

ERKLÄRUNG DES VORSTANDS.

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

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

Die Ordnungsmäßigkeit der Berichterstattung und die Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften werden durch interne Kontrollsysteme sichergestellt. Die interne Revision prüft kontinuierlich und konzernweit die Zuverlässigkeit und Funktionsfähigkeit der Kontrollsysteme und achtet auf die Einhaltung der Richtlinien und Vorschriften. Die verantwortlichen Mitarbeiter unterziehen sich regelmäßig geeigneten Aus- und Fortbildungsmaßnahmen, um auf dem aktuellsten Stand der Anforderungen zu sein.

Diese Maßnahmen und die Berichterstattung, die nach konzerneinheitlichen Richtlinien durchgeführt wird, gewährleisten, dass die zahlenmäßige Abbildung der Geschäftsvorgänge den tatsächlichen Verhältnissen entspricht. Sie versetzt die Geschäftsführung in die Lage, Veränderungen der wirtschaftlichen Entwicklung sowie die sich daraus ergebenden Vermögens- und Finanzrisiken frühzeitig zu erkennen. Die eingerichteten Risikomanagementsysteme des Konzerns stellen entsprechend den rechtlichen Anforderungen sicher, dass Entwicklungen, die den Fortbestand der Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft und des Wincor Nixdorf-Konzerns gefährden, rechtzeitig erkannt werden und gegebenenfalls Gegenmaßnahmen ergriffen werden können. Durch diese Maßnahmen und Regelungen wird die Grundlage für zutreffende Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht sowie in darin enthaltenen Einzelabschlüssen geschaffen.

Das erklärte Ziel des Vorstands ist es, die ihm anvertrauten Ressourcen so einzusetzen, dass der Wert des gesamten Wincor Nixdorf-Konzerns gesteigert wird. Der Konzern wird gemäß den Prinzipien des nachhaltigen Wirtschaftens geführt – im Interesse der Aktionäre und im Bewusstsein der Verantwortung gegenüber Mitarbeitern, Gesellschaft und Umwelt in allen Ländern, in denen Wincor Nixdorf tätig ist. Wincor Nixdorf bekennt sich dabei weltweit zu sozial und ethisch verantwortungsvollem Handeln. Die dafür einzuhaltenden Regeln sind in einem konzerninternen Verhaltenskodex festgelegt.

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, den Konzernlagebericht sowie das vorhandene Risikomanagementsystem geprüft. Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht sowie der Prüfungsbericht wurden in Anwesenheit des Abschlussprüfers im Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats eingehend erörtert. Das Ergebnis der Erörterung ist im Bericht des Aufsichtsrats dargelegt. Die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft hat einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Der Vorstand der Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft

INHALT KONZERNLAGEBERICHT.

Unternehmensprofil	72
Leitung und Kontrolle des Unternehmens durch Vorstand und Aufsichtsrat	73
Strategie, Ziele und Wertemanagement bei Wincor Nixdorf	74
Unternehmenssteuerung zur nachhaltigen Wertsteigerung	76
Rahmenbedingungen	77
Geschäftsverlauf Konzern	80
Umsatzentwicklung	80
Entwicklung in den Regionen	80
Entwicklung nach Geschäftsarten	81
Kostenentwicklung	84
Ergebnisentwicklung	84
Ausschüttung	85
Geschäftsverlauf Segmente	85
Segment Banking	86
Segment Retail	89
Akquisitionen und Neugründungen	92
Investitionen	92
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	92
Angaben gemäß § 315 Absatz 4 HGB und Erläuterungen	96
Forschung und Entwicklung	99
Beschaffung und Logistik	101
Mitarbeiter	102
Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren für das Geschäft im Berichtsjahr	104
Risikobericht	105
Nachtragsbericht	108
Prognosebericht	109

KONZERNLAGEBERICHT DER WINCOR NIXDORF AG.

UNTERNEHMENSPROFIL.

Der Wincor Nixdorf-Konzern ist einer der weltweit führenden Anbieter von Informations-Technologie-basierten Lösungen für das Filialgeschäft von Retailbanken und Handelsunternehmen. Der Sitz unserer Unternehmenszentrale befindet sich in Deutschland. Das Auslandsgeschäft haben wir in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausgebaut. Wincor Nixdorf ist ein internationaler Konzern mit besonderer Stärke in Europa, der neue geographische Märkte systematisch erschließt.

Etwa 70% unseres Umsatzes erzielen wir im Ausland. Insgesamt sind wir in über 90 Ländern dieser Erde mit unseren Leistungen präsent. In 36 Ländern unterhalten wir eigene Tochtergesellschaften. Mehr als die Hälfte der etwa 8400 Mitarbeiter ist außerhalb Deutschlands tätig, jeder fünfte in der Region Asien/Pazifik/Afrika. Unsere Hauptproduktionsstandorte sind in Deutschland, Singapur und China. Wir haben einen internationalen Produktionsverbund aufgebaut, der es uns erlaubt, unter Qualitäts-, Zeit- und Kostengesichtspunkten flexibel und wettbewerbsfähig Hardware zu liefern. Mit unserem starken Vertrieb, der weltweit in engem Kontakt zu unseren Kunden steht, sowie einem dichten Service-Netz sind wir in der Lage, unser internationales Geschäft erfolgreich und effizient zu steuern.

Das Filialgeschäft von Retailbanken und Handelsunternehmen sowie die damit verbundenen Geschäfts- und IT-Prozesse stehen im Zentrum unserer Geschäftsstrategie. Unser Leistungsportfolio zielt darauf ab, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden zu verbessern. Wir unterstützen sie dabei, bestehende Abläufe oder Prozesse zu verändern und umzustellen, um noch effizienter, kundenfreundlicher oder internationaler zu werden. Wir bieten dafür Hard- und Software sowie Service-Leistungen. Schwerpunkte bilden die Automatisierung von Prozessen und die Übertragung von Angeboten oder Vorgängen auf Selbstbedienungssysteme. Unser Portfolio zielt auch darauf ab, unsere Kunden bei der Umsetzung der Veränderungen in ihren Unternehmen zu unterstützen. Daher kommt, neben unserer Hardware und Software, Dienst-

leistungen wie Consulting, Implementierung und Integration vor Ort sowie Trainings oder Unterstützung zum effektiven Betrieb eine immer höhere Bedeutung zu.

Unsere Hardware, Software und Dienstleistungen unterwerfen wir jeweils strengen »Best-of-Benchmark«-Kriterien. Da unsere Leistungen zumeist in Kombination miteinander die deutlichsten Verbesserungen für den Kunden ermöglichen, fügen wir sie auf immer mehr Feldern zu umfassenden Lösungsangeboten zusammen. Diese berücksichtigen sämtliche einen Geschäftsprozess umfassenden Schritte. Beispiele dafür sind das Cash Management, das den gesamten Bargeldkreislauf in Filialen einer Retailbank oder eines Handelsunternehmens umfasst, oder Konzepte zur Betriebsführung von IT-Systemen in Filialnetzen. Mit unserer Kompetenz sind wir darüber hinaus prädestiniert, als Generalunternehmer zu fungieren. Wenn Kunden sich mehr auf ihre eigentlichen Kernkompetenzen konzentrieren wollen, gehen wir sogar noch einen Schritt weiter. Wir übernehmen dann im Rahmen von Outsourcing-Projekten die Verantwortung für die Betriebsführung der filialbezogenen IT-Infrastruktur.

Mit umfassenden Services stellen wir die Verfügbarkeit unserer installierten Systeme über den gesamten Produktlebenszyklus sicher. Diese Leistungen bieten wir darüber hinaus für Systeme anderer IT-Produzenten an.

Da nicht allein Retailbanken und Handelsunternehmen Filialen und Filialnetze besitzen, übertragen wir unser Know-how mit Erfolg auf andere Branchen mit ähnlichen Strukturen, die vor vergleichbaren Herausforderungen stehen. Zu unseren Kunden zählen daher unter anderem Postunternehmen, Tankstellen- und Restaurantketten sowie Logistikunternehmen.

Detaillierte Informationen zur Entwicklung in unseren Märkten, zu unseren Wettbewerbspositionen und zu unserem Leistungsangebot geben unter anderem die Abschnitte »Strategie, Ziele und Wertemanagement bei Wincor Nixdorf« (Seite 74 ff.) sowie »Geschäftsverlauf Segmente« (Seite 85 ff.).

LEITUNG UND KONTROLLE DES UNTERNEHMENS DURCH VORSTAND UND AUFSICHTSRAT.

Vorstand. Die Wincor Nixdorf AG wird von einem vierköpfigen Vorstand geführt. Vorstandsvorsitzender ist Eckard Heidloff. Dem Vorstand gehören außerdem Stefan Auerbach, Jürgen Wilde und Dr. Jürgen Wunram an. Jürgen Wilde wird sein Mandat mit Ablauf der Hauptversammlung am 28. Januar 2008 aus gesundheitlichen Gründen niederlegen. Der Aufsichtsrat des Unternehmens hat Herrn Wildes Wunsch in seiner Sitzung am 18. September 2007 entsprochen. Zugleich wurde beschlossen, die Anzahl der Mitglieder im Vorstand der Wincor Nixdorf AG von vier auf drei zu verringern.

Der Vorstand leitet die Gesellschaft in eigener Verantwortung. Die Geschäfte führt er 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. In der Geschäftsordnung für den Vorstand sind bestimmte Geschäfte definiert, die der Zustimmung durch den Aufsichtsrat bedürfen.

Die strategische Ausrichtung des Unternehmens stimmt der Vorstand mit dem Aufsichtsrat ab und setzt sie verantwortlich um. Dabei achtet er 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 von der Planung oder bei den festgelegten Zielen werden dem Aufsichtsrat berichtet und erläutert.

Aufsichtsrat. Der Aufsichtsrat überwacht die Tätigkeit des Vorstands. Er 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. Seit dem 29. Januar 2007 ist Karl-Heinz Stiller der Vorsitzende des Aufsichtsrats.

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, einen Prüfungsausschuss (Audit Committee) und einen Nominierungsausschuss gebildet. Die Ausschussvorsitzenden berichten dem Aufsichtsrat regelmäßig – spätestens in der nächsten Sitzung – über die wesentlichen Verhandlungsergebnisse der Ausschüsse.

Der Personalausschuss hat vier Mitglieder. Er besteht aus jeweils zwei Vertretern der Anteilseigner und zwei Vertretern der Arbeitnehmerseite. Vorsitzender des Personalausschusses ist Karl-Heinz Stiller. 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 Prüfungsausschuss führt 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 er den Aufsichtsrat bei der Überwachung der Geschäfte des Vorstands und achtet darauf, dass das Risiko- und Chancenmanagementsystem eingehalten wird.

Der Nominierungsausschuss hat drei Mitglieder und ist ausschließlich mit Vertretern der Anteilseigner besetzt. Aufgabe des Nominierungsausschusses ist es, dem Aufsichtsrat geeignete Aufsichtsratskandidaten vorzuschlagen, die von der Hauptversammlung gewählt werden.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten eine feste Jahresvergütung für ihre Tätigkeit, die nach Ablauf des Geschäftsjahres gezahlt wird. Einzelheiten über die Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats finden sich im Vergütungsbericht. Dieser ist Bestandteil des Lageberichts und wird innerhalb dieses Geschäftsberichts im Kapitel »Corporate Governance« dargestellt.

STRATEGIE, ZIELE UND WERTEMANAGEMENT BEI WINCOR NIXDORF.

Die Wachstumsstrategie von Wincor Nixdorf.

Wincor Nixdorf hat sich zum Ziel gesetzt, kontinuierlich profitabel zu wachsen. Dieses Wachstum macht es möglich, den Unternehmenswert kontinuierlich zu steigern, eine attraktive Dividende auszuschütten und die weltweiten Arbeitsplätze

des Unternehmens zu sichern. Wir sind uns bewusst, dass uns dies nur dann gelingen wird, wenn wir für die Kunden mit unseren Produkten Mehrwert schaffen und sie damit möglichst langfristig an das Unternehmen binden.

Wir haben dabei einen klaren Fokus für unser Geschäft definiert: das Filialgeschäft von Retailbanken und Handelsunternehmen. Obwohl wir ein relativ junges Unternehmen sind, haben wir auf diesem Gebiet eine fast 50-jährige Erfahrung vorzuweisen. Kontinuierlich hat Wincor Nixdorf seine Leistungsfähigkeit gesteigert und immer wieder neue Lösungen und Produkte für die Kunden beider Branchen entwickelt. Die Fokussierung auf unser Kerngeschäft hat zu einem tiefen Verständnis der Prozesse geführt und dazu beigetragen, dass unser gesamtes Portfolio einzig und allein darauf ausgerichtet ist, die Prozesse unserer Kunden zu optimieren.

Um unser Wachstum in den nächsten Jahren zu erreichen und sicherzustellen, haben wir vier strategische Hebel identifiziert. Mit jedem einzelnen dieser Hebel lassen sich Wachstumspotenziale erschließen. Alle zusammen stehen sie in enger Verbindung zueinander und ergänzen sich.

1. Wachstum durch globale Expansion. Da wir seit mehreren Jahren bereits Marktführer in unseren Geschäftssegmenten in Deutschland sind, war der wesentliche Motor für das Wachstum der vergangenen Jahre die konsequente Internationalisierung unseres Geschäfts. Schritt für Schritt haben wir diese Internationalisierung vorangetrieben, sind heute der führende europäische Player in unseren Geschäftsbereichen und erzielen in der Region Europa (inklusive Deutschland) ca. 80% unseres Umsatzes.

