tracking und Tracing«) sowie das Reporting.

Consulting und Services: Für die Konzeptionierung von Bargeld-Prozessen inklusive der betriebswirtschaftlichen Untermuerung der Investitionsentscheidungen bietet Wincor Nixdorf entsprechende Consulting-Leistungen an: Cash Cycle Management Consulting setzt bei einer Prozess-Analyse mithilfe eines neu entwickelten Software-Tools an. Ferner bieten wir Banken und Handelsunternehmen an, deren Bargeld-Management – von der Befüllung und Entsorgung der Systeme mit Bargeld bis zur Steuerung der Werttransportunternehmen – als Dienstleistung zu übernehmen.

Lösungen für den bargeldlosen Zahlungsverkehr. Neben Lösungen für Bargeld-Prozesse bietet Wincor Nixdorf auch Software und Konzepte für die Abwicklung bargeldloser Transaktionen an. Das mit Cashless Payment Solutions bezeichnete Angebot verarbeitet nach einem standardisierten Lösungsansatz Transaktionen für Retailbanken und Handelsunterneh-

men, die über Systeme in einer Retailbank, an Kassensystemen, über das Internet oder weitere Kanäle eingehen. End-to-End Software übernimmt dabei Prozesse wie die Transaktionserfassung, die Identifikation und Autorisierung sowie die Weiterleitung der Daten zu den Zielsystemen. Komplettiert wird das Angebot durch einen Lösungsbaustein zur Vermeidung missbräuchlicher Nutzung von Kartendaten. Bestandteil des Angebots sind neben der Abwicklung des elektronischen Zahlungsverkehrs auch Integrations- und Betriebsführungsangebote.

Prozessautomatisierung. Automatisierungslösungen für die Vielfalt weiterer Prozesse in den Filialen und Filialnetzwerken von Retailbanken und Handelsunternehmen gehören ebenfalls zu unseren Kernkompetenzen. Dabei arbeiten wir kontinuierlich an der Erweiterung der Anwendungsgebiete, die von der Verlagerung manueller Prozesse, wie Transaktionen und Informationen, auf die Selbstbedienung bis zur automatisierten Bereitstellung oder Auswertung von Kundendaten reichen. Diese können dann später vertriebskanal-übergreifend, zum Beispiel für Direkt-Marketing, genutzt werden.

Beratung, Lösungsentwicklung und IT-Integration – alles aus einer Hand (Professional Services). Die weltweiten Professional Services-Einheiten bieten Retailbanken und Handelsunternehmen Beratungsleistungen sowie Software von Wincor Nixdorf und anderen, spezialisierten Anbietern, mit einer jeweils kundenindividuellen Integration.

Das Leistungsangebot für Banken umfasst Consulting Services, Technology Services und das Application Management. Consulting Services beinhaltet die Optimierung von Geschäftsprozessen im Bereich Bargeld-Logistik, die bankfachliche Prozessberatung für Kernbankenanwendungen und die Evaluierung von Fachanwendungen. Technology Services konzentrieren sich auf die Entwicklung von Software-Architekturkonzepten sowie von neuen Anwendungen und deren Integration. Das Application Management bietet die langfristige Wartung und regelmäßige Aktualisierung von Anwendungen. Kompetenzschwerpunkte sind Filialanwendungen zur Optimierung der Kundeninteraktion und innovative Selbstbedienungsanwendungen.

Für Handelsunternehmen werden Consultingleistungen sowie Integration und Customizing angeboten. Im Bereich Consulting bündeln wir Methoden- und Prozesskompetenz und unterstützen unsere Kunden mit definierten Beratungspaketen und einer einheitlichen Methodik in strategischen und operativen Fragen. Hier beraten wir unsere Kunden beispielsweise zu den Themen Neugestaltung der Checkoutzone und Bargeld-Prozesse oder zu Lösungen auf Ebene der Zentrale, wie zum Beispiel SAP-Anwendungen.

Bei der Integration unterstützen wir in beiden Branchen die Pilotierung, Implementierung und den Rollout von ganzheitlichen Lösungen. Die Leistungen umfassen das Projektmanagement, das funktionale und technische Design sowie die Softwareentwicklung. Die Integration umfasst dabei zum einen eigene Lösungen, zum anderen integrieren wir Partner- und Industrielösungen, wie SAP. Im deutschsprachigen Raum konnten wir eine TOP-Position in der ganzheitlichen SAP-Beratung für Handelsunternehmen aufbauen.

Um noch schlagkräftiger im Markt auftreten zu können, hat Wincor Nixdorf begonnen, seine Fähigkeiten zur Projektimplementierung zu branchenübergreifenden Wissensgebieten (Global Practices) zu bündeln. Beispiele hierfür sind etwa Cash Cycle Management Solutions (CCMS) und Cashless Payment Solutions. Zudem wurde die weltweit einheitliche Standardisierung für die Projektentwicklung fortgesetzt. Aufbauend auf einheitlichen IT-Architekturkonzepten sollen international standardisierte Methoden und Tools sowie eine einheitliche Infrastruktur segmentübergreifend implementiert werden.

Hohe Verfügbarkeit der installierten IT-Basis und kosteneffizienter Betrieb. Der größte Teil unserer Service-Leistungen entfällt auf produktbezogene (»Product Related«) Services-Verträge über den gesamten Lebenszyklus der Kundensysteme hinweg – angefangen beim Rollout über die Installation und Implementierung bis hin zur Wartung und Instandhaltung sowie zu Service Desk-Lösungen und der Versorgung mit Verbrauchsmaterialien.

Managed Services sind Betriebsführungsdienstleistungen, die zum Beispiel für Retailbanken die Fernüberwachung (»remote«) sowie die präventive Wartung und Steuerung von Self-Service Terminals (Managed SST) beinhalten. Im Handel übernehmen wir ebenso die Betriebsführung von Kassen und SB-Systemen (Managed POS). Ohnehin betrachten wir uns als Partner über den gesamten Lebenszyklus hinweg – von der Filialeröffnung (New Store Opening) mit Bereitstellung der filialbezogenen Infrastruktur über deren Betrieb bis zur Erneuerung oder Schließung einer Filiale (Managed Total Store im Handel bzw. Managed Total Branch im Bankenumfeld). Managed Services sind modular aufgebaut, lassen sich kundenindividuell kombinieren und ermöglichen neben Kosteneinsparungen auch Kostentransparenz und Planungssicherheit bei der IT-Betriebsführung.

Mit Managed Cash optimieren wir zudem die Bargeld-Bestandsführung unserer Kunden bis hin zur Steuerung und Überwachung der Werttransportunternehmen.

Outsourcing realisieren wir überwiegend für Banken. Dabei übernehmen wir den Betrieb der IT-Infrastrukturen und Self-Service Terminals, der von produktbezogenen Services über das Bargeld-Management bis hin zur Verarbeitung bargeldloser Transaktionen reicht. Sofern gesondert vereinbart, werden auch die zuvor beim Kunden für diese Bereiche zuständigen Mitarbeiter von uns übernommen.

Die Wincor Nixdorf eServices Platform bildet die Basis für die Steuerung und Abwicklung aller Service-Leistungen: als technologische Grundlage für die Fernüberwachung und -steuerung der Kundeninfrastrukturen und -prozesse im Hinblick auf die IT-Betriebsführung. Beim Bargeld-Management eingesetzt, ermöglicht sie eine Bestandsvorhersage und Optimierung der Bargeld-Bestände sowie das Auftragsmanagement von Werttransportunternehmen. Als Schnittstelle zwischen den einzelnen Kundensystemen und der eServices Platform kann eine von uns entwickelte Connectivity Box eingesetzt werden. Sie dient der Überwachung der Kundensysteme und liefert Informationen über deren Systemzustände, beispielsweise die Entstehung von Störungen.

Für mehr Effizienz bündeln wir Aufgaben und Funktionen in organisatorischen Einheiten (Global Service Delivery Centers). So managen wir in unserem globalen Customer Care Center rund um die Uhr mehr als 10.000 Calls pro Tag in 30 Sprachen. Für die Steuerung komplexer, internationaler Kundenprojekte haben wir in einigen Ländern Expertengruppen eingerichtet, die das globale System-Management verantworten. Der Aufwand für die Lagerung und schnelle Bereitstellung von Ersatzteilen wird durch den Aufbau von Logistikzentren reduziert.

In Ländern ohne eigene Service-Einheit arbeiten wir mit einem Netzwerk zertifizierter Partner zusammen und können so eine einheitliche Service-Qualität sicherstellen.

Weitere Lösungen für das Retailbanking.

Automatisierung und Selbstbedienung. Eines unserer Ziele ist es, Filialmitarbeiter von Routine- und manuellen Tätigkeiten zu entlasten und zugleich Banken zu ermöglichen, ihre Leistungen an sieben Tagen rund um die Uhr wettbewerbsfähig anbieten zu können. Dazu automatisiert Wincor Nixdorf jene Prozesse, die nicht zu den Kernaufgaben von Bankmitarbeitern gehören, und verlagert sie in die Selbstbedienung – bei der Geldausgabe, aber auch bei der Einzahlung von Banknoten und Münzen und der Eingabe von Schecks. So wird mit unserer Cash-Recycling-Technologie das Bargeld sowohl an Geldautomaten als auch an automatischen Kassentresoren nach einer

Echtheitsprüfung wieder zur Auszahlung bereitgestellt. Unser Portfolio an SB-Systemen ist derzeit das umfassendste auf dem Markt.

Die Ergänzung unserer Systeme um entsprechende Hardware-Komponenten und Software-Anwendungen ermöglicht weitere Service-Angebote für Konsumenten, so zum Beispiel die Ausgabe von Tickets, das Aufladen von Prepaid-Mobilfunkkarten oder die Bezahlung von Rechnungen am SB-System. Transaktionsterminals und Kontoauszugsdrucker ergänzen unser SB-Portfolio.

Sicherheit vor kriminellen Angriffen. Sicherheit schafft Vertrauen. Deshalb ist Sicherheit in allen Bereichen einer Bank – von der Daten- bis zur Gebäude-Sicherheit – über Prozesse und Vertriebskanäle hinweg von entscheidender Bedeutung. Mit unserem Sicherheitsangebot bieten wir Lösungen für eine Vielzahl von Angriffsszenarien, die über die klassische Skimming-Attacke am Geldautomaten weit hinausgehen: angefangen bei Daten- und Software-Sicherheit über Bargeld-Sicherheit, Identitäts- und Zugangskontrolle bis hin zur Sicherheitsüberwachung von Filialen. Das gesamte Portfolio an Sicherheitslösungen ergänzen wir kontinuierlich um weitere Consulting- und Service-Angebote. Zusätzlich bieten wir unseren Kunden an, ihre Filialen auf unsere eigene Sicherheitszentrale aufzuschalten und von dort überwachen zu lassen. Neu ist die Dynamic Fraud Management Solution. Die Software kombiniert Informationen aus unterschiedlichen Quellen und wertet sie intelligent aus, so dass Folgeaktionen zur Verhinderung eines Schadens schneller und zielgenauer initiiert werden können.

Mit konsistenten Kundendaten Prozesse zentral steuern. Bankkunden kommunizieren mit ihrer Bank über viele Kanäle. Ganz egal welchen Kanal sie wählen: Sie erwarten überall – in der Filiale, am SB-Terminal oder beim Mobile Banking – eine gleichbleibend hohe Dienstleistungsqualität und ein einheitliches Erscheinungsbild. Mit der Retailbanking Suite (ProClassic/Enterprise Retail Banking Solution Suite) unterstützt Wincor Nixdorf daher Banken bei der Umsetzung entsprechender Multikanalstrategien.

Die Retailbanking Suite schafft die Voraussetzung zur Standardisierung von Prozessen sowie zur Vereinheitlichung und Optimierung der IT-Infrastruktur. So lassen sich kundenorientierte Geschäftsvorgänge in unterschiedliche Vertriebskanäle übertragen und übergreifend steuern. Geboten werden Anwendungen zur Steuerung von Prozessen im Bereich der Selbstbedienung, für den mitarbeiterbedienten Filialbereich, für die Systemüberwachung, das Mobile Banking und den bargeldlosen Zahlungsverkehr. Durch die serviceorientierte Architektur der Retailban-

king Suite lassen sich Anwendungen schnell implementieren. Im Rahmen unserer Services-Leistungen bieten wir unseren Kunden auch die Übernahme des Betriebs der Retailbanking Suite an – von der Implementierung der Software über regelmäßige Updates, Rechtemanagement bis zur Fernüberwachung und einem konsolidierten Reporting.

Weitere Lösungen für den Handel.

Der Checkout-Prozess. In jeder Filiale gibt es einen zentralen Knotenpunkt: den Checkout-Bereich. Hier wird der letzte Eindruck des Kunden geprägt und hier entscheidet sich, wie zufrieden er die Filiale verlässt. Ein positives Einkaufserlebnis am Checkout (Scan- und Kassiervorgang in Handelsfilialen) spielt daher eine bedeutende Rolle. Darüber hinaus werden hier 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. Die Automatisierung der Kassenzone ermöglichen wir über bediente und selbstbediente Szenarien. Beispielsweise wird speziell für kleinere Warenkörbe das Self-Checkout-Szenario angeboten, bei dem Kunden das Scannen und Bezahlen von Waren selbst an einem SB-Terminal vornehmen. Zudem bietet Wincor Nixdorf Lösungen wie Mobile Shopping, bei dem Kunden die Waren mit einem Handscanner während des Einkaufs selbst scannen und anschließend an einer mitarbeiterbedienten oder an einer SB-Kasse bezahlen. Insbesondere Kunden mit großen Warenkörben profitieren von diesem Service.

Neu im Portfolio ist eine Checkout-Lösung, die das Scannen weiter beschleunigt: die Automatic Scanning Lösung »360 Scan Portal«. Dabei werden die Produkte auf dem Band automatisch erfasst, ohne dass eine Kassierkraft sie in die Hand nehmen muss. Der anschließende Bezahlprozess kann entweder in das System integriert oder separat über ein Bezahlterminal abgewickelt werden. Alle Checkout-Szenarien werden dabei durch eine einheitliche Softwareplattform, die TP Application Suite, abgedeckt. Neu ist eine Weiterentwicklung der Selbstbedienungs-Applikation TPISCAN. Der vollständige Funktionsumfang der Servicestation kann nun nicht nur mobil, sondern auch mit einem Klick an jeder Self-Checkout-Lösung oder jeder Bezahlstation aufgerufen werden. Dies spart Platz und Kosten und ermöglicht einen flexiblen und weiter verbesserten Kundenservice.

Durch die Integration von Komponenten aus unserem Cash Cycle Management Solutions-Portfolio optimieren wir mit unseren Checkout-Lösungen auch Bargeld-Prozesse. Wincor Nixdorf

ist der einzige Anbieter, der einen einheitlichen Technologieansatz für die Automatisierung des Cashhandlings in verschiedenen Checkout-Szenarien, im Kassensbüro des Einzelhandels und bei den Banken anbietet.

Ein Trend im Handel ist das Mobile Couponing. Coupons, die der Kunde auf seinem Handy erhalten hat, kann er an der Kasse einlösen. Um die Coupons, die auf den Handy-Displays dargestellt werden, zu erkennen und weiter zu verarbeiten, haben wir entsprechende Imagescannertechnologien adaptiert.

Als Hardware-Plattformtechnologie für Checkout-Lösungen aber auch für weitere Lösungen im Handel dient die vielseitig einsetzbare und modulare BEETLE-Familie. Diese optimieren wir kontinuierlich unter Gesichtspunkten wie etwa Total Cost of Ownership (TCO) und Green IT, weil immer mehr Handelsunternehmen sich für Lösungen interessieren, die nachhaltig Schadstoffe vermeiden und den Stromverbrauch reduzieren.

Lösungen für weitere Prozesse. Neben dem Checkout-Bereich deckt Wincor Nixdorf mit seinem Portfolio für den Handel weitere Filialprozesse ab. Hierzu zählen Kiosklösungen für die Kundeninformation, elektronische Regalplatzetiketten für die zentralisierte Preisauszeichnung oder auch die Leergutrücknahme.

Leergutrücknahme. Beim aufwändigen Handling von Leergut spielen mehrere Aspekte eine Rolle: zum einen müssen die Systeme eine höchstmögliche Verfügbarkeit bieten. Zum anderen ist 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 nimmt die Nachfrage am Markt nach Materialien wie PET, Aluminium oder Stahl immer mehr zu – ebenso steigt das Interesse, diese Materialien zu recyceln, um sie gewinnbringend weiterzuverkaufen. Dadurch entstehen neue Geschäftsmöglichkeiten für Betreiber von Leergutrücknahmeautomaten, unabhängig von der Pfandgesetzgebung im Land.

Eine zentrale Software für weltweites Filialmanagement. Weltweit agierende Handelsunternehmen legen größten Wert auf einheitliche und international verfügbare Software-Plattformen, da sie nur so alle relevanten Prozesse auf Filial- und Zentralebene steuern können. Mit der Retail Suite verfügt Wincor Nixdorf über eine solche, zudem sehr erfolgreiche Software-Plattform: Seit 2004 wurden rund 120.000 Lizenzen – vorwiegend an große internationale Handelskonzerne – verkauft.

