

ERKLÄRUNG DES VORSTANDS.

Für die Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts trägt der Vorstand der Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft, Paderborn, die Verantwortung.

Der Konzernabschluss wurde unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und unter Anwendung der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt. Der Konzernlagebericht steht mit dem Konzernabschluss in Einklang.

Auf Veranlassung des Vorstands werden die Ordnungsmäßigkeit der Berichterstattung und die Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften durch Einrichtung wirksamer interner Kontrollsysteme bei den Unternehmen sichergestellt, die in den Konzernabschluss einbezogen wurden. Außerdem wird durch geeignete Aus- und Fortbildungsmaßnahmen gewährleistet, dass die verantwortlichen Mitarbeiter den Anforderungen gerecht werden können. Die Einhaltung der Richtlinien und Vorschriften sowie die Zuverlässigkeit und Funktionsfähigkeit der Kontrollsysteme werden kontinuierlich durch die interne Revision konzernweit geprüft.

Diese Maßnahmen und die nach konzerneinheitlichen Richtlinien durchgeführte Berichterstattung gewährleisten einerseits, dass die zahlenmäßige Abbildung der Geschäftsvorgänge den tatsächlichen Verhältnissen entspricht. Andererseits wird die Geschäftsführung in die Lage versetzt, Veränderungen in den wirtschaftlichen Entwicklungen sowie die sich daraus ergebenden Vermögens- und Finanzrisiken frühzeitig zu erkennen.

Die für den Konzern eingerichteten Risikomanagementsysteme stellen entsprechend den rechtlichen Anforderungen sicher, dass Entwicklungen, die den Fortbestand der

Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft und des Wincor Nixdorf-Konzerns gefährden können, rechtzeitig bemerkt und gegebenenfalls Gegenmaßnahmen ergriffen werden können. Hierdurch wird gleichzeitig die Basis für zutreffende Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht sowie in darin enthaltenen Einzelabschlüssen geschaffen.

Der Vorstand ist dem Ziel verpflichtet, den Wert des Unternehmens kontinuierlich zu erhöhen. Die Führung des Konzerns erfolgt gemäß den Prinzipien eines nachhaltigen Wirtschaftens im Interesse der Aktionäre und im Bewusstsein der Verantwortung gegenüber Mitarbeitern, Gesellschaft und Umwelt in allen Ländern, in denen Wincor Nixdorf tätig ist.

Vorstand und Aufsichtsrat haben gemäß § 161 AktG eine gemeinsame Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex verabschiedet.

Die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft hat entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung und dem Auftrag des Aufsichtsrats den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht geprüft. Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht sowie der Prüfungsbericht wurden in Anwesenheit des Abschlussprüfers im Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats eingehend erörtert. Aus dem Bericht des Aufsichtsrats geht das Ergebnis der Erörterung hervor.

Die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft hat einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Der Vorstand der Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft

INHALT KONZERNLAGEBERICHT.

Unternehmensprofil	58
Leitung und Kontrolle des Unternehmens durch Vorstand und Aufsichtsrat	59
Strategie, Ziele und Wertemanagement bei Wincor Nixdorf	61
Unternehmenssteuerung zur nachhaltigen Wertsteigerung	63
Rahmenbedingungen	64
Geschäftsverlauf Konzern	69
Umsatzentwicklung	69
Entwicklung in den Regionen	69
Entwicklung nach Geschäftsarten	70
Kostenentwicklung	73
Ergebnisentwicklung	73
Ausschüttung	74
Geschäftsverlauf Segmente	75
Segment Banking	75
Segment Retail	79
Akquisitionen und Neugründungen	81
Investitionen	82
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	82
Forschung und Entwicklung	86
Beschaffung und Logistik	88
Mitarbeiter	88
Risikobericht	90
Nachtragsbericht	94
Prognosebericht	94

KONZERNLAGEBERICHT DER WINCOR NIXDORF AG.

UNTERNEHMENSPROFIL.

Der Wincor Nixdorf-Konzern (»Wincor Nixdorf« oder »Konzern«) ist einer der weltweit führenden Anbieter von IT-Lösungen für Retailbanken und Handelsunternehmen. Der Hauptsitz unseres Unternehmens und ein großer Teil der Produktion befinden sich in Deutschland. Gleichzeitig ist Wincor Nixdorf ein international aufgestelltes Unternehmen. Das Auslandsgeschäft ist in den vergangenen Jahren ständig gewachsen. Rund 70% unseres Umsatzes erzielen wir im Ausland. In mehr als 90 Ländern der Erde ist Wincor Nixdorf präsent. In 34 Ländern haben wir eigene Tochtergesellschaften. Die wichtigsten Produktionsstandorte sind in Paderborn, Singapur und Shanghai. Wir sind dank unseres dichten Service- und Vertriebsnetzes in der Lage, unser Geschäft in den wichtigsten Auslandsmärkten effizient und erfolgreich zu steuern.

Mit unseren Produkten und Lösungen optimieren wir die Geschäftsprozesse unserer Kunden im Filialbereich von Banken und Handelsunternehmen. Dabei ist es das Ziel, den

Kunden die für ihre Anforderungen bestmögliche Lösung anbieten zu können, unabhängig davon, wo sie auf der Welt zu Hause sind. Das Produktportfolio umfasst Hardware, Software, Consultingleistungen und IT-Services. Mit unseren Produkten konzentrieren wir uns darauf, die Kosten und die Komplexität der Prozesse zu verringern und den besten Service für die Kunden zu bieten. Dabei achten wir vor allem darauf, dass sich unsere Produkte in die IT- und Datenstrukturen des Gesamtunternehmens einfach integrieren lassen.

Unsere besondere Stärke sehen wir darin, vernetzte Lösungen anbieten zu können, die ganze Geschäftsprozesse abdecken. Dabei kombinieren wir Hardware, Software und IT-Services nach dem speziellen Anforderungsprofil der Kunden. Beispiele dafür sind das Cash Management (Bargeldhandling in der Filiale), das IT Enterprise Management (IT-Steuerung und -Überwachung von Systemen) sowie Sicherheitslösungen für die Filial-IT. Wir gehen sogar noch einen Schritt weiter. Wenn die Kunden es wünschen, treten wir im Rahmen von Outsourcing-Verträgen in die Verant-

wortung für die Betriebsführung ihrer IT-Prozesse ein. So übernehmen wir die Verantwortung für Prozesse, die nicht zu den Kernaufgaben der Banken gehören. Kostenstrukturen lassen sich so flexibler gestalten, Investitionen etwa bei Technologiesprüngen werden vermieden, weil wir stets moderne Technologien bereitstellen, und die Verfügbarkeit der Systeme erhöht sich.

Know-how aus dem Kerngeschäft mit Banken und Handelsunternehmen nutzen wir, um unser Leistungsangebot auf weitere Branchen zu übertragen. Zu unseren Kunden gehören mittlerweile Lotteriegesellschaften, Tankstellen- und Restaurantketten sowie Post- und Logistikunternehmen mit großen Filialnetzen.

Informationen zu den Wettbewerbspositionen und zu wesentlichen Absatzmärkten sind in den Abschnitten »Strategie, Ziele und Wertemanagement bei Wincor Nixdorf« (Seiten 61 ff.) und »Entwicklung in den Regionen« (Seiten 69 f.) zu finden.

Im Retailbanking verfügt Wincor Nixdorf über eine umfangreiche Palette an Leistungen zur Filialrestrukturierung, zur Automatisierung von Prozessen und für die Verlagerung von kundenbezogenen Geschäftsvorgängen auf Selbstbedienungs-(SB-)Systeme (Geldautomaten, Informations- und Transaktionsterminals oder Belegdrucker). Für den Betrieb von SB-Systemen bietet Wincor Nixdorf Software, mit der nicht nur die eigenen, sondern auch Automaten anderer Hersteller betrieben werden können (Multi-vendor-Fähigkeit). Um den Vertriebskanal SB und weitere Vertriebskanäle wie das Internet- oder Telefon-Banking auf einer Plattform zusammenzuführen und so einen ganzheitlichen Bank-Kunden-Service über alle Vertriebskanäle sicherzustellen, haben wir eine netzzentrierte Software-Lösung (ProClassic/Enterprise) entwickelt, die eine einheitliche Architektur- und Lösungsbasis darstellt.

Handelsunternehmen bietet Wincor Nixdorf Hard- und Software-Lösungen zur Filialautomatisierung wie SB-Kassenkonzepte (Self-Checkout), elektronische Regalauszeichnungen- oder Leergutrücknahmesysteme sowie elektronische Kassensysteme (EPOS-Systeme) mit der notwendigen Software für den Abverkauf an. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Integration der Filiale in die unternehmensweite IT-Infrastruktur. Dazu gehören Lösungen zur Verwaltung und Steuerung der Logistikkette (Supply & Demand) und zur optimalen Gestaltung der Wertschöpfungskette unter Berücksichtigung eines kundenorientierten Angebots (ECR = Efficient Consumer Response). In ausgewählten Ländern ist das Unternehmen im Bereich IT- und Business-Consulting mit dem Schwerpunkt SAP aktiv.

Damit sich Banken und Handelsunternehmen voll auf das operative Geschäft konzentrieren können, stellt Wincor Nixdorf mit umfassenden Services die Verfügbarkeit der installierten Systeme über den gesamten Produktlebenszyklus sicher. Das Spektrum der angebotenen Leistungen reicht hier von der telefonischen Beratung über das Management der Vor-Ort-Services bis zur weltweiten Ersatzteillogistik.

LEITUNG UND KONTROLLE DES UNTERNEHMENS DURCH VORSTAND UND AUFSICHTSRAT.

Vorstand. Die Wincor Nixdorf AG wird von einem vierköpfigen Vorstand geführt. Vorstandsvorsitzender ist Karl-Heinz Stiller. Dem Vorstand gehören zudem Eckard Heidloff (stellv. Vorstandsvorsitzender), Stefan Auerbach und Jürgen Wilde an.

Der Vorstand leitet die Gesellschaft in eigener Verantwortung und führt die Geschäfte nach den gesetzlichen Vorschriften, der Satzung der Wincor Nixdorf AG und der

Geschäftsordnung für den Vorstand. Im Mittelpunkt aller Entscheidungen und aller Handlungen steht dabei, die Interessen des Unternehmens zu wahren. Beschlüsse werden grundsätzlich mit einfacher Mehrheit getroffen. Bei Stimmengleichheit zählt die Stimme des Vorstandsvorsitzenden doppelt. Bestimmte Geschäfte, die in der Geschäftsordnung für den Vorstand definiert sind, bedürfen der Zustimmung durch den Aufsichtsrat.

Die strategische Ausrichtung des Unternehmens stimmt der Vorstand mit dem Aufsichtsrat ab und setzt sie verantwortlich um. Der Vorstand achtet darauf, dass die im Unternehmen eingesetzten Instrumente effektiv und effizient sind. Ziele von Wincor Nixdorf sind, die Kunden besser als der Wettbewerb zu bedienen und den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Die Planungs-, Kontroll- und Risikomanagementsysteme haben deshalb einen hohen Stellenwert in der Unternehmensführung. Mit diesen Instrumenten wird das Unternehmen gesteuert.

Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Planung, Geschäftsentwicklung und Risikosituation. Abweichungen in der Planung oder bei den festgelegten Zielen werden dem Aufsichtsrat berichtet und erläutert.

Aufsichtsrat. Der Aufsichtsrat überwacht die Tätigkeit des Vorstands. Der Aufsichtsrat übt seine Tätigkeit nach Maßgabe der Gesetze, der Satzung, der Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat und etwaiger Beschlüsse des Aufsichtsrats aus. Aufsichtsrat und Vorstand arbeiten vertrauensvoll zum Wohle des Unternehmens zusammen.

Der Aufsichtsrat der Wincor Nixdorf AG setzt sich nach dem Mitbestimmungsgesetz von 1976 aus zwölf Aufsichtsratsmitgliedern zusammen. Sechs Mitglieder vertreten die Anteilseigner, sechs Mitglieder die Arbeitnehmer.

Der Aufsichtsrat entscheidet durch Beschluss. Die Beschlüsse werden mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst, soweit nicht im Gesetz andere Mehrheiten zwingend vorgeschrieben sind. Ergibt eine Abstimmung im Aufsichtsrat Stimmengleichheit, so hat bei einer erneuten Abstimmung über denselben Beschlussgegenstand, wenn auch sie Stimmengleichheit ergibt, der Vorsitzende zwei Stimmen.

Der Aufsichtsrat hat aus seiner Mitte gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG einen Vermittlungsausschuss sowie des Weiteren einen Personalausschuss und einen Prüfungsausschuss (Audit Committee) gebildet. Die Ausschussvorsitzenden berichten dem Aufsichtsrat regelmäßig – spätestens in der nächsten Sitzung – über die wesentlichen Ergebnisse der Verhandlungen der Ausschüsse.

Der Personalausschuss hat vier Mitglieder. Er besteht aus jeweils zwei Vertretern der Anteilseigner und zwei Vertretern der Arbeitnehmerseite. Vorsitzender des Personalausschusses ist Johannes P. Huth, der Vorsitzende des Aufsichtsrats. Der Personalausschuss bereitet die Personalentscheidungen des Aufsichtsrats vor, insbesondere die Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern sowie die Ernennung des Vorsitzenden. Unter Beachtung der gesetzlichen Bestimmungen sowie der Festlegungen in der Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat entscheidet der Personalausschuss statt des Aufsichtsrats über bestimmte Geschäfte.

Der Prüfungsausschuss besteht ebenfalls aus vier Mitgliedern und ist wie der Personalausschuss mit je zwei Vertretern der Anteilseigner und zwei Vertretern der Arbeitnehmerseite besetzt. Den Vorsitz des Prüfungsausschusses hat Hero Brahms. Der Prüfungsausschuss bereitet die Entscheidungen des Aufsichtsrats über die Feststellung des Jahresabschlusses und die Billigung des Konzernabschlusses vor.

Er prüft vorab den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, die Lageberichte und den Vorschlag für die Gewinnverwendung. Außerdem unterstützt der Prüfungsausschuss den Aufsichtsrat bei der Überwachung der Geschäftsführung und achtet darauf, dass das Risiko- und Chancenmanagementsystem eingehalten wird.

Die Vergütung des Aufsichtsrats sowie der Aktienbesitzer der Mitglieder des Aufsichtsrats werden im jährlichen Geschäftsbericht der Gesellschaft veröffentlicht. Die Zusammenarbeit im Aufsichtsrat zwischen den Vertretern der Anteilseigner und den Vertretern der Arbeitnehmer ist auf Konsens ausgerichtet.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten eine feste, nach Ablauf des Geschäftsjahrs zahlbare Jahresvergütung: Einzelheiten dazu ebenso wie zur Vergütung des Vorstands finden sich im Konzernanhang unter der Anmerkung »Beziehungen zu nahe stehenden Personen und Unternehmen«.

STRATEGIE, ZIELE UND WERTEMANAGEMENT BEI WINCOR NIXDORF.

Erfolgreiche Strategie für weiteres Wachstum.

Wincor Nixdorf will seine Marktposition als einer der drei international führenden Anbieter von IT-Lösungen für das Filialgeschäft im Retailbanking und im Handel weiter profitabel ausbauen und Marktanteile dazugewinnen (Informationen zur Marktposition siehe Seite 62). Die Strategie von Wincor Nixdorf beruht dabei auf drei Säulen:

- Wir bauen das Kerngeschäft und die Kernkompetenzen aus.
- Wir dehnen das Geschäft weltweit aus.
- Wir erschließen neue Wachstumspotenziale.

Diese Strategie verfolgt Wincor Nixdorf bereits von Anfang an. Sie ist die Richtschnur für unser unternehmerisches Handeln und zugleich qualitativer Gradmesser für die weitere Entwicklung des Unternehmens. Durch die konsequente Umsetzung dieser Strategie hat Wincor Nixdorf in den letzten Jahren seine Marktpositionen ausgebaut sowie Umsatz und operatives Ergebnis kontinuierlich gesteigert.

Ausbau des Kerngeschäfts und der Kernkompetenzen.

Das Filialgeschäft von Banken und Handelsunternehmen gehört zum Kerngeschäft von Wincor Nixdorf. Die Stärke von Wincor Nixdorf liegt darin, Hardware mit Software und Services zu kombinieren sowie markt- und kundengerechte Lösungsangebote zu entwickeln. Dabei basieren alle unsere Lösungen auf offenen Standards und stellen eine reibungslose Integration in die bestehenden IT-Umgebungen unserer Kunden sicher. Diese Wettbewerbsvorteile auszubauen, ist ein wichtiges Ziel von Wincor Nixdorf. Die Entwicklung eigener Produkte, Software und Services und das Erschließen weiterer Marktpotenziale stehen dabei im Vordergrund.

Im Produktbereich konzentriert sich Wincor Nixdorf auf die Bereiche Selbstbedienung, Automatisierung und elektronische Kassensysteme. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Entwicklung, Produktion und Vermarktung von innovativen High-End-Lösungen. Durch innovative Lösungskonzepte in diesen Bereichen wollen wir uns als Premiumanbieter in diesem Markt etablieren. Gleichzeitig hat Wincor Nixdorf einen internationalen Fertigungsverbund aufgebaut sowie Produkte und Prozessabläufe standardisiert, um die zunehmende Nachfrage der Kunden marktnah und kostenoptimiert bedienen zu können.

Der Umsatzanteil, den Wincor Nixdorf mit Solutions/Services erzielt, soll langfristig bei rund 50% des Umsatzes liegen. Wachstumsträger ist hier der weltweite Ausbau der

Produkt-Services, das Outsourcing von kompletten SB- und Filialnetzen sowie Anwendungssoftware für die Integration von Geschäftsprozessen oder von unterschiedlichen Vertriebskanälen.

Die zentrale Anforderung unserer Kunden ist eine hohe Verfügbarkeit ihrer Systeme und Lösungen bei gleichzeitig geringen Kosten über den gesamten Einsatzzeitraum der Lösungen. Diesem Bedürfnis entsprechen wir einerseits mit einem umfassenden Angebot von Services entlang der kompletten Wertschöpfungskette. Andererseits bieten wir unseren Kunden Software für den Betrieb von Systemen in den Filialen von Banken und Handelsunternehmen an, die nach dem netzzentrischen Ansatz entwickelt wurde. Die Anwendung dieses Ansatzes vereinfacht die Software-Verteilung und -Wartung und senkt die Kosten.

Neben Software für den Betrieb einzelner Systeme und Netzwerke bieten wir unseren Kunden auch Software an, die vorzugsweise in Kombination mit Hardware und IT-Services zur umfassenden Verbesserung von Kundengeschäftsprozessen dient. Ein Beispiel ist unsere Cash-Management-Software, mit der wir die Bargeldlogistik bei Kunden optimieren und steuern.

Um das Geschäft mit IT-Services weiter voranzutreiben, bauen wir unsere internationalen Ressourcen in diesem Bereich aus und erweitern unser Service-Netz zur Optimierung der Kundenbetreuung. Gleichzeitig erweitern und aktualisieren wir kontinuierlich unser Portfolio an Services und dehnen es auch auf benachbarte Branchen aus. So erbringen wir bereits IT-Services-Leistungen für Terminal-Lösungen im Lotteriegeschäft und für Leergutrücknahmesysteme.

Weltweite Ausdehnung des Geschäfts. Als Anbieter integrierter Leistungen ist Wincor Nixdorf in den vergangenen Jahren vor allem im europäischen Ausland stark gewachsen. Unsere globale Marktposition wollen wir weiter

verbessern und uns vom gegenwärtigen Platz 3 weiter an die Spitze in unseren Segmenten vorarbeiten. Als ein Indikator für die gegenwärtige Marktposition dient die Quote von Auslieferungen bei Geldausgabeautomaten und EPOS-Systemen. Um unsere Stärken in einzelnen Ländern zu bündeln und noch besser zu entfalten, vermitteln wir mit dem konzernweiten »Road to the Top«-Programm Best-Practice-Beispiele zum Ausbau der Marktpositionen. Mittelfristiges Ziel ist es, unser Kerngeschäft in Europa weiter zu stärken und die Marktführerschaft in dieser Region zu übernehmen. Im Retailgeschäft ist uns dies bereits gelungen. Im Banking sind wir in Europa die Nummer 2. Zielmärkte für forciertes Wachstum sind für uns die Regionen Asien und Amerika, mit dem Schwerpunkt USA. Um diese Regionen intensiver bearbeiten zu können, haben wir zu Beginn des Berichtsjahrs Regional-Verantwortliche auf Geschäftsleitungsebene für diese Regionen ernannt. Sie haben die Aufgabe, die Unternehmensaktivitäten in diesen Regionen zu koordinieren, die bestehenden Ressourcen zu bündeln und strategisch wichtige Kunden zielorientiert aufzubauen.