Wir werden alles daransetzen, unsere Position in Deutschland als klarer Marktführer zu festigen. In Europa verfolgen wir das Ziel, auch im Banking die Nummer 1-Position zu erreichen, nachdem uns dies im Retail bereits gelungen ist.

Im nächsten Schritt forcieren wir unser Geschäft in anderen Regionen der Welt. Für das weltweite Wachstum betrachten wir unsere Stärke in Europa als gutes Sprungbrett. Wir

haben in Europa wichtige Erfahrungen sammeln können, die uns helfen, lokale Anforderungen unserer Kunden besser zu verstehen und umzusetzen. Als in Europa beheimatetes Unternehmen erhalten wir zudem aus dieser für unsere Zielbranchen so wettbewerbsintensiven Region wichtige Impulse für die Fortentwicklung sehr komplexer (High-End-)Lösungen und -Services.

Logische Konsequenz unserer Wachstumsstrategie ist es, in den Regionen Asien/Pazifik/Afrika sowie Amerika weiter zu expandieren, da diese etwa zwei Drittel des Weltmarkts repräsentieren. China, Indien sowie die USA haben dabei aufgrund der Größe ihrer Volkswirtschaften eine besondere Bedeutung.

Wir wollen in der Region Asien/Pazifik/Afrika mindestens einen Platz unter den ersten drei Anbietern in unseren beiden Geschäftssegmenten erkämpfen.

Unser Ziel in der Region Amerika ist es, unsere Marktposition im Banking und Retail signifikant zu erweitern und unser Umsatzvolumen pro Jahr im zweistelligen Prozentbereich zu steigern.

Wincor Nixdorf ist in vielen dieser Märkte schon heute tätig. Wir wollen unsere Erfahrungen und unsere Stärken bündeln und – Land für Land – stärker wachsen als der jeweilige Markt, um so Marktanteile hinzuzugewinnen.

Sowohl in der Region Asien/Pazifik/Afrika als auch in der Region Amerika, insbesondere in Lateinamerika, treffen wir auf »Emerging Countries«. Diese Länder nehmen bei der globalen Ausdehnung unserer Geschäftsaktivitäten einen hohen Stellenwert ein. Die Volkswirtschaften in diesen Schwellenländern entwickeln sich seit einigen Jahren in rasantem Tempo oder beginnen exponentiell zu wachsen.

In vielen dieser Länder ist Wincor Nixdorf mit lokalen Partnern erfolgreich tätig und hat sich sehr gute Ausgangspositionen erarbeitet. Mit unseren Produktionsstätten in Singapur und in China, die wichtige Pfeiler unseres globalen Produktionsverbunds sind, sowie unseren lokalen Solutions-Centern können wir zudem für unsere Kunden Leistungen zu wettbewerbsfähigen Konditionen und in kurzer Zeit erbringen.

Eine wesentliche Rolle beim Ausbau unserer globalen Geschäftsaktivitäten spielen internationale Services. Wir richten daher weiterhin großes Augenmerk darauf, leistungsfähige Produkt-Services zu entwickeln und unser globales Service-Netzwerk einschließlich der erforderlichen Infrastruktur ständig auszubauen.

Die Erreichung unserer Marktziele unterstützen wir wirkungsvoll durch unser Wachstumsprogramm (»Road to the Top«), die Erreichung unserer Ertragsziele mit einem erfolgreichen Programm zur Steigerung der Profitabilität (»ProImprove«).

2. Wachstum mit Innovationen. Unsere Schlagkraft im Markt wird wesentlich von unserer Innovationsstärke bestimmt. Verbunden mit unserer strikten Kundenorientierung und der Fähigkeit, flexibel und direkt auf Anforderungen einzugehen, ist sie die wesentliche Triebfeder für unser Wachstum.

Wir beschäftigen heute mittlerweile etwa jeden zehnten unserer Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung (F&E). Bei anhaltend starkem Umsatzwachstum in den vergangenen Jahren investieren wir kontinuierlich etwa 4,5% vom Umsatz in F&E-Projekte.

Für unser Wachstum ist unsere Innovationskraft unerlässlich. Wir werden das hohe Niveau unserer F&E-Aufwendungen beibehalten und den Umfang unserer Aktivitäten auf diesem Gebiet kontinuierlich ausbauen.

Wir orientieren unsere F&E-Aktivitäten auch weiterhin an folgenden inhaltlichen Bestimmungsfaktoren:

- konvergente Basistechnologien für unser Kerngeschäft bei Banken und im Handel,
- Serviceability unserer Hard- und Software, um künftig Installationen bei unseren Kunden einfacher warten zu können,
- ganzheitliche Lösungen, bestehend aus Hardware, Software und Services zur Unterstützung kompletter Prozessketten unserer Kunden.

3. Wachstum mit High-End-Services. Um unseren Anteil an der Wertschöpfungskette bei der Optimierung der Geschäftsprozesse unserer Kunden zu erhöhen, haben wir unser Leistungsportfolio in den zurückliegenden Jahren konsequent ausgeweitet.

Im Mittelpunkt stehen dabei anspruchsvolle Leistungen, die ein ausgeprägtes Maß an Know-how, umfassender Erfahrung und hoher Zuverlässigkeit erfordern. Für diese so genannten High-End-Services sehen wir in den kommenden Jahren eine steigende Nachfrage.

Wir wollen Dienstleistungen wie Managed Services, Outsourcing und Professional Services ausbauen. Dort, wo wir attraktives zusätzliches Wachstumspotenzial erkennen, werden wir diese Leistungen gezielt anbieten.

Managed Services und Outsourcing. Mit diesen Leistungen weiten wir unser Angebot an ganzheitlichen Lösungen im Filialgeschäft von Retailbanken und Handelsunternehmen aus. Unsere Kunden erhalten Mehrwert, indem wir ihnen Aufgaben teilweise oder ganz abnehmen, weil diese nicht zu ihrem Kerngeschäft gehören.

Unser Angebot bezieht sich vor allem auf die bestmögliche und effiziente Betriebsführung der IT-Infrastruktur in den Banken- oder Handelsfilialen. Dafür bieten wir zum einen »Managed Services« als standardisierte Betriebsführungskonzepte, die sich schnell und unkompliziert umsetzen lassen. Zum anderen ermöglichen wir die weitergehende Prozess-Transformation im Rahmen von Outsourcing-Projekten. Dabei übernehmen wir den Betrieb der kompletten filialbezogenen IT-Infrastruktur.

Professional Services tragen dazu bei, dass unsere Kunden die laufenden Veränderungen ihrer Geschäftsprozesse mit Hilfe der neuen IT-Infrastrukturen besser und schneller bewältigen. Dazu gehören zum Beispiel Consulting, IT-Integration und -Anpassung sowie das Training der Mitarbeiter. In diesen Leistungsangeboten sehen wir für unser Unternehmen ein attraktives Wachstumsfeld.

4. Wachstum durch Geschäft in benachbarten Branchen. Das Know-how von Wincor Nixdorf aus dem Filialgeschäft von Retailbanken und Handelsunternehmen ist auf andere Branchen übertragbar, die über ähnliche Kundenprozesse oder ein ausgeprägtes Filialnetz verfügen.

Als besonders attraktiv, um mit unserer Expertise Wachstumspotenziale zu erschließen, sehen wir Postunternehmen, Tankstellenbetreiber und Gastronomieketten. Auch dort geht es darum, mit Hilfe von IT-Lösungen Prozesse in den Filialen unter den Gesichtspunkten Effizienz und Kundenfreundlichkeit zu optimieren. Dabei stellen wir ebenfalls eine Verlagerung vieler Funktionen und Tätigkeiten auf Selbstbedienungs- oder Automatisierungskonzepte fest.

Wie bereits in den vergangenen Jahren wollen wir diese Synergiepotenziale nutzen, um zusätzliches Geschäft zu akquirieren, ohne dabei jedoch unseren Branchenfokus Banken und Handel aus den Augen zu verlieren.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG ZUR NACHHALTIGEN WERTSTEIGERUNG.

Die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes von Wincor Nixdorf bleibt unser Ziel. Eine weiter wachsende Ertragskraft, innovative Produkte und Lösungen, steigende Renditen sowie neue und sichere Arbeitsplätze sind die Kriterien, an denen wir die Erreichung dieses Zieles messen. Unsere Maßnahmen und Prozesse richten wir so aus, dass ein profitables Wachstum des Konzerns gesichert wird und weiterhin eine über dem Branchendurchschnitt liegende Steigerung von Umsatz und Ergebnis erreicht werden kann. Unser in weiten Teilen des Konzerns hierarchieübergreifend angewandtes Vergütungssystem stellt mit seinem hohen Anteil an erfolgsorientierten Gehaltsbestandteilen ein wichtiges Instrument zur Erreichung dieser Ziele dar.

Finanzielle und nicht finanzielle Kennzahlen zur Erfolgsmessung. Sowohl das operative als auch das nicht operative Geschäft steuert Wincor Nixdorf über ausgewählte finanzielle und nicht finanzielle Kennzahlen, die auf Konzern-ebene in zentrale Steuerungsgrößen verdichtet werden. Erfolg messen wir für die Segmente Banking und Retail, in den Regionen, Vertriebsgesellschaften sowie Beteiligungen und für die Geschäftsarten Hardware und Software/Services. Auch die Produktions-, Entwicklungs- und zentralen Verwaltungsbereiche sind in dieses System integriert.

Umsatzerlös- und Ergebniswachstum, operative Marge und Cashflow dienen für Regionen, Vertriebsgesellschaften und die Kerngeschäftssegmente als Steuerungsgrößen. Kennzahlen wie Produkterlöswachstum und Wachstum im Software/Services-Geschäft messen die operative Performance. Außerdem steuern wir den Konzern über weitere wesentliche Kennzahlen wie Bruttoergebnisse und -margen, Vertriebs- und Verwaltungskosten sowie Working Capital.

Neben Indikatoren, die den effizienten Mitteleinsatz bewerten, wenden wir für die Steuerung und Beurteilung unseres globalen Produktions- und Entwicklungsverbunds Kennzahlen zu Qualität, Liefertreue und Warenumschlagshäufigkeit an. Die zentralen Verwaltungsbereiche richten sich an dem Ziel aus, Faktorkostenerhöhungen durch Produktivitätsfortschritte und Skaleneffekte zu kompensieren.

Auch für das nicht operative Geschäft sind Steuerungsgrößen definiert: Wertorientierte Kenngrößen wie Finanzergebnis und Konzernsteuerquote lassen eine Beurteilung des hier erzielten Erfolgsbeitrags zu.

Differenzierte Mehrjahresplanung für alle Ebenen und Bereiche. Ihren Ursprung haben alle Steuerungs- und Kontrollprozesse in einer jährlich überprüften strategischen Planung, in der auch die langfristigen Investitionsschwerpunkte des Konzerns festgelegt werden. Diese Festlegungen sind in der Folge die Basis für die Ableitung der mittelfristigen Ziele für die Segmente Banking und Retail sowie für die Planung der verschiedenen Einheiten und Funktionen im Konzern.

Budgetziele werden auf der Basis der Mehrjahresplanung festgelegt, fließen in die operativen Planungen der einzelnen Einheiten ein und sind so die Grundlage für die Ableitung von detaillierten Zielen und Maßnahmen.

Teil der operativen Planung ist die Überprüfung des Risiken- und Chancenportfolios. Dieses stellt die Grundlage des Risiko- und Chancenmanagements sowie der risikoorientierten Prüfungsplanung der internen Revision dar. Monatlich werden auf der Basis der jeweils aktuellen Ergebnisse und Entwicklungen rollierende Forecasts erstellt. Auf diese Weise erreichen wir, dass Abweichungen von den vereinbarten Zielen frühzeitig erkannt werden und rechtzeitig Maßnahmen zur Sicherstellung der Zielerreichung eingeleitet werden können.

Analysen und Entscheidungen werden durch eine systemgestützte Abbildung aller Planungs-, Kontroll- und Berichtsprozesse vorbereitet und unterstützt. Ständig weiterentwickelte, integrierte Informationssysteme stellen die kontinuierliche Steuerung und Kontrolle aller Konzernbereiche sicher.

RAHMENBEDINGUNGEN.

Weltwirtschaftliche Entwicklung. Die gute Entwicklung der Weltwirtschaft hat sich im Berichtsjahr fortgesetzt. Dies hat sich auch positiv auf das Geschäft von Wincor Nixdorf ausgewirkt. Der Internationale Währungsfonds (IWF) geht davon aus, dass die Weltwirtschaft im Jahr 2007 um 5,3% wachsen wird. Die Länder China, Indien und Russland sind nach Einschätzungen des IWF wichtige Treiber für das prognostizierte Wachstum.

In Deutschland wird die wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2007 von vielen Wirtschaftsforschungsinstituten positiv beurteilt. Zusammen mit anderen wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstituten prognostiziert das Institut für Weltwirtschaft (IfW) für Deutschland ein Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,6%.

Im Euroraum erwarten der IWF wie auch die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) ebenfalls einen Anstieg der Wirtschaftsleistung. Die OECD prognostiziert für 2007 ein Wachstum im Euroraum von 2,6%. Nach wie vor positiv verläuft das Wachstum in Osteuropa.

Die Wirtschaft in Asien wird nach Einschätzung der Asiatischen Entwicklungsbank (ADB) im Jahr 2007 wie im Vorjahr um 8,3% wachsen. Als Treiber dieses Wachstums sieht die ADB erneut China und Indien. Für China wird ein Wachstum von 11,2% erwartet, für Indien von 8,5%.