Die einheitliche Lösungsplattform unterstützt durchgängig alle Wertschöpfungsprozesse eines Handelsunternehmens unabhängig von Größe oder Segment. Von der zentralen Kontrolle und Steuerung des gesamten Filialnetzwerkes bis zu Lösungen für die verschiedenen Vertriebskanäle des Handels bietet die Retail Suite ein breites Anwendungsspektrum. Es reicht von den unterschiedlichen Checkout-Szenarien bis hin zu Konzepten für den Außer-Haus-Verkauf, der Einbindung von Lieferdiensten oder der Integration von eCommerce-Lösungen. Bestandteil des Softwareangebots ist TPCash, ein Modul, das alle Bargeld-Prozesse in einer Filiale steuert. Die Komponente sorgt für intuitive Bedienbarkeit, Sicherheit und Transparenz. Eine neue Funktion ist ein automatischer Balancingprozess, der die Ein- und Auszahlungsbereitschaft der Cash-Recycling-Lösungen in der Kassenzone optimiert.

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 Umstellung ihrer Filialnetzwerke: Für jeden Filialtyp bieten wir maßgeschneiderte Automatisierungslösungen für den Schalter und die SB-Landschaft. Die Software-Komponenten unserer Postal Suite (ProClassic/Enterprise Postal Solution Suite) machen Geschäftsprozesse effizienter und sorgen mit Applikationen in der Filiale sowie zentralen Management-Tools für mehr Transparenz im gesamten Netzwerk.

Ebenso unterstützen wir Unternehmen des öffentlichen Personenfern- und -nahverkehrs bei der Umsetzung von Multi-Kanal-Strategien mit Lösungen für den Front- und Back-Office-Bereich. Beispiel-Lösungen sind Systeme für den Schalterbereich wie Kioskterminals, mobile Kassensysteme und mobile Endgeräte für das Zugbegleitpersonal.

Auch für Tankstellenunternehmen bieten wir ein spezielles Portfolio: Über unsere Service Station Suite (NAMOS Application Suite) können alle relevanten Prozesse in einer Tankstelle beginnend bei der Zapfsäule, über die Kasse bis hin zum Back Office und zur Zentrale gesteuert und überwacht werden. Um Energie zu sparen, bietet Wincor Nixdorf eine zentralisierte und global einsetzbare Lösung, die alle elektronischen Systeme und Installationen einer Tankstelle wie zum Beispiel Beleuchtung, Wasserversorgung und Kühlung überwachen und optimieren kann. Neben den spezifischen Tankstellenlösungen setzen viele Mineralölunternehmen auch unsere elektronischen Kassensysteme sowie Outdoor Payment Terminals ein.

Eine positive Zwischenbilanz können wir für die Cash Management-Lösung ziehen, die wir im Geschäftsjahr 2009/2010 in Deutschland erfolgreich bei einem der größten internationalen Tankstellenunternehmen realisiert haben. Damit können Verbraucher mit ihrer EC-Karte an der Tankstelle Geld abheben. Rund 1,5 Millionen Kunden nahmen diesen Service bereits in Anspruch und tätigten 7,8 Millionen Transaktionen. Davon profitieren die Tankstellen: Durch die erhöhte Bargeld-Recyclingquote ist eine Bargeld-Entsorgung deutlich seltener notwendig, zugleich wird die Sicherheit deutlich erhöht.

RAHMENBEDINGUNGEN.

Auf weltwirtschaftliche Erholung folgt Verunsicherung. Im Laufe des Berichtsjahres schwächte sich die Weltkonjunktur sukzessive ab. Hatte das Jahr 2010 mit einem globalen Wirtschaftswachstum von 5,1% noch das vorläufige Ende der zweijährigen Finanz- und Wirtschaftskrise markiert, so waren die Erwartungen für 2011 schon weniger zuversichtlich. Vor allem die hohen Staatsschulden einiger europäischer Länder sowie die enorme Verschuldung der USA trübten die Prognose. Vor diesem Hintergrund erwartete der IWF für 2011 zunächst ein Wachstum von 4,3%, reduzierte diese Erwartungen aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Verunsicherung aber im weiteren Jahresverlauf bis auf 4,0% im September.

In seiner September-Schätzung sieht der IWF für Deutschland ein Wachstum von 2,7% in 2011. Unter den sieben führenden Industrienationen würde Deutschland damit das höchste

Wirtschaftswachstum erzielen. Für den Euroraum prognostiziert der IWF ein Wachstum von 1,6%. Risiken bergen dort vor allem die Staatsverschuldungen in Griechenland, Irland, Portugal, Spanien sowie Italien.

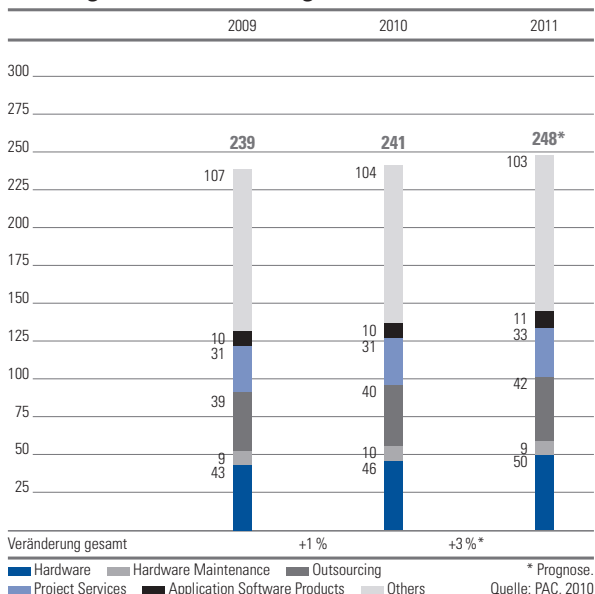
Die wirtschaftliche Entwicklung in Asien bleibt – laut IWF – robust: Die Region soll 2011 um weitere 8,2% wachsen, getragen von China (9,5%) und Indien (7,8%).

Das Wachstum der US-Wirtschaft wird sich nach Schätzungen des IWF 2011 auf 1,5% belaufen. Vor allem der Abbau privater Schulden in Verbindung mit der anhaltenden Immobilienkrise und der hohen Arbeitslosigkeit dämpfen den Konsum, von dem die US-Wirtschaft zu 70% abhängt.

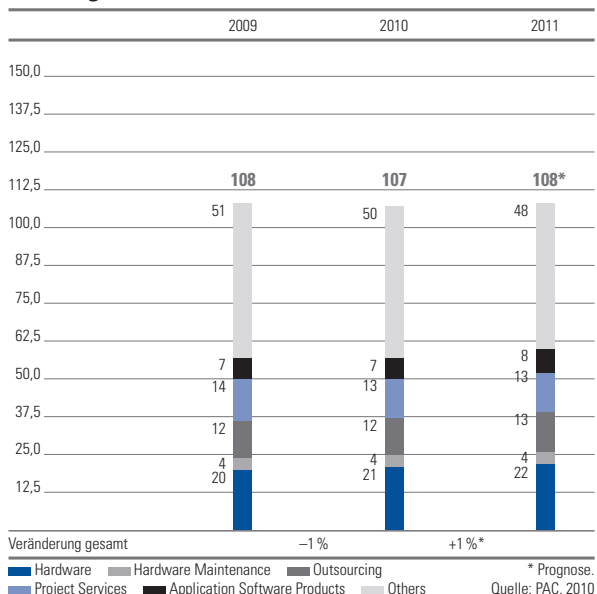
Instabile Währungsentwicklung. Zu Beginn des Geschäftsjahres lag der Euro bei 1,37 USD. Nach einem Kursrückgang auf 1,30 USD im Dezember 2010 stieg der Euro kontinuierlich an und erreichte Ende April 2011 seinen Jahreshöchstkurs bei 1,48 USD. Danach entwickelte sich der Kurs – aufgrund der Schuldenkrise einiger europäischer Staaten – eher volatil und ging bis Geschäftsjahresende auf 1,35 USD zurück.

Entwicklung des IT-Marktes für Retailbanking und Handel. Die Trends in den zwei Zielbranchen, die für unsere Geschäftsentwicklung von Bedeutung sind, setzten sich im Berichtsjahr fort: Unverändert sind Investitionen in IT für Banken ebenso wie für Handelsunternehmen einer der wichtigsten Hebel für mehr Leistungseffizienz. Erst IT macht es möglich, Kosten zu reduzieren und sich zugleich durch neue Leistungsangebote von der Konkurrenz positiv abzuheben.

IT-Ausgaben im Banking-Sektor. in Mrd.€



IT-Ausgaben im Retail-Sektor. in Mrd.€



Durch die Erweiterung ihrer Filial- und Vertriebsnetze profitieren Banken und Handelsunternehmen aber auch vom volkswirtschaftlichen Wachstum – vor allem in den Schwellenländern – und bauen ihre Geschäftsaktivitäten mit klassischen und etablierten Vertriebskanälen weltweit aus.

Vor diesem Hintergrund nehmen – nach Analysen des Marktforschungsunternehmens Pierre Audoin Consultants (PAC) – die gesamten IT-Investitionen im Banking- sowie im Retail-Sektor in 2011 zu: Hatten die Banken im Jahr 2010 insgesamt 241 Mrd.€ und Handelsunternehmen 107 Mrd.€ (unterteilt jeweils in die Geschäftsarten Hardware, Hardware Maintenance, Project Services, Outsourcing und Application Software Products) in Informationstechnologien investiert, so sollen die IT-Investitionen in 2011 bei Banken um 2,8% auf knapp 248 Mrd.€ und im Handel um 0,7% auf etwa 108 Mrd.€ steigen.

GESCHÄFTSVERLAUF KONZERN.

In den dem Berichtsjahr vorausgegangenen beiden Geschäftsjahren war es Wincor Nixdorf gelungen, die negativen Auswirkungen der globalen Wirtschaftskrise auf das Unternehmen zu begrenzen: Insgesamt büßten wir beim Umsatz lediglich 3%, beim operativen Ergebnis 21% ein. Für das Geschäftsjahr 2010/2011 hatten wir uns die Rückkehr auf einen nachhaltigen Wachstumspfad vorgenommen: So ging das Unternehmen davon aus, beim Umsatz um 6% und beim operativen Ergebnis um 8% zulegen zu können. Voraussetzung für diese Erwartung war, dass sich auch die Märkte entsprechend schnell erholen würden – doch schon früh deuteten sich unter anderem die nicht abschätzbaren negativen Folgen der überschuldeten Staatshaushalte einiger EU-Länder an.

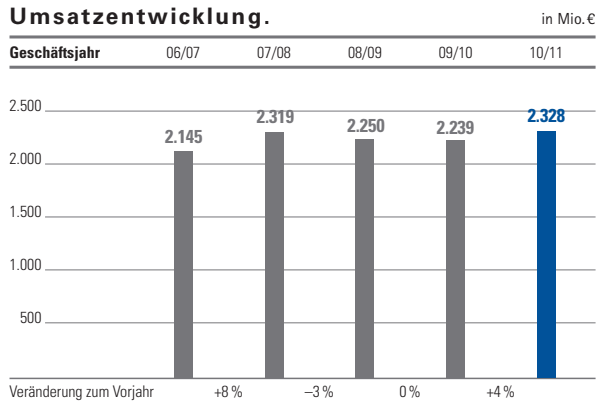
Zudem zeigte sich, dass die Konjunkturerholung in den Märkten, die für unser Geschäft besonders relevant sind, nur langsam voranschritt: Schlussendlich war die Entwicklung besonderer Rahmenfaktoren für das Erreichen unserer ursprünglich geplanten Wachstumsziele nicht durchgängig und tragfähig genug. So tätigten beispielsweise Retailbanken und Handelsunternehmen zwar aufgeschobene Ersatzinvestitionen – viele Investitionen in umfangreichere Rationalisierungs- und Automatisierungsprojekte erreichten jedoch nicht den erwarteten Umfang. Dies hatte Auswirkungen auf das umsatz- und marginstarke High-End-Geschäft von Wincor Nixdorf. Aber auch unternehmensspezifische Faktoren führten dazu, dass sich insbesondere das High-End-Geschäft nicht wie erwartet entfaltete: zum einen die Entwicklung unseres Geschäfts in der Re-

gion Amerika und zum anderen die Markteinführung der neuen Systemfamilie CINEO.

Vor diesem Hintergrund korrigierte Wincor Nixdorf zur Berichtsjahreshälfte seine Prognose: Das Unternehmen erklärte, dass es für das Geschäftsjahr 2010/2011 nunmehr von einem Umsatzwachstum von 4% und einem operativen Ergebnis auf oder leicht über Vorjahresniveau ausgehe. Diese Ziele konnten unter beträchtlichen Anstrengungen erreicht werden.

Umsatzentwicklung. Der Wincor Nixdorf-Konzern steigerte die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2010/2011 um 4% auf 2.328 Mio. € (2009/2010: 2.239 Mio. €). Bereinigt um Wechselkurseffekte von Euro zu US-Dollar betrug der Anstieg 3%.

Umsatzentwicklung.

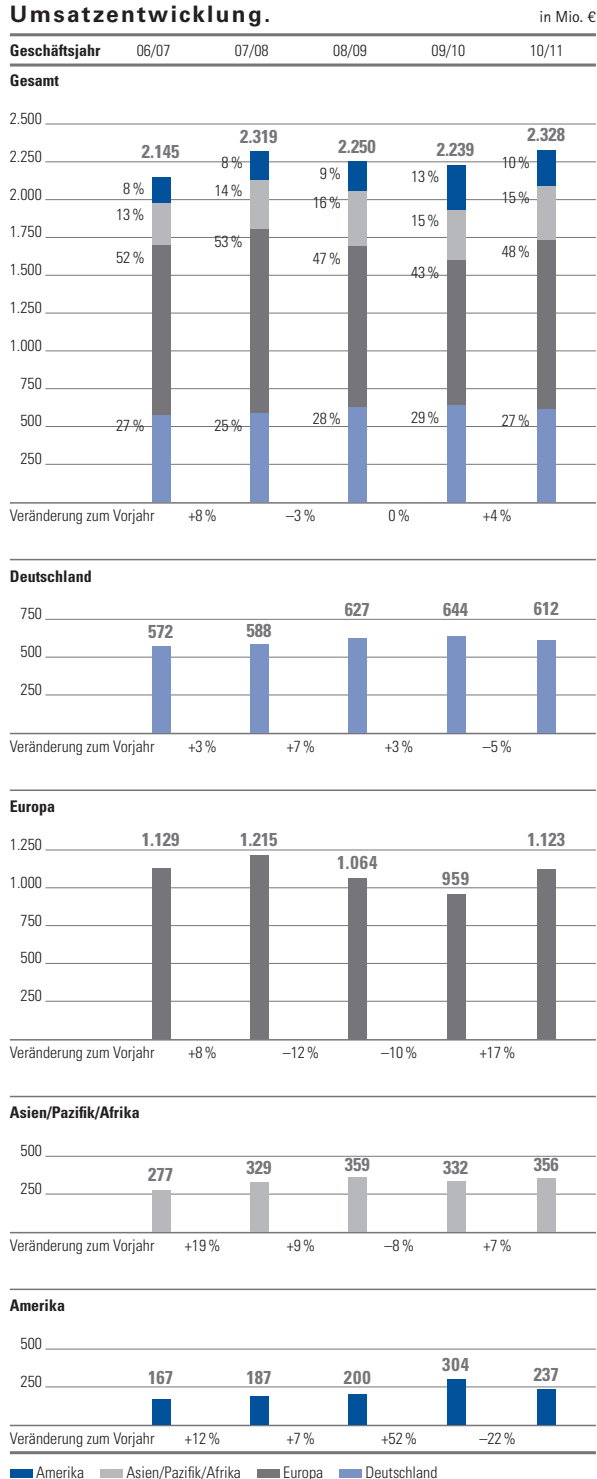


Entwicklung in den Regionen. Betrachtet man unsere Geschäftsentwicklung unter geografischen Gesichtspunkten, so spiegeln sich im Wesentlichen die gesamtwirtschaftlichen Trends wider – mit einigen unternehmensspezifischen Ausnahmen, die jeweils aus einem ungewöhnlich guten Vorjahresgeschäft resultieren.

In **Deutschland** gingen die Umsätze, die im Vorjahr noch von besonders großen Rollouts profitiert hatten, um 5% auf 612 Mio.€ zurück (2009/2010: 644 Mio.€). Damit betrug der Anteil des Inlandgeschäfts am gesamten Konzernumsatz 27% (2009/2010: 29%).

In der Region **Europa** (ohne Deutschland) stiegen die Umsatzerlöse um 17% auf 1.123 Mio.€ (2009/2010: 959 Mio.€). Trotz dieses insgesamt deutlichen Wachstums blieb die Geschäftsentwicklung insbesondere in einigen südeuropäischen Ländern hinter dem allgemeinen Trend zurück. Der Anteil der Region Europa (ohne Deutschland) am Gesamtumsatz des Konzerns erhöhte sich im Berichtsjahr auf 48% (2009/2010: 43%), damit blieb die Region Europa (ohne Deutschland) umsatzmäßig unser größter Markt.