Ein wesentlicher Baustein unserer weltweiten Expansion ist das globale Fertigungskonzept. Durch die Fertigung vor Ort sind wir gerade in Wachstumsregionen dicht am Kunden und können ihn schnell und kostenoptimal bedienen. Durch den Ausbau der anwenderbezogenen Entwicklung lassen sich zudem die spezifischen Anforderungen unserer Kunden erfüllen.

Weitere internationale Wachstumspotenziale erschließen wir über unser Services-Geschäft und den Ausbau eines flächendeckenden Service-Netzes. In Europa ist dies bereits weitgehend installiert, in den Regionen Amerika und Asien werden wir unser Service-Netz erweitern.

Erschließung weiterer Wachstumspotenziale. Um zusätzliche Wachstumspotenziale zu erschließen, erweitern wir unser Leistungsangebot. Erfolgreiche Beispiele dafür waren im abgelaufenen Geschäftsjahr unsere Outsourcing-Aktivitäten im Filialgeschäft der Banken sowie der Erfolg unserer Leergutrücknahmesysteme im Handel. Gleichzeitig übertragen wir unser Know-how aus dem Filialgeschäft von Banken und Handelsunternehmen auf benachbarte kleinere Branchen. Dies sind Lotteriegesellschaften, Tankstellen- und Restaurantketten sowie Postorganisationen mit großen Filialnetzen. Wir erschließen uns hier weitere Wachstumspotenziale, ohne den Fokus auf das Kerngeschäft zu vernachlässigen.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG ZUR NACHHALTIGEN WERTSTEIGERUNG.

Unser vorrangiges Ziel ist es, den Unternehmenswert von Wincor Nixdorf nachhaltig zu steigern. Dies erfordert langfristiges Denken und Handeln. Erfolgskriterien, an denen wir die nachhaltige Wertsteigerung messen, sind wachsende Ertragskraft, innovative Produkte und Lösungen, steigende Renditen sowie neue und sichere Arbeitsplätze.

Wincor Nixdorf möchte weiterhin Umsatz und Gewinn kontinuierlich steigern und dabei über dem Branchendurchschnitt liegen. Die Ziele des Konzerns sind durchgängig so formuliert, dass alle Maßnahmen und Prozesse auf profitables Wachstum des Konzerns ausgerichtet sind.

Das Vergütungssystem zeichnet sich durch einen hohen Anteil an variablen Gehaltsbestandteilen aus. Es kommt in sämtlichen Bereichen des Konzerns – von der Produktion bis hin zum Management – zum Einsatz.

Der Wincor Nixdorf-Konzern steuert das operative und nicht operative Geschäft über verschiedene finanzielle und nicht finanzielle Kenngrößen, die auf Konzernebene in zentrale Steuerungsgrößen einfließen. Die verwendeten Steuerungsgrößen sind aufeinander abgestimmt und ineinander verzahnt. Wir messen den Erfolg auf Ebene der Regionen, der Vertriebsgesellschaften und Beteiligungen, der Kerngeschäftssegmente Banking und Retail, der Geschäftsarten Hardware und Solutions/Services, der Produktions- und Entwicklungsbereiche sowie der zentralen Verwaltungsbereiche.

Kenngrößen auf der Ebene der Regionen, der Vertriebsgesellschaften, der Kerngeschäftssegmente Banking und Retail sind in erster Linie Umsatzerlös- und Ergebniswachstum, die operative Marge und der Cashflow. Die operative Performance wird zusätzlich anhand von Ergebnistreibern wie Produkterlöswachstum und Wachstum im Lösungsgeschäft (Software, Beratung und Services) gemessen. Weitere Kenngrößen sind Bruttoergebnisse und -margen, die Vertriebs- und Verwaltungskosten sowie das Working Capital.

Unseren globalen Produktions- und Entwicklungsverbund steuern und beurteilen wir anhand von Leistungskennzahlen, die auf einen möglichst effizienten Mitteleinsatz ausgerichtet sind. Wir bewerten aber auch die Qualität, die Liefertreue und den Warenumsatz.

Bei den zentralen Verwaltungsbereichen achten wir darauf, dass jährliche Faktorkostenerhöhungen durch Produktivitätsfortschritte und Skaleneffekte möglichst kompensiert werden.

Das nicht operative Geschäft steuern wir mit wertorientierten Kenngrößen. Im Mittelpunkt stehen hier das Finanzergebnis (Finanzaufwendungen ./ Finanzerträge) und die Konzernsteuerquote.

Alle operativen und nicht operativen Erfolgsbestandteile gehen in die Kennzahl Ergebnis je Aktie ein. Diese Kennzahl vergleicht den Ergebnisanteil der Aktionäre der Wincor Nixdorf AG mit der durchschnittlichen Zahl an ausstehenden Wincor Nixdorf-Aktien.

Der Ausgangspunkt aller Steuerungs- und Kontrollprozesse ist die strategische Planung. Auf Konzernebene wird zunächst eine stark verdichtete Mehrjahresplanung mit den künftigen Wachstums- und Ergebnistreibern aufgestellt. Daraus leiten sich mittelfristige Ziele für die Kerngeschäftsegmente Banking und Retail ab. Gleichzeitig legen wir fest, in welche Bereiche nachhaltig investiert werden soll.

Im Anschluss daran wird die Mehrjahresplanung übertragen auf Vertriebsgesellschaften und Beteiligungen, auf Geschäftsarten, Produkte und Lösungen, auf Produktions- und Entwicklungsbereiche sowie auf kundennahe und unterstützende Funktionen. Ausgehend von der Mehrjahresplanung werden dann im Rahmen der operativen Planung Budgetziele festgelegt und in einem iterativen Prozess erhärtet.

Ergeben sich im Planungsprozess negative Abweichungen zwischen den Konzernzielen und den Einschätzungen der beteiligten Planungseinheiten, versuchen wir, diese durch unser Wachstumsprogramm (»Road to the Top«) und das Programm zur Steigerung der Profitabilität (»Pro-Improve«) zu schließen.

Im Rahmen der operativen Planung erstellen wir ein Risiko- und Chancenportfolio, das als Grundlage für unser operatives Risiko- und Chancenmanagement sowie für die risikoorientierte Prüfungsplanung der internen Revision dient.

Mit den monatlich rollierenden Forecast-Prozessen werden die Zielerreichung gemessen und eventuelle Planabweichungen identifiziert. Wir sind damit in der Lage, bei negativen Abweichungen frühzeitig entsprechende Maßnahmen umzusetzen.

Unsere Planungs-, Kontroll- und Berichtsprozesse werden durch integrierte Informationssysteme abgebildet. Sie stellen die kontinuierliche Steuerung und Kontrolle der Unternehmenseinheiten sicher. Die Informationssysteme dienen außerdem dazu, über verschiedene Organisationseinheiten und Informationssysteme hinweg Auswertungen vorzunehmen und so den Entscheidungsprozess zu unterstützen, falls wir negativen Entwicklungen gegensteuern müssen.

RAHMENBEDINGUNGEN.

Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren für das Geschäft. Im Geschäftsjahr 2005/2006 ist die Geschäftstätigkeit von Wincor Nixdorf durch die Vorgaben der Europäischen Richtlinien 2002/95/EG vom 27.01.2003 (RoHS) und 2002/96/EG vom 27.01.2003 (WEEE) sowie der entsprechenden nationalen Gesetzgebungen (für Deutschland das ElektroG vom 16.03.2005) beeinflusst worden. Wincor Nixdorf hat sowohl bezüglich der Stoffverbote als auch bezüglich der Umstellung des Entsorgungskonzepts und der weiteren Anforderungen dieser Richtlinien und Gesetze im Geschäftsjahr 2005/2006 umfangreiche Maßnahmen eingeleitet.

In Deutschland trat zum 1. Mai 2006 die zweite Stufe der Leergut-Rücknahmeverordnung mit dem Verbot von Insellösungen in Kraft. Das bedeutet, dass Handelsunternehmen, die pfandpflichtige Dosen, PET- oder Einwegflaschen verkaufen, nicht nur das eigene Leergut, sondern auch das Leergut von anderen Anbietern zurücknehmen müssen. Dies führte im Berichtsjahr zu einer entsprechenden Nachfrage nach Leergutrücknahmesystemen im deutschen Markt, auf die sich Wincor Nixdorf beizeiten durch eine entsprechende Erweiterung des Portfolios eingestellt hatte.

Welche wirtschaftlichen Einflussfaktoren sich ergeben und ergeben können, ist detailliert im Risikobericht auf den Seiten 90 ff. beschrieben.

Weltwirtschaftliche Entwicklung. Insgesamt setzte die Weltwirtschaft im Berichtszeitraum ihr deutliches Wachstum aus dem erfolgreichen Jahr 2005 fort. Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat seine Prognose für das weltweite Wirtschaftswachstum für das Jahr 2006 von 4,8% auf 5,1% angehoben. Trotz dieser positiven Aussicht hat der IWF gleichzeitig darauf hingewiesen, dass die Risiken durch globale Ungleichgewichte größer geworden sind. Vor allem die hohen Öl- und Rohstoffpreise und eine höhere Inflation, besonders in den USA, könnten das Wirtschaftswachstum dämpfen.

Positiv entwickelt hat sich auch die Wirtschaft im Euroraum. Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD = Organization for Economic Co-operation and Development) hat in einem Zwischenbericht die Wachstumsprognose für 2006 von bisher 2,2% auf 2,7% angehoben. Der Euroraum profitiert davon, dass in den beiden großen Volkswirtschaften Frankreich und Deutschland die Binnennachfrage steigt und die Arbeitslosigkeit zurückgeht. Die Arbeitslosenquote in den zwölf Mitgliedsstaaten der Währungsunion ist erstmals seit 2001 unter 8% gefallen. Zum ersten Mal seit Jahren hat die Wirtschaft im Euroraum im zweiten Quartal 2006 stärker zulegen können als in den USA.

Zu den Motoren des wirtschaftlichen Wachstums in Europa zählte Deutschland. Die deutsche Wirtschaft ist so stark gewachsen wie seit fünf Jahren nicht mehr. Nach Angaben des Statistischen Bundesamts war das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) im zweiten Quartal 2006 um 1,0% höher als im Vorjahreszeitraum. Das Institut für Weltwirt-

schaft (IfW) hat seine Prognose für das BIP von 2,1% auf 2,4% erhöht; die OECD geht von einem Wachstum von 2,2% (vorher 1,8%) aus.

Die US-Konjunktur hat im Jahr 2006 deutlich an Fahrt verloren. Wie das US-Handelsministerium mitteilte, schwächte sich das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) im zweiten Quartal auf 2,6% ab. Im ersten Quartal hatte die Wirtschaft noch mit einer hochgerechneten Jahresrate von 5,6% zugelegt. Der Inflationsdruck in der weltgrößten Volkswirtschaft ist anhaltend hoch. Die auf Basis der Kosten für die Konsumausgaben berechneten Verbraucherpreise (ohne Energie- und Nahrungsmittelpreise) stiegen um 2,7%. Dies war der stärkste Anstieg seit Anfang 2001. Im ersten Quartal hatte die Steigerungsrate noch bei 2,1% gelegen.

Das starke Wachstum in Asien hat sich weiter fortgesetzt. Die Asiatische Entwicklungsbank (ADB) prognostiziert, dass die Volkswirtschaften Asiens im Jahr 2006 um durchschnittlich 7,7% wachsen werden. Besonders stark sollen hier China und Indien zulegen. Für China erwartet die ADB ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 10,4%.

(Quellen: Internationaler Währungsfonds [IWF], Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung [OECD], Institut für Weltwirtschaft [IfW], Asiatische Entwicklungsbank [ADB])

Währungsentwicklung. Der Euro hat in den vergangenen zwölf Monaten gegenüber dem US-Dollar (USD) an Wert zugelegt. Zu Beginn des Geschäftsjahrs 2005/2006 kostete ein Euro rund 1,20 USD. Nach einem Rückgang im November 2005 auf unter 1,17 USD erreichte der Euro Ende Mai 2006 den Höchstkurs von 1,29 USD. Zum Geschäftsjahresende lag der Kurs bei knapp 1,27 USD.

Entwicklung in den Branchen Banken und Handel.

Neben unterschiedlichen branchenspezifischen Herausforderungen sahen sich das Retailbanking ebenso wie der Handel mit unverändert anhaltendem Kostendruck sowie einem immer schärferen Wettbewerb um die Kunden konfrontiert.

Vor diesem Hintergrund streben beide Branchen danach, die Qualität ihres Produkt- und Dienstleistungsangebots für die Kunden auszubauen, flexibler auf Marktveränderungen zu reagieren und Geschäftsrisiken zu beherrschen. Kontinuierlich werden die bestehenden Geschäftsprozesse daraufhin überprüft, wie sie zu optimieren sind. IT-basierten Hardware-Produkten, Software und IT-Services kommt dabei eine entscheidende Bedeutung zu. Immer häufiger werden Geschäftsvorgänge automatisiert oder in die Selbstbedienung durch den Kunden überführt. Um den Integrations- und Koordinationsaufwand so gering wie möglich zu halten, bevorzugen diese Branchen Hersteller, die alles aus einer Hand anbieten können. Die Investitionen werden über den gesamten Lebenszyklus der Hard- und Software beurteilt. Dazu gehören neben der Beschaffung auch der Betrieb und die Aufrechterhaltung der Verfügbarkeit (Total-Cost-of-Ownership-Betrachtung – TCO). Immer stärker entwickelt sich der Trend, Teilprozesse – wie den IT-Betrieb und das IT-Management – an externe Dienstleistungsunternehmen auszulagern, da die Geschäftsprozesse zunehmend komplexer und schwieriger beherrschbar werden.

Regional betrachtet unterliegen beide Branchen in den etablierten Märkten Deutschland, Westeuropa und Nordamerika einem ausgeprägten Wettbewerb. Die gute konjunkturelle Entwicklung in diesen Regionen begünstigt und beschleunigt Investitionen in die bestehenden Vertriebswege. Beide Branchen dehnen ihre Aktivitäten aus, erweitern ihre Geschäftsmodelle auch in die Wachstumsregionen

Osteuropa, Asien, Mittlerer Osten oder Lateinamerika und investieren dort.

In der **Bankenbranche** hat das Retailbanking seinen Stellenwert und seine Attraktivität als stabile Ertrags Säule auch im Berichtsjahr weltweit gefestigt. Die Beratungsgesellschaft Capgemini hat in einer internationalen Untersuchung von 41 Retailbanken (davon 16 in der Eurozone, 15 außerhalb, fünf in China und fünf in Nordamerika) festgestellt, dass die Bedeutung von internetbasierten Vertriebs- und Service-Konzepten weiter zunimmt. Sie bestätigt aber auch die starke Stellung der Filialen beim proaktiven Vertrieb beratungsintensiver Produkte.

Nach dieser Untersuchung werden laufend weitere Service-Leistungen für den Kunden auf internetbasierte Angebote umgestellt. Zugleich behält der Geldautomat, der eine Vorreiterrolle bei der Rationalisierung des Angebots in den Filialen hatte, seinen hohen Stellenwert, wenn es darum geht, Service-Angebote zu unterbreiten und neue Dienstleistungen anzubieten.

Retailbanken stehen vor der Herausforderung, ihr Geschäft stark auszuweiten und zugleich die Kosten im Griff zu behalten. Gleichzeitig sehen sie sich in vielen Ländern dem Wettbewerb spezialisierter Anbieter ausgesetzt, wie zum Beispiel Direktbanken oder Konsumkreditbanken. Diese Institute haben sich auf bestimmte Kernbestandteile des Retailbankings spezialisiert. Sie bieten preisgünstige Kernprodukte an und haben ein kleines oder kein Filialnetzwerk und deshalb geringere operative Kosten. Insbesondere in den USA und in Westeuropa gibt es immer mehr Off-Premises-Anbieter, die an stark frequentierten Orten institutsunabhängige Banken-SB-Leistungen anbieten.

Traditionelle Retailbanken begegnen diesen Herausforderungen, indem sie ihr Verkaufs- und Service-Angebot über ihre bestehenden Vertriebskanäle ausbauen. In einigen Ländern hat dies zu einer Reduzierung der Filialnetze geführt. Die Betreuung der Kunden erfolgte über alternative Vertriebskanäle und über Selbstbedienungsangebote. Insgesamt jedoch betrachten die meisten Retailbanken angesichts des intensiven Wettbewerbs die Filiale als den Schlüsselfaktor, um sich von anderen Anbietern zu differenzieren. Viele Geldinstitute haben damit begonnen, in ihre Filialnetze zu investieren und sie mit einem verstärkten persönlichen Vertrieb zu repositionieren (»Renaissance der Filiale«). Dies gilt speziell in den Regionen Westeuropa und Nordamerika. Mit der vorhandenen Kundenbasis wollen sie mehr Geschäftspotenzial erschließen (Cross Selling). Der Kunde wird dabei ganzheitlich über alle Vertriebskanäle betrachtet und betreut (Multichannel-Integration). 88 % der befragten Institute planen eine forcierte Ausbildung ihrer Mitarbeiter zum proaktiven Verkauf. 85 % wollen bestehende Geschäftsprozesse weiter automatisieren, um dadurch ihre Kosten zu senken, und weitere 50 % wollen ihr bestehendes Filialnetzwerk erweitern (Quelle: Capgemini).

Zu beobachten sind außerdem Investitionen der Geldinstitute in den Ausbau ihrer alternativen Vertriebskanäle in Verbindung mit preisgünstigen Nutzungsgebühren. Damit soll die Akzeptanz der Kunden für diese Dienstleistungsangebote erhöht werden.

Eine Studie der Beratungsgesellschaft Accenture in Zusammenarbeit mit dem E-Finance Lab der Universität Frankfurt bei weltweit 865 Banken belegt ebenfalls, dass das Filialgeschäft an Bedeutung gewinnt, wenn es darum geht, Marktanteile zu gewinnen. Der Vorteil des persönlichen Kontakts wird besonders hervorgehoben. Die Banken richten ihr Augenmerk darauf, bestehende Arbeitsprozesse zu optimieren, um dadurch die Filialmitarbeiter weiter zu

entlasten. Genauso wichtig ist die Integration aller Vertriebswege, um dadurch eine ganzheitliche Kundensicht zu erhalten. Eine weitere Accenture-Studie weist nach, dass Retailbanken nach wie vor eine unverändert hohe Leistungstiefe haben, um ihre Leistungen zu erbringen. Laut dieser Studie gebe es hier erhebliche Einsparpotenziale. Die Automobilindustrie könnte als Vorbild dienen, um die hohe Fertigungstiefe zu verringern.

Das Marktforschungsunternehmen IDC geht in einer Studie über die Entwicklung der IT-Investitionen in die Vertriebskanäle des Retailbankings davon aus, dass sich die Gesamtausgaben der Geldinstitute im Jahr 2006 in diesem Bereich auf etwa 26 Mrd. USD addieren (für Hardware, Software und IT-Services in Nord- und Lateinamerika, Westeuropa und Asien/Pazifik). Etwa 47 % des Volumens entfallen im Jahr 2006 auf Investitionen in die Automatisierung von Abläufen in den Bankfilialen und 19 % auf Investitionen in Geldautomaten. Des Weiteren werden 19 % in Call-Center sowie etwa 15 % in den Vertriebskanal Internet investiert.

Die **Handelsbranche** ist nach wie vor geprägt von Globalisierung, Verdrängungswettbewerb und Preiskampf. Kosteneffizienz, mehr Service und neue Angebote und Dienstleistungen für den Kunden werden als Differenzierungsstrategien für Handelsunternehmen daher immer wichtiger.

So sagt IDC für den Handel weltweit ein durchschnittliches jährliches Wachstum der IT-Investitionen von insgesamt 6 % für die Jahre 2006 bis 2010 voraus. Für Hardware prognostiziert IDC ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 4,9 %, bei Software von 7,6 % und bei IT-Services von 6,0 %. Die Gesamtausgaben für IT beziffert IDC für das Jahr 2006 mit 59,2 Mrd. USD. Davon entfallen voraussichtlich 20,6 Mrd. USD auf Hardware, 14,6 Mrd. USD auf Software und 24,0 Mrd. USD auf IT-Services.