Die US-Wirtschaft entwickelt sich nicht so dynamisch wie in den Vorjahren. Durch die Immobilienkrise in den USA hat sich das Wirtschaftswachstum im Verlauf des Berichtsjahres nochmals abgeschwächt. Da das vollständige Ausmaß dieser Krise noch nicht absehbar ist, gehen Wirtschaftsforscher davon aus, dass es zu weiteren Rückschlägen in der konjunkturellen Entwicklung kommen kann. Die US-Notenbank hat darauf im September 2007 mit einer Senkung des Leitzinses um 0,5 Prozentpunkte reagiert. Der IWF geht davon aus, dass die US-Wirtschaft im Berichtsjahr nur um 1,9% wachsen wird.

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

Währungsentwicklung. Der Euro hat in den vergangenen zwölf Monaten im Vergleich zum US-Dollar (USD) und anderen relevanten Währungen stetig an Wert gewonnen. Zu Beginn des Geschäftsjahres 2006/2007 lag der Eurokurs bei knapp 1,27 USD. Nach einem kurzzeitigen Rückgang auf 1,25 USD kletterte der Euro nach der deutlichen Leitzinssenkung der US-Notenbank bis Ende September auf die neue Rekordmarke von über 1,42 USD.

Entwicklung in den Branchen Banken und Handel.

Das **Retailbanking** ist durch zunehmenden Wettbewerb gekennzeichnet, so das Ergebnis der Trendstudie Bank und Zukunft 2007 des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO. Die wichtigsten Herausforderungen seien

der zunehmende Preiswettbewerb, die steigende Komplexität durch gesetzliche Normen sowie die steigenden Anforderungen an die Beratungsqualität durch besser informierte Kunden. Dem starken Preiswettbewerb begegnen viele Retailbanken mit einer verstärkten Automation an der Kundenschnittstelle, beispielsweise durch SB-Systeme, Telefon- und Internet-Banking.

Das Marktforschungsunternehmen IDC hat in einer Marktstudie die Entwicklung der weltweiten IT-Ausgaben für die unterschiedlichen Vertriebskanäle im Retailbanking untersucht. Darin geht es für den Zeitraum von 2007 bis 2011 von einer jährlichen Erhöhung der Investitionen in die Automatisierung von Filialprozessen um 7,1%, in Call-Center um 5,7%, in das Internet von 7,7% und in Geldausgabeautomaten (inklusive Netzwerke) um 6% aus.

Die von IDC ermittelten Markttrends korrespondieren mit den Leitlinien für das Geschäft von Wincor Nixdorf:

Das Filialgeschäft hat weltweit einen unverändert hohen Stellenwert. Da die Filiale das »persönliche Gesicht« einer Bank ist, bauen Retailbanken in vielen Schwellenländern ihre Flächenpräsenz über Filialen oder SB-Systeme aus. In etablierten Märkten wie Nordamerika, Europa oder auch Deutschland haben viele Geldinstitute damit begonnen, erheblich in ihre Filialnetze zu investieren, um diese auf einen verstärkten persönlichen Vertrieb zuzuschneiden und entsprechend zu repositionieren (»Renaissance der Filiale«). Zusätzlich werden Mall-Konzepte, Erlebnisfilialen, reine Beratungsfilialen usw. getestet, um den Kunden zur Bank zu bringen. Insbesondere beim Vertrieb beratungsintensiver Produkte zeigt sich die starke Stellung der Filiale.

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, überarbeiten Banken ihre Prozesse permanent. Laut einer Studie des ProcessLab der Frankfurt School of Finance & Management schätzen mehr als 93% der befragten Banken die Bedeutung von Prozessverbesserungen in ihren Instituten als hoch oder sehr hoch ein (2007).

Individualisierte Konzepte der Kundenbetreuung werden nachgefragt. Die größere Transparenz von Bankprodukten sowie besser informierte Kunden erhöhen die Kundenansprüche. Aus diesem Grund gewinnt das Kundenbeziehungsmanagement (Customer Relationship Management, CRM) für Banken an Bedeutung.

Banken-SB-Systeme werden vielfach auch zum Angebot weiterer Leistungen genutzt. So können zum Beispiel in vielen Ländern Bankkunden Kreditverträge an SB-Geräten abschließen, Rechnungen und Steuern bezahlen sowie Briefmarken oder Veranstaltungstickets kaufen. Andere Unternehmen nutzen die Bildschirme als Werbefläche, während Kunden auf die Auszahlung ihres Geldes warten. Viele Banken erweitern nicht nur das Angebot an SB-Lösungen, sondern übertragen das Management und den Betrieb der installierten Systeme und Applikationen an externe Dienstleister, um so die Kosten für den Betrieb weiter zu senken.

Entscheidend sind nicht isolierte Vertriebskanäle, sondern ist ein Multikanal (Multichannel) Management. Bankkunden nutzen zumeist nicht nur eine Möglichkeit der Kontaktaufnahme zur Bank, sondern verschiedene Kontaktkanäle. Manchmal treten sie sogar innerhalb eines einzelnen Geschäftsvorfalles auf mehreren Ebenen in Kontakt zur Bank (zum Beispiel Erstinformation über das Internet, Beratung und Abschluss in der Filiale, Services über Internet, Call-Center und Geldautomat). Immer mehr Banken stellen sich auf dieses Kundenverhalten ein, indem sie die Kanäle integrieren und mit den Anwendungssystemen und Datenbanken verbinden.

Vereinheitlichung der IT-Infrastrukturen. Die Chance, Einsparungen durch Vereinheitlichungen zu realisieren, sowie die fortschreitende Internationalisierung, beispielsweise durch Zusammenschlüsse, führen zu Investitionen in einheitliche, auch länderübergreifende IT-Infrastrukturen.

Die **Handelsbranche** ist unverändert geprägt von Globalisierung, Verdrängungswettbewerb und hartem Preiskampf. Discountkonzepte stoßen allmählich an ihre Wachstumsgrenzen. Themen wie Kosteneffizienz und Differenzierungsstrategien gewinnen an Bedeutung. Mehr Service sowie neue Angebote und Dienstleistungen werden für Handelsunternehmen wichtiger.

So sagt IDC für den Handel weltweit ein durchschnittliches jährliches Wachstum der IT-Investitionen von 6,2% für die Jahre 2007 bis 2011 voraus. Für Hardware prognostiziert IDC ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 5,4%, bei Software von 7,4% und bei IT-Services von 6,2%.

Wesentliche Trends lassen sich im Berichtsjahr bei Handelskonzernen feststellen:

Internationalisierung. Das Geschäft im Handel ist geprägt von vielen großen international tätigen Konzernen, die im starken Wettbewerb zueinander stehen. Aufgrund harten Wettbewerbs in ihren etablierten Märkten erschließen sie sich große Wachstumspotenziale für ihr Geschäft durch Expansion ins Ausland. Dort können sie vor allem in weltwirtschaftlichen Wachstumsregionen zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten durch Export ihrer bewährten Angebotsformen sichern, treffen jedoch in zunehmendem Umfang auf innovative lokale Anbieter.

Standardisierung. Insbesondere multinationale Handelsunternehmen vertrauen immer stärker auf international einheitliche Hard- und Software sowie Dienstleistungen, die in allen Filialen unternehmensweit eingesetzt werden. Für ihre globale Expansion wählen die Unternehmen verstärkt eine einheitliche Software-Plattform für die Filialen aus, die lediglich an länderspezifische Besonderheiten angepasst wird. Eine wesentliche Anforderung ist außerdem, dass eine Software unterschiedliche Anwendungen – mobile, stationäre, selbstbediente oder mitarbeiterbediente – unterstützt. Wichtig für die Handelsunternehmen ist, dass sich die Filialsoftware in die Zentralsysteme integrieren lässt.

Erhöhung der Prozesseffizienz und Automatisierung. Aufgrund des harten Wettbewerbs und Margendrucks liegt besonderes Augenmerk auf der kontinuierlichen Steigerung der internen Prozesseffizienz. Der Informationstechnologie kommt dabei die Schlüsselrolle zu.

Erneuerungsinvestitionen bei elektronischen Kassensystemen, die das wesentliche Element bei der Gewinnung von Daten sind, werden zum Beispiel mit grundlegenden Aktualisierungen der IT-Infrastruktur und neuen Konzepten verbunden. So suchen derzeit fast alle Handelsunternehmen nach neuen Konzepten, um Automatisierungs- und Selbstbedienungstechnologien in die Kassenzonen zu integrieren (Self-Scanning oder Self-Checkout). Zum Teil noch zögernd haben Handelsunternehmen damit begonnen, neue Checkout-Konzepte wie Selbstbedienungstechnologien, mitarbeiterbediente Technologien oder Mischformen in ihren Filialen zu installieren.

Ein weiteres Feld der Automatisierung ist die Rücknahme von Leergut, die am längsten bereits in den skandinavischen Ländern und seit dem Jahr 2006 auch in Deutschland verbreitet ist.

Daneben kommen Kiosk- und so genannte Visual-Merchandising-Lösungen (Promotion-Lösungen, wie zum Beispiel elektronische Werbetafeln für die Produktpräsentation, für Aktionshinweise und als Werbeträger) zum Einsatz, mit denen sich Händler vom Wettbewerb differenzieren können.

GESCHÄFTSVERLAUF KONZERN.

Bezogen auf den geplanten Gesamtumsatz haben wir im Berichtsjahr ein konstantes Wachstum des Geschäfts erreicht: Es gelang, von Quartal zu Quartal nahezu gleiche Beiträge zum Jahresgesamtumsatz zu erzielen.

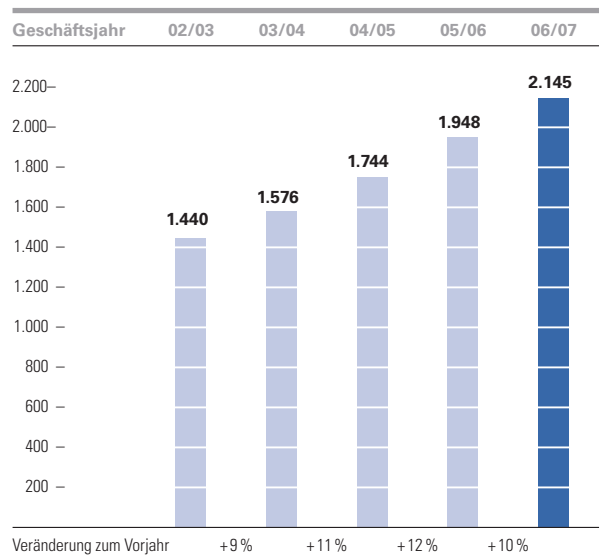
Die konstante Entwicklung ergab von Beginn des Geschäftsjahres an eine hohe Prognosesicherheit für den Gesamtverlauf. Die Prognose wurde daher nach dem 2. Quartal von 6% auf 9% Wachstum beim Umsatz und von 8% auf 15% beim operativen Ergebnis erhöht und dann für den Rest

des Geschäftsjahres beibehalten. Diese Werte wurden letztlich leicht übertroffen.

Umsatzentwicklung. Der Konzernumsatz legte im Berichtsjahr zum dritten Mal in Folge prozentual zweistellig zu. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2006/2007 erhöhte sich um 10% auf 2.145 Mio. € (2005/2006: 1.948 Mio. €). Dieser Umsatzanstieg ist ausschließlich auf organisches Wachstum zurückzuführen. Bereinigt um Wechselkurseffekte zwischen dem Euro und dem US-Dollar ergab sich ein Umsatzwachstum von 12%.

Umsatzentwicklung.

in Mio. €

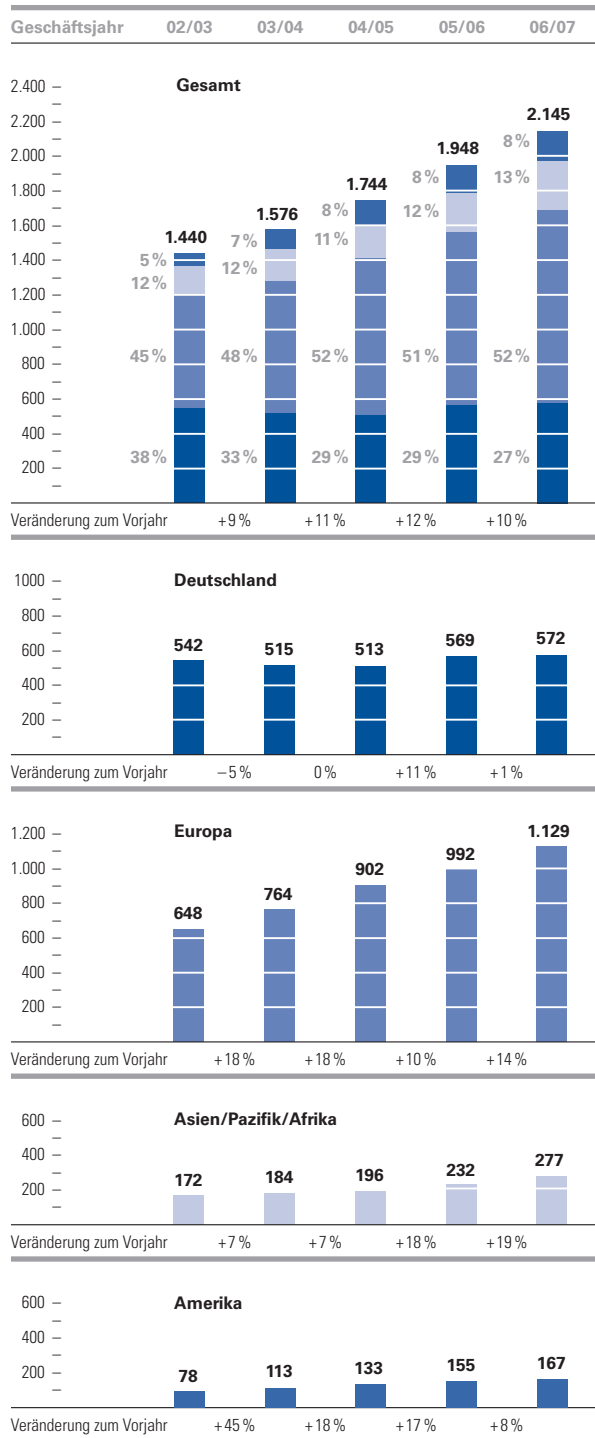


Entwicklung in den Regionen. Wesentlicher Treiber für das Wachstum des Konzerns war erneut das Auslandsgeschäft. In den Ländern Europas, die den Heimatmarkt des Unternehmens bilden, kann sich Wincor Nixdorf immer besser positionieren. Zur positiven Umsatzentwicklung hat ebenfalls der weitere Ausbau des internationalen Geschäfts in Wachstumsregionen beigetragen.

