

EIN ERFOLGREICHES UNTERNEHMEN.

▶ Internationaler Spezialist für innovative IT-Lösungen im Filialgeschäft von Banken und Handel ▶ Partner für Veränderungsprozesse mit dem Ziel höherer Kundenfreundlichkeit und Effizienz ▶ umfassendes Leistungsangebot aus Hardware, Software und Service-Leistungen ▶ besondere Stärken: ■ Automatisierung von Prozessen in der Filiale ■ Entwicklung von Selbstbedienungslösungen ■ kostenoptimierte Betriebsführung der Filial-IT ▶ Präsenz in über 90 Ländern, davon in 36 mit eigenen Tochtergesellschaften ▶ in Europa Nr. 1 bei programmierbaren elektronischen Kassensystemen und Nr. 2 bei Geldautomaten ▶ weltweit die Nr. 3 bei Geldautomaten und programmierbaren elektronischen Kassensystemen ▶ rund 8 400 Mitarbeiter weltweit

EIN GUTES GESCHÄFTSJAHR 2006/2007.

▶ Zum dritten Mal in Folge zweistelliges Wachstum bei Umsatz (plus 10%) und operativem Ergebnis EBITA (plus 16%) ▶ Periodenergebnis plus 33% ▶ internationales Geschäft als wesentlicher Wachstumstreiber ▶ überdurchschnittliches Wachstum in Europa, Ausbau der Marktpositionen in den Wachstumsmärkten Asien/Pazifik/Afrika sowie Amerika ▶ anhaltende Markterfolge im High-End-Bereich von Hardware, Software und Services ▶ unverändert hohe Investitionen in Forschung & Entwicklung ▶ Vor-Ort-Ressourcen für lokale Lösungsintegrationen und Services weltweit verstärkt ▶ Produktionsverbund zur Festigung der globalen Wettbewerbsfähigkeit ausgebaut ▶ kontinuierliche Verbesserung der Kostenstrukturen

UNSERE ZIELE FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2007/2008.

▶ Steigerung des Umsatzes um 8% und des operativen Ergebnisses EBITA um 10% ▶ Ausbau der internationalen Marktposition ▶ Erweiterung des Angebots für ganzheitliche Lösungen und für die Begleitung von Änderungsprozessen im Filialgeschäft von Banken und Handel ▶ Ausweitung der Software/Services-Aktivitäten bei Fortführung des erfolgreichen Produktgeschäfts ▶ weiterhin hohe Investitionen für steigende Innovationskraft ▶ konsequente Fortsetzung der Effizienzsteigerung und Kostensenkung

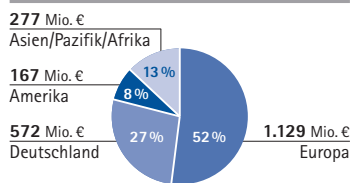
DAS ERFOLGSKONZEPT WINCOR NIXDORF.

Zumindest für Wincor Nixdorf sind Banking und Retail gar nicht so weit voneinander entfernt, wie es auf den ersten Blick scheint. Denn in beiden Segmenten geht es nicht nur um anspruchsvolle Informationstechnologie und Cash Management, sondern in erster Linie um die Erfüllung der Kundenbedürfnisse.

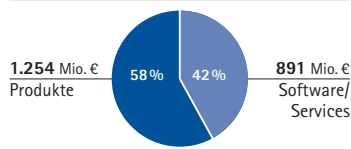
Hier wie dort entwickeln wir gemeinsam mit unseren Kunden Geschäfts- und Kooperationsmodelle, um Veränderungsprozesse im Filialgeschäft der Banken und Handelsunternehmen mit umfassenden Lösungsangeboten zu begleiten. Dabei sind Hard- und Software sowie die damit verbundenen Service-Leistungen nicht mehr voneinander zu trennen. Vielmehr nehmen Software und Managed Services einen immer bedeutenderen Raum ein.