Die Wettbewerbssituation führt dazu, dass mehr Automatisierungs- und Selbstbedienungslösungen zum Einsatz kommen. Viele große Handelsunternehmen suchen nach neuen Konzepten, die eine Selbstbedienung an den Kassenzonen (Self-Checkout) ermöglichen sollen. Dazu gibt es unterschiedliche Ansätze in den Regionen sowie auch in den Vertriebskanälen. Im Gegensatz zu den USA, wo die Scan-&-Bag-Lösung (Variante des Self-Checkout, bei der die Ware nach dem Scannen in Taschen abgepackt wird) präferiert wird, hat sich in Europa noch keine eindeutig bevorzugte Lösung des Self-Checkout durchgesetzt. Es werden auch mobile Varianten eingesetzt. Daneben besteht Interesse an Kiosk- und so genannten Visual-Merchandising-Lösungen (Promotion-Lösungen, wie zum Beispiel elektronische Werbeplakate für die Produktpräsentation, für Aktionshinweise und als Werbeträger).

Der Trend zu international einsetzbarer und unternehmensweit einheitlicher Software setzt sich fort und erfasst immer mehr kleinere und mittlere Handelsunternehmen. Im Vordergrund steht dabei, Filialprozesse weitgehend zentral zu steuern. Gleichzeitig müssen diese Filiallösungen um zentrale Management- und Kommunikationskomponenten erweitert werden können.

Beim bargeldlosen Zahlungsverkehr setzen sich standardisierte Verfahren bei Handelsunternehmen ebenso wie bei Banken mehr und mehr durch, nicht zuletzt aufgrund der »SEPA-Initiative« (Single Euro Payment Area) in der Europäischen Union. SEPA bezeichnet die Idee eines europaweiten, einheitlichen Zahlungsraums, in dem es keine Unterschiede zwischen nationalen und grenzüberschreitenden Zahlungen gibt. Wincor Nixdorf hat sich auf dieses Konzept eingestellt und eine standardisierte und flexible internationale Bezahlschnittstelle (O.P.I. – Open Payment Initiative) entwickelt, die diese Idee umsetzt. Der Einsatz von O.P.I. reduziert

die Abhängigkeit von Kassen- und Bezahlösungen auf ein Minimum und bietet so hohe Flexibilität im Hinblick auf sich ändernde Marktanforderungen.

Das Thema Sicherheit im Zahlungsverkehr wird immer wichtiger. Chip-&-PIN-Lösungen (durch einen Chip und eine PIN abgesichertes Bezahlverfahren) haben sich vor allem in Großbritannien durchgesetzt: Beim Bezahlvorgang werden die Daten von einem auf der Karte integrierten Chip übertragen, darüber hinaus muss eine PIN eingegeben werden. Nachdem Banken bereits seit einigen Jahren biometrische Identifikationsverfahren erprobt hatten, haben deutsche Handelsunternehmen im letzten Jahr biometrische Verfahren, wie die Erkennung des Fingerabdrucks beim Bezahlvorgang, getestet.

Erhebliche Sicherheitsrisiken sind auch mit der Ver- und Entsorgung von Bargeld verbunden. Dieser Prozess ist sehr kostenintensiv, so dass sich immer mehr Handelsunternehmen für Cash-Management-Lösungen interessieren. Ziel ist es dabei, Geldstromprozesse von der Kasse bis zur Bank zu optimieren.

Die gesetzliche Neuregelung beim Einwegpfand (Aufhebung von Insellösungen) führt in Deutschland zu einer erheblichen Nachfrage nach Leergutrücknahmesystemen. Auch international entwickelt sich dieses Geschäft weiter. Skandinavien hat dabei bereits seit Jahren eine Vorreiterrolle eingenommen.

GESCHÄFTSVERLAUF KONZERN.

Wincor Nixdorf ist zu Beginn des Geschäftsjahrs 2005/2006 davon ausgegangen, dass der Umsatz um 8% zulegen wird und das operative Ergebnis (EBITA) um 10%. Das Segment Banking sollte dabei stärker zulegen als das Segment Retail. Wachstumsimpulse sollten das Auslandsgeschäft und ein stärkeres Geschäft in Deutschland bringen. Einen weiteren Anstieg hatten wir für das Produkt- und noch stärker für das Solutions/Services-Geschäft prognostiziert.

Bereits in den ersten Monaten des Geschäftsjahrs wurden unsere Erwartungen übertroffen. Besonders das Geschäft in den Ländern West- und Osteuropas sowie eine deutlich bessere Geschäftsentwicklung auf dem deutschen Markt waren dafür verantwortlich. Zusätzlich hat sich das Produktgeschäft wesentlich dynamischer entwickelt als erwartet.

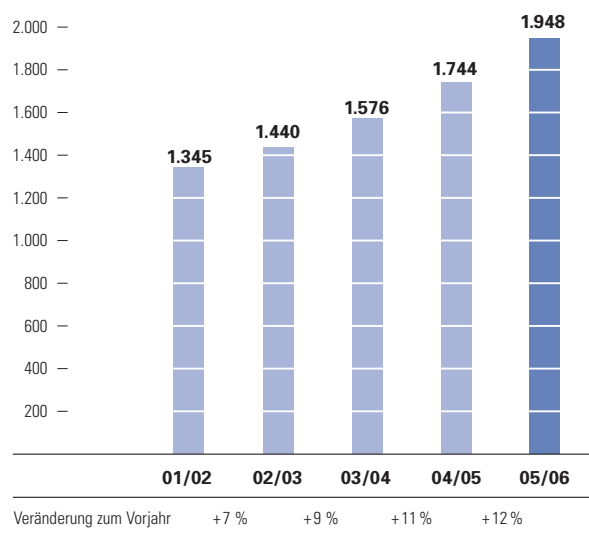
Vor diesem Hintergrund haben wir bereits mit der Veröffentlichung der Halbjahreszahlen die Prognosen nach oben korrigiert. Die Umsatzprognose wurde von 8 auf 10% und die EBITA-Prognose von 10 auf 15% angehoben.

Die positive Entwicklung hat sich im weiteren Verlauf des Geschäftsjahrs fortgesetzt, so dass sich die korrigierten Prognosezahlen erhärtet haben. Mit der Veröffentlichung der Neunmonatszahlen haben wir mitgeteilt, dass die Prognosen zum Umsatz und EBITA die Untergrenze des Ergebnisses für das Geschäftsjahr 2005/2006 darstellen.

Umsatzentwicklung. Wie bereits im Geschäftsjahr 2004/2005 legte der Konzernumsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr prozentual zweistellig zu. Der Umsatz erhöhte sich um 12% auf 1.948 Mio. € (i.V. 1.744 Mio. €). Dieser Umsatzanstieg wurde nahezu ausschließlich durch organisches Wachstum getragen.

Umsatzentwicklung.

in Mio. €



Bereinigt um Wechselkurseffekte zwischen dem Euro und dem US-Dollar ergibt sich ein Umsatzwachstum von 11%.

Entwicklung in den Regionen. Zu der positiven Umsatzentwicklung trug das starke Geschäft außerhalb Deutschlands ebenso wie ein gutes Inlandsgeschäft bei.

In Deutschland konnte Wincor Nixdorf nach einer längeren Phase der Stagnation den Umsatz um 11% steigern. Die Umsatzerlöse beliefen sich auf 569 Mio. € (i.V. 513 Mio. €).

Der Anteil des Deutschland-Geschäfts am Gesamtumsatz liegt wie im Vorjahr bei 29%. Getrieben wurde das gute Deutschland-Geschäft im Segment Banking vor allem durch das Outsourcing-Geschäft der Wincor Nixdorf Portavis GmbH sowie im Segment Retail durch den Investitionsschub im Handel für Leergutrücknahmesysteme.

In der Region Europa (ohne Deutschland) erhöhten sich die Umsatzerlöse während des Geschäftsjahrs um 10% auf 992 Mio. € (i.V. 902 Mio. €). Die Region Europa (ohne Deutschland) hat mit 51% (i.V. 52%) den größten Anteil am Gesamtumsatz des Konzerns. Das Programm »Road to the Top« zur weltweiten Geschäftsexpansion hat zu diesem Erfolg wesentlich beigetragen. In der Region Europa will Wincor Nixdorf die Marktführerschaft übernehmen. Im Bereich Handel ist dies bereits gelungen.

Das Geschäft in Asien/Pazifik/Afrika profitierte von einer guten Geschäftsentwicklung des Segments Banking. In der Region, die ebenfalls dem Dollarraum zuzurechnen ist, erhöhten sich die Umsätze auf USD-Basis um 15% gegenüber dem Vorjahreswert. Umgerechnet in Euro stiegen die Umsatzerlöse um 18% auf 232 Mio. € (i.V. 196 Mio. €). Der Anteil am Gesamtumsatz des Konzerns beträgt 12% (i.V. 11%).

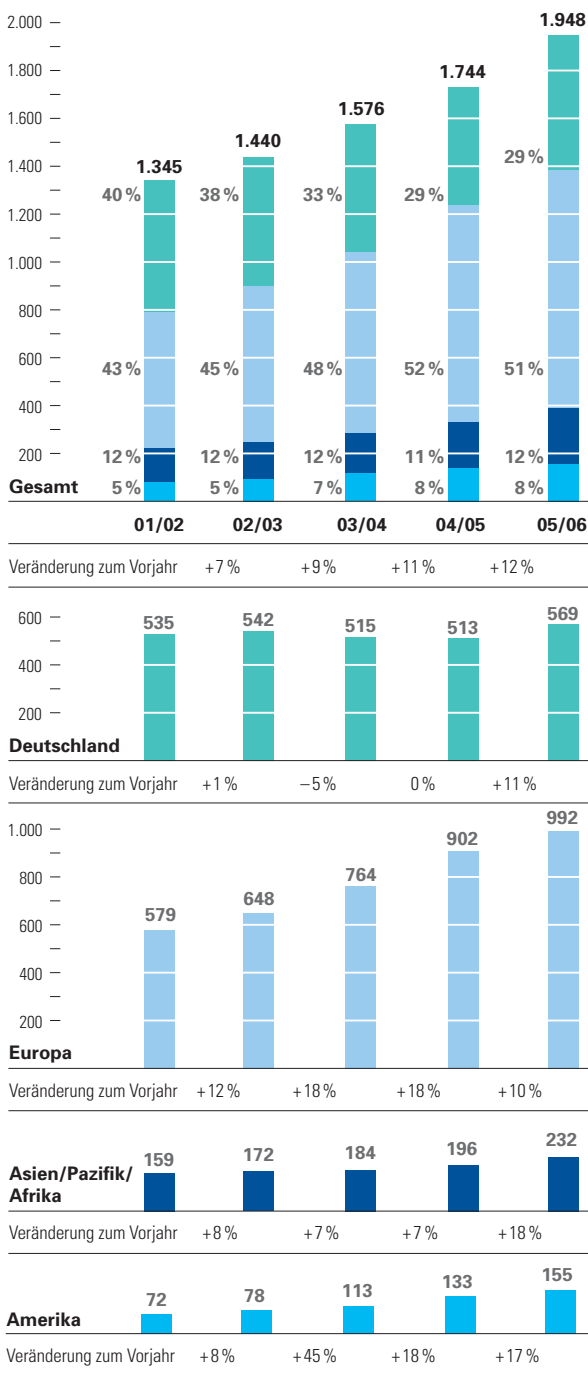
In der Region Amerika stiegen die Umsatzerlöse in USD im Geschäftsjahr 2005/2006 um 13%. Umgerechnet in Euro war dies ein Anstieg um 17% auf 155 Mio. € (i.V. 133 Mio. €). Der Anteil der Region Amerika am Gesamtumsatz des Konzerns beläuft sich auf 8% (i.V. 8%).

Entwicklung nach Geschäftsarten. Das **Produktgeschäft** entwickelte sich besser als erwartet. Die Umsatzerlöse erhöhten sich um 12% auf 1.157 Mio. € (i.V. 1.032 Mio. €). Der Anteil der Erlöse aus dem Produktgeschäft am Gesamtumsatz blieb mit 59% auf dem Vorjahresniveau.

Das Produktgeschäft war geprägt von einer deutlich stärkeren Nachfrage nach höherpreisigen High-End-Systemen und von der sehr hohen Nachfrage nach weniger komplexen Systemen, durch die erhebliche Skaleneffekte erreicht wurden.

Veränderung der regionalen Umsatzaufteilung.

in Mio. €



Vor diesem Hintergrund wurde der globale Entwicklungs- und Fertigungsverbund im abgelaufenen Geschäftsjahr weiterentwickelt. Verringerte Herstellungskosten, eine gleich bleibend hohe Produktqualität und kurze Lieferzeiten haben maßgeblich zur Stärkung des Produktgeschäfts beigetragen. Das Werk in Shanghai wurde ausgebaut. Erstmals wurden im Geschäftsjahr 2005/2006 im Werk Singapur Geldautomaten und Kiosksysteme für den asiatischen Markt gefertigt. Dadurch konnten die Lieferzeiten deutlich reduziert werden. Dieses Konzept der marktnahen Fertigung (»local for local«) ist ebenso am Fertigungsstandort São Paulo umgesetzt worden.

In unserem weltweiten Produktionsnetzwerk ist der Standort Deutschland (Paderborn, Arnstadt) als Technologielieferant für mechatronische Komponenten, Recycling- und Depositsysteme von zentraler Bedeutung. Außerdem wird der europäische Markt von Paderborn aus logistisch betreut.

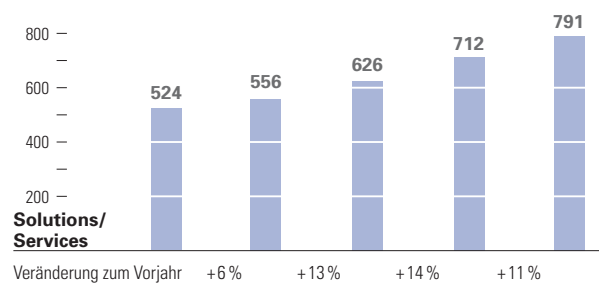
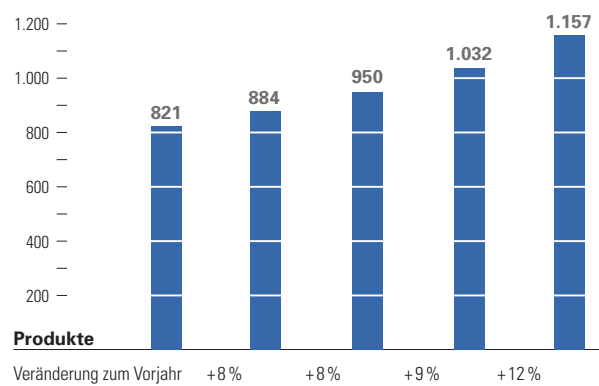
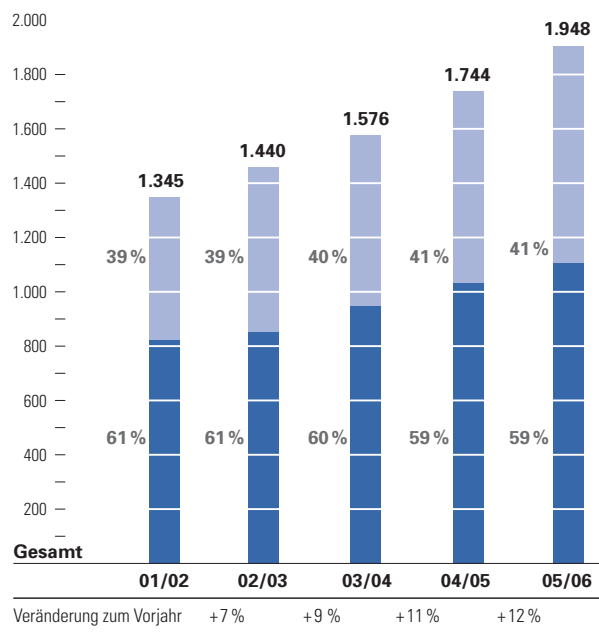
Ein weltweites Produktionsnetzwerk funktioniert nur mit einer IT-Standardisierung über alle Prozesse – von der Produkteinführung über die Produktlieferung bis zum Qualitätsmanagement. Daher wurde im Berichtsjahr die einheitliche IT-Plattform für alle Produktionsstandorte erweitert und verbessert. Standardisierte Prozesskennzahlen (Key Performance Indicators – KPIs) ermöglichen dabei ein Prozesscontrolling und entsprechende Effizienzverbesserung.

Im **Solutions/Services-Geschäft** konnte wie bereits im Vorjahr prozentual ein zweistelliges Wachstum erreicht werden. Die Umsatzerlöse erhöhten sich um 11% auf 791 Mio. € (i.V. 712 Mio. €).

Das Wachstum spiegelt sich allerdings nicht im Anteil des Solutions/Services-Geschäfts am Gesamtumsatz wider. Wie im Vorjahr beträgt der Anteil von Solutions/Services am Gesamtumsatz 41%. Dies ist darauf zurückzuführen, dass

Umsatzaufteilung Produkte und Solutions/Services.

in Mio. €



der Umsatz sowohl im Produkt- als auch im Solutions/Services-Geschäft nahezu gleich stark angestiegen und damit der jeweilige Anteil am Gesamtumsatz im Vergleich zum Vorjahr unverändert ist. Langfristig soll der Anteil von Solutions/Services überproportional steigen und etwa 50% des Umsatzes ausmachen.

Zum Ausbau des Solutions/Services-Geschäfts haben wir unser globales Netzwerk lokaler Solution Competence Center weiter gestärkt. Damit gewährleisten wir die weltweite Implementierung, Aktualisierung und Integration der Lösungen in die IT-Landschaften unserer Kunden. Die enge Zusammenarbeit vor Ort sorgt dafür, dass wir in die Weiterentwicklung der Geschäftsprozesse unserer Kunden eng eingebunden sind und ihnen neue Lösungsvorschläge unterbreiten können.

Sowohl bei Banken als auch im Handel standen die Themen Offenheit, stärkere Internationalisierung sowie die Erweiterung unserer Software-Lösungen um neue Funktionen im Vordergrund.

Die Multichannel-Software-Architektur ProClassic/Enterprise, die den Banken Investitionsschutz und Flexibilität garantiert, etabliert sich weiter und wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr in den Netzwerken einiger Großbanken installiert. Die bereits starke Position im Bereich Middleware für Retailbanken konnte damit gefestigt werden. Ferner ergaben sich im Umfeld der Installationen bereits erste Folgeaufträge. Positiv war auch die Nachfrage nach Software zum Betrieb von Geldautomatennetzwerken unterschiedlicher Hersteller. Hier erhielten wir erneut eine Reihe von Aufträgen internationaler Großbanken. Erfolge haben wir auch mit unserer Software zur Fernüberwachung von Selbstbedienungssystemen (ProView) erzielt. Zum ersten Mal haben Banken außerhalb Deutschlands im abgelaufenen Geschäftsjahr diese Software zur Steuerung von Prozessen der »bedienten Selbstbedienung« bestellt.

Durch den Gewinn bedeutender Aufträge bei großen, international tätigen Handelsunternehmen sind wir unserem Anspruch eines globalen Anbieters ganzheitlicher Lösungen für Handelsfilialen ein großes Stück näher gekommen. Gleichzeitig haben wir unsere Filiallösungen um weitere Funktionen zum Betrieb neuer, automatisierter Checkout-Konzepte sowie um Funktionen zur zentralen Analyse betriebswirtschaftlicher Daten erweitert.

Das Services-Geschäft konnte sein überproportionales Wachstum der vergangenen Jahre fortsetzen. Großen Anteil daran hatten ein weiterhin sehr gutes Deutschland-Geschäft sowie ein stark wachsendes Europa- und Asien-Geschäft.

Wincor Nixdorf hat im abgelaufenen Geschäftsjahr weitere Anstrengungen unternommen, die Internationalisierung voranzutreiben. Dafür wurden vornehmlich in westeuropäischen Ländern die bestehenden eigenen Ressourcen verstärkt und die Kapazitäten in osteuropäischen Ländern über Service-Partner erweitert.

In der Region Asien/Pazifik/Afrika, neben den USA die Region mit dem höchsten Wachstumspotenzial im Wincor Nixdorf-Services-Geschäft, gründeten wir ebenfalls neue Service-Partnerschaften und verstärkten in China, Malaysia und Thailand unsere eigene Service-Organisation.

In der Region Amerika forcierten wir den Ausbau einer eigenen Service-Organisation in den USA. In Mittel- und Südamerika haben wir damit begonnen, ein Service-Netzwerk einzurichten.

Produktbezogene Services machen den größten Anteil am Geschäftsaufkommen aus; insbesondere Dienstleistungen, die für einen festgelegten Zeitraum in Verbindung mit dem Kauf SB-/POS-Systemen gekoppelt sind (Packaged-Services). Des Weiteren wurden Service-Angebote, die der präventiven Wartung durch zentrale Fernüberwachung und -steuerung (Remote-Services) von IT-Infrastrukturen, Applikationen und Datenbanken dienen, besonders nachgefragt.