In Deutschland steigerte Wincor Nixdorf den Umsatz um 1% und knüpfte damit an das hohe Vorjahresniveau an. Im

Veränderung der regionalen Umsatzentwicklung.

in Mio. €



Vorjahr hatte das Unternehmen besonders von Outsourcing-Projekten im Banking und Geschäften mit Leergutrücknahme-Systemen im Handel profitiert, die sich in einem vergleichbaren Umfang im Berichtsjahr nicht ergaben. Die Umsatzerlöse beliefen sich insgesamt auf 572 Mio. € (2005/2006: 569 Mio. €). Der Anteil des Deutschland-Geschäfts am Gesamtumsatz liegt bei 27% (2005/2006: 29%).

In der traditionell starken Region Europa (ohne Deutschland) erhöhten sich die Umsatzerlöse besonders deutlich. Sie stiegen um 14% auf 1.129 Mio. € (2005/2006: 992 Mio. €). Die Region hat mit 52% (2005/2006: 51%) den größten Anteil am Gesamtumsatz des Konzerns.

Das Geschäft in der Region Asien/Pazifik/Afrika, die dem US-Dollar-Raum zugerechnet wird, ist auf US-Dollar-Basis um 30% gegenüber dem Vorjahreswert gestiegen. Umgerechnet in Euro erhöhten sich die Umsatzerlöse um 19% auf 277 Mio. € (2005/2006: 232 Mio. €). Damit kam das Geschäft auf einen Anteil von 13% am Gesamtumsatz des Konzerns (2005/2006: 12%).

In der Region Amerika stiegen die Umsatzerlöse in US-Dollar im Geschäftsjahr 2006/2007 um 17%. Umgerechnet in Euro entsprach dies einem Anstieg um 8% auf 167 Mio. € (2005/2006: 155 Mio. €). Der Anteil der Region Amerika am Gesamtumsatz des Konzerns beläuft sich wie im Vorjahr auf 8%.

Entwicklung nach Geschäftsarten. Wincor Nixdorf erbringt seine Leistungen immer häufiger in Kombination von Hardware/Software oder verbundenen Service-Leistungen. Zur besseren Transparenz weisen wir die Leistungen getrennt nach Produkten (Hardware) und Software/Services aus.

Die Umsatzerlöse aus dem **Produktgeschäft** erhöhten sich um 8% auf 1.254 Mio. € (2005/2006: 1.157 Mio. €). Der Anteil der Erlöse aus dem Produktgeschäft, bezogen auf den Gesamtumsatz, belief sich im Berichtszeitraum auf 58% (2005/2006: 59%).

Gegenüber dem Vorjahr ist der Absatz von Hardware wie Geldausgabeautomaten oder elektronischen Kassensystemen

deutlich gestiegen. Daher ließen sich in der Produktion erhebliche Skaleneffekte erzielen. Zugleich verzeichneten wir überproportionale Zuwächse der Stückzahlen bei High-End-Systemen wie multifunktionalen Bankautomaten.

Um uns weiterhin darauf einzustellen, kostengünstig und gleichzeitig flexibel zu fertigen, haben wir das internationale Fertigungsnetzwerk im Berichtsjahr weiter ausgebaut. Alle größeren Produktionsstandorte wurden erweitert und an die Herausforderungen der Zukunft angepasst:

In Deutschland investierten wir am Standort Paderborn in eine neue Lackieranlage, die nach modernsten Umwelt- und Fertigungsstandards ausgelegt ist. Damit übertreffen wir auf vorbildliche Weise die an zeitgemäße Lackierverfahren gestellten ökologischen Ansprüche. Gleichzeitig steigern wir den Durchlauf sowie unsere Flexibilität, auf individuelle Kundenwünsche einzugehen und die farbliche Variabilität zu erhöhen. In unserem weltweiten Produktionsnetzwerk ist der Standort Deutschland (Paderborn, Ilmenau) als Technologielieferant für mechatronische Komponenten, Recycling- und Deposit-Systeme von zentraler Bedeutung. Außerdem wird der europäische Markt von Paderborn aus logistisch betreut.

Am Standort Ilmenau, der sich auf Leergutrücknahmesysteme für den Handel konzentriert, legten wir den Grundstein für ein neues Betriebsgebäude. In dem neuen Gebäudekomplex vereinen wir zukünftig unter einem Dach die Hard- und Software-Entwicklung, die Systemfertigung, das Vertriebsmanagement sowie die Kundenbetreuung und den Service. Diese Einheiten waren bislang auf unterschiedliche Standorte verteilt. Durch die Neuordnung können wir schneller und direkter auf Markterfordernisse eingehen und die Internationalisierung unseres Geschäfts besser vorantreiben.

In Asien weiteten wir unsere Produktionskapazitäten aus und stärkten damit unsere Fähigkeiten, mit unserem weltweiten Produktionsverbund noch besser Skaleneffekte zu erzielen. Zudem unterstützen Investitionen unser Wachstum in der Region Asien/Pazifik/Afrika, da wir unsere Standorte als dezentrale Fertigungen einrichten und so verkürzte Liefer-

zeiten erzielen. Dieses Prinzip »local for local« werden wir weiterverfolgen.

Am Standort Singapur, der für uns auch Drehscheibe aller Aktivitäten in der Region Asien/Pazifik/Afrika ist, bauten wir die Produktion von Banksystemen weiter aus. Zugleich nahmen wir im September 2007, verbunden mit dem 25-jährigen Jubiläum des Standorts, die Produktion einer neuen Geldautomaten-Linie auf, die zum überwiegenden Teil dort entwickelt worden ist.

Das Werk in Shanghai erweiterte seine Kapazitäten. Wir verfügen jetzt über eine Produktionsfläche, die mit 15.000 m² dreimal so groß ist wie bisher. Um Innovationen schneller auf den chinesischen Markt zu bringen und flexibel auf die lokalen Bedürfnisse eingehen zu können, haben wir zudem ein weiteres Software Competence Center eingerichtet. Als Bestandteil des weltweiten Software-Entwicklungsnetzwerks stärkt es die Kapazitäten zur Integration und Adaption von internationaler Software. Damit trägt es zum Ausbau des Software/Services-Geschäft in der Region bei.

Ein internationales 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) verbessern das Prozesscontrolling und erhöhen die Fertigungseffizienz. Im nächsten Schritt werden wir das Management der weltweiten Lieferanten optimieren und eine werkübergreifende Planung und Steuerung der Kundenbedarfe und unserer jeweiligen Werkkapazitäten installieren.

Im **Software/Services-Geschäft** erhöhten sich die Umsatzerlöse um 13% auf 891 Mio. € (2005/2006: 791 Mio. €).

Das Software/Services-Geschäft umfasst alle dienstleistungsorientierten Angebote des Unternehmens. Dazu zählen neben dem Verkauf von Software-Lizenzen auch die Beratung der Kunden im Hinblick auf neue Lösungen sowie die Implementierung und Integration vor Ort (Professional Services).

Hinzu kommen sämtliche Services-Aktivitäten, die einen kostengünstigen und reibungslosen Betrieb der installierten IT gewährleisten.

Der Anteil des Software/Services-Geschäfts am Gesamtumsatz konnte im Berichtsjahr aufgrund der guten Wachstumsraten auf 42 % (2005/2006: 41 %) leicht gesteigert werden. Damit setzte sich die Entwicklung der Vorjahre fort. Langfristiges Ziel von Wincor Nixdorf bleibt es, die Hälfte des Konzernumsatzes mit Software/Services zu erzielen.

Das **Software-Geschäft** erhielt im Segment Banking erfreuliche Wachstumsimpulse durch die Software ProClassic/Enterprise. Diese erlaubt Geldinstituten, ihre auf den individuellen Bankkunden zugeschnittenen Leistungen über alle Vertriebskanäle hinweg anzubieten. Darüber hinaus erleichtert sie die institutsweite Vereinheitlichung der IT-Prozesse und der darunter liegenden Infrastrukturen. Im Handel stieß die Software TP.net auf eine erfreulich gestiegene Nachfrage. TP.net ermöglicht die Standardisierung von Software-Lösungen multinationaler Konzerne über Ländergrenzen hinweg. Mit zielgerichteten Investitionen in den vergangenen Jahren sowie beharrlicher Entwicklungsarbeit ist es Wincor Nixdorf gelungen, auf beiden Gebieten eine Position als Innovationsführer aufzubauen.

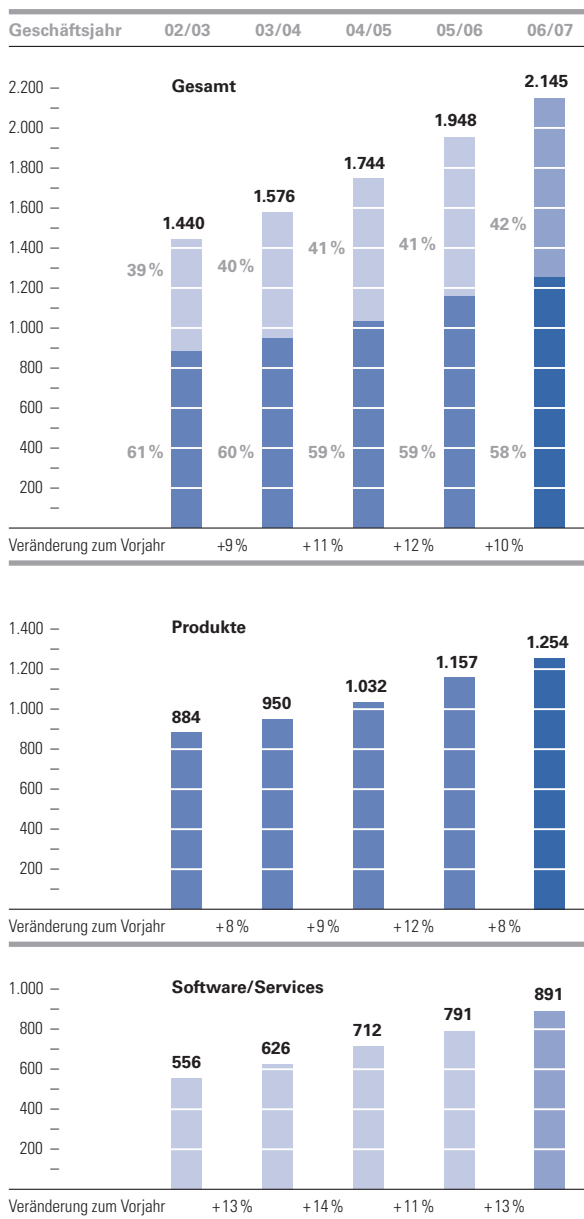
Erfreulich entwickelte sich zudem das IT-Beratungsgeschäft. Speziell nachgefragt wurden Integrations- und Implementierungsleistungen. Diese Professional Services sollen in den nächsten Jahren konsequent weiter ausgebaut werden. In Deutschland ist das Geschäft in zwei separaten Tochtergesellschaften – der Wincor Nixdorf Banking Consulting GmbH und der Wincor Nixdorf Retail Consulting GmbH – gebündelt.

Das **Services-Geschäft** ist wie in den vergangenen Jahren deutlich gewachsen. Zurückzuführen ist dies in erster Linie auf das gute Geschäft im Bankenbereich.

Das Leistungsspektrum beginnt bei **produktbezogenen Services**. Es handelt sich dabei um oft mehrjährige Pakete, die Installation, Wartung und Instandhaltung der Kundensysteme beinhalten. Ein weiteres Leistungsfeld ist die Übernahme von einzelnen Aufgaben in Form von **Managed Services**, die den

Umsatzaufteilung Produkte und Software/Services.

in Mio. €



Kunden beim Betrieb der installierten Basis entlasten. Am umfassendsten ist schließlich die Übernahme des teilweisen oder kompletten Betriebs von IT-Infrastrukturen und Anwendungen bei Banken und Handelsunternehmen im Rahmen des **Outsourcings** (vgl. Seite 76).

Die **produktbezogenen Services** machen weiterhin den größten Anteil am Geschäftsvolumen des Services-Geschäfts aus. Dazu zählen sämtliche Dienstleistungen innerhalb der Prozesskette: von Planung und Rollout der IT-Systeme bis hin zu Vor-Ort-Services einschließlich IMAC/R-Leistungen (Install, Move, Add, Change, Remove) sowie Ersatzteil- und Verbrauchsmaterialversorgung.

Sehr gut läuft das Geschäft mit standardisierten Services- und Instandsetzungsmodellen: Mittels Service-Desk-Leistungen werden Vorfalldmeldungen vorab geklärt und, wenn notwendig, über Service-Einsätze vor Ort abgewickelt.