Veränderung der regionalen Umsatzentwicklung.



In der Region **Asien/Pazifik/Afrika** nahmen die Umsätze um 7% auf 356 Mio. € (2009/2010: 332 Mio. €) zu. Der Anteil am Gesamtumsatz blieb mit 15% unverändert auf Vorjahresniveau.

In der Region **Amerika** gingen die Umsatzerlöse in US-Dollar um 20% zurück. Umgerechnet in Euro war dies ein Rückgang um 22% auf 237 Mio. € (2009/2010: 304 Mio. €). Wincor Nixdorf konnte hier nicht an die außergewöhnlich hohen Vorjahresumsätze anknüpfen, die aus einigen Großaufträgen resultierten. Der Anteil der Region am Konzernumsatz verringerte sich auf 10% (2009/2010: 13%).

Entwicklung nach Geschäftsarten. Nach dem deutlich rückläufigen Vorjahr verzeichnete das Hardware-Geschäft im Berichtsjahr auf Konzernebene zwar ein leichtes Plus, blieb aber insgesamt unter unseren ursprünglichen Einschätzungen zu Geschäftsjahresbeginn. Ein deutlicheres Wachstum ergab sich hingegen aus dem anhaltend guten Software/Services-Geschäft.

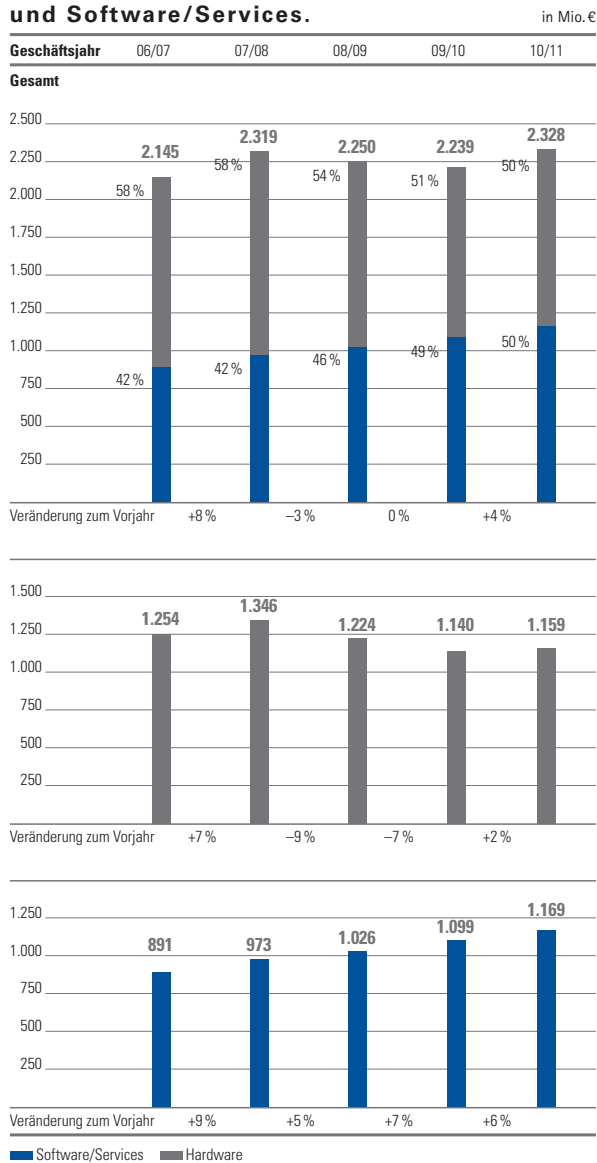
Die Umsatzerlöse aus dem **Hardware-Geschäft** stiegen um 2% auf 1.159 Mio. € (2009/2010: 1.140 Mio. €). Der Anteil des Hardware-Geschäfts am Konzernumsatz belief sich auf 50% (2009/2010: 51%). Während dabei das Geschäft mit Retailbanken nur in etwa das Niveau des Vorjahres erreichte, legte das Geschäft mit elektronischen Point-of-Sale-Systemen (EPOS) für den Handel deutlich zu. In beiden Segmenten lagen die Geschäfte mit High-End-Systemen jedoch unter den Erwartungen (siehe Geschäftsverlauf Segmente). Die andauernde globale Markteinführung der innovativen Systemfamilie CINEO erstreckte sich über das gesamte Berichtsjahr, so dass CINEO noch in keinem nennenswerten Umfang zum Hardware-Umsatz beigetragen hat (siehe Geschäftsverlauf Segmente).

Die Umsätze aus dem **Software/Services-Geschäft** erhöhten sich um 6% auf 1.169 Mio. € (2009/2010: 1.099 Mio. €). Der Anteil von Software/Services am Gesamtumsatz stieg so auf 50% (2009/2010: 49%).

Der Bereich **Software** profitierte von den Fortentwicklungen der unterschiedlichen Komponenten der Retailbanking Suite und der Retail Suite sowie ihren Äquivalenten für das Post- und Tankstellengeschäft. Auch der im Berichtsjahr konsequent vorangetriebene Ausbau von mit Software verbundenen Dienstleistungen wie Software-Anpassung und -Integration (Professional Services) wirkte sich positiv aus.

Wie in den Vorjahren wuchs das Geschäft mit **Services** auch im Berichtsjahr weiter. Erfreulich entwickelte sich vor allem das Geschäft mit Product Related Services, die nach wie vor den größten Anteil am Services-Geschäft ausmachen (siehe Kapitel Geschäftsverlauf Segmente). Hinzu kommt, dass die Leistungsverträge mit unseren Kunden zumeist eine mehrjährige Laufzeit haben und so zu kontinuierlichen Umsatzbeiträgen führen. Unsere Kundenbeziehungen weiteten wir außerdem über zusätzliche Service-Angebote aus.

Umsatzaufteilung Hardware und Software/Services.



Darüber hinaus bauten wir unser Partnernetzwerk aus, um auch in jenen Ländern unsere Services erbringen zu können, in denen wir über keine eigene Service-Organisation verfügen.

Auch das Geschäft mit Managed Services entwickelte sich weiterhin sehr gut. Deutlich gestiegen sind insbesondere die hardwareunabhängigen Managed Services-Projekte, wie zum Beispiel Cash Management oder die Verarbeitung von bargeldlosen Transaktionen. Verstärkt bieten wir unsere Managed Services nunmehr auch in Asien in vollem Umfang an.

Im Bereich Outsourcing setzten wir im Wesentlichen in Deutschland, den Niederlanden und Großbritannien bestehende Partnerschaften fort und ergänzten sie teilweise noch um zusätzliche Leistungen.

Kostenentwicklung. Im Geschäftsjahr 2010/2011 hat Wincor Nixdorf seine konzernweiten Programme zum Kostenmanagement – ProImprove und ProFuture – erfolgreich fortgesetzt. Im Programm ProFuture, das mit Ablauf des Geschäftsjahres nach zweijähriger Laufzeit planmäßig endete, wurden Maßnahmen zur Verbesserung der globalen Prozesse implementiert. Im Fokus der Strukturverbesserungen standen dabei Service- und Produktbereitstellungs- sowie Verwaltungsfunktionen. Im Programm ProImprove stand die Reduzierung der Produktkosten im Vordergrund. Dieses Programm wird als kontinuierliche Verbesserungsinitiative auch im Geschäftsjahr 2011/2012 verstärkt und umfassend weitergeführt.

Die Bruttomarge des Umsatzes ging trotz dieser Programme vor allem aufgrund von Mix- und verringerten Skaleneffekten sowie anhaltendem Preisdruck um 0,6 Prozentpunkte auf 24,5% zurück (2009/2010: 25,1%).

Die Forschungs- und Entwicklungskosten sanken im Berichtsjahr um 1% bzw. 1 Mio. € auf 100 Mio. € (2009/2010: 101 Mio. €). Somit sank die F&E-Quote leicht auf 4,3% (2009/2010: 4,5%).

Die Vertriebs- und Verwaltungskostenquote bezogen auf die Umsatzerlöse konnte um 0,2 Prozentpunkte verbessert werden und sank damit auf 13,2% (2009/2010: 13,4%). Die Vertriebs- und Verwaltungskosten inklusive der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen beliefen sich im Berichtsjahr auf 308 Mio. € (2009/2010: 299 Mio. €).

Ergebnisentwicklung. Das operative Ergebnis (EBITA) erreichte mit 162 Mio. € den Wert des Vorjahres 2009/2010. Die EBITA-Rendite ging leicht um 0,2 Prozentpunkte auf 7,0% (2009/2010: 7,2%) zurück.

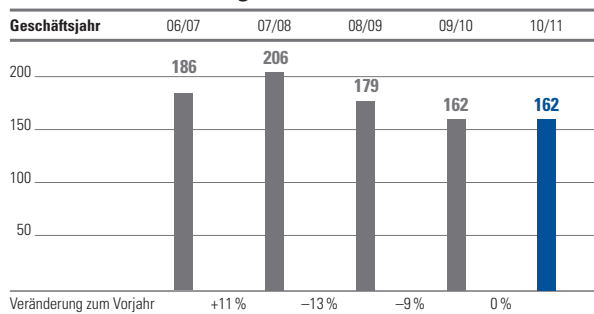
Das Finanzergebnis verschlechterte sich im Wesentlichen bedingt durch eine höhere durchschnittliche Verschuldung um 1 Mio. € auf -7 Mio. € (2009/2010: -6 Mio. €).

Das Ergebnis vor Ertragssteuern reduzierte sich um 1 Mio. € auf 155 Mio. € (2009/2010: 156 Mio. €). Der effektive Konzernsteuersatz veränderte sich aufgrund unterschiedlicher regionaler Entwicklungen auf 30% (2009/2010: 32%).

Das Periodenergebnis stieg im Geschäftsjahr 2010/2011 um 2% bzw. 2 Mio. € auf 108 Mio. € (2009/2010: 106 Mio. €). Die Umsatzrendite ging leicht auf 4,6% (2009/2010: 4,7%) zurück.

EBITA-Entwicklung.

in Mio.€



Ausschüttung. Wincor Nixdorf setzt die bisherige Dividendenpolitik kontinuierlich fort: Auch für die Dividende des Geschäftsjahres 2010/2011 stellt das Periodenergebnis in Höhe von 108,3 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 eine gegenüber dem Vorjahr unveränderte Dividende in Höhe von 1,70 € je dividendenberechtigte Aktie vorgeschlagen. Zum Zeitpunkt der Freigabe dieses Berichts durch den Vorstand entsprach dies einer Ausschüttung von 50,6 Mio.€. Bezogen auf den Endkurs am 30. September 2011 beträgt die Dividendenrendite 5,0%. Die Dividende wird vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung am 24. Januar 2012 ausgezahlt.

Nach dem deutschen Aktiengesetz bemisst sich die ausschüttungsfähige Dividende nach dem Bilanzgewinn, der in dem gemäß Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches aufgestellten Jahresabschluss der Wincor Nixdorf AG ausgewiesen wird. Der Bilanzgewinn der Wincor Nixdorf AG belief sich zum 30. September 2011 auf 198,3 Mio.€. Der nicht zur Ausschüttung kommende Bilanzgewinn in Höhe von 147,7 Mio.€ wird auf neue Rechnung vorgetragen.

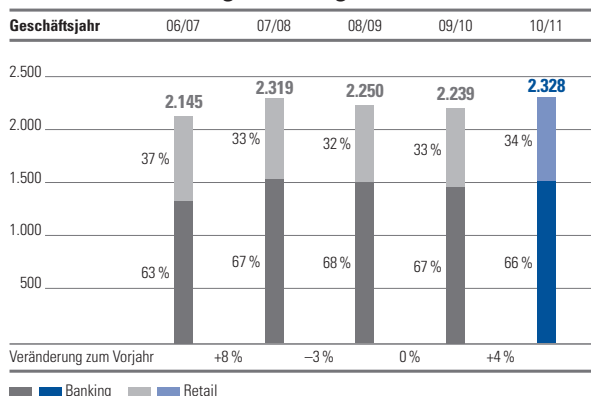
Im Geschäftsjahr 2010/2011 wurden 53,1 Mio.€ (1,70 € je Aktie) an die Aktionäre der Wincor Nixdorf AG ausgeschüttet.

GESCHÄFTSVERLAUF SEGMENTE.

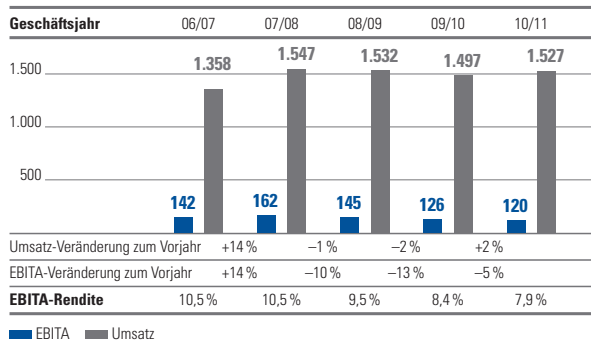
Zum Umsatzwachstum des Konzerns trugen beide Geschäftssegmente bei. Während dabei das Segment Banking nach einem Umsatzminus im Vorjahr nur ein leichtes Umsatzplus verzeichnete, konnte das Segment Retail im Berichtsjahr deutlich zulegen. Entsprechend reduzierte sich der Anteil des Segments Banking am Konzernumsatz auf 66% (2009/2010: 67%), während sich die Retail-Quote auf 34% (2009/2010: 33%) erhöhte.

Umsatzaufteilung Banking und Retail.

in Mio.€

**Segment Banking.**

Die Umsätze im Segment Banking stiegen um 2% auf 1.527 Mio.€ (2009/2010: 1.497 Mio.€). Dabei sank das EBITA um 5% auf 120 Mio.€ (2009/2010: 126 Mio.€). Die EBITA-Rendite ging um 0,5 Prozentpunkte auf 7,9% (2009/2010: 8,4%) zurück.

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

Das Segment Banking, zu dem wir auch das Geschäft mit Postunternehmen rechnen (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio), wurde im Berichtsjahr mit folgenden Schwerpunkten weiterentwickelt:

Systeme für den Vertriebskanal SB. Die andauernde weltweite Markteinführung der neuen Systemfamilie CINEO haben wir mit Nachdruck vorangetrieben – von der Komplettierung des Portfolios über die Zertifizierungen der Systeme bis zu ersten Rollouts. Transaktionsterminals der CINEO-Systemreihe haben wir bereits bei zahlreichen Banken weltweit installiert.

Cash Cycle Management Solutions. Im Berichtsjahr ergänzten wir dieses Lösungsportfolio um neue Consulting-, Software- und Service-Elemente, die prozessorientiert miteinander kombiniert werden. Beratungsprojekte mit einem neu entwickelten Analysetool bestätigten, dass mit unserem Lösungskonzept Kostenreduzierungen von deutlich mehr als 20% möglich sind.

Banken-Filialgeschäft. Wir stellten unsere Leistungsstärke bei der vertriebs- und service-orientierten Neugestaltung von Filialen als »Generalübernehmer« erneut unter Beweis. Besonders erfreulich: Eine im Rahmen des WIN@Branch-Angebots neu gestaltete Filiale wurde von einem namhaften deutschen Fachmagazin als »Geschäftsstelle des Jahres« ausgezeichnet.

Die Retailbanking Suite. Die Software für die Abwicklung barer und unbarer Transaktionen im Bereich Schalter/Kasse sowie für SB-Applikationen wurde erfolgreich an die Kernbankenanwendung SAP Banking Services angebunden und von SAP zertifiziert. Damit kann diese Software überall dort, wo das Kernbankensystem von SAP zum Einsatz kommt, nahtlos und ohne Aufwand angebunden werden.

Sicherheit. Ein neuartiges Anti-Skimming-Modul, das in Verbindung mit einem optischen Erkennungsverfahren Manipulationsversuche an Cash-Systemen verhindert, wurde vom Markt sehr interessiert aufgenommen.

Professional Services. Dieses Dienstleistungsangebot bauten wir im Berichtsjahr weltweit weiter aus und übernahmen dazu die Dynasty Technology Group S.A. mit Sitz in Madrid (siehe Kapitel Der Wincor Nixdorf-Konzern).

Postgeschäft. Mit großem Erfolg adaptierten und vermarktetten wir Komponenten unseres Banking-Lösungsportfolios für spezielle Aufgabenstellungen in der Postbranche. Mit seinem Portfolio speziell angepasster Professional Services-Leistungen hat sich Wincor Nixdorf zudem als Anbieter integrierter Lösungen für Postbanken etabliert.