Zum Erfolg beigetragen haben neben Service-Leistungen für Geräte unterschiedlicher Hersteller (Multivendor-Services) auch transaktionsbasierte Abrechnungsmodelle. Bei dieser Abrechnungslösung richtet sich die Service-Pauschale danach, wie häufig die SB-Systeme genutzt werden. Damit werden die Kosten da abgerechnet, wo sie entstehen.

Um Infrastruktur-Services, Remote-Services, IT-Outsourcing bzw. Business-Process-Outsourcing-Services wettbewerbsfähig anzubieten, wird das Service-Angebot zunehmend »industrialisiert«. Das heißt, wir standardisieren und automatisieren das Leistungsangebot, um Skalen- und Qualitätseffekte zu erzielen.

Ein Beispiel dafür ist die »eServices Plattform«, auf der Wincor Nixdorf in immer mehr Ländern seine Services anbietet. Störungen der angeschlossenen IT-Systeme werden automatisch gemeldet und die sich daran anschließenden Service-Prozesse, Schnittstellen und Verfahren für Kunden und Partner werden vereinheitlicht. Dies kommt insbesondere dem Interesse großer multinationaler Konzerne an einheitlichen IT-Infrastrukturen und transparenten Prozessen entgegen. Die »eServices Plattform« zeichnet sich außerdem dadurch aus, dass sie Service-Leistungen effizient koordiniert und die Leistung für unsere Kunden auf der Basis von vereinbarten Indikatoren (Key Performance Indicators – KPIs) steuert.

Profitiert hat das Services-Geschäft vom Trend, Teilprozesse an Dienstleister auszulagern. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat Wincor Nixdorf bereits laufende große **Outsourcing-Projekte** für die Filial-IT von Geldinstituten plangemäß optimiert und andere mit Beginn des Geschäftsjahrs an den Start gebracht (zum Beispiel Wincor Nixdorf Portavis GmbH, Hamburg, Deutschland).

Die Nachfrage nach »Managed-Services« hat sich gut entwickelt. Dabei handelt es sich um Betriebsführungskonzepte für komplette Filial-IT-Infrastrukturen bei Banken und Handelsunternehmen. Zu den Leistungen zählen die

Steuerung, Überwachung, Inventarisierung und Software-Verteilung für SB-Systeme (zum Beispiel Geldautomaten), POS-Systeme, Clients, Server und Applikationen.

Kostenentwicklung. Wincor Nixdorf arbeitet ständig daran, die Kostenstruktur zu verbessern. Das konzernweite Programm »Prolmprove« bildet die Grundlage für ein effizientes Kostenmanagement. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten inklusive der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen beliefen sich auf insgesamt 287 Mio. € (i.V. 272 Mio. €). Gemessen am Umsatz konnte dadurch die Vertriebs- und Verwaltungskostenquote im abgelaufenen Geschäftsjahr um 0,9 Prozentpunkte auf 14,7 % (i.V. 15,6 %) gesenkt werden.

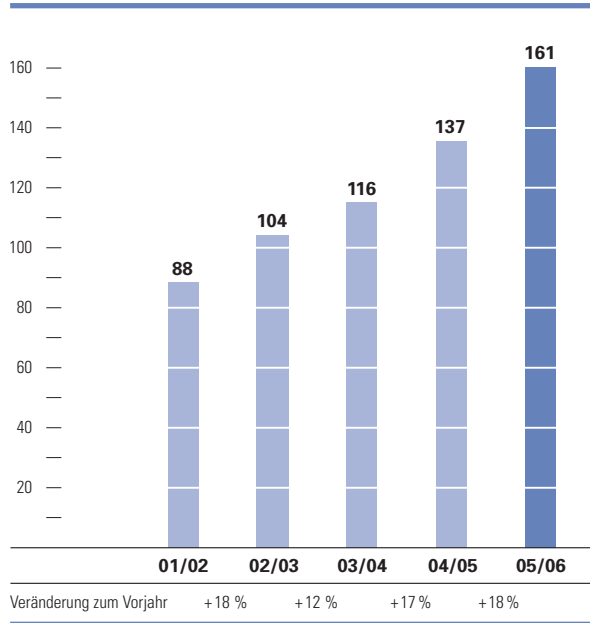
Der Erfolg beim Kostenmanagement glich einen Rückgang der um Abschreibungen auf das Produkt-Know-how bereinigten Bruttomarge um 0,4 Prozentpunkte auf 27,5 % (i.V. 27,9 %) mehr als aus. Der Rückgang der Bruttomarge entstand hauptsächlich durch Anlaufkosten bei Outsourcing-Projekten und die internationale Expansion.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten erhöhten sich um 9 Mio. € auf 87 Mio. € (i.V. 78 Mio. €) und lagen somit 12 % über dem Vorjahreswert. Die F&E-Quote blieb im Vergleich zum Vorjahr unverändert bei 4,5 %.

Ergebnisentwicklung. Erneut gestiegen ist das operative Ergebnis EBITA vor Abschreibungen auf Produkt-Know-how. Wincor Nixdorf hat damit im abgelaufenen Geschäftsjahr seine Ertragskraft weiter verbessert. Das EBITA vor Abschreibungen auf Produkt-Know-how erhöhte sich um 18 % und lag bei 161 Mio. € (i.V. 137 Mio. €). Die EBITA-Rendite verbesserte sich um 0,4 Prozentpunkte auf 8,3 % (i.V. 7,9 %). Dazu beigetragen haben der Umsatzanstieg, Skaleneffekte bei unseren Produkten und das Profitabilitätsprogramm »Prolmprove«.

EBITA-Entwicklung.

in Mio. €



Währungsschwankungen, die sich negativ auf das Ergebnis auswirken, begegnet Wincor Nixdorf mit Hilfe eines umfangreichen natürlichen Hedgings durch Lieferantenauswahl und Standortentscheidungen. Zusätzlich setzt das Unternehmen derivative Finanzinstrumente ein.

Im Finanzergebnis (Finanzaufwendungen ./). Finanzerträge) überwiegen die Aufwendungen. Es zeigt ein saldiertes Ergebnis von 13 Mio. € (i.V. 20 Mio. €). Hierin enthalten sind Zinsaufwendungen für Pensionsverpflichtungen der Wincor Nixdorf International GmbH in Höhe von 4 Mio. € (i.V. 7 Mio. €), die vor der Einrichtung des Contractual Trust Arrangement (CTA) zum 30. Juni 2006 in den Finanzaufwendungen ausgewiesen wurden.

Seit der Einrichtung des CTA werden die Erträge und Aufwendungen im Zusammenhang mit Pensionsverpflichtungen in den Funktionskosten ausgewiesen. Im Geschäftsjahr 2005/2006 wurden daher 3 Mio. € Zinsaufwand für Pensionszusagen, versicherungsmathematische Verluste aus

Veränderungen von Zinssätzen und anderen Parametern in Höhe von 21 Mio. € (i.V. 1 Mio. €) sowie Erträge aus Planänderungen in Höhe von 9 Mio. € (i.V. 0 Mio. €) und Erträge aus Planvermögen in Höhe von 3 Mio. € (i.V. 1 Mio. €) in den Funktionskosten erfasst.

Das Ergebnis vor Steuern stieg um 37 Mio. € bzw. 41% auf 128 Mio. € (i.V. 91 Mio. €). Der effektive Konzernsteuersatz lag für das Berichtsjahr bei 36% (i.V. 39%).

Das Periodenergebnis erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 26 Mio. € bzw. 46% auf 82 Mio. € (i.V. 56 Mio. €). Dadurch verbesserte sich die Umsatzrendite des Periodenergebnisses auf 4,2% (i.V. 3,2%).

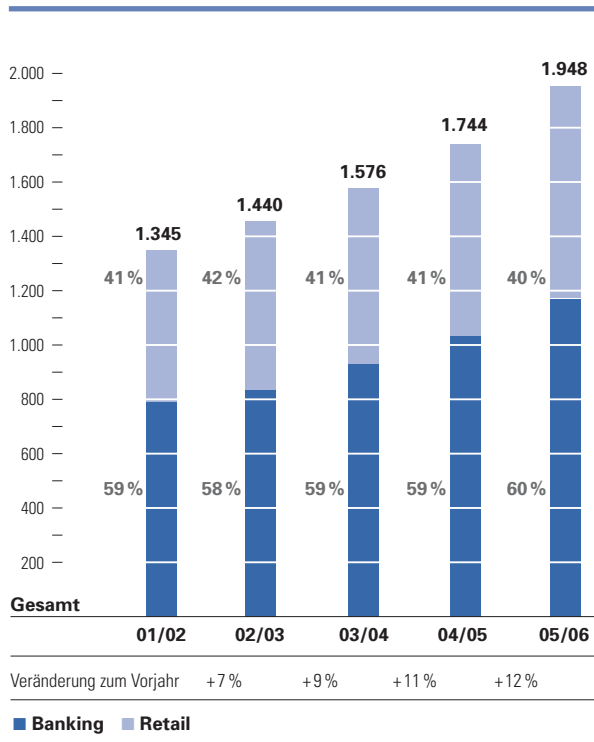
Die höhere Ertragskraft des Konzerns wird auch im Anstieg des Periodenergebnisses vor Carve-out-Aufwendungen sichtbar. Es kletterte auf 94 Mio. € (i.V. 72 Mio. €). Das Produkt-Know-how ist bewertungstechnisch bei der Herauslösung des Unternehmens aus dem Siemens-Konzern im Jahr 1999 entstanden.

Ausschüttung. Der Vorstand schlägt dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung vor, aus dem handelsrechtlichen Bilanzgewinn der Wincor Nixdorf AG in Höhe von 55.209.933,36 € einen Anteil von 46.318.983,20 € an die Aktionäre auszuschütten. Dies entspricht einem Betrag von 2,80 € pro Aktie. Der Auszahlungsbetrag wird unmittelbar nach der Hauptversammlung am 29. Januar 2007 fällig. Der Rest des Bilanzgewinns wird auf neue Rechnung vorge tragen.

GESCHÄFTSVERLAUF SEGMENTE.

Zum Umsatz- und Ergebniswachstum des Konzerns haben im abgelaufenen Geschäftsjahr sowohl das Segment Banking als auch das Segment Retail beigetragen. Dabei ist der Umsatz im Segment Banking etwas stärker gewachsen als im Segment Retail. 60% des Gesamtumsatzes entfallen auf das Segment Banking, 40% auf das Segment Retail.

Umsatzaufteilung Banking und Retail. in Mio. €



Segment Banking. Die Geschäftsentwicklung im Segment Banking verlief im abgelaufenen Geschäftsjahr sehr erfolgreich. Der Umsatz erhöhte sich um 15% auf 1.178 Mio. € (i.V. 1.028 Mio. €). Es ist uns gelungen, sowohl im Produkt- als auch im Dienstleistungsgeschäft in allen Regionen zuzulegen. Das EBITA des Segments Banking

konnten wir um 14% auf 120 Mio. € (i.V. 105 Mio. €) steigern. Das Umsatzwachstum und ein consequentes Kostenmanagement haben zu diesem Ergebnisanstieg geführt. Die EBITA-Rendite erreichte wie im Vorjahr 10,2%.

Wir profitieren von dem großen Know-how auf dem Gebiet der Geschäftsprozesse in der Bankfiliale sowie auf dem Gebiet der Selbstbedienung (SB). Dies kommt auch darin zum Ausdruck, dass wir ein umfassendes Portfolio an Hardware-Produkten, Software und Services anbieten. Dieses Leistungsangebot verknüpfen wir immer stärker zu umfassenden Lösungen für sämtliche Geschäftsprozesse. Bestes Beispiel dafür ist das Cash Management, d.h. die IT-gestützte Optimierung und Automatisierung des Bargeldhandlings in der Bankfiliale.

Auf dem Gebiet des Cash Managements hat Wincor Nixdorf seine Entwicklungen im Berichtsjahr wesentlich vorangetrieben. Dazu gehört zum Beispiel eine Software, die Befüllintervalle von SB-Systemen ermittelt, remote weiterleitet und über eine passgenaue Befüllung die Kosten für Bargeldlogistik und Zinsaufwand senkt. Ein weiterer Bestandteil unseres Angebots sind SB-Systeme, die in der Lage sind, den gesamten Annahme- und Buchungsprozess für Bargeld und Schecks zu automatisieren (Cash/Check Deposit). Mit Hilfe dieser SB-Systeme lassen sich die Prozess- und Bearbeitungskosten verringern.

Unsere Stärken bei netzzentrierten und Multichannel-Software-Architekturen haben wir durch Weiterentwicklungen ausgebaut. Dazu gehört die netzzentrierte Software-Lösung ProClassic/Enterprise, die eine Integration unterschiedlicher Vertriebskanäle auf einer Plattform ermöglicht. Die Bereitstellung neuer SB-Funktionen oder Schalter-/Kasse-Anwendungen sowie Anpassungen und Änderungen erfolgen zentral und stehen für alle angebotenen Systeme bereit. Die Implementierung auf Basis der international anerkannten J2EE-Standards und der Application-Server-

Technologie erlaubt darüber hinaus die Einbindung des SB-Kanals in eine übergreifende Multichannel-Architektur.

Mit innovativen Software-Tools für die Überwachung und Steuerung von SB-Systemen waren wir ebenfalls sehr erfolgreich. Mit diesen Software-Tools können die Betriebszustände aller Systeme in den Netzwerken jederzeit dargestellt und überwacht werden. Dies erhöht die Verfügbarkeit der Systeme deutlich.

Für unsere Innovationen sind wir im abgelaufenen Geschäftsjahr von der Fachöffentlichkeit mehrfach ausgezeichnet worden:

- Das britische Fachmagazin »The Banker« verlieh Wincor Nixdorf und dem britischen Geldinstitut HSBC den Banker Technology Award für die beispielhafte Gestaltung und Ausrüstung des Vertriebskanals Filiale. Ziel war es, die Filialen ausschließlich nach Kundenbedürfnissen und mit einem besseren Service auszustatten. Der Einsatz moderner Selbstbedienungstechnologie spielte dabei eine entscheidende Rolle.
- Das Self-Service World Magazine würdigte die Barclays Bank für ihr erfolgreiches Kioskprojekt, das sie gemeinsam mit Wincor Nixdorf umgesetzt hat. Dafür bekam sie den »Gold Award«. In diesem Projekt ging es darum, den Schalter- und Backoffice-Bereich im Rechnungs- und Überweisungsverkehr durch den Einsatz multifunktionaler Bankenterminals zu entlasten. Darüber hinaus erhielt die Bundesagentur für Arbeit vom Self-Service World Magazine einen »Silver Award« in der Kategorie »Öffentliche Auftraggeber« für das mit Wincor Nixdorf durchgeführte Selbstbedienungsprojekt »Geldautomaten für den schnellen Leistungstransfer«.
- Die Jury der CIFTEE (China International Exhibition on Financial Banking Technology & Equipment) zeichnete das Cash-Recycling-System ProCash 4000 als »Best Product at CIFTEE 2005« aus.

– In der Kategorie »Best use of IT in retail banking« belegte die Landesbank Berlin den 2. Platz beim European Banking Technology Award 2005 mit einem Filialkonzept, das mit der Software ProCash/Fonet ausgestattet wurde.

Geographisch betrachtet entwickelte sich das Geschäft in Deutschland leicht über dem Niveau des Vorjahrs. Investitionen dienten in erster Linie dazu, die Wettbewerbsfähigkeit der Filialen zu erhöhen. Gleichzeitig verstärkten sie die Vertriebsprozesse in den Filialen durch den Einsatz von SB-Systemen als Verkaufs- und Marketinginstrumente.

In Europa setzte Wincor Nixdorf seinen Wachstumskurs fort. Das Produktgeschäft wurde getrieben durch Ersatzinvestitionen in SB-Systeme, die im Zuge der Jahr-2000-Umstellung sowie der Euro-Einführung beschafft worden waren. In Ländern mit einem sehr ausgeprägten Retailbanking wie Italien, Frankreich, Spanien oder Großbritannien konnten wir viele Aufträge zur Automatisierung der Filialprozesse gewinnen. Im Vordergrund standen dabei Lösungen, die Cashhandling-Prozesse durch SB-Technologie (Deposit- und Recycling-Systeme, CCDM – Cash Check Deposit Modul) optimieren, sowie Lösungen zur Stärkung der Vertriebskraft in den Filialen. Auch in Osteuropa verzeichnete Wincor Nixdorf in diesem Bereich einen höheren Auftragseingang. Nachgefragt wurden weiterhin Lösungen zur Vereinheitlichung von IT-Infrastrukturen. Der größte Wachstumstreiber war jedoch der Ausbau der Filialnetze. Dies gilt auch für den türkischen Markt, wo wir die starke Marktstellung im Produktgeschäft ausbauen konnten.

In der Region Asien/Pazifik/Afrika verzeichnete Wincor Nixdorf die höchsten Wachstumsraten. In nahezu allen Ländern hat sich der Ausbau der SB-Netze weiter fortgesetzt, ebenso wie die Automatisierung des Cashhandlings. Dies hat unser Produktgeschäft im Bereich der monofunktionalen Systeme stark beflügelt. Besonders positiv entwickelte sich das Geschäft in China. Wincor Nixdorf ist dort

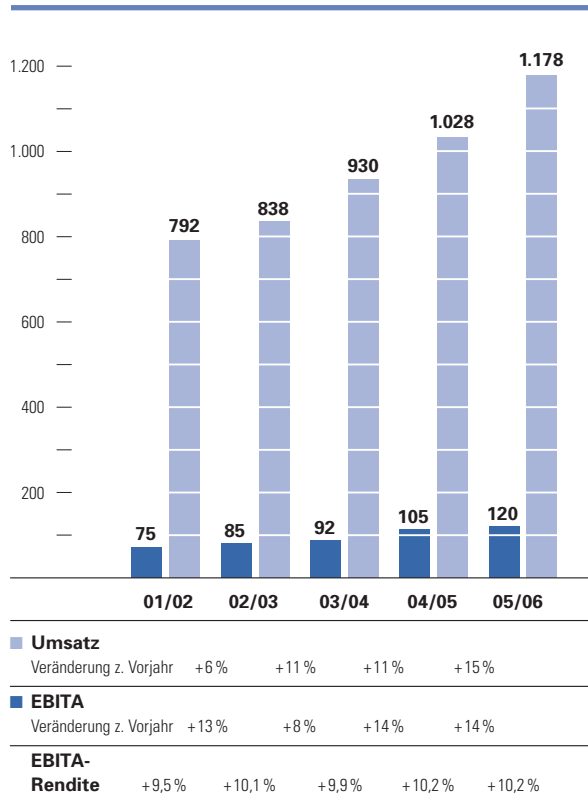
bei allen Tier-1-Banken als Lieferant gelistet und gewann mehrere Großaufträge. In Indien, dem zweitgrößten Wachstumsmarkt Asiens, konnten wir bedeutende Erfolge im Produktgeschäft erzielen.

Das gute Wachstum in Amerika setzte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr fort. Die Vertriebspartnerschaft mit IBM machte sich positiv bemerkbar. Dies galt besonders für den kanadischen und lateinamerikanischen Markt. In den USA war aufgrund der dortigen »Initiative Check 21« die Nachfragesituation nach dem Einzahlmodul CCDM besonders günstig. Die Initiative unterstützt die automatisierte Verarbeitung von Schecks (Envelope-free). Mit unserem CCDM-Modul können Schecks und Bargeld direkt am System eingezahlt werden, die Buchung erfolgt umgehend. In Mexiko und Brasilien haben wir die Ausgangsbedingungen für zukünftige Geschäfte verbessert ebenso wie in Argentinien und Kolumbien, wo wir wichtige strategische Projekte gewinnen konnten. Wesentlichen Anteil am Wachstumserfolg in der Region hatte zudem das Bankengeschäft in Venezuela.

Produktgeschäft. Auf dem Gebiet der Hardware-Produkte für das Retailbanking entwickelte sich das Geschäft besser als erwartet.

Der größte Anteil am Produktgeschäft entfiel dabei auf **Cash-Systeme.** Dies sind im Wesentlichen Geldausgabautomaten und automatische Kassentresore sowie High-End-Deposit-/Recycling-Systeme. Der Absatz insgesamt konnte gegenüber dem Vorjahr beträchtlich gesteigert werden. Treiber dafür waren vor allem Neuinstallationen in Wachstumsregionen ebenso wie Ersatzinvestitionen in entwickelten Märkten, unter anderem bedingt durch neue Sicherheitsanforderungen der Banken, die Umstellung auf einheitliche Standards bei Kreditkartensystemen (EMV – Europay, Master-, VISA-Card) oder Betriebssystemwechsel.

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



Die Nachfrage nach monofunktionalen Systemen wurde zusätzlich getrieben durch Drittplatzinstallationen unabhängiger Betreiber (Off-Premises-Anbieter).