Die Aktivitäten auf dem Gebiet von High-End-Services weiteten wir im Berichtsjahr mit mehreren neuen Kundenprojekten aus. Bei **Managed Services** konnten wir insbesondere mit Leistungen punkten, die sich auf den operativen Betrieb installierter Systeme beziehen und zum Beispiel die netzgestützte (Remote-)Überwachung, Inventarisierung und Software-Verteilung umfassen. Gestiegen ist auch die Nachfrage bei Managed Cash Services für die optimale Bargeldversorgung und maximale Verfügbarkeit der Geldautomaten. Im **Outsourcing** gewannen wir neue Kunden hinzu. Einige weitere namhafte Unternehmen lassen künftig ihre filialbezogene IT-Infrastruktur komplett von uns betreiben.

Geographisch hat Wincor Nixdorf im Berichtsjahr sein globales Service-Netz weiter ausgedehnt. In allen Regionen erweiterten wir unser Partnernetzwerk und verstärkten unsere eigenen Ressourcen.

Technologische Basis für die Steuerung und Abwicklung unserer gesamten Service-Leistungen ist die »eServices Plattform«, auf die wir die Systeme unserer Kunden sowie unsere eigenen Service-Ressourcen in weiteren Ländern aufschalteten. Die »eServices Plattform« bietet die Grundlage für die

Fernüberwachung und -kontrolle der Kundensysteme und -geräte. Automatisch werden alle Störungen auf Kunden-seite erfasst, die notwendigen Maßnahmen angestoßen und standardisiert abgewickelt.

Da bestmöglicher Service bereits mit entsprechend ausgestatteten und konfigurierten IT-Systemen beginnt, starten wir alle eigenen Produkte mit Fähigkeiten und Funktionen aus, die proaktive Service-Aktionen durch Remote-Anbindung ermöglichen.

Im Rahmen unserer Logistikangebote haben wir im Berichtsjahr das »Remarketing« zur Rücknahme und Wiederverwendung gebrauchter Produkte eingerichtet. Sowohl auf dem deutschen Markt als auch international konnte Wincor Nixdorf mit dem Remarketing-Angebot bereits erste Erfolge verbuchen.

Kostenentwicklung. Wincor Nixdorf arbeitet ständig daran, die Kostenstruktur zu verbessern. Die Bruttomarge des Umsatzes vor Ergebnisbelastung aus dem Carve-out verbesserte sich aufgrund der schon beschriebenen Skaleneffekte leicht und beläuft sich auf 27,6% (2005/2006: 27,5%). 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 308 Mio. € (2005/2006: 287 Mio. €). Gemessen am Umsatz konnte die Vertriebs- und Verwaltungskostenquote im abgelaufenen Geschäftsjahr um 0,3 Prozentpunkte auf 14,4% (2005/2006: 14,7%) gesenkt werden.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten erhöhten sich um 10 Mio. € auf 97 Mio. € (2005/2006: 87 Mio. €) und lagen somit 11% über dem Vorjahreswert. Die F&E-Quote lag im Vergleich zum Vorjahr unverändert bei 4,5%.

Ergebnisentwicklung. Erneut gestiegen ist das EBITA vor Abschreibungen auf Produkt-Know-how: Es erhöhte sich um 16% und lag bei 186 Mio. € (2005/2006: 161 Mio. €). Die

EBITA-Rendite verbesserte sich um 0,4 Prozentpunkte auf 8,7% (2005/2006: 8,3%). Wincor Nixdorf hat damit im abgelaufenen Geschäftsjahr seine Ertragskraft weiter verbessert. Dazu beigetragen haben der Umsatzanstieg, Skaleneffekte bei unseren Produkten und das Profitabilitätsprogramm »ProImprove«.

Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich um 33 Mio. € auf 161 Mio. € (2005/2006: 128 Mio. €). Dies entspricht einem Anstieg um 26%. Der effektive Konzernsteuersatz wurde im Berichtsjahr im Wesentlichen durch ein überproportionales Wachstum der Auslandsaktivitäten beeinflusst und sank demzufolge auf 32% (2005/2006: 36%).

Das Periodenergebnis erhöhte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 27 Mio. € bzw. 33% auf 109 Mio. € (2005/2006: 82 Mio. €). Dadurch verbesserte sich die Umsatzrendite des Periodenergebnisses auf 5,1% (2005/2006: 4,2%).

Die höhere Ertragskraft des Konzerns wird auch im Anstieg des Periodenergebnisses vor Carve-out-Aufwendungen sichtbar. Es kletterte um 26% auf 118 Mio. € (2005/2006: 94 Mio. €). Das Produkt-Know-how ist bewertungstechnisch bei der Herauslösung des Unternehmens aus dem Siemens-Konzern im Jahr 1999 entstanden.

Ausschüttung. Die bisherige Dividendenpolitik von Wincor Nixdorf wird weiter fortgesetzt. Danach ist die Berechnungsgrundlage für die Dividende an die Aktionäre etwa die Hälfte des Konzernergebnisses vor Aufwendungen aus dem Carve-out. Das entspricht für das Berichtsjahr einer Dividende von rund 1,83 € je Aktie. Ferner wird zusätzlich eine Sonderdividende von 0,90 € je Aktie zur Ausschüttung vorgeschlagen.

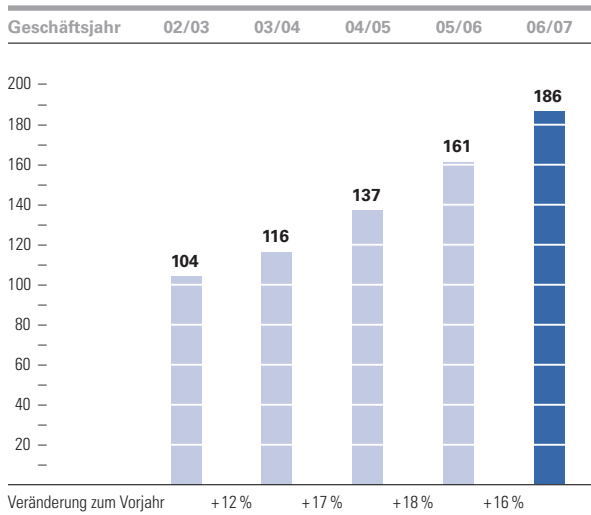
Der Bilanzgewinn der Wincor Nixdorf AG beläuft sich zum 30. September 2007 auf 88.500 T€. Dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung wird eine Ausschüttung von insgesamt 2,73 € je Aktie vorgeschlagen. Zum Zeitpunkt der Freigabe dieses Berichts durch den Vorstand entspricht dies einer Ausschüttung in Höhe von 88.151 T€. Der verbleibende Betrag wird auf neue Rechnung vorgetragen. Die Dividende wird am 29. Januar 2008 ausgezahlt.

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

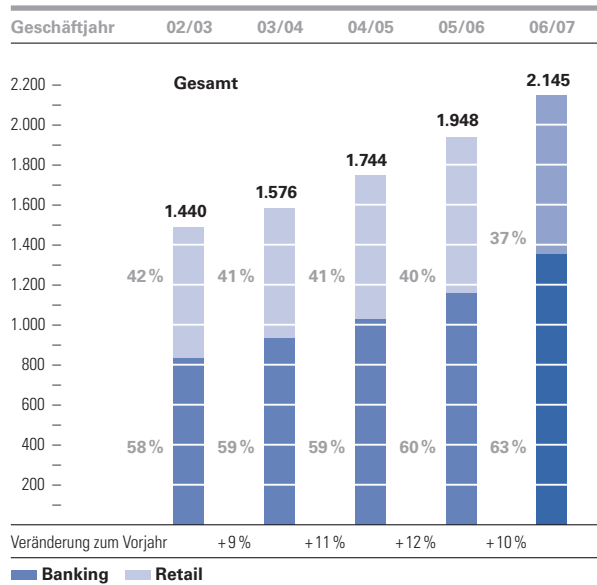
EBITA-Entwicklung.

in Mio. €



Umsatzaufteilung Banking und Retail.

in Mio. €



Segment Banking wieder stärker gewachsen als im Segment Retail. 63% des Gesamtumsatzes entfallen auf das Segment Banking, 37% auf das Segment Retail.

SEGMENT BANKING.

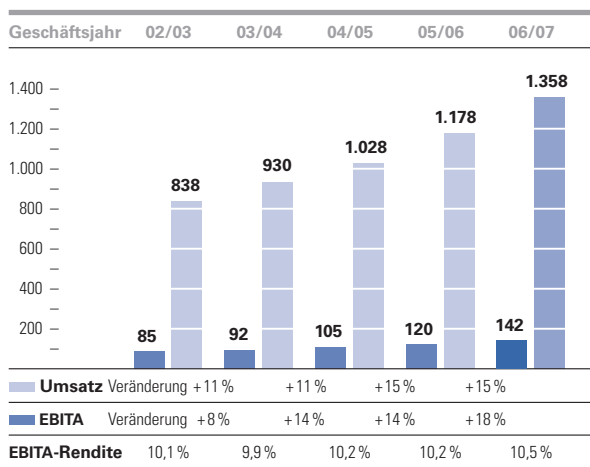
Die Geschäftsentwicklung im Segment Banking verlief im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut sehr erfolgreich. Der Umsatz erhöhte sich um 15% auf 1.358 Mio. € (2005/2006: 1.178 Mio. €). Dabei konnten wir sowohl im Produkt- als auch im Software/Services-Geschäft zulegen. Aufgrund des Umsatzwachstums sowie des konsequenten Kostenmanagements wuchs das EBITA des Segments Banking um 18% auf 142 Mio. € (2005/2006: 120 Mio. €). Die EBITA-Rendite verbesserte sich um 0,3 Prozentpunkte auf 10,5% (2005/2006: 10,2%).

Dazu zählen zum Beispiel:

- die Verlagerung von Bankprozessen auf Selbstbedienungslösungen, die von einfachen monofunktionalen Systemen bis zu High-End-Lösungen reichen, wie zum Beispiel zur kombinierten Ein- und Auszahlung (Recycling),
- die Automatisierung von Prozessen,
- die effiziente Weiterentwicklung aller geldbezogenen Vorgänge,
- die Veränderung von Vertriebsprozessen und kontobezogenen Abläufen,
- die Sicherheit der IT-Installationen und der Filialen,
- die Zusammenführung und Interaktion unterschiedlicher Vertriebskanäle (Multichannel) und die damit verbundene Vereinheitlichung der IT-Infrastruktur,
- die Optimierung des Kosten-Nutzen-Verhältnisses über die Lebenszeit der Installationen (Total Cost of Ownership),
- der kostengünstige und hochverfügbare Betrieb der IT-Systeme.

Unsere Lösungskompetenzen bauten wir im Berichtsjahr auf wichtigen Feldern weiter aus. Dazu gehören:

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



Zu dem sehr guten Erfolg des Segments trug die erfolgreiche Weiterentwicklung des Leistungsportfolios bei. Wir sehen unsere zentrale Aufgabe darin, die Prozesse in der Bankfiliale durch unsere Hardware, Software und Services kontinuierlich zu optimieren.

An den Prozessen unserer Kunden orientierte Software.

Diese trägt dazu bei, Bankleistungen und Vertriebsmöglichkeiten an der Kunden-Bank-Schnittstelle (SB und Filiale) zu verbessern und gleichzeitig die Vereinheitlichung der IT-Infrastrukturen voranzutreiben sowie die Total Cost of Ownership bei unseren Kunden zu senken. Dabei setzen wir konsequent auf das netzzentrische Prinzip serviceorientierter Architekturen (SOA), das prozessabbildende Funktionen zur Nutzung über alle angeschlossenen Vertriebskanäle eines Geldinstituts hinweg auf einem zentralen Server zur Verfügung stellt. Dadurch werden Kundenprozesse gleichmäßig und transparent gesteuert sowie synchronisiert.

Die Sicherheit der SB-Systeme und der IT-Netze.

Gemeinsam mit Partnern decken wir ein weitreichendes Spektrum von der Geräte- über die IT- bis hin zur Gebäudesicherheit ab. Die intelligente Verknüpfung innovativer Basistechnologien steht dabei im Vordergrund.

Lösungen für die Überwachung und Steuerung von SB-Systemen. Damit lassen sich die Betriebszustände aller Systeme in den Netzwerken jederzeit darstellen. Dazu zählen das Reporting über technische Betriebszustände, die Überwachung von Prozessen bis zur Übernahme der kompletten Betriebsführung. Die Verfügbarkeit der Systeme wird hierbei beträchtlich erhöht. Dass unsere Innovationskraft auf diesem Gebiet Aufmerksamkeit und Beachtung findet, unterstrich eine weitere Auszeichnung, die einer unserer Kunden von einem anerkannten Fachmedium erhielt: Das britische Fachmagazin »The Banker« zeichnete eine Bank in Malaysia aus, die unsere Monitoring-Software einsetzt.

Entwicklung in den Regionen. Das Banking-Geschäft von Wincor Nixdorf in **Deutschland** bewegte sich auf dem Niveau des Vorjahres, das durch größere Outsourcing-Projekte begünstigt worden war. Einen besonderen Geschäftsschwerpunkt bildete im Berichtsjahr die Automatisierung von Abläufen in Bankfilialen verbunden mit SB-Technologie. Nachgefragt wurden außerdem Leistungen zur Vereinheitlichung der IT-Infrastrukturen.

In **Europa** setzte sich das sehr gute Wachstum fort. Das Banking-Geschäft wurde in den Ländern Westeuropas getrieben durch Investitionen in Automatisierung im Filialbereich und durch Lösungen, die Vertriebsprozesse verbessern. Besonders gefragt war die Optimierung von Cash-Handling-Prozessen durch High-End-SB-Technologie wie intelligente Einzahl-(Deposit-) und kombinierte Einzahl-/Auszahlssysteme (Recycling). Das Geschäft mit netzzentrierter Software zur Vereinheitlichung der IT-Infrastruktur hat weiter zugenommen.