Entwicklung in den Regionen. Das Geschäft in **Deutschland** konnte nicht an das gute Vorjahr anknüpfen: Insbesondere Großbanken hatten bereits im Vorjahr beträchtliche Erneuerungsinvestitionen getätigt und hielten sich daher im Berichtsjahr mit Investitionen in SB- und Automatisierungstechnologie zurück. Kontinuierliche Umsatzerlöse hingegen er-

brachten Service-Leistungen und IT-Betriebsführungsprojekte bei Großbanken und im Sparkassensektor sowie das Services-Geschäft mit öffentlich-rechtlichen Instituten und genossenschaftlichen Banken.

Das Banking-Geschäft in **Europa** (ohne Deutschland) legte einerseits deutlich zu. Gleichwohl spürten wir andererseits, dass sich viele Retailbanken vor allem in Süd- und Osteuropa mit Investitionen zurückhielten. Der Trend zur Prozessautomatisierung setzte sich vor allem in Westeuropa fort. Zugleich bauten wir das Geschäft mit Product Related beziehungsweise Managed Services aus, beispielsweise indem wir für namhafte Kunden die komplette Filialausstattung und die IT-Betriebsführung übernahmen. Osteuropäische Retailbanken erreichten auch in diesem Berichtsjahr nicht ihr ehemals hohes IT-Investitionsvolumen. Allerdings bauten wir das Services-Geschäft deutlich aus. Erfolge konnten wir dabei insbesondere in Russland erzielen, wo wir mit unserer eigenen Service-Organisation bereits wenige Jahre nach deren Start eine führende Marktposition eingenommen haben.

Die Umsätze in der Region **Asien/Pazifik/Afrika** entwickelten sich positiv. Insbesondere indische Banken interessierten sich für unsere speziell für diesen Markt entwickelten Systeme. Daneben konnten wir mehrere chinesische Banken als Pilotkunden für die neuen CINEO Cash-Recycling-Systeme gewinnen. Insgesamt machte in Asien der Ausbau des Services-Geschäfts weitere Fortschritte, speziell mit Managed Services-Leistungen.

In der Region **Amerika** konnten wir nicht an das gute Vorjahresgeschäft anknüpfen, das im Wesentlichen von Großaufträgen aus Nordamerika im High-End-Bereich zur automatisierten Annahme und Verarbeitung von Bargeld und Schecks getragen worden war. In Lateinamerika ist unser Geschäft – auch aufgrund des Ausbaus der Services-Aktivitäten – leicht gewachsen. In unserem wichtigsten lateinamerikanischen Markt, Brasilien, sorgte intensiver Wettbewerb allerdings für Preisdruck im Hardware-Geschäft.

Entwicklung nach Geschäftsarten. Nach **Geschäftsarten** unterschieden entwickelte sich das **Hardware-Geschäft** lediglich auf Vorjahresniveau.

Dies lag zum einen am Preisverfall bei **Cash-Systemen**, der trotz stabiler Nachfrage zu sinkenden Umsätzen führte. Zum anderen blieben wichtige Geschäftsbeiträge aus dem High-End-Bereich aus. Gründe dafür waren neben dem besonders guten Vorjahresgeschäft in Deutschland und der Region Amerika auch die verhaltene Investitionsbereitschaft in mehreren südeuropäischen Ländern.

Die neuen CINEO-Systeme trugen in keinem nennenswerten Umfang zum Geschäft bei. Ohnehin lag der Fokus im Berichtsjahr darauf, die mit der weltweiten Markteinführung verbundenen Vorleistungen wie landesspezifische Anpassungen und Zertifizierungen zu erbringen. Bei strategisch wichtigen Kunden in Europa sowie in Asien führten wir Erstinstallationen durch und begannen anschließend mit ersten Rollouts.

Non-Cash-Produkte wie Transaktionsterminals oder Kontoauszugs- und Belegdrucker wurden vor allem in Europa nachgefragt. Hier konnten wir die CINEO-Systeme schnell zertifizieren und dann im Rahmen einiger Rollouts installieren.

Das Geschäft mit **Software/Services** im Segment Banking entwickelte sich insgesamt positiv.

Das Geschäft mit **Software** profitierte von Erweiterungen des Angebots; das **Services-Geschäft** legte deutlich zu. Dies ist auf ein gutes Geschäft bei Product Related Services zurückzuführen, da wir unter anderem in diesem Bereich im Zuge der Bereitstellung neuer Hardware viele Kontrakte geschlossen haben. Zugleich wurden mit der Verlängerung der Systemlaufzeiten bereits vorhandener Hardware auch die damit verbundenen Wartungsverträge verlängert.

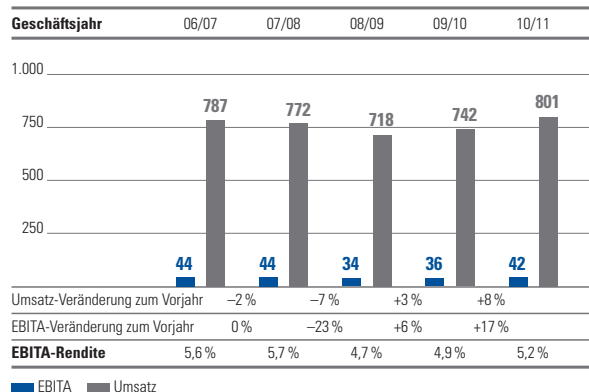
Mit erneut sehr starken Raten wuchsen die Managed Services. Nicht zuletzt angesichts des steigenden Kostendrucks erwies es sich für immer mehr Banken als sehr attraktiv, Managed SST-Leistungen (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio) in Anspruch zu nehmen. Viele Kunden erweiterten zudem bereits bestehende Product Related Services-Verträge zu Managed Services-Kontrakten.

Leicht zulegen konnte das Outsourcing-Geschäft mit Banken. Im Berichtsjahr betreuten unsere Mehrheitsbeteiligungen Wincor Nixdorf Portavis GmbH und Prosystems IT GmbH insgesamt über 50 deutsche Sparkassen. Das Leistungsspektrum reicht vom Betrieb der Netzwerke über IT-Infrastrukturen bis hin zum Software- und Lizenzmanagement und Helpdesk für bankfachliche Anwendungen.

Segment Retail.

Das Segment Retail erzielte im Berichtsjahr ein erfreuliches Umsatzwachstum von 8% auf 801 Mio.€ (2009/2010: 742 Mio.€). Das EBITA stieg um 17% auf 42 Mio.€ (2009/2010: 36 Mio.€). Die EBITA-Rendite erhöhte sich entsprechend um 0,3 Prozentpunkte auf 5,2% (2009/2010: 4,9%).

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



Das Segment Retail, das auch das Tankstellengeschäft umfasst, haben wir im Berichtsjahr mit folgenden Schwerpunkten weiterentwickelt:

Electronic-Point-of-Sale (EPOS). Bei der Weiterentwicklung der EPOS-Systeme ging es in erster Linie um Technologie-Optimierungen, wie beispielsweise neue Prozessoren und neue Betriebssysteme, um u. a. die Leistungsfähigkeit weiter zu steigern. Vor allem die Total Cost of Ownership einschließlich des Ressourcenverbrauchs der Systeme wurden verbessert.

Automated Checkout. Unser Automated Checkout-Portfolio erweiterten wir in Partnerschaft mit einem international führenden Unternehmen um eine wichtige Komponente: Das »360 Scan Portal« (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio).

Retail Cash Management. Die Automatisierung des Kassenbüros stieß in diesem Berichtsjahr auf besonderes Interesse. Bei mehreren internationalen Handelsunternehmen konnten erfolgreiche Projekte umgesetzt werden. Um das gesamte Optimierungspotenzial auszuschöpfen, haben viele Händler das Ziel, in einem zweiten Schritt auch das Cashhandling im Front-Office zu automatisieren.

Software für den Handel. Unser Software-Portfolio haben wir im Berichtsjahr um zusätzliche Anwendungen im Enterprisebereich, d.h. auf Ebene der Zentrale, erweitert. Neu ist eine Lösung für die Personaleinsatzplanung und -steuerung.

Professional Services. In diesem Bereich haben wir insbesondere unsere Beratungskapazitäten ausgebaut (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio).

Leergutrücknahme. Die Entwicklung der künftigen modularen Produktgeneration haben wir im Berichtsjahr nahezu komplett abgeschlossen, ihre Markteinführung ist für das kommende Geschäftsjahr geplant. Neu vorgestellt wurde zudem eine Software-Komponente mit Mehrwerten wie zum Beispiel der Ausgabe von Coupons, um etwa die Kundenbindung zu stärken.

Tankstellen. Das Portfolio für das Management von Tankstellenfilialen wurde um eine Komponente, den Forecourt Controller, erweitert. Hier baut Wincor Nixdorf eine eigene voll integrierte Lösung auf, die bisher mit Partnern realisiert wurde. Diese Schnittstelle steuert und überwacht Geräte im Außenbereich (Forecourt) wie Waschanlage, Zapfsäule etc.

Entwicklung in den Regionen. Das Retail-Geschäft in **Deutschland** entwickelte sich gut, lag aber dennoch unter den Werten des Vorjahres, das von einem überproportional großen Auftrag im Tankstellengeschäft geprägt war.

Die Region **Europa** (ohne Deutschland) trug wesentlich zum Wachstum des Segments Retail bei. Dies lag vor allem an einem starken Geschäft mit Kassensystemen und Automated Check-out-Lösungen in Frankreich, Großbritannien, der Türkei sowie in Osteuropa.

Auch in der Region **Asien/Pazifik/Afrika** legte das Retail-Geschäft zu und verbesserte damit vor allem in so wichtigen Märkten wie China, Indien oder Indonesien seine Ausgangsposition für die Zukunft.

Erfreuliches Wachstum, wenn auch ausgehend von niedrigem Niveau, wurde in der Region **Amerika** erzielt. Das Wachstum ist auch dort besonders auf das gute Geschäft mit Kassensystemen zurückzuführen.

Entwicklung nach Geschäftsarten. Nach **Geschäftsarten** aufgeschlüsselt trug vor allem das **Hardware-Geschäft** zum Umsatzwachstum des Segments Retail bei.

So legten die Auslieferungen von EPOS-Systemen im Berichtsjahr deutlich stärker zu als der Markt allgemein. Die Systeme sind einerseits eine wichtige Basis im Geschäft mit Handelsunternehmen, unterliegen aber andererseits aufgrund des harten Wettbewerbs einem sehr hohen Preis- und Margendruck. Umso mehr profitierten wir deshalb von unserer BEETLE-Plattformstrategie und unseren kontinuierlichen Weiterentwicklungen. Erfreulicher Ausdruck dieser Langfriststrategie: wir avancierten im Kalenderjahr 2010 – gemessen an den Auslieferungen – zur weltweiten Nummer 2 am Markt (Quelle: RBR Studie). Das High-End-Geschäft hingegen lag unter Vorjahresniveau.

Im Kioskbereich gewann Wincor Nixdorf in diesem Berichtsjahr mehrere internationale Projekte. Unter anderem stieß ein neues Terminal auf Basis der CINEO-Familie auf besonderes Interesse. In einem weiteren internationalen Projekt im Bereich der Systemgastronomie starteten wir den Rollout eines auf den Kunden individuell zugeschnittenen Terminals, das den Bestellprozess für den Endkunden deutlich beschleunigt.

Im Geschäft mit Leergutrücknahmesystemen hat sich Wincor Nixdorf im Berichtsjahr noch internationaler aufgestellt. In Deutschland und in Europa hielten wir unsere gute Marktposition, obwohl das Volumen insgesamt hinter unseren Erwartungen zurückblieb. Die Basis für zukünftiges Wachstum bilden unter anderem der Markteintritt in mehrere Länder ohne Pfandgesetzgebung sowie zu erwartende Geschäfte in Deutschland und anderen Ländern Nordeuropas.

Das **Software/Services-Geschäft** ist gegenüber dem Vorjahr weiter gewachsen.

Unser **Software-Geschäft** legte auch im Berichtsjahr weiter zu und stärkte damit zugleich unsere Position als einer der weltweit führenden Software-Anbieter für den Handel. Vor allem Software-Projekte mit großen internationalen Handelskonzernen, beispielsweise in Deutschland, Dänemark und Russland, trugen dazu bei. Besonders im Bereich der Mode-Branche verlief das Jahr sehr erfolgreich. Zugleich ist uns aber auch der Markteintritt in neue Bereiche gelungen, wie ein erstes Projekt im Getränkehandel in Deutschland zeigt. Insgesamt erfreuliches Wachstum ergab sich zudem mit Beratungs- und Integrationsleistungen.

Auch das **Services-Geschäft** wuchs vor allem mit Product Related Services für neu ausgelieferte EPOS-Systeme und Leergutrücknahmesysteme. Ähnlich verhielt es sich mit Product Related Services im Tankstellengeschäft, wo wir ebenfalls Leistungen zur Erhöhung der Systemverfügbarkeit erbringen.

Auch das Geschäft mit Managed Services für Kassen- und SB-Systeme entwickelte sich positiv. Es profitierte insbesondere von New Store Opening-Projekten in unterschiedlichen Ländern Asiens sowie dort ebenfalls nachgefragten Managed Total Store-Lösungen.

Mit unseren bewährten Service-Konzepten speziell für weltweit expandierende internationale Handelsketten konnten wir unter anderem in Asien und Russland neue Kunden gewinnen und bei der IT-Ausstattung im Zuge von Filialeröffnungen unterstützen. Auch in hardwareunabhängigen Bereichen haben wir den Service weiter ausgebaut. So übernehmen wir bei einem Kunden in Italien die elektronische Verwaltung von Essensgutscheinen inklusive der kompletten Abwicklung von bargeldlosen Transaktionen.

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENS- LAGE (INKL. INVESTITIONEN UND GESAMTAUSSAGE).

Ertragslage. Im Geschäftsjahr 2010/2011 nahm das Periodenergebnis des Konzerns um 2% auf 108 Mio. € (2009/2010: 106 Mio. €) zu.

Überleitung des wirtschaftlichen Ergebnisses (EBITDA).

	in Mio. €	
	2010/2011	2009/2010
Periodenergebnis	108	106
+ Ertragsteuern	47	50
+ Finanzergebnis (Finanz- aufwendungen./Finanzerträge)	7	6
EBITA	162	162
+ Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	54	52
+ Wertminderungen auf reparable Ersatzteile	9	9
EBITDA	225	223

Der Konzernumsatz stieg um 4% auf 2.328 Mio. € (2009/2010: 2.239 Mio. €). Dabei erhöhten sich die Erlöse des Segments Banking um 2%, der Umsatz im Segment Retail lag um 8% höher.

Unser Ziel blieb es auch in diesem Jahr, die Kostenstruktur zu verbessern. Dazu setzen wir weiterhin auf das konzernweite Programm »Prolmprove«, das die Grundlage für ein effizientes Kostenmanagement bildet.

Trotz dieser Anstrengungen verringerte sich die Bruttomarge des Umsatzes um 0,6 Prozentpunkte auf 24,5% (2009/2010: 25,1%). Die Ursache dafür waren Mix- und verringerte Skaleneffekte sowie anhaltender Preisdruck.

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung gingen im Berichtsjahr um 1% zurück und beliefen sich auf 100 Mio. € (2009/2010: 101 Mio. €). Die Forschungs- und Entwicklungskostenquote sank dabei leicht auf 4,3% (2009/2010: 4,5%).

Die Vertriebs- und Verwaltungskostenquote bezogen auf die Umsatzerlöse blieb aufgrund unseres konsequenten Kostenmanagements mit 13,2% (2009/2010: 13,4%) fast konstant. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten inklusive der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen erhöhten sich um 9 Mio. € bzw. 3% auf 308 Mio. € (2009/2010: 299 Mio. €).

Das EBITA erreichte dabei den Vorjahreswert in Höhe von 162 Mio. €. Die EBITA-Rendite reduzierte sich um 0,2 Prozentpunkte auf 7,0% (2009/2010: 7,2%).

Das EBITDA stieg um 2 Mio. € bzw. 1% auf 225 Mio. € (2009/2010: 223 Mio. €). Die EBITDA-Rendite sank um 0,3 Prozentpunkte auf 9,7% (2009/2010: 10,0%).

Finanzlage. Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit lag im Geschäftsjahr 2010/2011 mit 144 Mio. € um 6% unter dem Vorjahreswert (2009/2010: 154 Mio. €). Das EBITDA als wesentlicher Bestimmungsfaktor erhöhte sich leicht auf 225 Mio. € (2009/2010: 223 Mio. €). Die erhaltenen und gezahlten Zinsen erreichten per Saldo mit 5 Mio. € das vergleichbare Niveau des Vorjahres (2009/2010: 5 Mio. €). Im Gegensatz dazu reduzierten sich die gezahlten Ertragssteuern auf 37 Mio. € (2009/2010: 52 Mio. €) und führten somit zu deutlich geringeren Finanzmittelabflüssen. Durch den Aufbau des Working Capital – im Wesentlichen bedingt durch den Anstieg der Forderungen im Jahresendgeschäft – auf 263 Mio. € (2009/2010: 235 Mio. €) ergab sich wie im Vorjahreszeitraum ein Finanzmittelabfluss von 31 Mio. € (2009/2010: 33 Mio. €). Aus der Veränderung der sonstigen Vermögenswerte und übrigen sonstigen Verbindlichkeiten sowie der Rückstellungen ergab sich darüber hinaus ein Mittelabfluss von 16 Mio. € (2009/2010: Mittelzufluss von 20 Mio. €).