Die Vorteile deutlich erhöhter Skalen bei den mono- und multifunktionalen Geldausgabautomaten erzeugten für uns weitere Kosten- und Preisvorteile. Der Anteil multifunktionaler Systeme ist dabei gegenüber dem Vorjahr erneut gestiegen. Da sich diese Systeme in einem höheren Preissegment bewegen, stiegen Umsatz und Ertrag zusätzlich.

Auch der Absatz **automatischer Kassentresore und SB-Systeme** im Umfeld »bedienter Selbstbedienung« stieg weiter. Besonders die Nachfrage nach High-End-Ausführungen nahm zu – zum Beispiel Systeme mit kombinierter Ein- und Ausgabefunktion oder Systeme, die mit der Ausgabe

vorgangsbezogener elektronischer Karten eine »bediente Selbstbedienung« erlauben.

Mit einer erneuten Absatzsteigerung bei **intelligenten Einzahlungssystemen** untermauerte Wincor Nixdorf seine starke Marktposition auf diesem Gebiet. Diese Deposit-/Recycling-Systeme gestalten Cash- und/oder Check-Prozesse in der Bankfiliale grundlegend neu. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben weitere große Geldinstitute in Europa und Amerika in die ausgereifte Technologie des intelligenten Einzahlungsmoduls für die Geld- und Scheckverarbeitung (CCDM) investiert.

Das neue kompakte Recycling-Modell ProCash 4000 mit neuer Kassettentechnologie konnte erfolgreich in Deutschland und Asien platziert werden und verzeichnete in diesen Regionen eine hohe Nachfrage. Die neue Technologie vereinfacht Systemhandling, Befüllung und Leerung des Recycling-Systems.

Bei **Non-Cash-Produkten** dominierten erneut Bankenterminals für die Verlagerung von Routinevorgängen im Bankengeschäft auf SB-Anwendungen das Geschäft. Deren Absatz wurde deutlich gesteigert. Auch gelang es, mit modifizierten Bankenterminals und entsprechender Software das Lösungskonzept für die produzierende Industrie auszubauen (zum Beispiel die »Employee-Self-Services-Lösung« für alle Mitarbeiter ohne direkten Intranet-Zugang).

Das Geschäft mit **Beleg- und Dokumentendruckern** blieb auf einem unverändert hohen Niveau. Aufgrund seiner Schnelligkeit und Verlässlichkeit gilt der Dokumentendrucker HighPrint weltweit als anerkanntes Produkt bei den Kunden.

Solutions/Services. Einen erneuten beträchtlichen Anstieg verzeichnete das dienstleistungsorientierte Geschäft des Segments.

Software-Lösungen und Dienstleistungen legten dabei deutlich zu. Besonderen Anteil an diesem Geschäftswachstum hatten die netzzentrierten Software-Anwendungen wie die Software-Architektur ProClassic/Enterprise oder die Multivendor-Plattform-Software ProClassic.

Stark nachgefragt wurden auch Software-Angebote zur Erhöhung der Sicherheit sowie zur laufenden Kontrolle der SB-Systeme. Beides leistet die Überwachungssoftware ProView, die Manipulationen identifiziert und meldet sowie das einwandfreie Funktionieren des Systems im laufenden Betrieb überwacht.

Mit einer weiteren stark nachgefragten Lösung aus Software und speziellen Sensoren wird das gesamte Umfeld der Karteneingabe auf nachträglich eingebaute Vorsatzgeräte überprüft (Anti-Skimming).

Im Rahmen der von vielen Geldinstituten forcierten Neukonzeption ihrer Filialen haben wir darüber hinaus erfolgreich intelligente und multifunktionale Konzepte für die Kundenansprache mitgestaltet und umgesetzt. Dabei kam die Analysesoftware Branch Optimizer bevorzugt zum Einsatz. Sie simuliert und analysiert die Verlagerung von Transaktionsprozessen in den Filialen auf SB-Systeme und gibt Aufschluss über effizientere und profitablere Filialprozesse bereits im Vorfeld einer möglichen Implementierung.

Das **Services-Geschäft** mit Banken ist kräftig gewachsen, besonders in Deutschland, Europa und Asien. Durch den weiteren Aufbau eigener Ressourcen und durch Leistungen von Partnern konnte die Qualität der Services erhöht und durch Prozessverbesserungen die Leistungskraft produktnaher Services gesteigert werden.

Das Netzwerk der weltweiten Service-Partner haben wir kontinuierlich ausgedehnt, um eine flächendeckende Betreuung unserer Kunden im Bankenbereich sicherzustellen. So haben wir zum Beispiel in den USA unsere Service-Organisation verstärkt und sind damit in einer Vielzahl von Bundesstaaten präsent.

Das Outsourcing-Geschäft gewann im Berichtsjahr weiter an Bedeutung mit erstmals gestarteten oder weiterentwickelten Outsourcing-Projekten. Dabei profitiert Wincor Nixdorf von seinen Erfahrungen im Bereich SB, im Service und in der IT-Betriebsführung. Ein für Deutschland neues Modell war die Gründung der Wincor Nixdorf Portavis GmbH, die mit Beginn des Geschäftsjahrs ihren Betrieb aufnahm. In dieses Joint Venture unter operativer Führung von Wincor Nixdorf haben die beiden Partner Hamburger Sparkasse und Sparkasse Bremen den Betrieb aller ihrer dezentralen IT-Systeme inklusive Medientechnik und Netzen ausgelagert.

Segment Retail. Das Segment Retail ist im abgelaufenen Geschäftsjahr ebenfalls gewachsen. Der Umsatz im Segment Retail erhöhte sich um 8% auf 770 Mio. € (i.V. 716 Mio. €). Vor allem das Deutschland-Geschäft hat diesen Umsatzanstieg getragen.

Das EBITA stieg im Geschäftsjahr 2005/2006 um 28% auf 41 Mio. € (i.V. 32 Mio. €). Das High-End-Produktgeschäft mit Leergutrücknahmesystemen sowie ein erneut verbessertes Software-Geschäft haben das Ergebnis positiv beeinflusst. Gleichzeitig verbesserte sich die EBITA-Rendite von 4,5% auf 5,3%.

Als wesentlicher Wettbewerbsvorteil erwies sich dabei wiederum die einheitliche Produktplattform der BEETLE-Kassensysteme. Diese Systeme bilden die Grundlage für Self-Checkout-Systeme, Kiosk- oder Lotteriesysteme und werden auch für die Leergutrücknahme eingesetzt. Die Systeme zeichnen sich durch die immer gleiche Basistechnologie aus. Dadurch lassen sie sich einfacher in die unterschiedlichen Systeme in einer Filiale integrieren. Dies erleichtert die Wartung und senkt die Betriebskosten über den gesamten Produktlebenszyklus.

Handelsunternehmen investieren immer mehr in standardisierte Software, mit der sich unterschiedliche Systeme in der Filiale steuern lassen. Wincor Nixdorf verfügt mit TP.net über eine solche Software, die im vergangenen Jahr um Funktionen zur zentralen Steuerung von Filialsystemen sowie um Funktionen zur Analyse betriebswirtschaftlicher Prozesse erweitert wurde.

Den vermehrten Einsatz von Automatisierungs- und Selbstbedienungslösungen haben wir mit der Entwicklung und Pilotierung von Innovationen unterstützt. So hat sich unsere Cash-Management-Lösung, die den Prozess des Bargeldhandlings von der Kasse bis zur Gutschrift des Bargeldes auf dem Bankkonto des Handelsunternehmens erfasst, in Testinstallationen bewährt. Im Bereich Self-Checkout konnten wir nach erfolgreichen Pilotierungen erste Rollouts bei internationalen Kunden durchführen. Unsere Consultingleistungen für die Neugestaltung des Checkout- und Bezahlprozesses bei einem namhaften internationalen Handelsunternehmen haben wir erfolgreich in ein kundenspezifisches Konzept umgesetzt. Zuvor getestete Checkout-Systeme wurden in den Filialen des Handelsunternehmens installiert.

Wincor Nixdorf profitierte auch im abgelaufenen Geschäftsjahr davon, seinen Kunden standardisierte modulare und skalierbare Konzepte anbieten zu können. Sie ermöglichen es uns, schneller und flexibler auf Kundenwünsche zu reagieren. Als Systemanbieter verfügen wir über ein ganzheitliches Angebot, bestehend aus Hardware, Software und Services für die Filialorganisation von Handelsunternehmen.

Neben der internationalen Verfügbarkeit war für unsere Kunden die Offenheit unserer Software bei der Implementierung innovativer Geschäftsprozesse in der Filiale und bei der Filialverwaltung von wesentlicher Bedeutung. Die Kunden verlangen Lösungen zur Filialautomatisierung, die

gleichzeitig die IT-Komplexität in der Filiale reduzieren sowie eine hohe Effektivität bei der Bereitstellung erfüllen. Die Wincor Nixdorf-Filialsoftware TP.net ist dafür bestens geeignet und konnte bei führenden Handelsunternehmen implementiert werden.

Da immer mehr Handelsunternehmen global aufgestellt sind, sind der weltweite Einsatz unserer Produkte und Lösungen sowie die internationale Präsenz mit Kompetenzzentren und eine weltweit operierende Service-Organisation Voraussetzungen für unsere Wettbewerbsfähigkeit.

Durch unsere nachgewiesene Kompetenz im Bankingbereich haben wir hier Vorteile gegenüber den meisten Wettbewerbern, gerade bei den sich neu entwickelnden Konvergenzthemen Cash Management und bei Selbstbedienungslösungen.

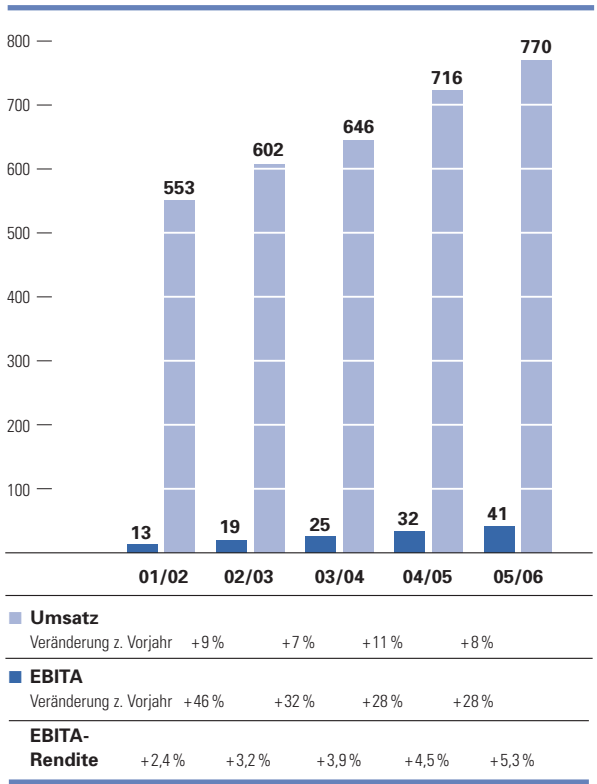
Geographisch betrachtet ist es uns in einem insgesamt schwierigen Marktumfeld gelungen, den Umsatz in Deutschland zu steigern. Das Inkrafttreten der Verordnung zur Rücknahme von Einwegpfand-Leergut zum 1. Mai 2006 hat unser Geschäft in Deutschland beflügelt. Von den Investitionen in Leegrutrücknahmesysteme haben wir profitiert. Unsere starke Marktstellung bei POS-Systemen konnten wir ausbauen.

In Westeuropa gelang es, an das außerordentlich gute Geschäft im Vorjahr anzuknüpfen. Die Umsätze stiegen auf breiter Front. Besonders erfolgreich war unser Geschäft in Frankreich, wo wir bei einigen Kunden mit großem Filialnetz Wettbewerbsysteme durch unsere Systeme ersetzen konnten. Ferner haben wir dort die ersten größeren Rollouts für Self-Checkout-Systeme durchgeführt.

Die Dynamik im Retailgeschäft hat sich in Zentral- und Osteuropa fortgesetzt. Getragen wurde diese dynamische Entwicklung durch die weitere Expansion internationaler Handelskonzerne in diese Regionen, die wir seit Jahren mit unseren Lösungen begleiten. Gleichzeitig konnten wir neue Aufträge mit lokalen Handelsunternehmen abschließen.

Das Geschäft in Asien/Pazifik/Afrika legte leicht zu, besonders in China und Malaysia erhöhte sich das Geschäftsvolumen durch Neuinstallation von POS-Systemen bei lokalen Anbietern. In Amerika wurde das Vorjahresniveau erreicht.

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



Produktgeschäft. Im Produktgeschäft hat die weiterentwickelte und modular aufgebaute BEETLE-EPOS-Systemfamilie ihre Marktattraktivität durch einige Auftragseingänge bei Neu- und Ersatzinvestitionen unter Beweis gestellt. Sie erfüllt spezifische Erfordernisse von international operierenden wie auch von lokal tätigen Handelsunternehmen ideal. Der Absatz von Kassensystemen konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr nochmals wesentlich gesteigert werden, was Skaleneffekte begünstigte. Damit haben wir

unsere Marktführerschaft in Europa ausbauen und unsere weltweite Marktposition festigen können.

Wie bereits ausgeführt erhielt das Retail-Produktgeschäft durch die starke Nachfrage nach Leergutrücknahmesystemen weiteren Auftrieb. Mit der ReVendo-Produktfamilie hat sich Wincor Nixdorf frühzeitig positioniert. Der angestrebte Anteil von etwa 30% an den in Deutschland beauftragten Systemen konnte auf Anhieb erreicht werden.

Solutions/Services. Die Entwicklung im Solutions/Services-Geschäft blieb hinter dem sehr guten Retail-Produktgeschäft zurück.

Es ist uns allerdings gelungen, das globale Geschäft mit der Filialsoftware TP.net durch Implementierung bei weiteren großen multinationalen Retailern voranzutreiben und die Anzahl der verkauften Lizenzen deutlich zu steigern. Auch die Branchenlösung für internationale Tankstellenetze NAMOS konnten wir erfolgreich vermarkten.

Ein hohes Interesse verzeichnete die Cash-Management-Lösung iCash, mit der Geldbearbeitungsprozesse von der Kasse bis zur Bank automatisiert werden können. Der geschlossene und automatisierte Bargeldkreislauf macht Manipulationen durch Mitarbeiter ebenso unmöglich wie Flüchtigkeitsfehler beispielsweise bei der Wechselgeld-Rückgabe. Im Mittelpunkt stehen allerdings die Einspar-Effekte durch die Prozess-Automatisierung – sowohl beim reinen Kassivorgang als auch bei der Kassenübergabe und bei der Kassenabschlussprüfung. Die iCash-Lösung konnte bei verschiedenen Kunden sowohl am POS als auch im Back-office implementiert werden.

Um für die in Deutschland installierten Leergutrücknahmesysteme einen guten Service anbieten zu können, haben wir die Wincor Nixdorf Retail Services GmbH gegründet. Die neue Service-Gesellschaft hat ihr Angebot speziell auf die Bedürfnisse der Handelskunden ausgerichtet und ist bei einer Störungsmeldung innerhalb von vier Stunden in der

Lage, die Störung zu beheben. Das Online-Service-Center befindet sich im thüringischen Ilmenau, die Techniker werden vom Standort Hilden aus gesteuert.

Das Netzwerk unserer weltweiten Service-Partner haben wir kontinuierlich ausgedehnt, um eine flächendeckende Betreuung unserer global agierenden Handelskunden sicherzustellen.

Die Integration der im Geschäftsjahr 2003/2004 erworbenen Datalect Group, Großbritannien, die vornehmlich IT-Services-Leistungen für Handelsunternehmen anbietet, haben wir weitgehend abgeschlossen.

AKQUISITIONEN UND NEUGRÜNDUNGEN.

Im Januar 2006 haben wir die restlichen 49,99% der Anteile an der Siemens Nixdorf B.V., Den Haag, Niederlande, übernommen. Die Gesellschaft ist in den Bereichen Vertrieb und Services tätig.

Um das Services-Geschäft in den Niederlanden zu verstärken, haben wir außerdem im Mai 2006 100% der Anteile an dem niederländischen Wertetransporteur HEROS Security Nederland B.V., Rotterdam, Niederlande, erworben. Anschließend wurde die Gesellschaft in SecurCash B.V. umbenannt. Die Gesellschaft ergänzt die Prozesskette unseres niederländischen Outsourcing-Geschäfts.

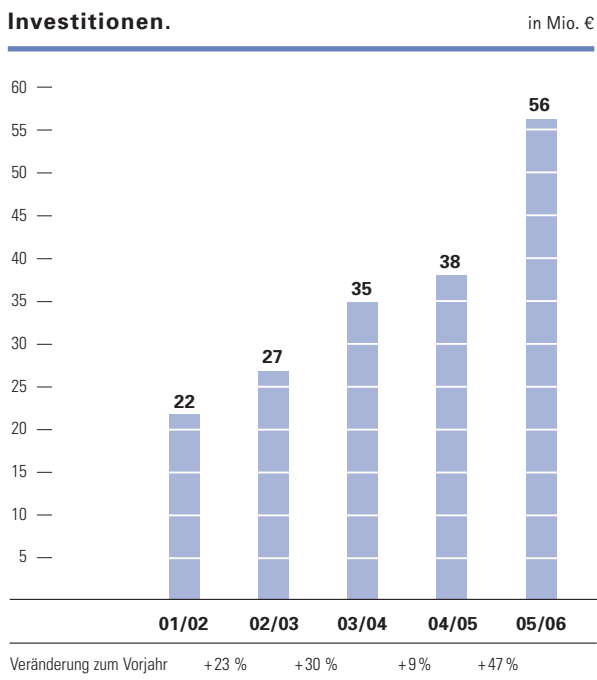
Vorangetrieben haben wir den Ausbau unseres Vertriebsnetzes in Thailand und Algerien durch die Gründung von eigenständigen Gesellschaften. Das Retail-Services-Geschäft in Deutschland haben wir durch die Wincor Nixdorf Retail Services GmbH, Paderborn, gestärkt. Die Gesellschaft ist zuständig für die Installation und die Wartung von Produkten und Lösungen für deutsche Handelsunternehmen.

Wir planen, unseren deutschen Entwicklungsstandort in Ilmenau, Thüringen, weiter auszubauen. Die Wincor Nixdorf Grundstücksverwaltung Ilmenau GmbH & Co. KG, Paderborn, wird diesen Ausbau übernehmen.

Die vollständigen Veränderungen im Konsolidierungskreis sind im Konzernanhang unter der Anmerkung »Konsolidierungsmethoden« erläutert.

INVESTITIONEN.

Mit unseren Investitionen haben wir die Kapazitäten unseres Geschäfts ausgeweitet sowie die Qualität unserer Leistungen und unsere Produktivität erhöht.



Im Geschäftsjahr haben wir 56 Mio. € (i.V. 38 Mio. €) in Datenverarbeitungsanlagen, Spezialwerkzeuge, Produktionsanlagen, Software, in die sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie in reparable Ersatzteile investiert.

Allein 15 Mio. € haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr für den Aufbau des Outsourcing-Geschäfts in Deutschland ausgegeben. In reparable Ersatzteile, die wir im Service-Prozess nutzen, haben wir einen Betrag von 6 Mio. € investiert.

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE.

Ertragslage. Wincor Nixdorf hat das Periodenergebnis vor Anteilen anderer Gesellschafter im Geschäftsjahr 2005/2006 erneut steigern können. Es belief sich auf 82 Mio. € (i.V. 56 Mio. €). Verantwortlich für diesen Anstieg des Ergebnisses waren mehrere Faktoren. Dazu beigetragen haben das Umsatzwachstum von 12% und die damit verbundenen Skaleneffekte bei unseren Produkten. Gleichzeitig konnten wir das Profitabilitätsprogramm »Prolmprove« erfolgreich fortsetzen. Daher erhöhten sich die Vertriebs- und Verwaltungskosten nur unterproportional zum Umsatz.

Erneut erhöht hat sich auch das EBITDA. Es kletterte um 35 Mio. € auf 203 Mio. € (i.V. 168 Mio. €). Die EBITDA-Rendite liegt damit bei 10,4% (i.V. 9,6%).