In der Region **Asien/Pazifik/Afrika** erzielten wir ebenfalls eine hohe Wachstumsrate im Banking-Geschäft. In nahezu allen Ländern werden der Ausbau von SB-Netzen und die Automatisierung des Cash Handlings vorangetrieben. Dies wirkt sich positiv auf unser Produktgeschäft aus. Besonders gefragt waren Cash-Deposit- und Cash-Recycling-Systeme.

Wie schon in den Vorjahren hat sich das Banking-Geschäft in der Region **Amerika** plangemäß positiv entwickelt. Sowohl

Intelligent-Deposit-Systeme als auch Geldautomaten und Automatische Kassentresore wurden dort verstärkt nachgefragt. In den USA war im Zuge der Filialautomatisierung für uns der »Check Clearing for the 21st Century Act« von großer Bedeutung. Große Aufmerksamkeit fand daher unser intelligentes Einzahlmodul (CCDM – Cash/Check-Deposit-Modul). In den Ländern Lateinamerikas haben wir unsere Marktposition verbessert und erhielten Aufträge von namhaften Banken.

Entwicklung nach Geschäftsarten. Im **Produktbereich** war Wincor Nixdorf vor allem mit seinen **Cash-Systemen** erfolgreich (Cash-in, Cash-out und Recycling-Systeme). Dabei verzeichneten wir sowohl im Bereich der High-End-Systeme als auch im volumenstarken Geschäft mit einfacheren monofunktionalen Systemen eine sehr hohe Nachfrage. Treiber für das weltweite Geschäft waren Neuinstallationen von Systemen und in zunehmendem Umfang auch Ersatzinvestitionen für ältere Systeme. Aufträge kamen sowohl von Banken als auch von unabhängigen Anbietern.

Einen innovativen Kristallisationspunkt bilden im High-End-Bereich weiterhin unsere intelligenten **Recycling- und Deposit-Systeme**, bei denen wir uns als Technologieführer sehen. So ist zum Beispiel der kompakte Recycler ProCash 4000 erfolgreich im Einsatz, wie zahlreiche große Aufträge aus Europa und Asien zeigen. Die Vorteile des Systems ergeben sich aus der Kassettentechnologie, die das Systemhandling sowie die Befüllung und Leerung vereinfacht.

Bei Cash/Check-Deposit-Systemen, die wir als erster Anbieter bereitstellten, konnten wir im Berichtsjahr die Zahl unserer weltweiten Installationen auf annähernd 10.000 Systeme erhöhen. Unser Cash/Check-Deposit-Modul, das bis zu 50 Schecks gebündelt oder Geldnoten automatisiert annimmt, bieten wir bereits in der dritten Technologiegeneration an. Der Wegfall der manuellen Weiterverarbeitung von Schecks und Bargeld führt zu deutlichen Kostensenkungen.

Im Bereich **Automatische Kassentresore** stieg die Nachfrage nach Recycling-Modellen an. Auch Systeme mit »bedienter Selbstbedienung« konnten zulegen. Diese Systeme ver-

kürzen den Prozess der Geldbetragsauszahlung an den Kunden über vorgangsbezogene Magnetstreifenkarten (»bediente Selbstbedienung«).

Größere Erfolge konnten wir mit ähnlichen Systemen der »bedienten Selbstbedienung« in einem interessanten Nischenmarkt erzielen: dem Casino-Geschäft. Aus Nordamerika und Asien erhielten wir Aufträge für SB-Systeme, an denen man sich Gewinne auszahlen lassen kann. Damit wird der gesamte Bargeld-Verarbeitungsprozess in den Casinos automatisiert und optimiert.

Das Geschäft mit volumenstarken **monofunktionalen Cash-Systemen** wurde getragen durch die Zunahme an SB-Bankleistungen in den »Emerging Markets«. Zulegen konnten wir auch bei »Drittplatz-Installationen«. Bankkunden können hier an stark frequentierten Orten Geld abheben.

Bei **Non-Cash-Produkten** stieg das Geschäftsvolumen im Bereich der **Bankterminals** weiter an, die kundenbezogene Routinevorgänge in Bankfilialen auf SB-Anwendungen übertragen und dem Bankkunden mehr Service bieten. Der Absatz dieser Systeme wurde deutlich gesteigert.

Unser SB-Terminal ProInfo 1000 konnten wir zudem erfolgreich in »bankfremden« Bereichen wie Krankenhäusern oder Supermärkten positionieren. In Frankreich beispielsweise wurden diese Terminals als Kartenverkaufssysteme in das Netzwerk eines Kinobetreibers integriert und von den Kinogängern hervorragend angenommen. Als Erfolg erwies sich auch unsere Employee-Self-Services-Lösung, die inzwischen bei weiteren Industrieunternehmen eingesetzt wird. Diese Lösung ermöglicht allen Mitarbeitern eines Unternehmens, die über keinen Intranet-Zugang verfügen, den Zugriff auf Personalinformationen per Kioskterminal.

Das Geschäft mit **Beleg- und Dokumentendruckern** blieb auf unverändert hohem Niveau.

Software/Services. Das Geschäft mit Software und Dienstleistungen im Segment Banking ist wie in den Vorjahren deutlich gewachsen. Unser gesamtes Software-Portfolio trug zu diesem Wachstum bei. Bestehende Konzepte wurden von uns weiterentwickelt und haben das Geschäft zusätzlich belebt.

Basis des Software-Erfolgs ist die **Softwarefamilie ProClassic**. Mit dieser Software liefert Wincor Nixdorf Geldinstituten speziell auf den Kanal Selbstbedienung zugeschnittene Standardfunktionen sowie Management- und Betriebslösungen. Diese Funktionen sind auch auf Geräten anderer Hersteller in einer Multivendor-Lösung lauffähig und ermöglichen so den kostengünstigen Betrieb eines SB-Netzwerks sowie die schnelle Verfügbarkeit neuer Funktionen. Entsprechend der Gesamtkundenstrategie einer Bank lässt sich die Software um Funktionen zur individuellen Kundenansprache über SB-Systeme erweitern.

Auf den Erfahrungen im SB-Umfeld mit ProClassic aufbauend bieten wir die vertriebskanalübergreifende **Software ProClassic/Enterprise**, für die sich im Berichtsjahr weitere international renommierte Kunden entschieden.

Diese Software bildet Aspekte der IT (Infrastruktur, Sicherheit sowie Optimierung und Management) und die darauf aufbauenden Prozesse der Bank (Kundenbearbeitung, Geschäfts- und Transaktionsabwicklung) übergreifend ab. Dadurch wird neben dem reinen IT-Management in jedem der von der Bank genutzten Vertriebskanäle das Zusammenspiel unterschiedlicher Geschäftsgebiete der Bank erreicht. Leistungen und Erlöse an der Kunden-Bank-Schnittstelle werden so erhöht und Geschäftsvorgänge optimiert. Gleichzeitig stellen wir in den Geldinstituten die Vereinheitlichung der IT-Infrastrukturen unter Kosten- und Architekturaspekten sicher. Neue Funktionen und Abläufe stehen damit allen Kanälen oder Anwendern zur Verfügung.

Im Berichtsjahr haben wir unser Software-Portfolio weiterentwickelt und neu ausgerichtet, um es zu systematisieren und gezielter an Kundenprozessen zu orientieren. Wir schaffen damit ein aufeinander abgestimmtes modulares Software-Angebot, das wir mittelfristig um zusätzliche Module erweitern werden. Unter der Bezeichnung **ProClassic/enterprise (PC/e) Banking Solution Suite** werden wir dieses neue Strukturkonzept im Geschäftsjahr 2007/2008 vorstellen.

Im Berichtsjahr wurden bereits einige der Module erfolgreich im Markt platziert:

- ein Basismodul zum Betrieb der Schalter/Kasse-Umgebung,
- das Modul Cash Management zur Analyse und Optimierung der Bargeldbestände im Filialnetz einer Bank,
- das Modulset Security, bestehend aus Sicherheitslösungen, beispielsweise zum Schutz vor Computerviren in IT-Netzwerken, zur sicheren Datenkommunikation oder zum Manipulationsschutz für unsere Systeme.

Mehrere dieser Komponenten wurden entsprechend der Wertungskriterien einer serviceorientierten Architektur (SOA) im Berichtsjahr vom weltweit marktführenden Industrieunternehmen in diesem Bereich zertifiziert.

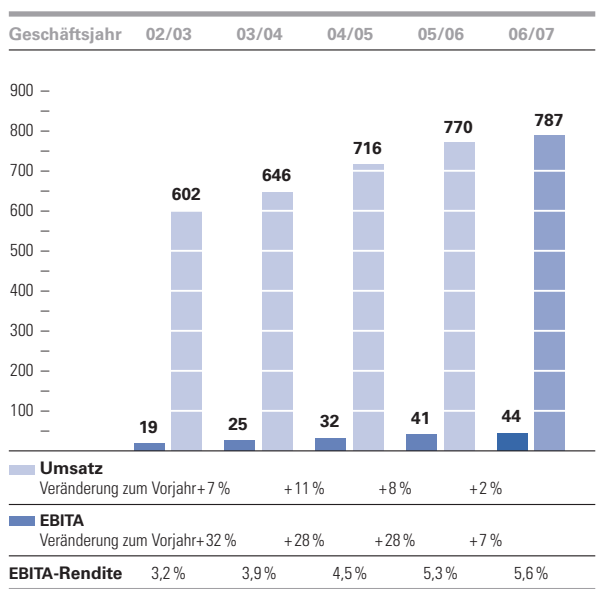
Das **Services-Geschäft** mit Banken ist ebenfalls weiter stark gewachsen. Im Berichtsjahr bauten wir unsere Service-Infrastrukturen weiter aus und steigerten unser produktbezogenes Services-Geschäft erheblich. Wir haben insbesondere in den USA und in Asien unsere eigene Service-Organisation verstärkt. Das Outsourcing-Geschäft, für das wir im Berichtsjahr einen weiteren großen Kunden gewannen, wurde konzeptionell vorangebracht und ausgeweitet. Zudem ist uns der Einstieg in das Transaction Processing bei einem internationalen Geldinstitut gelungen. In diesem Prozess steuern wir die Verarbeitung von Transaktionen zwischen Endgeräten, bankenübergreifenden Netzwerken und Rechnersystemen (Host) über Knotenpunkte (so genannte Switches). Wir betreiben dabei die Kommunikations- und Netzwerk-Infrastruktur sowie die Software für den Kunden. So können wir den gesamten Prozess überwachen und hohe Verfügbarkeit und Sicherheit bieten.

SEGMENT RETAIL.

Das Geschäft mit Handelsunternehmen legte im Berichtsjahr leicht zu. Es knüpfte damit an das Vorjahr an, das durch ein außerordentlich gutes Geschäft mit Leergutrücknahmesystemen im deutschen Markt begünstigt worden war. Im Berichtsjahr normalisierte sich das Geschäft mit Leergutrücknah-

mesystemen. Auch das Geschäft mit anderen umsatzstarken High-End-Automatisierungs- und SB-Systemen für den Checkout-Prozess legte nur langsam zu, obwohl im Markt ein hohes Interesse an diesen Lösungen besteht. Der Umsatz erhöhte sich um 2% auf 787 Mio. € (2005/2006: 770 Mio. €). Das EBITA stieg um 7% auf 44 Mio. € (2005/2006: 41 Mio. €), gleichzeitig verbesserte sich die EBITA-Rendite von 5,3% auf 5,6%.

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



Die Weiterentwicklung unseres Produktportfolios hat sich positiv auf das Retail-Geschäft ausgewirkt. Wichtige Leitlinien dabei sind:

- die weitere Vereinheitlichung und Standardisierung der IT-Infrastruktur und somit die Verringerung der Komplexität der IT,
- die Reduzierung der Total Cost of Ownership,
- die Optimierung von Prozessen in Handelsfilialen,
- die Unterstützung der internationalen Expansion der Handelsunternehmen,
- der kostengünstige und hochverfügbare Betrieb der IT-Systeme.

Um die Produktivität der Handelsunternehmen zu erhöhen und Verbrauchern einen verbesserten Service anbieten zu können, haben wir unser Portfolio aus Hardware, Software-Anwendungen, IT-Beratungs- und Service-Angeboten konsequent weiterentwickelt. Im Mittelpunkt standen dabei:

Programmierbare elektronische Kassensysteme, die im Rahmen des Checkout-Prozesses wichtige Daten und Informationen liefern. Sie sind zudem oft zentraler Knotenpunkt für weitere Prozesse in der Filiale. Als einheitliche Produktplattform bilden die Systeme die Grundlage zum Beispiel für Kiosksysteme im Handel und werden als Komponenten auch für Self-Checkout- oder Leergutrücknahmesysteme verwendet. Da sich die Systeme durch die immer gleiche Basistechnologie auszeichnen, lassen sie sich einfacher in die Filial-IT integrieren. Die aktuellen Weiterentwicklungen der Basis-Systeme zielen vor allem auf eine Verbesserung der Serviceability ab. Damit sollen die Betriebskosten über den gesamten Produktlebenszyklus (Total Cost of Ownership) weiter verringert werden, ebenso wie durch eine konsequente Reduzierung des Energieverbrauchs.

Es gelang uns im Berichtsjahr, im Marktsegment programmierbare elektronische Kassensysteme die Marktführerschaft in Europa zu verteidigen und weiter auszubauen.