Diese ganzheitlichen Lösungen berücksichtigen alle Veränderungsschritte bei Geschäftspro-

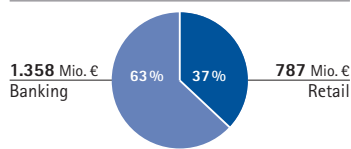
Umsatz nach Regionen.



Umsatz nach Geschäftsarten.



Umsatz nach Segmenten.



zessen: Unsere Leistung beginnt bei der IT-Beratung für die erforderlichen Veränderungen und reicht über die Bereitstellung innovativer Software und Systeme bis zu deren Integration. Produktbezogene Services, Konzepte zur Betriebsführung der Filial-IT oder sogar deren vollständiges Outsourcing ergänzen unser Angebot.

So helfen wir unseren Kunden, ihre Effizienz zu steigern, ihre Kundenfreundlichkeit zu erhöhen und ihre Prozesskosten zu senken. Wincor Nixdorf selbst stärkt gleichzeitig seine Position als Innovationstreiber und vertieft seine Wertschöpfung.

Ermöglicht wird dieser stete Erfolg auch durch unser Geschäftsmodell der Kundennähe: Tochtergesellschaften in 36, Präsenz in über 90 Ländern, 29 Kundenzentren und vor allem eine Organisation, die sich die Anforderungen eines jeden Kunden zu eigen macht.

SEGMENT BANKING.

▶ Spezialisierung auf automatisierte Abläufe in Bankfilialen ▶ wachsender Anteil des Software/Services-Geschäfts ▶ immer mehr – auch skalierbare – Funktionen für Bankautomaten ▶ Umsatz +15 %, EBITA +18 %

Komfort für Bankkunden in aller Welt. Bankkunden wollen Geld, aber nicht warten. Sie wollen Schecks einreichen, Informationen abrufen, Transaktionen tätigen. Jederzeit und überall.

Wann und wo immer sie sich dann ihrer Bank nähern, wird womöglich ein System mit dem markanten roten Balken im Logo ihre Wünsche erfüllen. Unkompliziert und mit hoher Verfügbarkeit.

Anspruchsvolle Lösungen für anspruchsvolle Kunden. Unsere Kunden verlangen heute nicht mehr nur hochmoderne IT-Systeme, sondern Komplettlösungen, um ihre Kundenfreundlichkeit und Effizienz zu steigern.

Von Wincor Nixdorf erwarten sie Beratung und Begleitung bei diesen Veränderungsprozessen. Sie brauchen Innovationen, um sich im Wettbewerb zu behaupten, um ihre Mitarbeiter von Routineaufgaben zu entlasten und um ihre Kundenbeziehungen zu intensivieren. Gleichzeitig erwarten sie eine hohe Verfügbarkeit durch geringe Ausfallzeiten und eine spürbare Senkung der Prozesskosten.

Unsere Lösung für diese Anforderungen ist die individuell auf den Kunden zugeschnittene Kombination aus Hardware, Software und Service-Leistungen: ■ Geldautomaten mit ihrer Vielzahl von Funktionen ■ Ein Software-Portfolio, das von Multivendor-Angeboten für Endgeräte unterschiedlicher Hersteller bis hin zu einer Software reicht, die alle IT-Aspekte eines Geldinstituts abbildet ■ Services für Installation, War-

tung und Instandhaltung der Systeme ■ Managed Services und Outsourcing für optimale IT-Betriebsführung. Näheres siehe Seite 35–37.

Wachstum auf hohem Niveau. Mit 63 % des Umsatzes war das Segment Banking wesentlicher Umsatzträger. Zu der Steigerung um 15 % haben sowohl das Software/Services-Geschäft als auch die Hardware (dort gleichermaßen High-End-Systeme wie die volumenstarken monofunktionalen Systeme) beigetragen. Näheres siehe Seite 86–89.