Überleitung des wirtschaftlichen Ergebnisses (EBITDA).

in Mio. €

	2005/2006	2004/2005
Periodenergebnis	82	56
+ Ertragsteuern	46	35
+ Finanzergebnis (Finanz- aufwendungen ./ Finanzerträge)	13	20
+ Sondereinflüsse aus der Abschrei- bung von Produkt-Know-how	20	26
EBITA vor Ergebnisbelastungen aus dem Carve-out	161	137
+ Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	37	30
+ Wertminderungen auf reparable Ersatzteile	5	1
EBITDA vor Ergebnisbelastungen aus dem Carve-out	203	168

Ableitung des Finanzmittelfonds aus dem EBITDA – Konzern vor Sondereinflüssen.

in Mio. €

	2005/2006	2004/2005
EBITDA	203	168
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	155	133
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-133	-55
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-27	-130
Veränderung der Liquidität	-5	-52
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente am Anfang der Periode	-1	51
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente am Ende der Periode	-6	-1

Finanzlage. Die gute Geschäftsentwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr spiegelt sich auch im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit wider. Im Vergleich zum Vorjahr hat er sich nochmals verbessert und erhöhte sich um 22 Mio. € auf 155 Mio. € (i.V. 133 Mio. €). Wesentlich beeinflusst wird die Entwicklung des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit durch den Anstieg des EBITDA um 35 Mio. € auf 203 Mio. € (i.V. 168 Mio. €).

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit wird neben dem Ergebnis im Wesentlichen durch die Entwicklung des Working Capital beeinflusst. Dieses setzt sich zusammen aus den Vorräten, den Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, den erhaltenen Anzahlungen sowie den passiven Rechnungsabgrenzungsposten. Im Geschäftsjahr 2005/2006 hat sich aufgrund der guten Geschäftslage das Working Capital erhöht.

Dieser Aufbau führte zu einem Mittelabfluss von 54 Mio. €. Das Verhältnis von Working Capital zu Umsatz liegt trotz dieses Anstiegs wie im Vorjahr bei 12 %.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit beträgt -133 Mio. € (i.V. -55 Mio. €). Im Geschäftsjahr 2005/2006 hat Wincor Nixdorf im Rahmen eines Contractual Trust Arrangement Planvermögen im Sinne des IAS 19 durch die Übertragung von Vermögenswerten auf einen eingetragenen Verein geschaffen. Das Planvermögen setzt sich zusammen aus Anteilen an einer fremdvermieteten Immobilie sowie an einer Verwaltungsgesellschaft in Höhe von insgesamt 15 Mio. €, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 30 Mio. € und Zahlungsmitteln von 84 Mio. €. Der Abfluss der Zahlungsmittel ist als Übertragung auf den Wincor Nixdorf Pension Trust e.V. im Cashflow aus Investitionstätigkeit ausgewiesen.

Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen beliefen sich auf 56 Mio. € (i.V. 38 Mio. €). Der Schwerpunkt lag dabei auf Investitionen in Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von 31 Mio. € (i.V. 27 Mio. €).

Im Cashflow aus Investitionstätigkeit waren im Vorjahr Investitionen für Akquisitionen in Höhe von 19 Mio. € enthalten. Im Berichtsjahr werden branchentypisch reparable Ersatzteile als »Langfristige Vermögenswerte« ausgewiesen. In reparable Ersatzteile haben wir 6 Mio. € investiert. Im Cashflow aus Investitionstätigkeit ist ein Mittelzufluss von 6 Mio. € enthalten, der aus einer im Rahmen einer Akquisition erhaltenen Einzahlung für die Übernahme von Personalverbindlichkeiten resultiert.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zeigt eine Mittelverwendung von 27 Mio. € (i.V. 130 Mio. €). Darin enthalten sind die Zahlung der Dividende in Höhe von 35 Mio. € (i.V. 20 Mio. €) sowie Auszahlungen für das Aktienoptionsprogramm 2004, vermindert um Steuereffekte, in Höhe von 7 Mio. €. Im Geschäftsjahr 2006 wurden Finanzkredite in Höhe von 18 Mio. € aufgenommen und Finanzkredite in Höhe von 2 Mio. € getilgt.

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

Vermögenslage. Durch die Überarbeitung des IAS 1 ist die Bilanz nach Fristigkeiten strukturiert. Sie ist unterteilt in lang- und kurzfristige Vermögenswerte bzw. Schulden sowie in Eigenkapital, wobei im Eigenkapital jetzt auch die Minderheitsanteile gezeigt werden.

Vermögenslage.

in Mio. €

	30.09.2006	30.09.2005
Aktiva		
Immaterielle Vermögenswerte	384	401
Sachanlagen und Finanzanlagen	105	106
Langfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	35	44
Langfristige Vermögenswerte	524	551
Vorratsvermögen	313	224
Kurzfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	315	284
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	10	51
Kurzfristige Vermögenswerte	638	559
Gesamtvermögen	1.162	1.110
Passiva		
Eigenkapital (inkl. Minderheitsanteile)	275	234
Pensionsrückstellungen und Sonstige Rückstellungen	47	143
Finanzverbindlichkeiten	192	174
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	15	13
Langfristige Schulden	254	330
Sonstige Rückstellungen	140	115
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	212	195
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	281	236
Kurzfristige Schulden	633	546
Gesamtkapital	1.162	1.110

Die Bilanzsumme von Wincor Nixdorf belief sich zum Bilanzstichtag auf 1.162 Mio. €. Sie ist im Vergleich zum Vorjahr um 52 Mio. € und damit um 4,7% gestiegen. Die langfristigen Vermögenswerte belaufen sich auf 524 Mio. € (i.V. 551 Mio. €), die kurzfristigen Vermögenswerte auf 638 Mio. € (i.V. 559 Mio. €).

Innerhalb der langfristigen Vermögenswerte haben sich die immateriellen Vermögenswerte um 17 Mio. € auf 384 Mio. € (i.V. 401 Mio. €) verringert. Die Veränderung ergibt sich im Wesentlichen aus der Amortisation von Produkt-Know-how in Höhe von 20 Mio. € (i.V. 26 Mio. €), das im Rahmen der Ausgründung aus dem Siemens-Konzern (Carve-out) bilanziert wurde. Auf gewerbliche Schutzrechte und Lizenzen wurden Abschreibungen in Höhe von 7 Mio. € vorgenommen. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte betragen 9 Mio. €.

Die Sachanlagen haben sich um 2 Mio. € vermindert. Die Investitionen in Sachanlagen in Höhe von 40 Mio. € umfassen im Wesentlichen Spezialwerkzeuge, IT-Ausstattung sowie andere Betriebs- und Geschäftsausstattungsgegenstände. Die Abschreibungen beliefen sich auf 29 Mio. €. Fremdgenußtes Immobilienvermögen mit einem Marktwert in Höhe von 15 Mio. € haben wir auf den Wincor Nixdorf Pension Trust e.V. übertragen, um Pensionsansprüche abzusichern.

In den langfristigen Vermögenswerten sind die reparablen Ersatzteile in Höhe von 16 Mio. € (i.V. 13 Mio. €) enthalten. Fallen reparable Teile von Wincor Nixdorf oder Fremdprodukten aus, werden sie im Rahmen eines Logistik- und Reparaturprozesses durch Wincor Nixdorf oder andere Dienstleister bearbeitet und dem Ersatzteilbestand wieder zugeführt. Die reparablen Ersatzteile werden branchentypisch als langfristig dargestellt.

Die gute Auftragslage des Konzerns hat sich auf die kurzfristigen Vermögenswerte ausgewirkt. So erhöhten sich die Vorräte um 89 Mio. €. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen um 21 Mio. € nach Durchführung eines Factorings in Höhe von 30 Mio. €.

Durch die Ausweitung des Geschäftsvolumens nahmen die kurzfristigen sonstigen Vermögenswerte wie Rechnungsabgrenzungsposten um 10 Mio. € auf 50 Mio. € (i.V. 40 Mio. €) zu.

Das aktive Management von kurzfristigen Guthaben und Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten verminderte die Guthaben und damit die Verbindlichkeiten um 41 Mio. €.

Das Eigenkapital inklusive der Minderheitsanteile erhöhte sich im Geschäftsjahr 2005/2006 um 41 Mio. € auf 275 Mio. € (i.V. 234 Mio. €). Die Eigenkapitalquote beträgt damit 24% (i.V. 21%).

Wesentliche Veränderungen im Eigenkapital ergaben sich durch die Marktbewertung der Cashflow-Hedges in Höhe von 7 Mio. € und durch die Auszahlung des Optionsprogramms 2004 in Höhe von 11 Mio. €, vermindert um Steuereffekte in Höhe von insgesamt 7 Mio. €. Die sonstigen Veränderungen des Eigenkapitals haben wir im Konzernanhang in der Aufstellung »Entwicklung des Eigenkapitals« beschrieben.

Die langfristigen Rückstellungen des Konzerns für Pensionen, Steuern, Umweltschutz und Personal verminderten sich um 96 Mio. € auf 47 Mio. € (i.V. 143 Mio. €). Dieses ist im Wesentlichen begründet durch die Saldierung von Pensionsverpflichtungen mit Planvermögen in Höhe von 128 Mio. €.

Die langfristigen Schulden enthalten im Wesentlichen die Finanzverbindlichkeiten des Konzerns. Sie belaufen sich auf 192 Mio. € (i.V. 174 Mio. €). Wincor Nixdorf hat zur Absicherung von Pensionsansprüchen neben Immobilienvermögen und Forderungen auch Zahlungsmittel in Höhe von 84 Mio. € an den Wincor Nixdorf Pension Trust e.V. abgetreten. Der Konzern nutzte für diesen Mittelabfluss hauptsächlich den operativen Cashflow des laufenden Jahres.

Die Konsortialkreditfinanzierung besteht aus einer Revolving Facility über 350 Mio. € für die Wincor Nixdorf AG und die Wincor Nixdorf International GmbH mit einer Laufzeit von sieben Jahren bis zum 1. August 2012. Das Bankenkonsortium hat seine Mittel mit Laufzeiten von 1, 2, 3, 6 oder 12 Monaten – nach Vereinbarung auch mit anderen Laufzeiten – zur Verfügung gestellt. Die Verzinsung orientiert sich am EURIBOR-Zinssatz zuzüglich einer Marge.

Durch diese Finanzierung hat sich die finanzielle Flexibilität des Konzerns erhöht, weil durch den revolving Charakter der Facility das Kreditvolumen während der gesamten Laufzeit zur Verfügung steht und – bis zum Laufzeitende nach sieben Jahren – keine laufenden Tilgungsverpflichtungen bestehen.

Die kurzfristigen Rückstellungen für das operative Geschäft belaufen sich auf 140 Mio. € (i.V. 115 Mio. €). Sie decken die Verpflichtungen aus Gewährleistungen, Verzugs- und Vertragsstrafen, drohenden Verlusten aus schwebenden Geschäften sowie gegenüber dem Personal ab.

Die in den kurzfristigen Schulden ausgewiesenen Verbindlichkeiten und erhaltenen Anzahlungen erhöhten sich um 62 Mio. €.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage. Insgesamt schätzt der Vorstand die wirtschaftliche Lage des Wincor Nixdorf-Konzerns zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernlageberichts als gut ein. Da die Geschäftsentwicklung in den ersten Wochen des neuen Geschäftsjahrs 2006/2007 bei Umsatz und EBITA erwartungsgemäß verläuft, geht der Vorstand von einer positiven Weiterentwicklung aus.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG.

Im Bereich der Forschung und Entwicklung stellen wir uns vor allem zwei Fragen: Worin bestehen die Herausforderungen für unsere Kunden? Und wie können wir mit unserer Hard-/Software und unseren IT-Services einen Mehrwert für sie schaffen? Orientiert an diesen Leitmaximen hat Wincor Nixdorf im Geschäftsjahr 2005/2006 rund 87 Mio. € (i.V. 78 Mio. €) in Forschung und Entwicklung investiert. Dies sind 12% mehr als im Vorjahr. Die F&E-Quote belief sich, bezogen auf den Umsatz, wie im Vorjahr auf 4,5%.

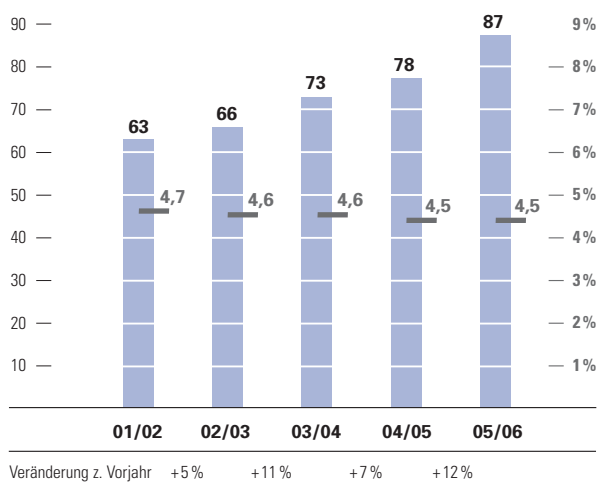
Um die technologische Stärke unseres Unternehmens auch künftig sicherzustellen und dem beschriebenen Ansatz kundenorientierter Forschung und Entwicklung nachzukommen, haben wir im F&E-Bereich weitere Mitarbeiter eingestellt. Die Zahl der Mitarbeiter, die im F&E-Bereich arbeiten, lag zum Stichtag bei 790 (i.V. 714 Beschäftigte). Dies sind 10% aller Beschäftigten. Sie arbeiten an den Entwicklungsstandorten in Deutschland, der Schweiz, Singapur, Indonesien, den USA und China.

Unsere F&E-Mitarbeiter haben an vielen neuen Entwicklungen gearbeitet. Im Ergebnis haben wir weltweit 54 (55) neue Patente angemeldet. Die Gesamtzahl der aktiven Schutzrechte beläuft sich damit auf 920 (866).

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

- konvergente Basistechnologien für unser Kerngeschäft bei Banken und im Handel
- ganzheitliche Lösungen aus Hardware, Software und Services für komplette Prozessketten unserer Kunden
- die »Serviceability« unserer Hard- und Software, um künftig Installationen bei unseren Kunden einfacher warten zu können

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



Ein Beispiel für die Nutzung konvergenter Basistechnologien und gleichzeitig für unser Angebot an ganzheitlichen Lösungen ist unser Cash-Management-Portfolio, mit dem Handelsunternehmen und Banken die Verarbeitung von Bargeld automatisieren. Es reicht von der automatisierten Annahme des Bargeldes an der Kasse bis zur Verbuchung und Rückführung des Geldes in den Bargeldkreislauf durch die Auszahlung an Geldautomaten. Ein weiteres Beispiel für die Nutzung konvergenter Basistechnologien sind Komponenten-Entwicklungen für Postunternehmen, die sich nunmehr nicht nur im Selbstbedienungsbereich, sondern auch zur Automatisierung von Prozessen im Schalterbereich einsetzen lassen.

Im Bankengeschäft haben wir Intelligent-Deposit- und Recycling-Technologien in strategisch wichtigen Märkten etabliert. Beide Technologien haben wir an die spezifischen Anforderungen weiterer Länder angepasst und in die Prozesse unserer Kunden eingebettet. Die wichtigen Produktfamilien im Bankengeschäft, wie die Geldautomaten- und Terminal-Systeme, haben wir kontinuierlich weiterentwi-

kelt und nach den Erfordernissen unserer Kunden ausgebaut. Ferner haben wir das Portfolio der Geldautomaten um ein einfaches Geldausgabesystem speziell für Drittplatzanbieter erweitert.

Nach der Fertigstellung unserer netzzentrierten Anwendungen zur Steuerung großer SB-Netze (ProClassic/Enterprise) und dem Nachweis der Marktreife entwickeln wir neue Bausteine, die weitere Funktionen im Schalter/Kasse-Umfeld und in der Filiale ermöglichen. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf dem Aufbau einer umfassenden IT-Security-Produktfamilie. Im Vordergrund standen Programme zur Verteilung und Verwaltung elektronischer Schlüssel und Software, mit denen sich die Sicherheitsanforderungen von weltweit tätigen Kreditkartenunternehmen umsetzen lassen.

Im Handelsgeschäft haben wir einen neuen Lösungsansatz zur Automatisierung des Bargeldhandlings erfolgreich pilotiert und unser Produktportfolio zu einer umfassenden Lösung ausgebaut. Self-Checkout-Systeme haben sich in der Anwendung bewährt. Die Produktfamilie wurde um kundenspezifische Ausprägungen ergänzt und erfolgreich in weiteren Probeanwendungen bei Kunden getestet. Die im Handelsgeschäft bestehenden Produktfamilien wie die BEE-TLE-Kassensysteme oder die Terminal-Lösungen für Lotterieuunternehmen haben wir kontinuierlich weiterentwickelt und nach den Erfordernissen unserer Kunden weiter ausgebaut.

Bei der Software-Entwicklung lag der Schwerpunkt darauf, die POS-Software TP.net um neue Funktionen zur Steuerung von neuen Checkout-Konzepten wie Self-Checkout-Systemen oder mobilen Scanning-Lösungen oder um Komponenten zur zentralen Steuerung von Filialsystemen zu erweitern. Ferner wurde diese Software um Funktionen zur Analyse betriebswirtschaftlicher Vorgänge ergänzt.

BESCHAFFUNG UND LOGISTIK.

Wincor Nixdorf verfügt über ein internationales Beschaffungssystem, mit dem alle Produkte, Bauteile und Komponenten sowie Dienstleistungen und Software-Produkte von den angeschlossenen Vertragslieferanten global bezogen werden. Dabei zielt eine enge partnerschaftliche Zusammenarbeit auf den größtmöglichen Nutzen für die Partner, für unsere Kunden und für unser Unternehmen ab. Dies erlaubt nicht nur, kontinuierlich Qualitätsverbesserungen zu erreichen, sondern auch den Einkauf zu optimieren und Kosteneinsparungen zu realisieren. Durch die Bündelung von Einkaufsströmen lassen sich zusätzliche Preisvorteile generieren.

Die dezentralen Einkaufsabteilungen in den Ländern werden zentral vom strategischen Konzerneinkauf koordiniert. Dieser stimmt sich dabei eng mit den Niederlassungen und Produktionsstätten ab. So stellen wir sicher, dass sämtliche Beschaffungsvorgänge im Konzern in enger Abstimmung mit den Niederlassungen und Fertigungsstätten vor Ort erfolgen.

Wincor Nixdorf ist sich der Tatsache bewusst, dass zur Zufriedenheit seiner Kunden nicht nur ein besonderes Maß an Engagement und Innovationsfähigkeit seiner Mitarbeiter gehört, sondern auch ein konstant hohes Qualitätsniveau seiner Leistungen. Daher unternehmen wir besondere Anstrengungen, um die hohe Qualität unseres Angebots zu halten und möglichst kontinuierlich zu verbessern. Dies schließt zum Beispiel eine enge Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten ein, über die wir regelmäßig Impulse zur Weiterentwicklung erhalten und austauschen. Im Unternehmen selbst haben wir im Berichtsjahr unser konzernweites Netzwerk für das Qualitätsmanagement ausgebaut und durch die Wincor Nixdorf-Qualitätsoffensive zielorientiert unterstützt.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat Wincor Nixdorf die strategische Einkaufsorganisation im Wachstumsmarkt Asien weiter gestärkt. Wir haben zusätzliche lokale Lieferanten an uns gebunden. Besonderen Wert haben wir darauf gelegt, dass die Umweltschutzbestimmungen und der SA-8000-Standard (Standard for Social Accountability) von diesen Lieferanten eingehalten werden. Der SA-8000-Standard beinhaltet unter anderem ein Verbot von Kinderarbeit, die Festlegung der Höchstarbeitszeit auf 48 Stunden und einen freien Tag pro Woche, die Garantie von existenzsichernden Löhnen, menschenwürdige Arbeitsbedingungen sowie eine Dokumentation für die Öffentlichkeit (durch Zertifizierung).

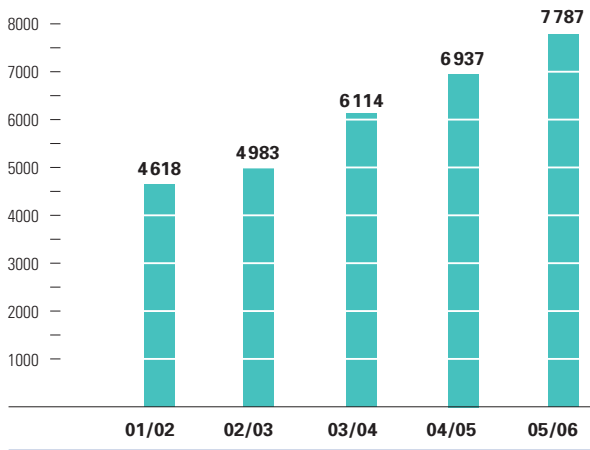
In Asien wurden aber nicht nur neue Lieferanten ausgewählt, sondern auch die Produktionsstätten in Shanghai und Singapur weiter ausgebaut. Wir verkürzen so unsere Lieferzeiten und können damit Preisschwankungen bei Produkten besser entgegenwirken.