Zentralisierung und Neuausrichtung des Filialmanagements. Wir profitierten von der Nachfrage nach standardisierten, modularen und skalierbaren Konzepten zur Neugestaltung der Filialprozesse. Sie reichen von der Warenerfassung bis zum Checkout. Schlüsselerfolge bei großen multinationalen Handelsunternehmen konnten wir zudem mit unserer Software TP.net erzielen. Dies ist eine vollständige Standard-Software für die Filiale, mit der sich unterschiedlichste Checkout-Konzepte betreiben lassen und die alle Systeme in der Filiale zentral steuert.

Selbstbedienung und Prozessautomation. Mit Hilfe von Testinstallationen, mit denen wir Technologien wie Self-Checkout, mobiles Self-Scanning oder die Trennung von Scan- und Bezahlprozessen durch den Einsatz von Bezahl-Terminals erprobt haben, konnten wir im Berichtsjahr gemeinsam mit Kunden vielfach den besten Checkout-Mix ermitteln. In zahlreichen Projekten haben wir mit unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen für die Reorganisation der Abläufe umgesetzt.

Auf dem Gebiet der Selbstbedienung haben wir durch unsere jahrelange Kompetenz im Retailbanking Vorteile gegenüber den meisten Wettbewerbern. Ferner betrachten wir das Thema Cash Management als Konvergenzthema, so dass Entwicklungen in beiden Segmenten genutzt werden können.

Die Nachfrage nach Automatisierungslösungen unterstützen wir darüber hinaus durch die Weiterentwicklung unserer Leergutrücknahmesysteme.

Moderne Technologien des Instore-Marketings, mit denen Handelsunternehmen Mehrumsätze generieren können: Dabei sind Technologien wie Kiosksysteme, elektronische Werbedisplays, mobile Geräte oder Multimedia-Anwendungen verstärkt gefragt. Wir haben die Integration solcher Lösungen bei einigen Kunden bereits durchgeführt.

Entwicklung in den Regionen. In **Deutschland** unterschritten wir das hohe Geschäftsniveau des Vorjahres. Wir steigerten jedoch unser Geschäft plangemäß in allen Bereichen bis auf Leergutrücknahmesysteme, die uns im Vorjahr einen außerordentlichen Wachstumsschub gebracht hatten.

In der Region **Europa** verzeichneten wir ein insgesamt gutes Retail-Geschäft. Dabei profitierten wir in Westeuropa von Ersatz- und Modernisierungsinvestitionen für die Checkout-Prozesse in Handelsfilialen. Gewachsen ist auch das Geschäft mit Standardisierungssoftware. In Osteuropa setzte sich die Dynamik im Retail-Geschäft mit der weiteren Expansion internationaler Handelskonzerne fort, welche wir seit Jahren

mit unseren Lösungen begleiten. Gleichzeitig konnten wir neue Aufträge mit lokalen Handelsunternehmen abschließen.

Das Geschäft in der Region **Asien/Pazifik/Afrika** legte gegenüber dem Vorjahr auf US-Dollar-Basis deutlich zu. Dabei erzielten wir besonders auf dem zukunftssträchtigen indischen Markt Verkaufserfolge.

Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie setzten wir in der Region **Amerika** die Neuausrichtung unseres Retail-Geschäfts fort.

Entwicklung nach Geschäftsarten. Das **Produktgeschäft** profitierte erneut von der weiterentwickelten und modular aufgebauten BEETLE/EPOS-Systemfamilie. Ausgehend von einem hohen Niveau konnten wir den Absatz von elektronischen Kassensystemen im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut steigern. Wir haben damit wirksame Skaleneffekte erzielt und so den starken Preis- und Margendruck in diesem Segment abfedern und Wettbewerbsvorteile generieren können. Die Systeme erfüllen in idealer Weise die Anforderungen von international operierenden wie auch von lokal tätigen Handelsunternehmen.

Unsere High-End-Systeme, wie Self-Checkout- oder Leergutrücknahmesysteme, entwickelten wir im Berichtsjahr weiter. Das Geschäft mit Leergutrücknahmesystemen verlief erwartungsgemäß unter Vorjahresniveau. Wir konnten unseren Marktanteil von etwa 30% in Deutschland festigen. Wir haben damit begonnen, das Geschäft mit Leergutrücknahmesystemen zu internationalisieren, und erste Schritte in Skandinavien sowie in den Ländern Ungarn, Tschechische Republik und der Slowakei unternommen.

Software/Services. Das **Software/Services-Geschäft** hat sich positiv entwickelt.

Es ist uns gelungen, das globale Geschäft mit der Filialsoftware TP.net durch Implementierung bei großen multinationalen Handelsunternehmen voranzutreiben und die Anzahl der verkauften Lizenzen deutlich zu steigern. Auch die Branchenlösung für internationale Tankstellennetze, NAMOS,

konnten wir in weiteren Ländern bei unseren Kunden installieren.

Ein anhaltend großes Interesse verzeichnen unsere Lösungen, mit denen sich Geldbearbeitungsprozesse von der Kasse bis zur Bank automatisieren lassen. Der geschlossene und automatisierte Bargeldkreislauf macht Manipulationen durch Mitarbeiter ebenso unmöglich wie Flüchtigkeitsfehler bei der Wechselgeld-Rückgabe. Im Mittelpunkt stehen allerdings die Einspareffekte durch die Prozess-Automatisierung – sowohl beim reinen Kassiervorgang als auch bei der Kassenübergabe und bei der Kassenabschlussprüfung. Die genannte Lösung wurde bei zahlreichen Kunden sowohl im Kassensbereich als auch im Backoffice implementiert.

Gut entwickelte sich unser Beratungsgeschäft, mit dem wir IT- und Business-Consulting mit dem Schwerpunkt SAP in ausgewählten Ländern anbieten.

Im Berichtsjahr haben wir zur Service-Unterstützung für Retail-Kunden das globale Netzwerk unserer Partner kontinuierlich ausgedehnt, um eine flächendeckende Betreuung der global agierenden Handelskunden sicherzustellen. Damit und mit standardisierten Service-Modulen haben wir die produktbezogenen Service-Leistungen ausgebaut.

Im Bereich der High-End-Services konnten wir namhafte Handelskunden für Managed POS Services gewinnen.

Um für installierte Leergutrücknahmesysteme in Deutschland einen guten Service anbieten zu können, wurde im letzten Geschäftsjahr die Wincor Nixdorf Retail Services GmbH gegründet. Die neue Service-Gesellschaft hat ihr Angebot speziell auf die Bedürfnisse der Handelskunden ausgerichtet und entwickelte sich im Laufe des Geschäftsjahres positiv.

Um Handelsunternehmen bei ihrer Expansion in neue Märkte zu unterstützen, haben wir ein spezielles Angebot in unser Services-Portfolio aufgenommen. Es umfasst die Bereitstellung der kompletten IT für die Eröffnung und den Betrieb einer Handelsfiliale. Damit kann sich der Handelskunde vollkommen auf die Geschäftseinrichtung und -eröffnung konzentrieren. Mit diesem New-Store-Opening-Konzept bieten wir eine Komplettlösung, die vom Consulting über die Fest-

legung von IT und Hardware bis zur Steuerung sämtlicher Zulieferer und Partner reicht. Große Erfolge erzielten wir mit diesem Konzept insbesondere in Asien.

AKQUISITIONEN UND NEUGRÜNDUNGEN.

Im September 2007 haben wir die restlichen 44,5% der Anteile an der Wincor Nixdorf Services NV, Zaventem, Belgien, übernommen. Die Gesellschaft ist im Bereich Services in Belgien und den Niederlanden tätig.

Unsere internationale Expansion haben wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr durch die Gründung eigenständiger Tochtergesellschaften vorangetrieben. In Russland haben wir durch die Neugründung einer Tochtergesellschaft unser Banking- und Retail-Services-Geschäft gestärkt. Auf Malta wurden zwei Tochtergesellschaften gegründet, die einen Teil der konzernweiten Finanzierung übernehmen.

Im Konzernanhang werden die vollständigen Veränderungen des Konsolidierungskreises unter der Anmerkung Konsolidierungskreis erläutert.

INVESTITIONEN.

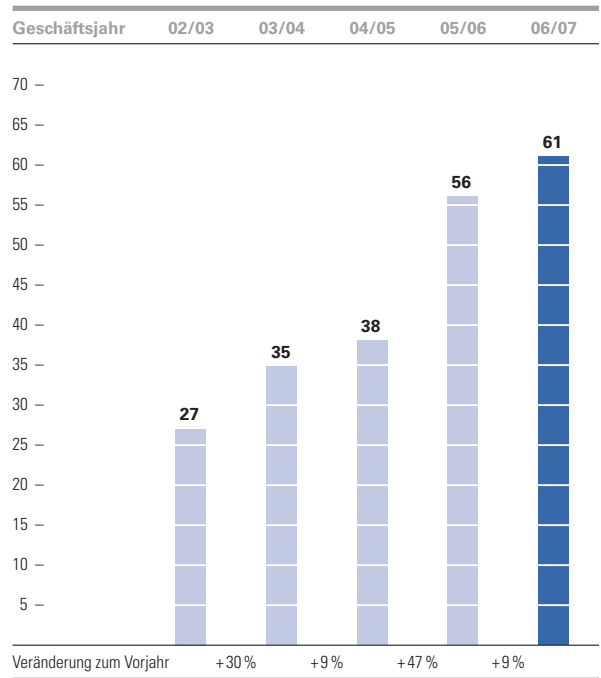
Mit unseren Investitionen haben wir die Kapazitäten unseres Geschäfts ausgeweitet sowie die Qualität unserer Leistungen und unsere Produktivität erhöht.

Im Geschäftsjahr wurden 61 Mio. € (2005/2006: 56 Mio. €) in Datenverarbeitungsanlagen, Spezialwerkzeuge, Produktionsanlagen, Software, in die sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie in reparable Ersatzteile investiert.

Allein 16 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 wie im Vorjahr einen Betrag von 6 Mio. € investiert.

Investitionen.

in Mio. €



ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE.

Ertragslage. Wincor Nixdorf ist es im Geschäftsjahr 2006/2007 erneut gelungen, das gute Ergebnis des Vorjahres zu übertreffen. Das Periodenergebnis konnte um 33% auf 109 Mio. € gesteigert werden (2005/2006: 82 Mio. €).

Hierzu haben verschiedene Faktoren beigetragen: Die Umsatzerlöse stiegen auf 2.145 Mio. € an (2005/2006: 1.948 Mio. €), was einer Zunahme von 10% entspricht. Das Umsatzwachstum wurde wesentlich durch das Segment Banking beeinflusst, da dort der Umsatz im Vergleich zum Segment Retail überproportional gesteigert werden konnte. Dabei wurden ca. 80% der Umsatzerlöse in der Region Europa (inklusive Deutschland) erwirtschaftet.

Darüber hinaus hat sich die Bruttomarge des Umsatzes trotz gestiegener Beschaffungspreise leicht auf 27,6% erhöht

Überleitung des wirtschaftlichen Ergebnisses (EBITDA).

in Mio. €

	2006/2007	2005/2006
Periodenergebnis	109	82
+ Ertragsteuern	52	46
+ Finanzergebnis (Finanzaufwendungen ./ Finanzerträge)	10	13
+ Sondereinflüsse aus der Abschreibung von Produkt-Know-how	15	20
EBITDA vor Abschreibungen auf das Produkt-Know-how	186	161
+ Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	42	37
+ Wertminderungen auf reparable Ersatzteile	5	5
EBITDA vor Abschreibungen auf das Produkt-Know-how	233	203

(2005/2006: 27,5%). Dazu beigetragen haben vor allem mit dem Umsatzwachstum verbundene Skaleneffekte.

In Forschung und Entwicklung wurde im Berichtsjahr im Vergleich zum Vorjahr 11 % mehr investiert. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung beliefen sich auf insgesamt 97 Mio. € (2005/2006: 87 Mio. €). Somit bleibt die Forschungs- und Entwicklungskostenquote auf einem konstanten Niveau von 4,5%.

Auch im Berichtsjahr konnten wir die Vertriebs- und Verwaltungskostenquote im Rahmen des Profitabilitätsprogramms »ProImprove« weiter senken. Sie konnte von 14,7% im Geschäftsjahr 2005/2006 um 0,3 Prozentpunkte auf 14,4% vermindert werden. Insgesamt betragen die Vertriebs- und Verwaltungskosten inklusive der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen 308 Mio. € (2005/2006: 287 Mio. €).

Hierdurch ergibt sich eine Steigerung des EBITDA um 30 Mio. € auf 233 Mio. € (2005/2006: 203 Mio. €), was einem Anstieg von 15% entspricht. Entsprechend hat sich die EBITDA-Rendite von 10,4% im Geschäftsjahr 2005/2006 auf 10,9% im Berichtsjahr erhöht.

Insbesondere das EBITA vor Abschreibungen auf das Produkt-Know-how konnte um 16% auf 186 Mio. € verbessert werden (2005/2006: 161 Mio. €). Gleichzeitig ergab sich ein Anstieg der EBITA-Rendite um 0,4 Prozentpunkte auf 8,7% (2005/2006: 8,3%).

Finanzlage. Die Kapitalflussrechnung des Konzerns zeigt die Herkunft und Verwendung der Finanzmittelströme im Geschäftsjahr 2006/2007 und im Vorjahr. Dabei unterscheidet man Zahlungsströme aus laufender Geschäftstätigkeit sowie aus Investitions- und Finanzierungstätigkeit. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit wird, ausgehend vom EBITA, indirekt abgeleitet. Der Finanzmittelfonds beinhaltet neben Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten auch jederzeit fällige Bankverbindlichkeiten.