Kennzahlen Segment Banking.

in Mio. €

	06/07	05/06	Veränderung
Umsatz	1.358	1.178	+15 %
EBITA	142	120	+18 %
EBITA-Rendite (in %)	10,5	10,2	0,3

SEGMENT RETAIL.

▶ Innovative IT-Technologie für Prozesse und Abläufe weit über den Checkout-Bereich hinaus ▶ intelligente Systeme für die Neuausrichtung des Filialmanagements und die Erhöhung der Produktivität ▶ steigender Software/Services-Anteil

Schneller durch den Checkout: Im Einzelhandel fällt den Kunden die Marke Wincor Nixdorf weniger stark ins Auge – kein Wunder, denn mit Wincor Nixdorf reduzieren sich oft auch die Schlangen und Wartezeiten in der Kassenzone.

Doch unsere Systeme sorgen – vom Kunden unbemerkt – für noch viel mehr: Sie generieren Daten für die Nachbestellung der Waren, steuern elektronische Regalplatzetiketten und managen via digitale Displays die Kommunikation mit dem Kunden. Selbst die Leergutrücknahmesysteme sind von Wincor Nixdorf.

Wandel im Handel. In dem von einem harten Wettbewerb geprägten Umfeld streben Handelsunternehmen nach Differenzierung und Erhöhung der Produktivität. Dreh- und Angelpunkt ist dabei die Kassenzone.

Wincor Nixdorf liefert Systeme, die den Anforderungen international operierender wie auch lokal agierender Unternehmen nach intelligenten Kassensystemen gerecht werden.

Unsere Lösungen unterstützen die umfassende Neuausrichtung des Managements von und in Filialen. Unsere Software sorgt auch für die Vernetzung innerhalb globaler Handelskonzerne.

Wie im Segment Banking bekommt das Software/Services-Geschäft auch im Handelsumfeld ein immer größeres Gewicht: International adaptierbare Filialsoftware minimiert die Betriebskosten und steigert die Effizienz; mit Managed Services nehmen wir unseren Kunden die Betreuung von Systemen und Anwendungen ab. **Näheres siehe Seite 37–39.**

Neue Branchen, neue Märkte. Das Segment Retail trug mit 37% zum Umsatz bei. Das EBITA stieg um 7% auf 44 Mio. €. Weltweit gehören 17 der 25 und in Europa 19 der 25 umsatzstärksten Handelsunternehmen zu unseren Kunden.

Zunehmend interessant werden Kunden in Branchen mit ähnlichen Anforderungen wie Restaurant- und Tankstellenketten oder Postunternehmen. **Näheres siehe Seite 89–92.**

Kennzahlen Segment Retail.

in Mio. €

	06/07	05/06	Veränderung
Umsatz	787	770	+2 %
EBITA	44	41	+7 %
EBITA-Rendite (in %)	5,6	5,3	0,3

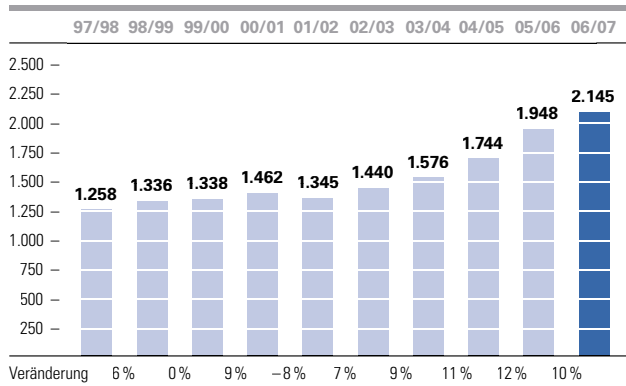
KENNZAHLEN 2006/2007.