Im Bereich Logistik arbeiten wir daran, unsere Supply-Chain ständig zu optimieren. Ziel ist es, die Durchlaufzeiten zu verkürzen und die Flexibilität bei der Bearbeitung von Kundenaufträgen zu erhöhen. Die enge Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten in der ganzen Welt ist dabei von größter Bedeutung.

MITARBEITER.

Gezielter weiterer Personalaufbau. Die Umsetzung der Unternehmensstrategie sowie Erfolge in der Geschäftsentwicklung spiegeln sich im erneuten Aufbau der Belegschaft wider ebenso wie Wachstumsperspektiven für Wincor Nixdorf. Insgesamt erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter um 850 auf weltweit 7 787 zum Stichtag 30. September (i.V. 6 937 Mitarbeiter).

Entwicklung der Mitarbeiterzahl.

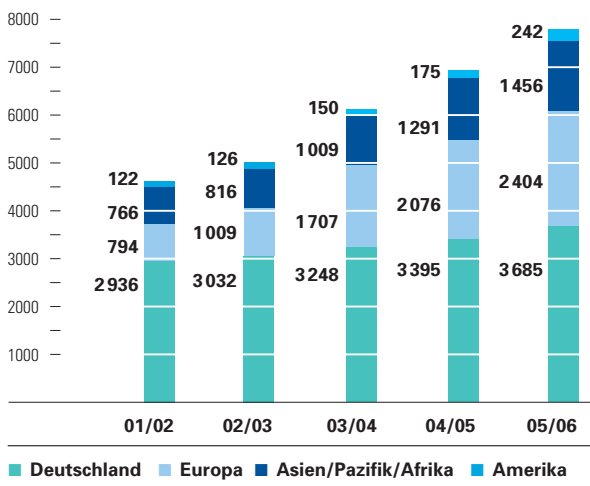


Hauptsächlich erfolgte der Aufbau außerhalb Deutschlands. Die Anzahl der internationalen Mitarbeiter stieg um 560 auf 4 102 (i.V. 3 542). Regionale Schwerpunkte bei Neueinstel-

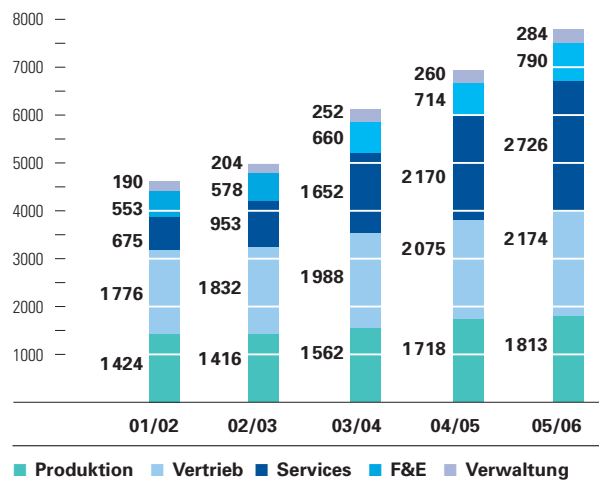
lungen bildeten Europa und Asien/Pazifik/Afrika, wo wir die Grundlagen für Wachstum in unserem Kerngeschäft verbesserten. Mit dem erneut deutlichen internationalen Aufbau der Belegschaft vergrößerte sich die Differenz zur Anzahl der in Deutschland beschäftigten Mitarbeiter weiter. Die Anzahl der im Inland Beschäftigten betrug 3 685 und lag um 290 über dem Vorjahr (i.V. 3 395 Mitarbeiter).

Unterschieden nach Funktionen diente der überwiegende Teil der neu hinzugekommenen Mitarbeiter der Verstärkung unserer Services-Ressourcen. Diese erweiterten wir vor allem international, aber auch in Deutschland (Wincor Nixdorf Portavis GmbH; Services für Leergutrücknahmesysteme). Darüber hinaus stellten wir zusätzliches Personal ein, um unseren internationalen Fertigungsverbund auszubauen. Ein weiterer Teil der Neueinstellungen verstärkte unseren Vertrieb in Wachstumsmärkten sowie unsere F&E-Ressourcen.

Entwicklung der Mitarbeiterzahlen nach Regionen.



Entwicklung der Mitarbeiterzahlen nach Funktionen.



Schwerpunkte der Personalarbeit. Ein wichtiges Anliegen unserer Personalpolitik ist es, qualifizierte Mitarbeiter für uns zu gewinnen und an uns zu binden. Ein Schwerpunkt unserer Personalarbeit ist deshalb die Rekrutierung neuer qualifizierter Mitarbeiter. Bei dem Personal- aufbau im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir unser Augenmerk besonders darauf gerichtet, die neu eingestellten bzw. übernommenen Mitarbeiter in unsere Organisation zu integrieren.

Ein wichtiger Meilenstein im abgelaufenen Geschäftsjahr war, die unterschiedlichen betrieblichen Altersversorgungszusagen für ca. 2.500 Mitarbeiter in der Wincor Nixdorf International GmbH auf ein neues und einheitliches System umzustellen. Gemeinsam mit der Arbeitnehmervertretung ist uns dies gelungen. Das neue System berücksichtigt veränderte demographische Bedingungen und verbindet die Sozialleistung des Arbeitgebers mit seinen betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten.

Gleichzeitig wurden die Altersversorgungszusagen durch die Deckung der Pensionsverpflichtungen über einen Pensionsfonds (Contractual Trust Arrangement, CTA) noch stärker abgesichert als bisher.

Wincor Nixdorf hat auch im Berichtsjahr die Mitarbeiter am Geschäftserfolg beteiligt. Entsprechend der Vergütungspolitik, die auf individueller Leistung und dem Unternehmenserfolg beruht, erzielten sie über alle Ebenen hinweg einen überdurchschnittlichen Vergütungsbeitrag.

Der Vorstand ist sich bewusst, dass der Erfolg des Unternehmens die Summe der Leistungen aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Wincor Nixdorf weltweit ist. Daher spricht er an dieser Stelle der gesamten Belegschaft einen besonderen Dank für das hohe Engagement und seine Anerkennung für erbrachte Leistung im Berichtsjahr aus.

RISIKOBERICHT.

Risikomanagement. Das Risikomanagement ist bei der Wincor Nixdorf AG integraler Bestandteil sämtlicher Entscheidungen und Geschäftsprozesse. Durch ein umfangreiches Risikomanagement, das insbesondere durch Managementstrukturen, konzernweite Standards sowie Berichts- und Informationssysteme in die betrieblichen Abläufe organisatorisch eingebunden ist, können Risiken frühzeitig erkannt werden. Die dafür implementierten Steuerungsinstrumente dienen dazu, allgemeine oder spezielle Risiken rechtzeitig zu erfassen und zu verfolgen. Ziel ist es aber nicht nur, Risiken zu managen und zu umgehen, sondern wir nutzen das Risikomanagement zugleich, um sich ergebende Chancen auch bei erhöhtem Risikopotenzial verantwortungsbewusst und wertstiftend zu nutzen. Neue Geschäftsbereiche, zum Beispiel Outsourcing-Projekte oder Markterschließungen, werden risikobewusst gesteuert und Genehmigungswege über Schwellenwerte definiert. Konzernweite Richtlinien und Checklisten sorgen für strukturierte Analysen und decken sowohl Chancen- als auch Risikopotenziale auf.

Das Risikomanagement ist integraler Bestandteil der Finanz- und Controllingberichtssysteme. Dazu gehören der jährliche Risikomanagement-Report, das monatliche Ist- und Forecast-Reporting sowie projektbezogene Abweichungsanalysen.

Das Risikomanagement ist organisatorisch in das Konzerncontrolling integriert. Die Steuerung des Risikomanagements erfolgt über zwei Ebenen. Auf der ersten Ebene ist das Beteiligungs- und Konzerncontrolling dafür zuständig, unternehmensübergreifende Risiken zu erkennen, konzernweite Standards zu setzen und kurz-, mittel- und langfristige strategische Maßnahmen zu ergreifen. Auf der zweiten Ebene werden von den Tochtergesellschaften und Geschäftsbereichen lokale Risiken durch die Prüfung von

leistungswirtschaftlichen Kennzahlen und durch die Analyse der Projekte frühzeitig erkannt und gelöst.

Ordnungsmäßigkeit, Wirtschaftlichkeit, Sicherheit. Die Konzernrevision prüft regelmäßig die internen Kontrollsysteme und Geschäftsprozesse sowohl der Tochtergesellschaften als auch der Zentralbereiche auf Ordnungsmäßigkeit, Wirtschaftlichkeit, Effizienz und Sicherheit. Im Einzelnen prüft sie die Einhaltung von Richtlinien, organisatorischen Sicherungsmaßnahmen, Kennzahlen der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Bilanz und die Gestaltung von Verträgen. Sie erarbeitet außerdem Vorschläge zur Optimierung von Prozessen. Die interne Revision wird in regelmäßigen Abständen einer externen Beurteilung hinsichtlich der internen Verfahren und Qualität sowie der Einhaltung gesetzlicher und berufsständischer Regularien unterzogen. Als unabhängige Instanz berichtet sie direkt an den Vorstand und den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats.

Gesamtwirtschaftliche Risiken. Wincor Nixdorf geht auch für das Jahr 2007 von einem weiterhin steigenden weltwirtschaftlichen Wachstum aus. Insbesondere in den asiatischen und osteuropäischen Regionen wird sich das Wachstum fortsetzen. In Deutschland sehen wir nur eine langsame Verbesserung der konjunkturellen Lage. Das Wachstumspotenzial ergibt sich für das Unternehmen aus der internationalen Expansion. Mögliche Risiken für die Weltwirtschaft sehen wir in einem weiteren Anstieg der Rohstoffpreise und einem weiterhin schwachen Dollar. Diese Risiken haben möglicherweise negativen Einfluss auf die Konjunktur weltweit und somit auch auf die Geschäfte von Wincor Nixdorf. Risikopotenzial für unsere Kunden und uns sehen wir außerdem in möglichen Naturkatastrophen oder terroristischen Anschlägen.

Unternehmensstrategische Risiken. Bei allen Geschäften strebt Wincor Nixdorf profitables Wachstum an. Investitions- wie Beteiligungsentscheidungen unterliegen grundsätzlich diesem Kriterium. Momentan sehen wir keine substantiellen Risiken, die unsere Ertrags-, Vermögens- und Liquiditätslage negativ beeinflussen können.

Durch die Übernahme von umfangreichen Geschäftsprozessen unserer Kunden konnte Wincor Nixdorf sein Angebotsportfolio sehr erfolgreich um ein weiteres Produkt, das Outsourcing, erweitern. Die hohe Komplexität der Outsourcing-Projekte bringt allerdings auch ein erhöhtes Maß an Risiken mit sich. Wir begegnen diesen Risiken durch eine frühzeitige Risikoanalyse und regelmäßiges Risikomanagement. Durch die Konzentration des Risikoprozesses auf ein Team von Spezialisten können wir die übernommenen Geschäftsprozesse risikominimal und sowohl für uns als auch unsere Kunden optimal gestalten. Darüber hinaus nutzen wir Versicherungen und andere Möglichkeiten, um Ausfälle und Risiken zu minimieren.

Finanzwirtschaftliche Risiken. Unser Geschäft ist Währungs-, Zinsänderungs- und Kreditrisiken ausgesetzt. Wincor Nixdorf steuert die Konzernfinanzierung wie auch die Begrenzung finanzwirtschaftlicher Risiken zentral. Die Zinsausgaben orientieren sich größtenteils am variablen kurzfristigen Marktzins (EURIBOR) zuzüglich einer Marge. Diese Marge kann sich in Abhängigkeit von bestimmten Finanzkennziffern verändern. Durch die Bindung an den Marktzins sind wir einem Zinsrisiko ausgesetzt. Bei steigenden Zinsen können die Zinsausgaben höher liegen als ursprünglich geplant. Um diesen Risiken entgegenzuwirken, haben wir Zinsoptionsgeschäfte abgeschlossen. Sie bewirken, dass sich die effektive Zinsbelastung für die Finanzverschuldung zuzüglich der Marge innerhalb eines Zinskorridors von 1,75% bis 5,0% bewegt. Des Weiteren ist ein

Festzins-Swap zu 3,797% über 50 Mio. € abgeschlossen worden, um steigende Geldmarktzinsen abzusichern.

Die globale Ausrichtung des Geschäfts des Konzerns erzeugt Zahlungsein- und -ausgänge in unterschiedlichen Währungen. Gegenläufige Zahlungsströme werden in den einzelnen Währungen gegenübergestellt und aufgerechnet. Dabei wird aktiv durch entsprechende Lieferantenauswahl und Standortentscheidungen ein möglichst umfangreiches natürliches Hedging erzeugt. Aus den Saldogrößen ergeben sich Wechselkursrisiken, die je nach Volumen und Währung bis zu 100% durch geeignete Finanzinstrumente auf Basis von zwölf Monaten rollierend abgesichert werden.

Das Kreditrisiko wird verringert durch das konsequente Einholen von Handelsauskünften, das Setzen von Kreditlimits sowie ein aktives Debitorenmanagement einschließlich Mahnwesen und offensivem Inkasso. Zur Absicherung von Forderungsbeständen gegenüber Kreditrisikoländern arbeitet Wincor Nixdorf mit Akkreditiven.

Kapitalmarktentwicklung als Risiko für Pensionsverpflichtungen. Aktien-, Renten-, Immobilien- und sonstige Märkte unterliegen Wertschwankungen, durch die auch unser Planvermögen beeinflusst werden kann. Zudem können sich ändernde Renditeerwartungen Auswirkungen auf die Pensionsverpflichtungen haben. Weiterhin können sich ändernde Rahmenbedingungen, zum Beispiel im Hinblick auf Lohn- und Gehaltssteigerungen, Verhältnis zwischen Beitragszahlern und Leistungsempfängern, Sterblichkeitsrate, Entwicklung von Krankheitskosten und sonstige Faktoren, zu einer Erhöhung oder Verringerung von Pensions- oder anderen Verpflichtungen führen. Diese Veränderungen können negative Auswirkungen auf die Pensionsaufwendungen, künftige Beitragszahlungen und zukünftige Ergebnisse haben. Insofern ist es nicht auszuschließen, dass zukünftige Pensionsaufwendungen oder Beitragszahlungen

einen negativen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Wincor Nixdorf haben.

Markt- und Wettbewerbsrisiken. Der Markt für Banken und Handelsunternehmen ist von einem starken Wettbewerb geprägt. Diese intensive Wettbewerbssituation kann zu einem Preisdruck für unsere Produkte und Dienstleistungen führen. Im laufenden Geschäftsjahr rechnen wir mit einem sich weiter verstärkenden Preisdruck. Neben der Marktsituation unserer Kunden sehen wir auch ein Risiko für unser Geschäft durch die fortschreitende Internationalisierung, einen verstärkten Verdrängungswettbewerb sowie sinkende Markteintrittsbarrieren. Diese Entwicklung hin zu einem aggressiveren Wettbewerb kann sich negativ auf die Ertragslage auswirken.

Beschaffungs-, Produktions- und Produktivitätsrisiken. Als produzierendes Unternehmen sind wir auf umfangreiche Zulieferung von Rohstoffen und verarbeiteten Materialien angewiesen. Dadurch entstehen Risiken, die wir insbesondere durch eine Steuerung des Lieferantenportfolios minimieren. Der Qualitätssicherungsprozess in der Lieferantenkette sorgt dabei für die Einhaltung des Qualitätsstandards.

Wincor Nixdorf arbeitet ständig daran, das Einkaufsvolumen zu bündeln und über das Einkaufsmanagement Kosten zu senken. Ein weiterer Anstieg der Rohstoffpreise kann allerdings dazu führen, dass sich die Beschaffungspreise für die von Wincor Nixdorf benötigten Bauteile und Komponenten erhöhen. Negativ können sich außerdem gesetzliche Bestimmungen auf die Beschaffungspreise auswirken. Entsprechend können auch sich verändernde Beschäftigungsbedingungen in Deutschland verbunden mit einer Kostensteigerung Auswirkungen auf die Kostensituation haben.

Technologie- und Qualitätsrisiken. Wincor Nixdorf versucht seine Marktposition zu stärken, indem wir international wettbewerbsfähige Produkte und Dienstleistungen anbieten. Dies erfordert einen intensiven Innovations- und Entwicklungsprozess, damit wir die qualitativ hohen Kundenanforderungen erfüllen können. Darüber hinaus streben wir eine enge Zusammenarbeit mit unseren Großkunden im Hardware- wie auch im Software-Bereich an, um frühzeitig neue Anwendungen nutzen zu können. Positiver Nutzen aus dieser Zusammenarbeit sind innovative Geschäftsideen und kundenspezifische Produkte und Lösungen.

Eine führende Stellung bei Innovationen und Qualität grenzt Wincor Nixdorf positiv vom Wettbewerb ab. Es ist unser wichtigstes Ziel, unseren Vorsprung im technischen Know-how zu halten und weiter auszubauen. Die Erreichung dieses Ziels und andererseits die schnelle Behebung von möglichen Schwachstellen unserer Produkte fördern wir durch ein Programm zur Steigerung von Innovation und Qualität. Risiken, die aus Qualitätsmängeln entstehen können, werden durch ein Qualitäts- und Umweltmanagementsystem, ein strenges Produktfreigabesystem und durch Versicherungen minimiert.

IT-Risiken. Eine angemessene Verfügbarkeit unserer IT-Systeme ist unabdingbare Voraussetzung zur Erreichung der Produktivitätsziele und zur Vermeidung von Schadenersatzforderungen seitens unserer Geschäftskunden. Im vergangenen Jahr konnten wir die geplante Verfügbarkeit unserer IT-Systeme erreichen, obwohl eine Reihe von Angriffen insbesondere durch Viren und Trojaner zu verzeichnen war. Auch im laufenden Geschäftsjahr können Attacken auf unsere IT-Systeme die Verfügbarkeit beeinflussen. Daher arbeiten wir ständig an der Optimierung der Systeme zur Informationssicherheit. Wir werden die vorhandenen Systeme weiter optimieren, indem wir gezielte Schutzbedarfs-

analysen durchführen. Gegen mögliche Betriebsstörungen von außen, beispielsweise durch das Eindringen von Viren in das Computersystem, setzen wir grundsätzlich die aktuellsten auf dem Markt verfügbaren Hard- und Software-Komponenten ein. Darüber hinaus lassen wir unsere IT-Systeme und IT-Landschaften regelmäßig von unabhängigen Experten prüfen.

Rechtliche Risiken. Rechtsstreitigkeiten, die einen nennenswerten Einfluss auf die finanzielle Lage des Konzerns haben können, sind zurzeit weder bekannt noch angedroht. Zurzeit besteht eine mögliche Forderung auf Schadensersatzansprüche und drohende Rechtsstreitigkeit aus bestehenden Cash-Management-Dienstleistungsverträgen. Für die Zukunft können Risiken mit nennenswertem Einfluss nicht ausgeschlossen werden.

Personelle Risiken. Für das Wachstum und die Entwicklung unseres Unternehmens ist die Leistung der Mitarbeiter essenziell. Wir stehen mit anderen Unternehmen im Wettbewerb um hoch qualifizierte Fach- und Führungskräfte. Um diese Mitarbeiter zu gewinnen und langfristig an uns zu binden, bieten wir attraktive Vergütungs- und Sozialsysteme sowie umfassende Qualifizierungsangebote. Wir sehen keine nennenswerten Risiken, die eine notwendige Stellenbesetzung durch Fach- und Führungskräfte gefährden könnten, um unsere angestrebten Wachstumsziele zu erreichen.

Gesamtrisiko. Gegenwärtig und in absehbarer Zeit sind keine Einzelrisiken erkennbar, die den Fortbestand des Wincor Nixdorf-Konzerns im laufenden Geschäftsjahr gefährden können. Auch die Gesamtsumme der Risiken lässt eine Gefährdung des Wincor Nixdorf-Konzerns nicht erkennen.

NACHTRAGSBERICHT.

Der Aufsichtsrat hat auf einer außerordentlichen Sitzung am 8. November 2006 dem Wunsch von Karl-Heinz Stiller entsprochen, sein Amt als Vorstandsvorsitzender der Wincor Nixdorf AG mit Ablauf der nächsten ordentlichen Hauptversammlung am 29. Januar 2007 niederlegen zu wollen und aus dem Vorstand auszuscheiden. Gleichzeitig hat der Aufsichtsrat in dieser Sitzung beschlossen, den stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden und Finanzvorstand Eckard Heidloff mit Wirkung zum Ablauf der nächsten ordentlichen Hauptversammlung am 29. Januar 2007 zum Nachfolger von Karl-Heinz Stiller zu bestellen.