Cashflow.

	in Mio. €	
	2010/2011	2009/2010
EBITDA	225	223
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	144	154
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-66	-62
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-54	-116
Veränderung der Liquidität	24	-24
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente am Anfang der Periode	-18	6
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente am Ende der Periode	6	-18

Die Mittelverwendung im Rahmen des Cashflows aus Investitionstätigkeit belief sich mit 66 Mio. € nahezu auf Vorjahresniveau (2009/2010: 62 Mio. €). Der Mittelabfluss für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen lag mit 52 Mio. € (2009/2010: 53 Mio. €) leicht unter dem Vorjahreswert. Schwerpunktartig wurde in IT-Technik, Spezialwerkzeuge, Lizenzen sowie das Outsourcing-Geschäft investiert. Im Geschäftsjahr 2010/2011 wurden zusätzlich 3 Mio. € für die Ausweitung des Software- und Professional Services-Geschäftes in Lateinamerika durch den Erwerb der Dynasty Technology Group S.A., Madrid, gezahlt. Demgegenüber fanden im Geschäftsjahr 2009/2010 keine Auszahlungen für Akquisitionen statt.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zeigt einen Mittelabfluss von 54 Mio. € (2009/2010: 116 Mio. €). Einen wesentlichen Einfluss hatten hier die Aktienrückkaufprogramme des Geschäftsjahres. Im Oktober wurde das Aktienrückkaufprogramm 2010 beendet und im 3. Quartal des Geschäftsjahres erfolgte das Aktienrückkaufprogramm 2011. Diese führten in Summe zu Finanzmittelabflüssen von 89 Mio. €. Im Vorjahreszeitraum wurden eigene Anteile in Höhe von 14 Mio. € erworben. Im Geschäftsjahr 2010/2011 wurden per Saldo 85 Mio. € an Finanzkrediten aufgenommen. Demgegenüber wurden im Vorjahr die Finanzkredite per Saldo um 37 Mio. € zurückgeführt. Die Auszahlung der Dividende in Höhe von 53 Mio. € (2009/2010: 59 Mio. €) führte zu einer weiteren Reduzierung der Finanzmittel. Gleichzeitig ergab sich aus sonstigen Finanzierungsvorgängen im Geschäftsjahr 2010/2011 ein Finanzmittelzufluss von 3 Mio. € (2009/2010: Abfluss von 1 Mio. €).

Der Free Cashflow (Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich Investitionen in immaterielle Vermögenswerte, Sachanlagen und reparable Ersatzteile) lag mit 80 Mio. € (2009/2010: 91 Mio. €) um 11 Mio. € unter dem Vorjahreswert.

Die oben beschriebene Entwicklung der Cashflows führte zu einer Erhöhung der Nettoverschuldung auf 199 Mio. € zum 30. September 2011 (2009/2010: 134 Mio. €).

Wincor Nixdorf verfügt zum Ende des Berichtsjahres über nicht ausgenutzte Kreditlinien in Höhe von 187 Mio. € (2009/2010: 256 Mio. €).

Rating. Ein Rating einer externen Agentur besteht derzeit nicht. Der positive Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit und die uns zur Verfügung stehenden Kreditlinien gaben bislang keinen Anlass, ein Rating in Auftrag zu geben. Nach den Aussagen verschiedener namhafter Kreditinstitute werden wir dort mit einer guten Bonitätseinstufung beurteilt.

Vermögenslage. Die Bilanzsumme hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 36 Mio. € bzw. 3% auf 1.307 Mio. € erhöht (2009/2010: 1.271 Mio. €). Im Bereich der Aktiva ist dieser Anstieg überwiegend auf die Zunahme der kurzfristigen Forderungen und anderen Vermögenswerte bei einem gleichzeitigen Rückgang der Vorräte zurückzuführen. Auf der Passivseite steht dem Rückgang des Eigenkapitals sowie der langfristigen Finanzverbindlichkeiten ein wesentlicher Anstieg der kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber.

Vermögenslage.

in Mio. €

	30.09.2011	30.09.2010
Aktiva		
Immaterielle Vermögenswerte	354	352
Sachanlagen und Finanzanlagen	158	154
Langfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	57	52
Langfristige Vermögenswerte	569	558
Vorräte	266	288
Kurzfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	450	405
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	22	20
Kurzfristige Vermögenswerte	738	713
Gesamtvermögen	1.307	1.271
Passiva		
Eigenkapital (inkl. Nicht beherrschende Anteile)	330	358
Pensionsrückstellungen und Sonstige Rückstellungen	71	70
Finanzverbindlichkeiten	2	115
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	31	24
Langfristige Schulden	104	209
Sonstige Rückstellungen	123	146
Finanzverbindlichkeiten	197	39
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	288	274
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	265	245
Kurzfristige Schulden	873	704
Gesamtkapital	1.307	1.271

Die immateriellen Vermögenswerte sind im Vergleich zum Vorjahr mit einem Buchwert von 354 Mio. € (2009/2010: 352 Mio. €) nahezu unverändert. Den Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte und Lizenzen in Höhe von 11 Mio. € (2009/2010: 12 Mio. €) stehen Investitionen in Software, vor allem für Outsourcing-Projekte und die eigene Infrastruktur, in Höhe von 8 Mio. € (2009/2010: 5 Mio. €) gegenüber.

Der Buchwert der Sachanlagen liegt im Vergleich zum Vorjahr um 2 Mio. € niedriger und beläuft sich auf 151 Mio. € (2009/2010: 153 Mio. €). In Sachanlagen wurden insgesamt 43 Mio. € investiert (2009/2010: 47 Mio. €). Dabei wurden im Wesentlichen Investitionen in IT-Ausstattung und Spezialwerkzeuge getätigt. Die Abschreibungen im Berichtsjahr betragen 43 Mio. € (2009/2010: 40 Mio. €). Gegenüber dem Vorjahr ist der Buchwert der Finanzanlagen um 6 Mio. € auf 7 Mio. € (2009/2010: 1 Mio. €) angestiegen, nahezu ausschließlich verursacht durch den erstmaligen Einbezug der Beteiligung an der CI Tech nach der Equity-Methode.

Der Wert der langfristigen Forderungen und anderen Vermögenswerte hat sich leicht um 5 Mio. € auf 57 Mio. € erhöht (2009/2010: 52 Mio. €), im Wesentlichen bedingt durch den Anstieg der reparablen Ersatzteile um 4 Mio. € auf 25 Mio. € (2009/2010: 21 Mio. €).

Die Vorräte sind im Vergleich zum Vorjahr um 22 Mio. € auf 266 Mio. € gesunken (2009/2010: 288 Mio. €). Gleichzeitig haben sich die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 46 Mio. € auf 387 Mio. € (2009/2010: 341 Mio. €) erhöht. Diese Zunahme resultiert vor allem aus einem im Vergleich zum Vorjahr hohen Geschäftsvolumen zum Ende des letzten Quartals des Berichtsjahres.

Die kurzfristigen Guthaben bei Kreditinstituten haben sich um 2 Mio. € auf 22 Mio. € erhöht (2009/2010: 20 Mio. €), die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten sind signifikant um 158 Mio. € auf 197 Mio. € (2009/2010: 38 Mio. €) angestiegen. Ursache hierfür ist der geänderte Ausweis der Inanspruchnahme der Revolving Facility, die erstmals aufgrund einer Restlaufzeit von weniger als zwölf Monaten als kurzfristig einzustufen ist. Die Revolving Facility wurde zum Ende des Berichtsjahres mit insgesamt 177 Mio. € (2009/2010: 112 Mio. €) in Anspruch genommen. Grund für diese erhöhte Inanspruchnahme ist im Wesentlichen der Erwerb weiterer eigener Aktien im Berichtsjahr im Volumen von 89 Mio. €. Im Rahmen der Revolving Facility wurde dem Wincor Nixdorf-Konzern durch ein Bankenkonsortium eine Kreditlinie über insgesamt 350 Mio. € mit einer Laufzeit von sieben Jahren bis zum 2. August 2012 eingeräumt. Die Verzinsung der ausgenutzten Kreditlinie orientiert sich am EURIBOR-Zinssatz zuzüglich einer Marge. Dabei steht die gesamte Kreditlinie bis zum Laufzeitende zur Verfügung, ohne dass laufende Tilgungsverpflichtungen bestehen. Wincor Nixdorf befindet sich zurzeit in Refinanzierungsgesprächen und geht davon aus, diese bis zum Ende des Jahres 2011 erfolgreich abschließen zu können.

Das Eigenkapital inklusive der Nicht beherrschenden Anteile hat sich um 28 Mio. € auf 330 Mio. € verringert (2009/2010: 358 Mio. €). Den Minderungen durch Ausschüttungen in Höhe von 53 Mio. € (2009/2010: 59 Mio. €) sowie durch die Veränderung der eigenen Aktien in Höhe von 75 Mio. € (2009/2010: 14 Mio. €) stand im Wesentlichen ein Anstieg durch das Periodenergebnis in Höhe von 108 Mio. € (2009/2010: 106 Mio. €) gegenüber. Die Veränderungen des Eigenkapitals haben wir in der Aufstellung »Entwicklung des Konzerneigenkapitals« beschrieben.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten sind deutlich um 113 Mio. € auf 2 Mio. € zurückgegangen (2009/2010: 115 Mio. €). Dieser Rückgang ergibt sich wie beschrieben nahezu ausschließlich durch den geänderten Ausweis der Inanspruchnahme der Revolving Facility.

Die kurzfristigen sonstigen Rückstellungen haben sich um 23 Mio. € auf 123 Mio. € (2009/2010: 146 Mio. €) vermindert. Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen aus geringeren Rückstellungen für Gewährleistungen, da sich der erwartete zukünftige Aufwand aufgrund der technischen Reife der im Berichtsjahr ausgelieferten Produkte reduziert hat, die Geschäfte mit High-End-Systemen geringer als erwartet ausgefallen sind und die Systemfamilie CINEO noch keinen nennenswerten Umsatzbeitrag geliefert hat. Die bilanzierten Rückstellungen decken aus heutiger Sicht sämtliche wahrscheinlichen Verpflichtungen des Konzerns ab.

Die übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sind gegenüber dem Vorjahr um 20 Mio. € auf 265 Mio. € (2009/2010: 245 Mio. €) angestiegen. Diese Zunahme basiert überwiegend auf höheren Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen mit Beteiligungsverhältnis.

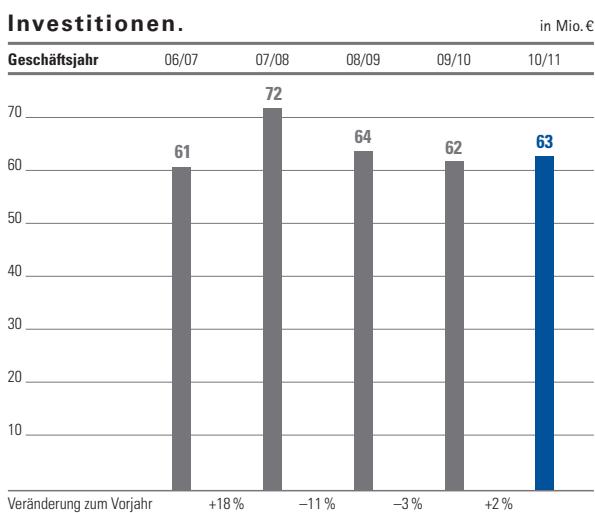
Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage. Zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Konzernlageberichts lässt sich folgende Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns treffen: Die Einschätzungen für die weltwirtschaftliche Entwicklung sind zurzeit durch sehr viele Unsicherheiten gekennzeichnet. Vor allem die europäische Staatsschuldenkrise und die daraus resultierenden Unsicherheiten insbesondere für den europäischen Bankenmarkt führen dazu, dass Wincor Nixdorf die Rahmenbedingungen für die weitere Entwicklung des Geschäftsjahres 2011/2012 abwartend und skeptisch beurteilt. Eine quantitative belastbare Prognose kann zurzeit aufgrund der beschriebenen Unsicherheiten nicht gestellt werden. Hinsichtlich der Umsatzentwicklung ist sowohl ein leichter Umsatzrückgang als auch ein Wachstum leicht über dem Anstieg des Geschäftsjahres 2010/2011 möglich.

In Anbetracht der Unsicherheiten für die Umsatzentwicklung lässt sich im Spätherbst 2011 keine tragfähige Prognose für das operative Ergebnis im Geschäftsjahr 2011/2012 stellen.

Vor allem aufgrund von Skaleneffekten könnte sich die Umsatzentwicklung überproportional stark auf die Entwicklung des operativen Ergebnisses EBITA auswirken. Hinzu kommen Mix-Effekte (z. B. Produkte, Regionen) ebenso wie Kosten für mögliche Strukturanpassungen. Entsprechend unserer Umsatzeinschätzung für das Geschäftsjahr 2011/2012 halten wir einen deutlichen Ergebnismrückgang für ebenso möglich wie eine Ergebnisentwicklung leicht über Vorjahr.

INVESTITIONEN.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir unsere Investitionstätigkeit nahezu auf Vorjahresniveau fortgesetzt. Die Investitionen dienten der Erweiterung des Geschäfts, der Rationalisierung – und der damit verbundenen Produktivitätserhöhung – sowie der Innovation und Qualitätssteigerung unserer Hardware, Software und Services.



Die Zahlen: Im Geschäftsjahr 2010/2011 haben wir Investitionen in Höhe von 63 Mio.€ (2009/2010: 62 Mio.€) getätigt, vor allem in Lizenzen und IT-Technik, in Spezialwerkzeuge und Produktionsanlagen sowie in reparable Ersatzteile. Das Investitionsvolumen im Outsourcing-Geschäft in Deutschland hat mit einer Höhe von 12 Mio.€ (2009/2010: 15 Mio.€) weiterhin einen unserer Investitionsschwerpunkte gebildet.

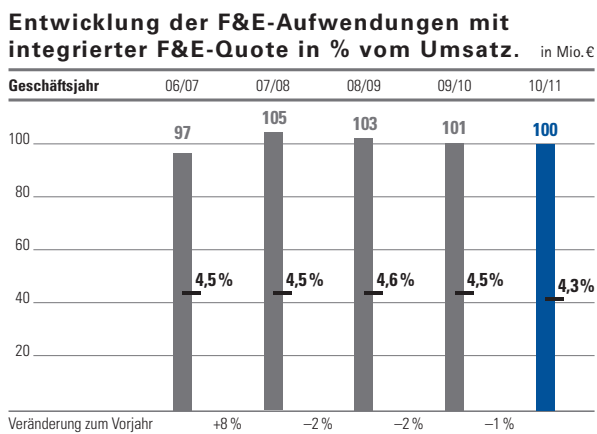
NICHTFINANZIELLE LEISTUNGS-INDIKATOREN.

Forschung und Entwicklung: mit Innovationskraft Mehrwert schaffen.

Forschungs- und Entwicklungsziel von Wincor Nixdorf ist es, unseren Kunden mit innovativen Produkten und Lösungen einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Deshalb haben wir im Geschäftsjahr 2010/2011 erneut auf hohem Niveau in diesen Bereich – und damit in die Zukunft – investiert. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung gingen dabei leicht um 1 %

auf 100 Mio.€ (2009/2010: 101 Mio.€) zurück. Die F&E-Quote sank um 0,2 Prozentpunkte auf 4,3% (2009/2010: 4,5%). Vornehmlich durch Veränderungen im Konsolidierungskreis sank die Zahl der F&E-Beschäftigten bis zum Ende des Geschäftsjahres auf 785 (2009/2010: 882).

Das Forschungs- und Entwicklungsnetzwerk verfügt über Standorte in Deutschland, Österreich, Brasilien, Singapur und China. Im Berichtszeitraum wurden 78 (2009/2010: 88) neue Patente angemeldet. Die Gesamtzahl an aktiven Schutzrechten betrug 1.159 (2009/2010: 1.138).



Schwerpunkte der F&E-Aktivitäten.

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

- ▮ Fortentwicklung konvergenter Plattformtechnologien für unser Kerngeschäft bei Retailbanken und im Handel sowie in verwandten Anwendungsgebieten,
- ▮ Software als Schlüssel zur Optimierung von durchgängigen Prozessketten im Filialgeschäft der Retailbanken und des Handels sowie
- ▮ kontinuierliche Verbesserung unserer Lösungen hinsichtlich ihrer Gesamtkosten über den Produktlebenszyklus (TCO) in Verbindung mit der Optimierung der Wartungsfreundlichkeit.

Bargeld-Prozesse mit gleicher Basis-Technologie.

Mit der Einführung der CINEO-Systemfamilie haben wir Geldautomaten, automatische Kassentresore und Self-Checkout-Systeme mit unserer Cash-Recycling-Technologie ausgestattet: Sie stellt eingezahltes Bargeld nach einer Echtheitsprüfung wieder zur Auszahlung bereit. Im abgelaufenen Berichtsjahr lag ein weiterer Entwicklungsschwerpunkt darauf, unser neues Lösungsangebot für das Cash Cycle Management weiter abzurunden.