	2006/2007 ¹	2005/2006 ²	Veränderung
Ergebnisrechnung (Mio. €)³			
Umsatzerlöse	2.145	1.948	10%
Bruttoergebnis vom Umsatz	591	535	10%
Bruttoergebnis in % vom Umsatz	27,6%	27,5%	-
Forschungs- und Entwicklungskosten	-97	-87	11%
Forschungs- und Entwicklungskosten in % vom Umsatz	4,5%	4,5%	-
Vertriebs- und Verwaltungskosten ⁴	-308	-287	7%
Vertriebs- und Verwaltungskosten in % vom Umsatz	14,4%	14,7%	-
Operatives Ergebnis (EBIT)	186	161	16%
Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte	0	0	-
EBITA ⁵	186	161	16%
EBITA in % vom Umsatz	8,7%	8,3%	-
Abschreibungen auf Sachanlagen und Lizenzen	47	42	12%
EBITDA	233	203	15%
EBITDA in % vom Umsatz	10,9%	10,4%	-
Periodenergebnis	109	82	33%
Periodenergebnis in % vom Umsatz	5,1%	4,2%	-
Periodenergebnis vor Belastungen aus Carve-out	118	94	26%
Ergebnis je Aktie (€) ⁶	3,54	2,82	-
Cashflow (Mio. €)			
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	180	155	16%
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-66	-133	-50%
	30.09.2007	30.09.2006	Veränderung
Bilanzkennzahlen (Mio. €)			
Working Capital ⁷	255	215	40
in % vom Umsatz	11,9%	11,0%	-
Nettoverschuldung	182	200	-18
Eigenkapital ⁸	278	275	3
Human Resources			
Mitarbeiter (30. September)	8 379	7 787	592

¹01.10.2006 – 30.09.2007.
²01.10.2005 – 30.09.2006.
³Vor den Ergebnisbelastungen aus dem Carve-out.
⁴Inklusive sonstige Erträge und Aufwendungen.
⁵Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Zinsen, Steuern und Amortisation von Geschäfts- und Firmenwert und Produkt-Know-how.
⁶Berechnet auf Grundlage von 33,085 Millionen Aktien.
⁷Ohne reparabile Ersatzteile.
⁸Inklusive Minderheitsanteile.

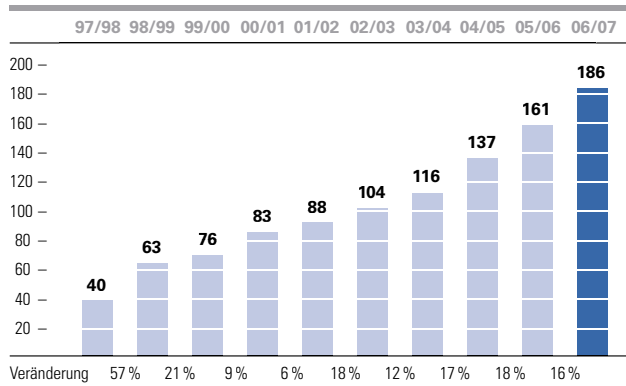
Umsatzentwicklung im 10-Jahres-Überblick.

in Mio. €



Ergebnisentwicklung (EBITA) im 10-Jahres-Überblick.

in Mio. €



ERFOLGREICH. RUND UM DIE WELT.

- ▶ First-Class-IT-Lösungen sind rund um den Globus gefragt. Und erstklassige Mitarbeiter von Wincor Nixdorf sind weltweit rund um die Uhr im Einsatz, um ihren Kunden vor Ort bestmögliche Leistungen zu bieten.
- ▶ Fast drei Viertel seines Umsatzes erzielt Wincor Nixdorf bereits in Märkten außerhalb Deutschlands; dort arbeitet auch mehr als die Hälfte unserer Mitarbeiter.
- ▶ Einmal mehr nehmen wir die Leser unseres Geschäftsberichts mit auf die Reise – beispielhaft zu fünf unserer Kunden aus der Welt der Banken und des Handels.
- ▶ Achten Sie auf unseren roten Streifen – hier im Geschäftsbericht und überall auf der Welt.