Parallel zu dem Wechsel im Vorstand der Wincor Nixdorf AG wird es auch Veränderungen im Aufsichtsratsgremium geben. Der derzeitige Aufsichtsratsvorsitzende, Johannes P. Huth, hat sein Amt als Aufsichtsratsvorsitzender und Mitglied des Aufsichtsrats auf eigenen Wunsch mit Wirkung zum Ablauf der nächsten ordentlichen Hauptversammlung am 29. Januar 2007 niedergelegt. Der Aufsichtsrat wird der Hauptversammlung Karl-Heinz Stiller als Mitglied der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat der Wincor Nixdorf AG zur Wahl vorschlagen. Im Falle seiner Wahl in den Aufsichtsrat wird Karl-Heinz Stiller für den Aufsichtsratsvorsitz kandidieren.

Darüber hinaus hat es nach dem Bilanzstichtag keine Vorgänge von besonderer Bedeutung gegeben.

PROGNOSEBERICHT.

Gesamtaussage. Die Aussichten für den Wincor Nixdorf-Konzern sind weiterhin positiv und verheißen gute Voraussetzungen für weiteres profitables Wachstum. Wir rechnen für die kommenden Jahre mit einer durchschnittlichen Steigerung beim Umsatz von 6% und beim operativen Ergebnis von 8%. Damit bekräftigt der Vorstand die Entwicklungslinie, die er beim Börsengang im Jahr 2004 für die mittelfristige Geschäftsentwicklung genannt hat. Diese Linie verläuft aufgrund des starken Wachstums in den zurückliegenden Geschäftsjahren allerdings auf einem sehr viel höheren Niveau als die ursprüngliche Planung. Bei der Planung des Umsatzes gehen wir im Wesentlichen von einem organischen Wachstum des Geschäfts aus.

Wir beabsichtigen, unsere bislang erfolgreiche Geschäftspolitik fortzuführen und die Strategie des Konzerns weiter umzusetzen. Im Mittelpunkt steht damit, das Kerngeschäft auszubauen, die Internationalisierung fortzusetzen und zusätzliche Geschäftspotenziale auf solchen Gebieten zu erschließen, die das Kerngeschäft erweitern oder diesem verwandt sind. Gleichzeitig werden wir den Wandel unseres Unternehmens zum Anbieter ganzheitlicher Lösungen forciert vorantreiben. Wir erkennen, dass diese Fähigkeit immer stärker vom Markt angenommen wird, und sehen darin ein bedeutendes Differenzierungsmerkmal unseres Unternehmens.

Weltwirtschaft. Die Wirtschaftsforschungsinstitute gehen davon aus, dass sich im Jahr 2007 das weltwirtschaftliche Wachstum etwas abschwächen wird. Es ist allerdings nicht damit zu rechnen, dass es zu einem stärkeren Rückgang der Wachstumsdynamik kommt.

Das Institut für Weltwirtschaft (IfW) schätzt das weltweite Wirtschaftswachstum im kommenden Jahr auf 4,4%. In den USA, einem der Wachstumsmotoren der Weltwirtschaft in den letzten Jahren, wird sich die Konjunktur im nächsten Jahr etwas abkühlen.

Das Gleiche gilt für Deutschland. Das IfW rechnet für das Jahr 2007 nur mit einem Wachstum von 1,3%. In erster Linie die höhere Umsatzsteuer, die um drei Prozentpunkte steigen wird, wirkt sich negativ auf die Wachstumsperspektiven für das kommende Jahr aus.

Nicht ganz so stark ist der Rückgang des wirtschaftlichen Wachstums in Europa. Im Jahresdurchschnitt erwarten die Experten vom IfW einen Anstieg von 2,0%. Die Inflationsrate dürfte leicht auf 2,1% sinken, da die Energiepreise nach Ansicht der Wirtschaftsforscher weitgehend stabil bleiben.

Für die USA prognostiziert der Internationale Währungsfonds (IWF) ein Wirtschaftswachstum von 2,5%. Die vollzogene Straffung der Geldpolitik und der schwächere Immobilienmarkt hinterlassen konjunkturelle Bremspuren.

Robust bleibt die wirtschaftliche Entwicklung in Asien. Das starke Wachstum wird sich nach Einschätzung der Asiatischen Entwicklungsbank (ADB) weiter fortsetzen. Die Experten gehen davon aus, dass die asiatischen Volkswirtschaften im Jahr 2007 um 7,1% wachsen, nach voraussichtlich 7,7% im Jahr 2006.

Entwicklung in den Branchen Banken und Handel. Im Retailbanking erwarten wir in den reifen Märkten Westeuropas und Nordamerikas eine Fortsetzung der Investitionen, um das Privatkundengeschäft zu optimieren und weiter auszubauen. Die erfolgreiche Repositionierung des Retailbankings bestärkt diese Erwartungen zusätzlich.

Besonderer Investitionsschwerpunkt wird unverändert auf der Stärkung des Filialgeschäfts liegen. Dies führt zu weiterer Nachfrage nach Automatisierungslösungen aus Hard- und Software, verbunden mit modernen IT-Services-Konzepten und weiteren Lösungen zur Optimierung für immer mehr Geschäftsvorgänge. Damit setzen die Banken ihre Anstrengungen fort, den Kundenservice durch neue Angebote zu verbessern sowie die Effizienz und Produktivität der Prozesse weiter zu erhöhen. Der Trend wird sich verstärken, die IT-Betriebsführung der Filialsysteme auszulagern, ebenso steigt der Bedarf an leistungsfähigen IT-Services. Neuinstallationen von SB-Systemen, besonders auch von Off-Premises-Anbietern, sorgen für ein anhaltendes Produktwachstum. Ein zusätzlicher Wachstumstreiber sind Ersatzinvestitionen. Viele Geldinstitute führen dabei multifunktionale High-End-Systeme ein, die mehr Kundenservice bieten oder die Geschäftsvorgänge weiter automatisieren. Wachstumsperspektiven ergeben sich für Wincor Nixdorf ebenfalls daraus, dass Finanzdienstleister ihre Vertriebskanäle ausbauen. Die Herausforderung besteht darin, die verschiedenen Vertriebskanäle in einer Software-Architektur zu integrieren. Wincor Nixdorf bietet eine solche Software-Architektur an, mit der sich einzelne Kanäle schrittweise integrieren lassen.

Auch die Handelsunternehmen werden Ersatzinvestitionen in EPOS-Systeme vornehmen und ihre Geschäftsprozesse optimieren. Vor allem in Westeuropa und den USA erwarten wir hier entsprechende Geschäfte. Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach Automatisierungslösungen und modernen Selbstbedienungskonzepten weiter steigt. Außerdem glauben wir, dass international agierende Handelskonzerne ihre Filial-IT zunehmend vereinheitlichen und dafür harmonisierte Software-Plattformen mit erweiterten Funktionsumfängen in ihren Filialen nutzen.

Beide Branchen – Banken wie Handelsunternehmen – investieren unverändert in den weltwirtschaftlichen Wachstumsregionen Osteuropa, Asien und Lateinamerika. Große Wachstumspotenziale sehen wir aber auch in den Schwellenländern wie beispielsweise Indien. Der wirtschaftliche Aufschwung in diesen Ländern, verbunden mit einem höheren Lebensstandard, einer zunehmenden Verstärkung und dem Aufbau einer modernen Infrastruktur, wird sich positiv auf die Nachfrage nach unseren Produkten auswirken.

Wechselkursentwicklung. In beiden Geschäftsjahren 2006/2007 und 2007/2008 rechnen wir damit, dass die Verhältnisse der Wechselkurse Einfluss auf die Wettbewerbssituation haben werden, da unsere Mitbewerber hauptsächlich im US-Dollar-Raum produzieren. Dank der globalen Ausrichtung unseres Konzerns sind wir in der Lage, durch entsprechende Lieferantenauswahl und Standortentscheidungen die Voraussetzungen für ein möglichst umfangreiches natürliches Hedging zu schaffen. Die Bedingungen für das natürliche Hedging werden sich durch die geplante weitere internationale Expansion stetig verbessern. Die verbleibenden Währungsexposures sichern wir dann durch Devisentermingeschäfte ab.

Weitere Umsatz- und Ergebnissteigerung. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, in den beiden Geschäftsjahren 2006/2007 und 2007/2008 unseren Konzernumsatz um jeweils 6 % zu steigern.

In absoluten Zahlen bedeutet dies, dass der Wincor Nixdorf-Konzern im Geschäftsjahr 2006/2007 Umsatzerlöse in Höhe von rund 2.064 Mio. € erzielen will. Im Geschäftsjahr 2007/2008 soll sich der Umsatz nochmals um rund 6 % auf dann 2.188 Mio. € erhöhen.

Entwicklung in den Regionen. Es ist das Ziel, vor allem international unsere Marktanteile weiter auszubauen und beim Umsatz in allen Regionen zu wachsen. Europa bleibt dabei unser größter Markt.

In Deutschland wollen wir die Marktführerschaft in beiden Segmenten halten und qualitativ ausbauen. Der Umsatz soll sich in den nächsten beiden Geschäftsjahren jeweils leicht erhöhen.

In Europa wollen wir im Retailbanking-Geschäft stärker wachsen als der Markt. Im Handel wollen wir unsere erreichte Spitzenposition verteidigen. Wir gehen davon aus, dass wir insgesamt in Europa ein Umsatzwachstum erzielen können, das auf dem Niveau des Konzernwachstums liegen wird.

In den Regionen Asien und Amerika wollen wir, entsprechend unserer Strategie, überproportional zum Konzernumsatz wachsen. Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr Maßnahmen eingeleitet, die dazu beitragen sollen, dass wir in beiden Regionen unseren Umsatz prozentual zweistellig steigern.

Entwicklung nach Geschäftsarten. Den Anteil der dienstleistungsorientierten Solutions/Services-Aktivitäten am Gesamtumsatz wollen wir langfristig auf rund 50 % ausbauen. Wir setzen unsere Anstrengungen zu deren Ausbau sowie unsere Entwicklungsarbeit unvermindert fort, um dieses Ziel zu erreichen. Wir gehen davon aus, dass das Solutions/Services-Geschäft weiter so stark wachsen wird wie in den Vorjahren. Dies beschleunigt gleichzeitig unseren Wandel zum Anbieter ganzheitlicher Lösungen.

Trotz dieser positiven Entwicklung wird sich der Anteil des Solutions/Services-Geschäfts am Gesamtumsatz nicht so schnell erhöhen, da sich auch das Produktgeschäft aus unserer Sicht sehr gut entwickeln wird.

Kostenentwicklung. In den kommenden beiden Geschäftsjahren werden wir unser konzernweites Programm zur Steigerung der Profitabilität (ProImprove) fortsetzen, um unsere Kosten weiter zu optimieren und unsere Ertragskraft zu stärken.

Durch die Optimierung unserer Prozesse sowie die Internationalisierung unserer Produktion und Entwicklung erwarten wir Produktivitätssteigerungen, die sich positiv auf die Ertragssituation auswirken. Durch Skaleneffekte und Wiederverwendung von Lösungen erhoffen wir uns einen positiven Effekt bei Anschubinvestitionen, die sich so schneller amortisieren sollen.

Die Vertriebs- und Verwaltungskosten werden in 2006/2007 prozentual (gemessen am Umsatz) leicht unter dem niedrigen Niveau des abgelaufenen Geschäftsjahrs bleiben. Wir rechnen damit, die Vertriebs- und Verwaltungsquote aufgrund von Skaleneffekten und konzernweiten Prozessoptimierungen im Geschäftsjahr 2007/2008 zu verringern.

Ergebnisentwicklung. Das operative Ergebnis (EBITA) soll in beiden Geschäftsjahren jeweils um 8% steigen. Damit erwarten wir im Geschäftsjahr 2006/2007 ein EBITA von 174 Mio. € und im Geschäftsjahr 2007/2008 ein EBITA von 188 Mio. €.

Das Periodenergebnis wird in den nächsten Jahren stärker steigen als das operative Ergebnis.

Neben dem besseren operativen Ergebnis werden folgende Sachverhalte dazu beitragen: in den kommenden Jahren wird die Ergebnisbelastung aus dem Carve-out aufgrund sinkender Abschreibungen des Produkt-Know-hows stark zurückgehen. Das Finanzergebnis entlasten wir durch die guten Finanzierungskonditionen des Konzerns. Darüber hinaus wird das Finanzergebnis durch den Zinsaufwand für Pensionen, der aufgrund der Einrichtung des CTA's in den

Funktionskosten ausgewiesen wird, verbessert. Durch die Internationalisierung von Wincor Nixdorf wird sich die Steuerquote des Konzerns weiter vermindern.

Unsere Aktionäre werden in vollem Umfang weiter am Ergebniswachstum teilhaben, da wir an unserer Unternehmenspolitik festhalten, etwa die Hälfte des bereinigten Periodenergebnisses als Dividende auszuschütten. Für die Berechnung des bereinigten Periodenergebnisses eliminieren wir die Abschreibungen auf das Produkt-Know-how sowie die sich daraus ergebenden Steuereffekte.

Geschäftsverlauf Segmente. Zum Konzernwachstum werden in den nächsten beiden Geschäftsjahren das Segment Banking ebenso wie das Segment Retail beitragen.

Hohe Finanzkraft erhalten und weiter ausbauen. Wir wollen die Eigenkapitalquote im Geschäftsjahr 2006/2007 weiter verbessern. Wir planen, auch weiterhin die gebundenen Mittel im Konzern – und damit das Verhältnis Working Capital zu Umsatz – gering zu halten. Des Weiteren erwarten wir eine Verbesserung des operativen Cashflows. Bei der Nettofinanzschuld rechnen wir mit einem Wert, der unter dem Durchschnitt der Vorjahre liegen wird.

Zielgerichtete Investitionsprojekte. Für die beiden nächsten Geschäftsjahre beabsichtigen wir in Deutschland und Asien gezielte weitere Investitionen in den Erhalt und Ausbau unserer Produktionsstrukturen sowie Investitionen in die Verstärkung unserer internationalen Service- und Vertriebs-Aktivitäten. Wir behalten unsere Akquisitionspolitik bei, nach der wir punktuell kleinere Unternehmenskäufe vornehmen, um insbesondere unsere Service-Aktivitäten zu ergänzen.

Mitarbeiterentwicklung. Wir gehen davon aus, dass wir im Geschäftsjahr 2006/2007 die Marke von 8000 Beschäftigten im Konzern überschreiten werden (nach 7787 im Berichtsjahr). Der Aufbau wird überwiegend außerhalb Deutschlands erfolgen und vornehmlich dazu dienen, unsere Ressourcen für Service und Vertrieb sowie Forschung und Entwicklung zu stärken. Auch im darauf folgenden Geschäftsjahr 2007/2008 rechnen wir mit weiteren Einstellungen. Die Größenordnung dürfte jedoch einerseits vom beabsichtigten weiteren Wachstum abhängen sowie andererseits von unseren bis dahin erzielten Anstrengungen zur Erhöhung unserer Produktivität. Die Neueinstellungen werden sich ebenfalls auf unsere Wachstumsregionen außerhalb Deutschlands konzentrieren.

Durch turnusgemäß anstehende neue tarifliche Vereinbarungen für den Großteil unserer in Deutschland beschäftigten Mitarbeiter wollen wir im Geschäftsjahr 2006/2007 zur Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Arbeitsplätze und zu deren Erhalt im weltweiten Verbund unserer Aktivitäten beitragen.

Forschung und Entwicklung. Um unser Portfolio fortzuentwickeln und unsere Innovationsstärke zu nutzen, wollen wir die Ausgaben für Forschung und Entwicklung in den nächsten Jahren kontinuierlich erhöhen und die erreichte F&E-Quote von rund 4,5% vom Umsatz beibehalten. In absehbarer Zeit werden sich die Schwerpunkte unserer Entwicklungsarbeit dabei nicht verschieben.

Beschaffung. Auch für die kommenden Jahre erwarten wir einen Preisverfall bei unseren Produkten und Dienstleistungen. Wir werden auch weiterhin über geeignete Maßnahmen im Rahmen des Programms »Prolimprove« zusammen mit unseren Lieferanten und Partnern Lösungen für eine Kompensation dieses Preisverfalls entwickeln und umsetzen. Unter anderem werden wir weiterhin daran arbeiten, unser Einkaufsvolumen über das Einkaufsmanagement zu bündeln und somit Kosten zu senken. Produktionsseitig werden wir unser globales Produktions- und Entwicklungsnetzwerk weiter ausbauen. Wir wollen dabei unsere Prozesse mit denen unserer Lieferanten noch enger verzahnen. So lassen sich logistische Prozesse optimieren, die Liefersicherheit erhöhen und Kosten senken. Wir begegnen den steigenden Preisen für Rohstoffe, die auf dem Weltmarkt im Allgemeinen in US-Dollar gehandelt werden, durch weitere Internationalisierung unserer Einkaufsaktivitäten. Dieser Trend wird sich auch in den Geschäftsjahren 2006/2007 und 2007/2008 fortsetzen.

Chancen. Wir sehen uns sehr gut auf den Wettbewerb in unseren Märkten vorbereitet. Mit unserer Innovationskraft und unserem Leistungsportfolio erkennen wir gute Chancen, die Marktanforderungen in weiteres Geschäftswachstum umzusetzen.

Begünstigend dürften sich die anhaltenden Optimierungserfordernisse in unseren Zielbranchen auswirken, auf die wir uns mit der laufenden Fortentwicklung unserer Hard- und Software sowie unserer IT-Services und Lösungsangebote einstellen. Geographisch betrachtet erhalten wir aus der für unsere Zielbranchen wettbewerbsintensiven Region Europa, in der wir am stärksten vertreten sind, wichtige Impulse für die Fortentwicklung sehr komplexer Lösungen und Services. Dies stärkt ebenfalls unsere globale Wettbewerbsfähigkeit.

Daneben sehen wir in den nächsten Jahren insbesondere in den Regionen Amerika und Asien/Pazifik/Afrika gute Chancen für ein Geschäftswachstum, das prozentual deutlich über der volkswirtschaftlichen Entwicklung in diesen Regionen liegt. Besonderes Augenmerk legen wir dabei auf zwei Länder, aus denen wir uns wichtige Wachstumsbeiträge erwarten: die USA, in denen wir durch die Erweiterung unserer Service-Infrastruktur die Voraussetzungen für zukünftiges Geschäft verbesserten, und China, wo wir unsere Wettbewerbsposition insbesondere im Bankenmarkt weiter stärken konnten.

Zudem partizipieren wir mit unseren Lösungen am volkswirtschaftlichen Fortschritt in Schwellenländern.

Das internationale Wachstum werden wir über das Netz unserer eigenen Tochtergesellschaften vorantreiben. Ergänzend stärken wir die etablierten Partnerbeziehungen und erweitern das Partnernetzwerk. Dies gilt insbesondere für Märkte wie zum Beispiel Australien, Neuseeland und die arabischen Länder.

Wir sehen unsere Anstrengungen zum Ausbau unserer dienstleistungsorientierten Aktivitäten durch das bereits erreichte Wachstum bestätigt und gehen von anhaltendem Wachstum bei Software und Services aus. Darüber hinaus können sich durch die anhaltende Nachfrage nach Outsourcing-Leistungen weitere Wachstumschancen ergeben.

Beim Ausbau des Produktgeschäfts nutzen wir die Chancen, die sich aus dem Ersatzbedarf der installierten Systembasis in unseren Märkten ergeben. Zudem trägt unsere Strategie Früchte, innovative High-End-Lösungen anzubieten (zum Beispiel Intelligent Deposit für Retailbanken, Leergutrücknahmesysteme und Self-Checkout für den Handel). Damit entsprechen wir den Marktanforderungen nach sehr komplexen Systemlösungen für die zunehmende Automatisierung von Geschäftsabläufen einerseits und nach Systemen in hoher Auflage andererseits. Insbesondere

bei den Letztgenannten profitieren wir von den guten Voraussetzungen, die wir uns mit unserem globalen Fertigungsverbund erarbeitet haben.

Risiken. Mögliche Risiken sehen wir, wie zum Teil schon beschrieben, aus den steigenden Rohstoffpreisen und einer weiteren Abwertung des US-Dollar im Vergleich zum Euro. Darüber hinaus sehen wir uns durch die intensive Wettbewerbssituation einem Preisdruck für unsere Produkte und Dienstleistungen ausgesetzt.

Durch unser Risikomanagement erkennen wir konzernübergreifend und auf Ebene der Geschäftsbereiche Risiken frühzeitig und ergreifen geeignete Maßnahmen zur Risikominimierung und -vermeidung. So können wir zukünftigen Risiken auch aus neuen Geschäftsbereichen umfassend begegnen. Eine weiter gehende Darstellung und Erläuterung der den Konzern betreffenden Geschäftsrisiken erfolgt im Risikobericht.