Zu Beginn des Berichtsjahres erfolgte in Linz, Österreich, die Gründung eines Entwicklungszentrums für Münzverarbeitung. Hier werden Systemkomponenten für die automatisierte Annahme und Verarbeitung von Münz Bargeld entwickelt. Mit diesem Schritt erweitern wir unsere bislang auf die Verarbeitung von Geldnoten spezialisierte Technologie-Basis.

Für kleinere Handelsfilialen ohne eigenes Kassenbüro haben wir ein Self-Checkout-System entwickelt, das Banknoten in Geldkassetten ablegt.

Für unsere beiden Zielbranchen haben wir unser Know-how im Bereich der Bilderkennung weiterentwickelt und in Anwendungen umgesetzt – wie zum Beispiel in einer Lösung für das automatische Scannen von Waren an der Handeltasse (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio). Darüber hinaus setzen wir unser Bilderkennungs-Know-how auch zur Verhinderung von Manipulationsversuchen an Geldautomaten oder an unseren Leergutrücknahmesystemen ein. Eine weitere Anwendung, bei der die Bilderkennung eine wichtige Rolle spielt, sind unsere Cash/Check Deposit Module (CCDM) zur Annahme von Bargeld und Schecks. Diese Module haben wir im Berichtsjahr in puncto Verarbeitungsgeschwindigkeit und -qualität weiter verbessert.

Software-Angebot ausgeweitet. Die Retailbanking Suite haben wir um neue Anwendungen vor allem für bargeldloses Bezahlen erweitert. Neu ist eine Komponente, die Kartentransaktionen an Geldautomaten oder POS-Terminals noch sicherer abwickelt. Auch der »NFC-Standard«, der zum Beispiel das Bezahlen mit Mobilfunkgeräten erlaubt, wurde in diese Lösung integriert. Die Entwicklung neuer intelligenter Oberflächen vereinfacht die Nutzerführung an SB-Systemen; in der Anwendung entsprechen sie modernen Internet- oder Smartphone-Oberflächen.

Die Retail Suite, unser Software-Portfolio für den Handel, haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr um zusätzliche Anwendungen wie eine Lösung für die Personaleinsatzplanung und -steuerung erweitert. Darüber hinaus haben wir eine Software entwickelt, die speziell auf die Bedürfnisse kleinerer Handelsunternehmen zugeschnitten ist.

Geringe TCO durch vorausschauende Entwicklung. Bei der Entwicklung unserer Produkte und Lösungen berücksichtigen wir, dass von der Komponentenauswahl über die Produktion und den Betrieb bis zur Entsorgung möglichst geringe Kosten anfallen. Mit der CINEO-Systemfamilie haben wir das Ziel signifikant gesenkter TCO erreicht. Nach Serviceability-Anforderungen haben wir Hardware, Software und Service-Prozesse vorausschauend aufeinander abgestimmt. Die Systeme

und einzelne darin verbaute Talking Devices liefern automatisiert eine Vielzahl von Informationen an die eServices Platform und ermöglichen so präventive Wartung und kürzeste Wiederherstellzeiten (siehe Kapitel Unser Leistungsportfolio).

Diese Informationsfülle können sich unsere Kunden über einen mobilen webbasierten Zugang mit der Bezeichnung »eServices Portal Management Dashboard« anschaulich darstellen und auswerten lassen. Banken und Handelsunternehmen erhalten damit eine konsolidierte grafisch aufbereitete Sicht auf System-, Service- und Bargeld-Bestandsdaten in Echtzeit.

Kontinuierlich erweitertes Angebot an Sicherheitslösungen. Zum Schutz vor kriminellen Zugriff auf Banknoten haben wir für unsere neuen Notenspeicher ein Verfahren entwickelt, das Banknoten bei unbefugter Entnahme oder Erschütterung vollständig mit unauswaschbarer Tinte einfärbt und unbrauchbar macht. Weiterentwickelt haben wir auch Technologien zur Erkennung von Manipulationsversuchen an SB-Systemen.

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

Im abgelaufenen Geschäftsjahr lag der Schwerpunkt darauf, Kosten weiter zu senken, organisatorische Abläufe zu optimieren und die Beschaffung von kritischen Komponenten abzusichern.

Bei Einkauf und **Beschaffung** von Produkten und Leistungen ging es fortgesetzt darum, die optimale Balance von günstigen Preisen und höchstmöglicher Qualität zu finden. Im Berichtsjahr haben wir die Zusammenarbeit im Einkauf für Produktionsmaterial zwischen Asien und Europa nochmals verbessert und so weitere Synergien erschlossen.

Ebenso haben wir die Beschaffung von Nicht-Produktionsmaterial weiter professionalisiert. Die europaweite Abstimmung des jeweiligen Bedarfs und die Implementierung von dedizierten Warengruppen-Managern gehörten ebenso dazu wie eine weiter verstärkte Bündelung der Einkäufe auf Hauptlieferanten.

Die negativen Auswirkungen der Ereignisse in Japan auf die global verflochtene Industrie sowie die signifikant steigenden Rohmaterialpreise haben wir durch gezielte Maßnahmen begrenzt. Dazu gehören zum Beispiel Alternativmaterialien und -lieferanten oder Verhandlungen mit den Lieferanten, wodurch Preissteigerungen gemindert oder sogar ausgesetzt werden konnten.

Angesichts des weiterhin verhaltenen Absatzes unserer Hardware im Banking-Bereich war auch der Bereich **Produktion und Logistik** besonders gefordert. In der Fertigung setzten wir vor allem auf Flexibilität und schnelle Kapazitätsanpassungen, um Nachfrageschwankungen abzufedern.

In unserem weltweiten Produktionsnetzwerk haben wir die Produktivität weiter gesteigert. Im Rahmen des Ausbaus unserer dezentralen, kundennahen Fertigungsstätten wurde der asiatische Markt im Berichtsjahr weiterhin größtenteils durch unsere Produktionsstandorte in Singapur und Shanghai beliefert.

Die Logistik- und Produktionsprozesse wurden mit der Unterstützung eines internationalen Expertenteams an allen Standorten analysiert und mit »lean production« als Standard weiter optimiert. Der Erfolg: deutlich niedrigere Prozesskosten bei höherer Prozessqualität. Zusätzlich haben wir prozessbezogene Personalkennzahlen eingeführt, um ein internationales Benchmarking im Wincor Nixdorf-Produktionsverbund zu ermöglichen und künftig noch schneller auf Veränderungen am Markt reagieren zu können.

Qualität: Produkte noch zuverlässiger machen – für zufriedeneren Kunden.

Unser Anspruch: Die Qualität unserer Hardware- und Software-Produkte zeichnet sich vor allem durch ihre herausragende Zuverlässigkeit und Stabilität aus. Höchstmögliche Verfügbarkeit und Ausfallsicherheit ermöglichen unseren Kunden ein Optimum an Stabilität und so wiederum ein Höchstmaß an Zuverlässigkeit gegenüber dem Endkunden.

Aus diesem Grunde ist die ständige Verbesserung der Qualität für Wincor Nixdorf eine Verpflichtung für die Zukunft – die eigene und die unserer Kunden. Die Zuverlässigkeit unserer Hardware immer weiter zu optimieren, Systeme noch ausfallsicherer zu machen ist die Maxime, die uns kontinuierlich antreibt. Fundament jeder Neu- oder Weiterentwicklung ist dabei der aktuelle Stand der Technik – auch bei Einzelkomponenten und Modulen. Auch unsere Fertigungsprozesse basieren stets auf neuestem Know-how – ebenso wie die Abläufe oder Komponenten bei unseren Lieferanten und Partnern. Zudem bringen wir die bei unseren Kunden bereits installierten Systeme, sofern geboten, auf den neuesten Stand.

Auf dem Gebiet der Software ist die Stabilität der Anwendungen ausschlaggebend für die Zuverlässigkeit. In unseren Entwicklungsprozessen werden mögliche Schwierigkeiten bei der Implementierung in der Kundenumgebung daher gezielt vorweggenommen. Darüber hinaus testen wir jede Software vor der Installation und Integration in einem Umfeld, das der Um-

gebung bei unseren Kunden entspricht. Auch nach der Installation unterstützen wir unsere Kunden nachhaltig und stellen so einen reibungslosen Betrieb sicher.

Unsere Service-Leistungen zur Integration und Anpassung unserer Lösungen in die IT-Umgebung unserer Kunden tragen ebenfalls zu ihrer optimalen Verfügbarkeit bei. Diese Professional Services zielen darauf ab, die Effektivität, Sicherheit und Zuverlässigkeit IT-gestützter Abläufe bei unseren Kunden zu erhöhen.

Die Systemverfügbarkeit wird über weltweit standardisierte Service-Prozesse auf höchstem Niveau gehalten. Mit der eigens entwickelten eServices Plattform können wir Störungen bereits im Vorfeld erkennen und so gar nicht erst entstehen lassen (präventive Wartung) bzw. »remote« beheben. Kommt es trotzdem zu einem Ausfall, lösen hoch qualifizierte Techniker umgehend das Problem.

Aufgrund der hohen Qualität unserer Lösungen übernehmen wir bei unseren Kunden auch die komplette Verantwortung für den Betrieb klar definierter IT-Infrastrukturen und Geschäftsprozesse. Durch innovative Technologien garantieren wir eine optimale Verfügbarkeit und Ausfallsicherheit von Selbstbedienungs-Systemen, aber auch von Informations- und Kommunikationslösungen beim Kunden. Die entsprechenden Prozesse sind an ISO 20000 ausgerichtet.

Mitarbeiter: fördern, fordern, beteiligen.

Es sind die Menschen, die das Bild eines Unternehmens prägen. Sie sind es, die Entwicklungen vorantreiben, Innovationen schaffen, Märkte mitgestalten und nicht zuletzt den Eindruck des Unternehmens bei Kunden, Geschäftspartnern und in der Öffentlichkeit weltweit formen. Ihr Engagement und ihre Kreativität machen letztlich den Unterschied im internationalen Wettbewerb aus – Tag für Tag, in mehr als 40 Ländern. Diese Überzeugung ist der Leitgedanke unserer Personalarbeit.

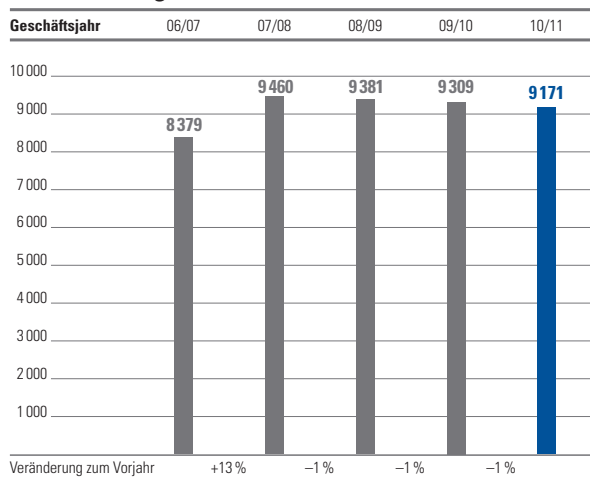
Unsere Belegschaft stellt daher den wichtigsten Baustein für den langfristigen Erfolg des Unternehmens dar. Wir wissen um die grundlegende Bedeutung von Leistung, Fähigkeiten und Einsatz der Mitarbeiter bei der Festigung und beim Ausbau unserer führenden Positionen. Daher ist es eine unserer wichtigsten Aufgaben, durch konkrete Programme und Maßnahmen eine Unternehmenskultur zu fördern, die auf Werten wie Leistungsbereitschaft, Kreativität, Wissen und Teamgeist basiert. Gleichzeitig gilt es, Wincor Nixdorf und die Beschäftigten auf die geschäftlichen Herausforderungen der Zukunft einzustellen.

Leistung honorieren. Leistung verdient Anerkennung, Anerkennung motiviert. Unsere Vergütungssysteme enthalten daher für einen großen Teil der Beschäftigten variable Komponenten, die sich vor allem am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens sowie 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 Leistungsmanagements weiter ausgebaut.

Anzahl der Mitarbeiter. Zum Stichtag 30. September 2011 waren bei Wincor Nixdorf weltweit 9 171 Mitarbeiter beschäftigt und damit 138 weniger als im Vorjahr (2009/2010: 9 309).

Entwicklung der Mitarbeiterzahl.



Insgesamt reduzierte sich die Belegschaft außerhalb Deutschlands leicht auf 5 186 (2009/2010: 5 203). In Deutschland betrug die Mitarbeiterzahl 3 985 und lag damit ebenfalls unter Vorjahresniveau (2009/2010: 4 106).

People with Spirit: Leadership entwickeln, Talente fördern, Nachfolger befähigen. Exzellente Produkte und Lösungen entstehen nur mit einer exzellenten Mannschaft – und diese entsteht nicht von selbst.

Daher ist eine strategiekonforme Personalrekrutierung und -entwicklung von entscheidender Bedeutung. Dem trägt Wincor Nixdorf konsequent Rechnung: So wurden im Berichtsjahr die lokalen und konzernweiten Personalentwicklungsprogramme weiter ausgebaut. Damit stellen wir nachhaltig sicher, unseren

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 systematischer Nachfolgeplanung und in 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. 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 konsequent um die qualifizierte Besetzung von Schlüsselpositionen im Unternehmen zu küm-

mern. 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.

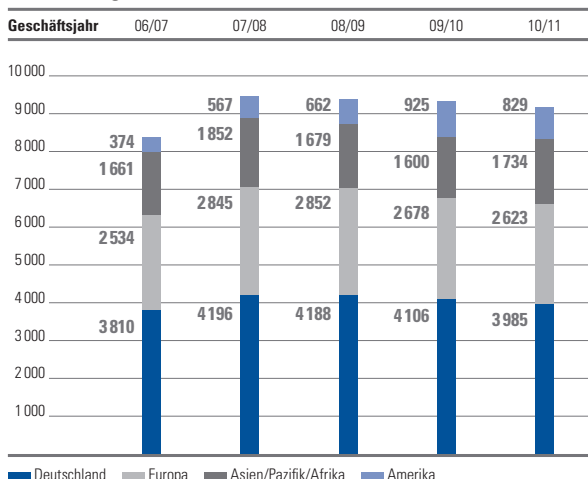
In unseren internationalen Talent Pools geht es um die Identifizierung von Mitarbeitern mit besonderem Entwicklungspotenzial. Den Auftakt des jährlichen Prozesses bildet ein Assessment Center unter Beteiligung von Mitgliedern des Top Managements. Damit setzen wir ein deutliches Zeichen dafür, welchen Stellenwert das Unternehmen der Talentförderung beimisst. Und wir stellen uns dem Vergleich: Bei einer Kooperationsstudie der Universität Innsbruck und der Transformation Management AG mit 122 Unternehmen zum Reifegrad des »Talent Developments im Unternehmen« landete das Konzept von Wincor Nixdorf in der Bewertung weit vorne.

Nachfolger befähigen. Wincor Nixdorf denkt schon heute an den Personalbedarf von morgen und hat daher eine strategische Nachfolgeplanung gestartet. 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 fördern, die Leistungsbereitschaft, Kreativität und Persönlichkeit mitbringen, um zukünftig generell neue Verantwortungsbereiche übernehmen zu können.

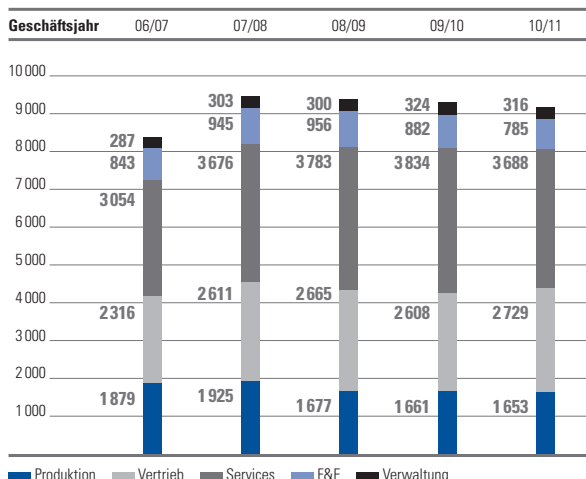
Leadership entwickeln. Unsere Führungskräfte sind wichtige Multiplikatoren im Unternehmen. Sie sind Vorbild und Gestalter einer positiven und leistungsorientierten Unternehmenskultur. Sie haben den größten Einfluss auf das unmittelbare Arbeitsumfeld ihrer Mitarbeiter. Aufgabe der Führungskräfte ist, das Arbeitsumfeld der Mitarbeiter so motivierend zu gestalten, dass diese gerne ihr Bestes geben und sich weiterentwickeln können. Daher bilden die internen Führungskräfte trainings einen Schwerpunkt der Personalentwicklung. 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«.

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



Gezieltes Lernen fördern. Wissen veraltet schnell. Damit unsere Mitarbeiter über aktuelles Wissen und die nötigen Fähigkeiten verfügen, setzen wir auf moderne zielgerichtete Lernformen wie beispielsweise E-Learning sowie Blended Learning, also das integrierte Lernen, bei dem die Vorteile von Präsenzveranstaltungen und E-Learning kombiniert werden. Unsere Mitarbeiter können sich so aktiv die Fähigkeiten aneignen, die sie brauchen. Mit der Einführung eines weltweiten »Learning Management Systems« im Berichtsjahr können wir die Lernprozesse noch effektiver steuern und monitoren.

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

Nachhaltig handeln.

Wincor Nixdorf stellt sich seiner unternehmerischen Verantwortung und bekennt sich zu einer ausgewogenen Balance zwischen wirtschaftlichem, ökologischem und sozialem Verhalten. Nachhaltiges Handeln ist eine zentrale Grundlage unseres Erfolges und erfasst alle Bereiche unseres Unternehmens. Es bezieht sich auf den schonenden Umgang mit unseren Ressourcen ebenso wie auf die Verantwortung für das soziale Umfeld und die – bereits dargestellte – Führung und Entwicklung unserer Mitarbeiter. Als global tätiger Anbieter von IT-Lösungen setzen wir Informationstechnologie so umwelt- und ressourcenschonend wie möglich ein und bieten unseren Kunden Lösungen, die mit ökonomisch wie ökologisch nachhaltigen Verfahren auf höchstem Niveau hergestellt werden. Bei der Umsetzung unserer Nachhaltigkeitsstrategie lassen wir uns von langfristigen Perspektiven leiten.

Ressourcen schonen von Anfang an. Wincor Nixdorf betrachtet die Schonung von Ressourcen unter dem sogenannten End-to-End-Prinzip und ermittelt mit einer Analyse der TCO

alle Kosten während des Lebenszyklus: von der Produktplanung, Entwicklung, Produktion und Logistik über die Nutzung bei unseren Kunden inklusive Service, Wartung und Ersatzteillogistik bis hin zu Rücknahme und Recycling der Produkte. Schon bei der Planung und Entwicklung achten wir auf umweltschonende Komponenten und Energieeffizienz. Wir wählen energieeffiziente Bauteile aus und kombinieren sie mit einer optimierten Software: So erfüllen wir zum einen den Wunsch unserer Kunden nach größerer Leistungsfähigkeit und schonen zum anderen die Ressourcen. Indem wir dazu beitragen, Energieverbrauch und Betriebskosten unserer Kunden deutlich zu reduzieren, unterstützen wir sie dabei, sowohl ihre ökonomischen als auch ihre ökologischen Ziele zu erreichen.

Standards nicht nur einhalten, sondern übertreffen. Wincor Nixdorf konzipiert all seine Produkte auf Basis internationaler gesetzlicher Richtlinien – von den Regelungen für die umwelt- und recyclinggerechte Produktentwicklung sowie Verwertbarkeit (EG-Richtlinie WEEE) über die zum Energieverbrauch (EG-Richtlinie EuP) bis hin zur Regelung über die Beschränkung gefährlicher Stoffe (EG-Richtlinie RoHS, REACH). Bereits im Geschäftsjahr 2006/2007 hatte Wincor Nixdorf Maßnahmen eingeleitet, um die »REACH«-Verordnung der Europäischen Gemeinschaft zur Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung chemischer Stoffe (1907/2006/EG) einzuhalten; im Berichtsjahr trieb eine Projektgruppe die Umsetzung der Vorgaben weiter voran. Dabei ist Wincor Nixdorf immer bestrebt mehr zu tun, als der Gesetzgeber fordert.

Auch von unseren Lieferanten fordern wir die konsequente Einhaltung von Umweltstandards und überprüfen dies durch regelmäßige Audits: Unsere Partner müssen den Wincor Nixdorf-Verhaltenskodex für Lieferanten erfüllen. Dazu zählt ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem nach ISO 14001.

Unsere internationalen, im Verbund agierenden Produktionsstandorte Paderborn, Ilmenau, Singapur und Shanghai verfügen über ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem gemäß ISO 14001. Durch den Einsatz moderner Technologien sparen wir Energie, Material und Wasser und vermeiden so Emissionen, Abfälle und Abwasser. Als Teilnehmer am europäischen Emissionshandelssystem setzt Wincor Nixdorf alles daran, den Ausstoß von Treibhausgasen zu senken. Hierzu zählt nicht zuletzt der Betrieb eines hocheffizienten und umweltfreundlichen Blockheizkraftwerkes in Paderborn. Honoriert wird dieser Einsatz durch die Option, überschüssige Zertifikate (d. h. nicht verbrauchte CO₂-Emissions-Berechtigungen) am Markt platzieren zu können.

Umweltbelastung reduzieren – zum Beispiel mit Cash Cycle Management. Unser Cash Management verringert die CO₂-Belastung zudem durch eine geringere Anzahl von Werttransport-Einsätzen. Hier setzen wir unter anderem die Cash Management-Anwendung unserer Retailbanking Suite ein, mit der sich die Befüllungsintervalle und -mengen von Geldautomaten oder Automatischen Kassentreasoren exakt bestimmen lassen. Zudem verbrauchen die neuen CINEO-Systeme deutlich weniger Energie als die Vorgängergeneration.

Energieverbrauch senken – zum Beispiel im Handel. Mit einem Strom sparenden Prozessor und einem energieeffizienten Netzteil tragen unsere BEETLE-Kassensysteme deutlich zur Stromverbrauchsreduzierung bei. Das intelligente Powermanagementsystem passt den Energieverbrauch mit verschiedenen Betriebszuständen an den tatsächlichen Bedarf an.

Mit einer Green IT Software bietet Wincor Nixdorf eine zentrale elektronische Steuerung und Überwachung des Energieverbrauchs und Betriebs von Convenience Stores. Das System schafft die Grundlage für einen signifikanten Rückgang des Gesamtenergieverbrauchs.

Bedarfsgerechte Schaltung von Hardware. Selbstbedienungssysteme der neuesten Technologie bieten neben der besseren Leistung auch einen geringeren Energieverbrauch. Der Gesamtenergieverbrauch kann durch entsprechende Administrationsprogramme weiter sinken; diese entwickeln wir entsprechend der Markt- und Kundenanforderungen kontinuierlich weiter. Wir konzentrieren uns dabei auf das gezielte Aus- und Einschalten einzelner Selbstbedienungssysteme zu wenig frequentierten Zeiten oder an Standorten mit zeitlich begrenztem Zugang.

Für einige Kunden unterhält und betreibt Wincor Nixdorf komplette Rechenzentren. Dabei setzen wir auf fortschrittliche Technologien, um einerseits den Nutzen für unsere Kunden zu optimieren und andererseits die Kosten zu reduzieren. Ein Beispiel hierfür ist die sogenannte Virtualisierung von Serverressourcen: Durch intelligente Steuerung wird die benötigte Hardware bedarfsgerecht zur Verfügung gestellt. Damit ist es uns möglich, die Rechenleistung nach den jeweiligen Erfordernissen aufzuteilen und zusammenzufassen. Neben einem deutlich geringeren Hardware-Einsatz erreichen wir dadurch eine erhebliche Energieersparnis sowohl beim Stromverbrauch unserer Rechner als auch bei der Klimatisierung der Rechenzentren.

Ressourcenschonung dank Leergutrücknahmelösungen. Seit 2001 ist es das Ziel, alle hergestellten Produkte und Stoffe zu verwerten und zu recyceln. Mit unseren Leergutrücknahmelösungen liefern wir hierzu die passenden Erkennungs- und Prozesstechnologien. Allein in Europa fallen jährlich circa 81 Millionen Tonnen Verpackungsmüll an. Ein Fünftel davon sind Getränkeverpackungen, darunter PET-Flaschen mit einem Gesamtgewicht von rund drei Millionen Tonnen. Nur knapp die Hälfte dieser PET-Flaschen wird dem Recycling-Prozess zugeführt.

Kommunikation: Öffentlichkeit informieren, Vertrauen schaffen.

Hervorragende Produkte und Dienstleistungen sind Grundvoraussetzung für den Markterfolg. Über den Erfolg entscheidet aber auch die öffentliche Meinung.

Wincor Nixdorf betrachtet es daher als eine wichtige Aufgabe, die Öffentlichkeit zu informieren und Transparenz zu schaffen. Gleichzeitig sind wir bestrebt, Wissen zu vermitteln, aber auch für Vertrauen in unsere Produkte und Leistungsfähigkeit zu werben. Hierzu bedienen wir uns auf nationaler wie internationaler Ebene in enger Kooperation mit unseren Tochtergesellschaften des gesamten Kommunikations-Instrumentariums: Sei es in Form von gedruckten oder elektronischen Medien, Presseinformationen oder Fachmessen und Vortragsveranstaltungen.

Eine wichtige Rolle im Kommunikationsmix nimmt das Kundenmagazin »Planet Wincor« ein, das im Rahmen einer kompletten Neuausrichtung konzeptionell, inhaltlich und grafisch deutlich weiterentwickelt wurde.

Branchentreff für Experten. Die internationale Fachmesse »Wincor World« hat sich seit langem als der Branchentreff für Retailbanking und Handel etabliert. 2011 nahmen erneut über 7000 Fachbesucher aus mehr als 90 Ländern die Einladung von Wincor Nixdorf an.

Ergänzend hat Wincor Nixdorf im Berichtszeitraum begonnen, seine Messe-Kommunikation, die auf die Wincor World als Zentralveranstaltung ausgerichtet ist, künftig um dezentrale Veranstaltungen in Wachstumsregionen zu ergänzen. Wir werden uns stärker als bisher auf ausgewählten internationalen Messen präsentieren.

Hinzu kommen zahlreiche Fachveranstaltungen zu unterschiedlichen Themenstellungen aus Retailbanking und Handel, an denen sich Wincor Nixdorf in jedem Jahr weltweit mit Fach-

beitragen beteiligt – oder auch selbst ausgerichtet. Beispiele hierfür sind: das »International Management Seminar« für Top-Manager von Banken, der mit der renommierten deutschsprachigen Börsen-Zeitung organisierte »Retail-Bankentag« für strategische Fragestellungen sowie eine Bankenfachtagung für Entscheider deutscher Kunden.

Presse als Partner. Die Aktivitäten des Unternehmens begleiten wir auf nationaler und internationaler Ebene durch professionelle Pressearbeit, die wir im Berichtszeitraum noch einmal intensiviert haben. Insbesondere umfassend angelegte Informationsaktivitäten in China und Indien stießen auf eine äußerst positive Resonanz bei den Medien.

Wir setzen uns zudem für die Förderung des Qualitätsjournalismus ein. So unterstützten wir erneut den »Deutschen Journalistenpreis Bank & Versicherung« (djp), mit dem herausragende redaktionelle Beiträge über den Bankenbereich ausgezeichnet werden.

PROGNOSEBERICHT.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den folgenden zwei Geschäftsjahren.

Künftige gesamtwirtschaftliche Situation. Im September 2011 nahm der IWF erneut seine Wachstumsprognose zurück und warnte zugleich vor einer Eskalation der Eurokrise. Insgesamt erwartete der Internationale Währungsfonds für das Jahr 2012 weltweit ein abgeschwächtes Wirtschaftswachstum.

Bis November 2011 haben sich die Einschätzungen für die weltwirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2012 zusätzlich eingetrübt: So sah die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) in einer Stellungnahme eine insgesamt dramatische Zunahme der Unsicherheiten hinsichtlich der Weltkonjunktur.

Besonders deutlich reduzierte die OECD dabei ihre Wachstumserwartung für die Euro-Zone im Jahr 2012: von 2,0% noch im Frühjahr 2011 auf 0,3% im Spätherbst. Für das Wachstum der 20 wichtigsten Industrie- und Schwellenländer prognostizierte die OECD für 2012 zwar nur einen leichten Rückgang auf 3,8% (2011: 3,9%). Sie sieht aber die Wachstumsimpulse nach wie vor vorrangig von den Schwellenländern kommen, obwohl sich auch deren konjunkturelle Entwicklung verlangsamt.

Sämtliche Einschätzungen sieht die OECD jedoch mit großen Unsicherheiten behaftet.

Künftige Branchensituation. Die Bankenbranche ist im November 2011 weltweit, besonders aber in Europa, mit hohen wirtschaftlichen Unsicherheiten konfrontiert. Die weitere Entwicklung dürfte vor allem von der europäischen Staatsschuldenkrise bestimmt werden. Dabei sehen Marktakteure einen unverändert hohen Druck auf die Bonität europäischer Staaten – und damit mittelfristig auch höhere Refinanzierungskosten für Staaten und Banken.

Für die europäischen Banken dürfte dabei der Fortgang der Staatsschuldenkrise weitreichende Konsequenzen haben. Tangiert wären Geldinstitute vor allem in Südeuropa. Sofern es zu einer deutlichen Konjunkturabschwächung in Europa, aber auch in den USA käme, sind zudem negative Auswirkungen auf das Konsumverhalten und damit auf die Handelsbranche in den entsprechenden Märkten möglich.

Wie sich diese Entwicklungen auf die Bereitschaft zu IT-Investitionen bei Retailbanken und Handelsunternehmen auswirken werden – dazu lagen zum Zeitpunkt der Erstellung des Prognoseberichts im November 2011 noch keine konkreten Marktuntersuchungen vor. Allerdings hatte das Marktforschungsunternehmen Gartner im Oktober 2011 bereits seine Prognose für die weltweiten IT-Ausgaben zurückgenommen: Statt eines ursprünglichen Plus von 5,9% gegenüber 2011 prognostiziert Gartner für 2012 weltweit nur mehr einen Anstieg um 3,9% auf insgesamt 2,6 Billionen US-\$ für die Beschaffung von Rechnern, Software und IT-Dienstleistungen.

Speziell mit Blick auf die für das Hardware-Geschäft von Wincor Nixdorf unmittelbar relevanten Märkte, prognostiziert das britische Marktforschungsunternehmen Retail Banking Research (RBR) für das Jahr 2012 gegenüber 2011 weltweit einen leichten Anstieg bei den Auslieferungen von Geldautomaten um rund 3% von 358.184 auf 368.634 Systeme. Bemerkenswert dabei ist, dass bei den Auslieferungen von Geldautomaten in Westeuropa ein Rückgang um etwa 6% erwartet wird; Osteuropa, Asien/Pazifik und Nordamerika legen hingegen zu.

Bei den Auslieferungen für EPOS und Self-Checkout-Systeme in den Bereichen Food/Non-Food und General Merchandise (Kauf- und Warenhäuser) erwartet RBR weltweit ein Wachstum um mehr als 10% von 912.880 im Jahr 2011 auf 1.026.770 im Jahr 2012. An diesem Wachstum sind alle Märkte, vor allem aber die amerikanischen und asiatisch-pazifischen, beteiligt.

Gesamtaussage zu künftigen Rahmenbedingungen. Angesichts der hohen Unsicherheiten insbesondere für die Bankenbranche in Europa, dem Kernmarkt unseres Unternehmens, sind die Perspektiven für Wincor Nixdorf im Geschäftsjahr 2011/2012 quantitativ schwer einzuschätzen. Nicht auszuschließen ist außerdem, dass die Unsicherheiten bis in das darauffolgende Geschäftsjahr 2012/2013 anhalten.

Die Wachstumsperspektiven in den Schwellenländern erweisen sich hingegen als anhaltend positiv. Zudem bestehen die grundlegenden Trends in Retailbanking und Handel fort, die das Geschäft von Wincor Nixdorf antreiben.

Ausrichtung des Konzerns in den folgenden zwei Geschäftsjahren

Die grundsätzliche Ausrichtung unseres Geschäfts werden wir auch in den nächsten Jahren beibehalten, wobei wir die konkrete Ausgestaltung kontinuierlich überprüfen und fortentwickeln. Als unverändert tragfähig erweist sich dabei das Fundament unseres Geschäftsmodells: Investitionen in Informationstechnologie sind für Retailbanken ebenso wie Handelsunternehmen unabdingbar für deren Erfolg.

Weiterhin gültig bleibt daher auch unsere Geschäftsstrategie, die von vier Hebeln vorangetrieben wird: weltweite Expansion, Innovationen für unsere Märkte, Ausbau und Fortentwicklung hochwertiger Services sowie Übertragung unseres Know-hows auf andere Anwendungsgebiete. Sowohl einzeln als auch in Kombination können diese vier Hebel Geschäftspotenziale erschließen sowie den Ausbau unseres Geschäfts vorantreiben.

Trotz der Unsicherheiten im Markt werden wir unsere internationale Vertriebsstärke weiter ausbauen und zum Beispiel auch unsere Zusammenarbeit mit strategischen Partnern weltweit intensivieren.

Zudem wird Wincor Nixdorf seine Aktivitäten und sein Geschäft in den Schwellenländern forciert ausbauen, wozu ein differenziertes und auf die jeweiligen Marktbedürfnisse abgestimmtes Portfolio an Produkten und Services erforderlich ist.

Künftige Absatzmärkte. Vor allem mit unserer Hardware-Systemreihe CINEO und anderen innovativen High-end-Lösungen sehen wir mittelfristig gute Perspektiven. Allerdings hängt unsere weitere Entwicklung wesentlich davon ab, wie schnell sich das Gesamtumfeld stabilisiert und sich die Investitionsbereitschaft für High-end-Lösungen wieder erholt.

Daneben werden wir auch die Weiterentwicklung unseres Unternehmens zum Komplettanbieter von Lösungen für Prozessverbesserungen vorantreiben. Dafür fassen wir die unterschiedlichen Komponenten unseres Leistungsportfolios zunehmend zu integrierten Lösungsangeboten zusammen, die gerade durch ihre Kombination für unsere Kunden entscheidende Verbesserungen erbringen.

Regional betrachtet sehen wir insbesondere bei Geldautomaten, aber auch bei der IT-Ausstattung der expandierenden Handelsketten bedeutendes Wachstumspotenzial in den Schwellenländern.

Künftige Entwicklung der Beschäftigung. Neben den bereits eingeleiteten Maßnahmen auf der Vertriebs- und Kostenseite setzen wir die bereits laufenden Strukturanpassungen fort. Diese führten zum Beispiel dazu, dass wir uns international verstärkten – vor allem in der Region Asien/Pazifik – und dabei Umfang und Anteil der deutschen Belegschaft entsprechend der wachsenden Bedeutung außereuropäischer Wachstumsmärkte anpassten.

Angesichts der bestehenden Unsicherheiten vor allem in unserem europäischen Markt schließen wir nicht aus, dass wir die laufenden Personalanpassungen hin zum immer bedeutenderen Geschäft in der Region Asien/Pazifik sowie zum wachsenden Software/Services-Geschäft im Geschäftsjahr 2011/2012 beschleunigen.

Abhängig vom Geschäftsverlauf wird sich der Personalstand im Geschäftsjahr 2011/2012 etwa auf dem Niveau des Vorjahres bewegen.

Erwartete Geschäftslage.

Voraussichtliche Umsatzentwicklung. Vor dem Hintergrund einer nachlassenden Konjunktur und der gestiegenen Unsicherheiten vor allem im Bankensektor erwartet Wincor Nixdorf aus Europa keinen nachdrücklichen Umsatzschub. Gleichwohl ist das Geschäft in dieser Region aufgrund seines hohen Anteils am Gesamtumsatz wesentlich für das Wachstum des Unternehmens. Ein Rückgang im europäischen Geschäft könnte daher auch nicht vollständig durch einen Ausbau des Geschäfts in Schwellenländern ausgeglichen werden – etwa durch die Region Asien/Pazifik/Afrika, in der ein weiterhin gutes Geschäft erwartet wird. Zudem werden aus der Region Amerika keine signifikanten Wachstumsimpulse erwartet.

Aktuell – im November 2011 – scheidet eine belastbare Prognose an der Unwägbarkeit, inwieweit die bestehenden Unsicherheiten von stabilisierenden Momenten kompensiert werden können. Wincor Nixdorf hält daher im Geschäftsjahr 2011/2012 einen leichten Umsatzrückgang für möglich, ebenso ein Umsatzwachstum leicht über dem Anstieg des Vorjahres.

Dessen ungeachtet stellt sich Wincor Nixdorf für das erste Quartal des Geschäftsjahres 2011/2012 auf einen Umsatzrückgang gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal ein.

Entwicklung nach Geschäftsarten. Im Geschäft mit Hardware erwarten wir keine besonderen Wachstumsimpulse und schliessen sogar einen Umsatzrückgang nicht aus. Das **Software/Services-Geschäft** hat sich in den zurückliegenden Jahren gut entwickelt. Dennoch ist es möglich, dass sich das Wachstum in diesem Bereich abschwächt, da der Erfolg unserer Software und Services auch von der Nachfrage nach unserer Hardware abhängt.

Erwartete Ertragslage.

Voraussichtliche Ergebnisentwicklung. In Anbetracht der Unsicherheiten für die Umsatzentwicklung lässt sich im Spätherbst 2011 keine tragfähige Prognose für das operative Ergebnis im Geschäftsjahr 2011/2012 stellen.

Vor allem aufgrund von Skaleneffekten könnte sich die Umsatzentwicklung überproportional stark auf die Entwicklung des operativen Ergebnisses EBITA auswirken. Hinzu kommen Mix-Effekte (z.B. Produkte, Regionen) ebenso wie Kosten für mögliche Strukturanpassungen. Entsprechend unserer Umsatzeinschätzung für das Geschäftsjahr 2011/2012 halten wir einen deutlichen ErgebnISRückgang für ebenso möglich wie eine Ergebnisentwicklung leicht über Vorjahr.

Ungeachtet dessen rechnen wir im ersten Geschäftsquartal 2011/2012 angesichts des abzusehenden Umsatzrückgangs mit einem ErgebnISRückgang im zweistelligen Prozentbereich gegenüber dem guten Niveau des Vorjahresquartals.

Voraussichtliche Entwicklung wesentlicher GuV-Posten. Neben einem weiteren Ausbau unseres Vertriebs in Schwellenländern konzentrieren wir uns im Geschäftsjahr 2011/2012 darauf, **wichtige Kostenpositionen** signifikant zu verbessern. Im Fokus: die weitere Senkung der Herstellkosten über die gesamte Prozesskette hinweg sowie die weitere Erschließung von Kostensenkungspotenzialen bei den Vertriebs-

und Verwaltungskosten. Um unsere ausgezeichnete Position als Innovationstreiber zu sichern, werden wir im Geschäftsjahr 2011/2012 unser langjährig hohes Investitionsniveau im Bereich **Forschung und Entwicklung** halten. Erneut beabsichtigen wir, mehr als 4% unseres Umsatzes in Forschungs- und Entwicklungsvorhaben zu investieren.

Wesentliche inhaltliche Schwerpunkte sind dabei der Ausbau unserer Plattformtechnologien für Retailbanking und Handel, die Erweiterung unserer Software-Suiten für beide Branchen sowie die kontinuierliche Verbesserung unserer Lösungen hinsichtlich der Kosten und des Ressourcenverbrauchs über den gesamten Lebenszyklus hinweg.

Unser Ziel ist es, unsere Entwicklungsfortschritte mit dem bestmöglichen Know-how zu möglichst geringen Kosten zu erzielen.

Wir rechnen damit, dass die **Konzernsteuerquote** im laufenden Geschäftsjahr in etwa auf dem Niveau des Vorjahres liegen wird.

Erwartete Finanzlage.

Die unsichere Geschäftsentwicklung könnte im Geschäftsjahr 2011/2012 auch unsere Vermögens- und Finanzlage beeinflussen. Dabei gilt jedoch: Auf jene Faktoren, die unser Unternehmen in der Vergangenheit bereits besonders ausgezeichneten, werden wir auch in einem unsicheren Umfeld besonderes Augenmerk richten.

Dies sind neben einer starken Bilanz eine stabile Eigenkapitalquote von mehr als 25% sowie eine vergleichsweise niedrige Nettoverschuldung. Wir haben in diesem Zusammenhang bereits in der Vergangenheit gezeigt, dass wir unsere finanziellen Leitlinien an fundamentalen Grundsätzen orientieren. Dazu gehört auch der Anspruch einen starken Cash-flow zu erwirtschaften.

Hinsichtlich der zeitlichen Weiterführung unserer Finanzierungskapazitäten befinden wir uns im Spätherbst 2011 in Gesprächen mit entsprechenden Partnern.

Voraussichtliche Entwicklung der Dividende. Auch im Geschäftsjahr 2011/2012 soll sich der Vorschlag für eine Dividende an der Vorgehensweise orientieren, die wir beim Börsengang im Jahr 2004 zu unserer Maxime gemacht haben: Danach sollen etwa 50% des in einem Geschäftsjahr erzielten Periodenergebnisses als Dividende ausgeschüttet werden. In dieser Kontinuität sehen wir ein wesentliches Element unserer auf Verlässlichkeit angelegten Unternehmenspolitik.

Chancen.

Chancen aus der Entwicklung der Rahmenbedingungen. Fortgesetzte Chancen, wenn auch möglicherweise vorübergehend eingeschränkt, sehen wir in dem grundlegenden Trend bei Retailbanken und Handelsunternehmen, ihre Wettbewerbsstärke über Investitionen in Informationstechnologie zu verbessern. Darauf zielen vor allem unsere Rationalisierungs- und Automatisierungslösungen ab. Deren Wettbewerbsfähigkeit sehen wir besonders durch unsere CINEO-Systemfamilie gestärkt, die in beiden Branchen als innovativ anerkannt ist. Gleichwohl wird die Nachfrage nach diesen Systemen vor allem auch davon bestimmt, wie sich die derzeit bestehenden Unsicherheiten für Banken vor allem in unserem Kernmarkt Europa auflösen.

Zusätzliches Wachstum erwarten wir hingegen verstärkt in Schwellenländern die ihre positive wirtschaftliche Entwicklung trotz der fortdauernden Unsicherheiten fortsetzen.

Gesamtaussagen zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns.

Bis November 2011 haben sich die Einschätzungen für die weltwirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2012 deutlich eingetrübt: So sieht die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) in einer Stellungnahme eine insgesamt dramatische Zunahme der Unsicherheiten hinsichtlich der Weltkonjunktur.

Wincor Nixdorf spürt entsprechende Unsicherheiten vor allem im europäischen Bankenmarkt und beurteilt die Rahmenbedingungen für das Geschäft zumindest im Geschäftsjahr 2011/2012 abwartend und skeptisch. Eine belastbare Prognose scheitert an der Unwägbarkeit, inwieweit die bestehenden Unsicherheiten von stabilisierenden Momenten kompensiert werden können.

Das Unternehmen hält vor diesem Hintergrund im Geschäftsjahr 2011/2012 einen leichten Umsatzrückgang für möglich, ebenso wie ein Umsatzwachstum leicht über dem Anstieg des Vorjahres.

In Anbetracht der Unsicherheiten für die Umsatzentwicklung lässt sich im Spätherbst 2011 keine tragfähige Prognose für das operative Ergebnis im Geschäftsjahr 2011/2012 stellen.

Vor allem aufgrund von Skaleneffekten könnte sich die Umsatzentwicklung überproportional auf die Entwicklung des operativen Ergebnisses EBITA auswirken. Hinzu kommen Mix-Effekte (z. B. Produkte, Regionen) ebenso wie Kosten für mögliche Strukturanpassungen. Entsprechend unserer Umsatzeinschätzung für das Geschäftsjahr 2011/2012 halten wir einen deutlichen Ergebnisrückgang für ebenso möglich wie eine Ergebnisentwicklung leicht über Vorjahr.

Dessen ungeachtet stellt sich Wincor Nixdorf für das erste Quartal des Geschäftsjahres 2011/2012 gegenüber dem guten Vorjahresquartal auf einen Umsatzrückgang ein sowie auf einen Rückgang des operativen Ergebnisses im zweistelligen Prozentbereich.

Auch für das Geschäftsjahr 2012/2013 lässt sich eine grundlegende Verbesserung der Rahmenbedingungen noch nicht absehen. Daher halten wir es durchaus für möglich, dass sich die Unsicherheiten in der Umsatz- und Ergebnisentwicklung in Abhängigkeit von der Gesamtkonjunktur fortsetzen.

Disclaimer. Der Prognosebericht 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 2010/2011.

	in Mio. €		
	2010/2011 ¹	2009/2010 ²	Veränderung
Umsatzerlöse	2.328	2.239	4 %
Umsatzkosten	-1.758	-1.677	5 %
Bruttoergebnis vom Umsatz	570	562	1 %
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	24,5 %	25,1 %	
Forschungs- und Entwicklungskosten	-100	-101	-1 %
Forschungs- und Entwicklungskosten in % vom Umsatz	4,3 %	4,5 %	
Vertriebs- und Verwaltungskosten ³	-308	-299	3 %
Vertriebs- und Verwaltungskosten in % vom Umsatz	13,2 %	13,4 %	
EBITA⁴	162	162	0 %
EBITA in % vom Umsatz (EBITA-Rendite)	7,0 %	7,2 %	
Abschreibungen auf Sachanlagen und Lizenzen sowie Wertminderungen auf reparable Ersatzteile	63	61	3 %
EBITDA	225	223	1 %
EBITDA in % vom Umsatz (EBITDA-Rendite)	9,7 %	10,0 %	
Finanzerträge/Finanzaufwendungen	-7	-6	-1
Ergebnis vor Ertragsteuern	155	156	-1 %
Laufende Steuern vom Einkommen und Ertrag	-39	-46	7
Latente Steuererträge und -aufwendungen	-8	-4	-4
Ertragsteuern	-47	-50	3
Steuerquote	30 %	32 %	
Periodenergebnis	108	106	2 %
Ergebnisanteil anderer Gesellschafter	-1	0	-1
Ergebnisanteil der Aktionäre der Wincor Nixdorf AG	107	106	1 %

¹01.10.2010–30.09.2011.

²01.10.2009–30.09.2010.

³Inklusive sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen.

⁴Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Zinsen, Steuern und Amortisation von Geschäfts- oder Firmenwert.

Konzernbilanz zum 30. September 2011.

Aktiva	in Mio. €		
	30.09.2011	30.09.2010	Veränderung
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	354	352	2
Sachanlagen	151	153	-2
Finanzanlagen	7	1	6
Reparable Ersatzteile	25	22	3
Latente Steueransprüche	27	26	1
Sonstige Vermögenswerte	5	4	1
	569	558	11
	44 %	44 %	-
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	266	288	-22
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	387	341	46
Sonstige Vermögenswerte	63	64	-1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	22	20	2
	738	713	25
	56 %	56 %	-
Summe Aktiva	1.307	1.271	36
Passiva	in Mio. €		
	30.09.2011	30.09.2010	Veränderung
Eigenkapital	330	358	-28
	25 %	28 %	-
Langfristige Schulden			
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	24	23	1
Sonstige Rückstellungen	47	47	0
Finanzverbindlichkeiten	2	115	-113
Latente Steuerverbindlichkeiten	28	18	10
Sonstige Verbindlichkeiten	3	6	-3
	104	209	-105
	8 %	17 %	-
Kurzfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	123	146	-23
Finanzverbindlichkeiten	197	39	158
Erhaltene Anzahlungen	19	32	-13
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	288	274	14
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	25	23	2
Sonstige Verbindlichkeiten	221	190	31
	873	704	169
	67 %	55 %	-
Summe Passiva	1.307	1.271	36
Working Capital	263	235	28
Nettoverschuldung	199	134	65

Konzern-Kapitalflussrechnung.

	in Mio. €		
	2010/2011	2009/2010	Veränderung
EBITA	162	162	0
Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	54	52	2
Wertminderungen auf reparable Ersatzteile	9	9	0
EBITDA	225	223	2
Gezahlte und erhaltene Zinsen	-5	-5	0
Gezahlte Ertragsteuern	-37	-52	15
(+/-) Working Capital	-31	-33	2
(+/-) Sonstige Vermögenswerte und übrige sonstige Verbindlichkeiten sowie Rückstellungen und sonstige nicht zahlungswirksame Sachverhalte	-8	21	-29
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	144	154	-10
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-66	-62	-4
darin Akquisitionstätigkeit	-3	0	-3
darin Investition in reparable Ersatzteile	-12	-10	-2
darin Investition in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-52	-53	1
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-54	-116	62
darin Nettoveränderung Finanzkredite	85	-37	122
darin Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile	-89	-14	-75
darin Auszahlungen an Gesellschafter	-53	-59	6
Zahlungswirksame Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	24	-24	48
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Berichtsperiode	-18	6	-24
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Ende der Berichtsperiode	6	-18	24
Free Cashflow	80	91	-11

Segmentbericht.

Operative Segmente.

in Mio. €

	Banking	Retail	Konzern
Umsatz mit externen Kunden	1.527 (1.497)	801 (742)	2.328 (2.239)
Operatives Ergebnis (EBITA)	120 (126)	42 (36)	162 (162)
Segmentvermögen	577 (562)	273 (262)	850 (824)
Segmentverbindlichkeiten	255 (250)	137 (145)	392 (395)
Investitionen in gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	44 (46)	7 (6)	51 (52)
Investitionen in reparable Ersatzteile	10 (8)	2 (2)	12 (10)
Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	47 (44)	7 (8)	54 (52)
Wertminderungen auf reparable Ersatzteile	7 (7)	2 (2)	9 (9)
Forschungs- und Entwicklungskosten	68 (67)	32 (34)	100 (101)

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	1.735 (1.603)	612 (644)	356 (332)	237 (304)	2.328 (2.239)
Segmentvermögen	600 (560)	332 (295)	200 (193)	50 (71)	850 (824)
Langfristige Vermögenswerte	173 (171)	157 (153)	16 (16)	6 (6)	195 (193)
Investitionen in gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	48 (43)	38 (37)	2 (3)	1 (6)	51 (52)
Investitionen in reparable Ersatzteile	11 (9)	11 (9)	1 (1)	0 (0)	12 (10)

Die Vorjahresvergleichszahlen sind jeweils in Klammern angegeben.