Cashflow.

in Mio. €

	2006/2007	2005/2006
EBITDA	233	203
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	180	155
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-66	-133
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-119	-27
Veränderung der Liquidität	-5	-5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	-6	-1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	-11	-6

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit zeigt durch sein Wachstum von 16% die gute Geschäftsentwicklung von Wincor Nixdorf im abgelaufenen Geschäftsjahr. Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Cashflow um 25 Mio. € auf 180 Mio. € (2005/2006: 155 Mio. €). Das EBITDA war mit einem Wachstum von 15% auf 233 Mio. € (2005/2006: 203 Mio. €) ein

wesentlicher Einflussfaktor für den Anstieg des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit. Darüber hinaus hatte die Zunahme der Rückstellungen in Höhe von 26 Mio. € (2005/2006: 46 Mio. €) einen positiven Effekt. Gegenläufig wirkten sich vor allem die gezahlten Ertragsteuern in Höhe von 37 Mio. € (2005/2006: 28 Mio. €) sowie der Aufbau des Working Capital, im Wesentlichen bedingt durch die Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, in Höhe von 40 Mio. € (2005/2006: 55 Mio. €) aus.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit zeigt einen Mittelabfluss in Höhe von 66 Mio. € (2005/2006: 133 Mio. €). Dieser Mittelabfluss wurde im Berichtsjahr somit vollständig aus dem Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit gedeckt. Der Vorjahreswert war vor allem durch einen einmaligen Zahlungsmittelabfluss in Höhe von 84 Mio. € aufgrund der Übertragung auf den Wincor Nixdorf Pension Trust e.V. (Dotierung Planvermögen) beeinflusst. Der Mittelabfluss für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen betrug 52 Mio. € (2005/2006: 50 Mio. €). Der Schwerpunkt lag hier wie in der Vergangenheit auf Investitionen in Betriebs- und Geschäftsausstattung. Weiterhin ergab sich ein Mittelabfluss aufgrund von Akquisitionen in Höhe von 10 Mio. € (2005/2006: 1 Mio. €). Neben der Übernahme der Minderheitenanteile der Wincor Nixdorf Services NV, Zaventem, Belgien, in Höhe von 8 Mio. € wurden Sachanlagevermögen und Personalverbindlichkeiten im Rahmen eines Outsourcing-Geschäfts in Höhe von 2 Mio. € übernommen. Die Investitionen in reparable Ersatzteile beliefen sich wie im Vorjahr auf 6 Mio. €.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zeigt einen gegenüber dem Vorjahr deutlich erhöhten Mittelabfluss in Höhe von 119 Mio. € (2005/2006: 27 Mio. €), der nahezu vollständig aus dem Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit finanziert werden konnte. Im vergangenen Geschäftsjahr wurde eine Dividende in Höhe von 46 Mio. € (2005/2006: 35 Mio. €) ausgezahlt. Gleichzeitig ergab sich ein Mittelabfluss in Höhe von 21 Mio. € (2005/2006: 2 Mio. €) aufgrund der Tilgung von Finanzkrediten. Für den Ausgleich des Aktienoptionsprogramms und für Auszahlungen an Minderheitengeschafter

wurden wie im Vorjahr 8 Mio. € aufgewendet. Darüber hinaus wurden erstmalig eigene Anteile für insgesamt 44 Mio. € erworben. Im Vorjahr ergab sich als gegenläufiger Effekt ein Zufluss von Finanzmitteln aus der Aufnahme von Finanzkrediten in Höhe von 18 Mio. €.

Die Nettoverschuldung des Konzerns (Bankverbindlichkeiten abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente) reduziert sich durch die beschriebenen Zahlungsströme von 200 Mio. € im Vorjahr auf 182 Mio. € im Geschäftsjahr 2006/2007.

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

Vermögenslage. Die Bilanzsumme hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 63 Mio. € bzw. 5,4% auf 1.225 Mio. € erhöht (2005/2006: 1.162 Mio. €). Dabei bewegen sich die langfristigen Vermögenswerte auf dem Niveau des Vorjahrs, im Bereich der kurzfristigen Vermögenswerte kam es vor allem bei den Forderungen und anderen Vermögenswerten zu einem Anstieg. Die Erhöhungen im Bereich der kurzfristigen Schulden, vor allem bei den Rückstellungen und den übrigen Verbindlichkeiten, haben die Abnahme im Bereich der langfristigen Finanzverbindlichkeiten mehr als kompensiert.

Der Rückgang der immateriellen Vermögenswerte resultiert im Wesentlichen aus den Abschreibungen auf Produkt-Know-how in Höhe von 15 Mio. € (2005/2006: 20 Mio. €) und Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte und Lizenzen in Höhe von 9 Mio. € (2005/2006: 7 Mio. €). Gegenläufig haben sich Investitionen in Software, vor allem für Outsourcing-Projekte, in Höhe von 8 Mio. € (2005/2006: 6 Mio. €) ausgewirkt.

Der Buchwert der Sachanlagen beläuft sich auf 115 Mio. € (2005/2006: 104 Mio. €) und ist damit im Vergleich zum Vorjahr um 11 Mio. € angestiegen. Die Investitionen in Sachanlagen haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 7 Mio. € auf insgesamt 47 Mio. € erhöht (2005/2006: 40 Mio. €). Dabei wurden im Wesentlichen Investitionen in EDV-Ausstattung, Spezialwerkzeuge sowie Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten getätigt. Die Abschreibungen im Berichtsjahr betragen 33 Mio. € (2005/2006: 29 Mio. €).

Vermögenslage.

in Mio. €

	30.09.2007	30.09.2006
Aktiva		
Immaterielle Vermögenswerte	367	384
Sachanlagen und Finanzanlagen	116	105
Langfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	51	35
Langfristige Vermögenswerte	534	524
Vorratsvermögen	294	313
Kurzfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	373	315
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	24	10
Kurzfristige Vermögenswerte	691	638
Gesamtvermögen	1.225	1.162
Passiva		
Eigenkapital (inkl. Minderheitsanteile)	278	275
Pensionsrückstellungen und Sonstige Rückstellungen	50	47
Finanzverbindlichkeiten	170	192
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	2	15
Langfristige Schulden	222	254
Sonstige Rückstellungen	175	140
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	234	212
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	316	281
Kurzfristige Schulden	725	633
Gesamtkapital	1.225	1.162

Der Anstieg der langfristigen Forderungen und sonstigen Vermögenswerte um 16 Mio. € auf 51 Mio. € (2005/2006: 35 Mio. €) beruht im Wesentlichen aus der höheren Überdeckung des Planvermögens über die Pensionsverpflichtungen in Höhe von 13 Mio. € (2005/2006: 2 Mio. €). Darüber hinaus enthält diese Position auch die reparablen Ersatzteile, deren Buchwert gegenüber dem Vorjahr unverändert 16 Mio. € beträgt.

Die Vorräte sind im Vergleich zum Vorjahr um 19 Mio. € auf 294 Mio. € zurückgegangen (2005/2006: 313 Mio. €). Dieses resultiert vor allem aus Abrechnungen von Kundenaufträgen zum Geschäftsjahresende, was sich unter anderem in einem Anstieg der kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf 317 Mio. € widerspiegelt (2005/2006: 263 Mio. €). Die kurzfristigen anderen Vermögenswerte sind gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert.

Aufgrund von Zahlungsein- und -ausgängen am Geschäftsjahresende haben sich die kurzfristigen Guthaben bei Kreditinstituten um 14 Mio. € auf 24 Mio. € (2005/2006: 10 Mio. €) und die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten um 20 Mio. € auf 35 Mio. € erhöht.

Das Eigenkapital inklusive der Minderheitsanteile hat sich um 3 Mio. € auf 278 Mio. € erhöht (2005/2006: 275 Mio. €). Dabei hat das Periodenergebnis von 109 Mio. € (2005/2006: 82 Mio. €) die Minderungen durch den Erwerb von eigenen Aktien in Höhe von 44 Mio. € sowie durch Ausschüttungen in Höhe von 46 Mio. € mehr als kompensiert. Weitere Reduzierungen des Eigenkapitals haben sich unter anderem durch die Übernahme von Anteilen in Höhe von 8 Mio. € sowie durch Währungskurseffekte in Höhe von 6 Mio. € ergeben. Die Veränderungen des Eigenkapitals haben wir in der Aufstellung »Entwicklung des Eigenkapitals« beschrieben.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten haben sich um 22 Mio. € auf 170 Mio. € vermindert (2005/2006: 192 Mio. €). Dieser Rückgang ergibt sich im Wesentlichen aus der Rückführung der Verbindlichkeiten aus der Revolving Facility um 20 Mio. € im Berichtsjahr. Im Rahmen der Revolving Facility wurde dem Wincor Nixdorf-Konzern durch ein Bankenkonsor-

tium eine Kreditlinie über insgesamt 350 Mio. € mit einer Laufzeit von sieben Jahren bis zum 2. August 2012 eingeräumt. Die Verzinsung der ausgenutzten Kreditlinie orientiert sich am EURIBOR-Zinssatz zuzüglich einer Marge. Dabei steht die gesamte Kreditlinie bis zum Laufzeitende zur Verfügung, ohne dass laufende Tilgungsverpflichtungen bestehen.

Die kurzfristigen sonstigen Rückstellungen haben sich im Berichtsjahr um 35 Mio. € auf 175 Mio. € erhöht (2005/2006: 140 Mio. €). Dieser Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Zunahme von drohenden Verlusten in Höhe von 9 Mio. €, Verpflichtungen gegenüber dem Personal in Höhe von 7 Mio. € sowie von Gewährleistungsverpflichtungen in Höhe von 6 Mio. €. Die bilanzierten Rückstellungen decken aus heutiger Sicht sämtliche wahrscheinlichen Verpflichtungen des Konzerns ab.

Die Zunahme der übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten um 35 Mio. € auf 316 Mio. € (2005/2006: 281 Mio. €) resultiert im Wesentlichen aus dem Anstieg der Ertragsteerverbindlichkeiten.

Im Wincor Nixdorf-Konzern bestehen darüber hinaus zukünftige außerbilanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen, langfristigen Einkaufskontrakten sowie aus Bestellobligo in Höhe von insgesamt 90 Mio. € (2005/2006: 82 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 Geschäftsjahres 2007/2008 bei Umsatz und EBITA erwartungsgemäß verläuft, geht der Vorstand von einer positiven Weiterentwicklung aus.

ANGABEN GEMÄSS § 315 ABSATZ 4 HGB UND ERLÄUTERUNGEN.

Die Wincor Nixdorf AG als Mutterunternehmen des Wincor Nixdorf-Konzerns nimmt einen organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 7 des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes (WpÜG) durch die von ihr ausgegebenen stimmberechtigten Aktien in Anspruch und berichtet daher gemäß § 315 Abs. 4 HGB.

Kapitalverhältnisse. Das Grundkapital der Wincor Nixdorf AG beträgt 33.084.988,00 € zum 30. September 2007 und ist eingeteilt in 33.084.988 Stückaktien. Jede Stückaktie gewährt gemäß § 16 Abs. 1 der Satzung in der Hauptversammlung eine Stimme.

Aktionärsrechte und -pflichten. Mit jeder Aktie sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden: Dem Aktionär stehen Vermögens- und Verwaltungsrechte zu. Zu den Vermögensrechten gehören vor allem das Recht auf Teilhabe am Gewinn (§ 58 Abs. 4 AktG) und an einem Liquidationserlös (§ 271 AktG) sowie das Bezugsrecht auf Aktien bei Kapitalerhöhungen (§ 186 AktG). Die Anteile der Aktionäre am Gewinn der Gesellschaft bestimmen sich nach ihrem Anteil am Grundkapital (§ 60 AktG). Zu den Verwaltungsrechten gehören die Bevollmächtigung, an der Hauptversammlung teilzunehmen, und das Recht, dort zu reden, Fragen und Anträge zu stellen sowie die Stimmrechte auszuüben. Der Aktionär kann diese Rechte insbesondere durch Auskunftserzwingungsverfahren (§ 132 AktG) und Anfechtungsklagen (§ 246 AktG) durchsetzen. Ein Anspruch der Aktionäre auf Verbriefung ihrer Aktien ist gemäß § 4 Absatz 4 der Satzung ausgeschlossen.

Kapitalbeteiligungen, Stimmrechtsbeschränkungen, Aktien mit Sonderrechten und Stimmrechtskontrolle. Direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital, die 10% der Stimmrechte überschreiten, sind nicht bekannt.

Beschränkungen, die die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, auch wenn sie sich aus Vereinbarungen zwischen Aktionären ergeben können, sind dem Vorstand nicht bekannt. Die Aktien gewähren keine Sonderrechte, die Kontrollbefugnisse verleihen. Eine Stimmrechtskontrolle für den Fall, dass die Arbeitnehmer am Kapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht ausüben, ist ebenfalls nicht bekannt.

Besetzung des Vorstands und Änderungen der Satzung. Die Bestellung und die Abberufung von Mitgliedern des Vorstands sind in § 84 und § 85 AktG geregelt. Danach werden Vorstandsmitglieder vom Aufsichtsrat auf höchstens fünf Jahre bestellt. Eine erneute Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig. Die Satzung schreibt in § 5 vor, dass die Zahl der Vorstandsmitglieder vom Aufsichtsrat festgesetzt wird und dass der Vorstand aus mindestens zwei Personen bestehen muss. Dem Vorstand der Wincor Nixdorf AG gehören einschließlich des Vorstandsvorsitzenden, der zurzeit auch den nach dem Mitbestimmungsgesetz erforderlichen Posten des Arbeitsdirektors innehat, vier Mitglieder an. Nach dem Ausscheiden von Herrn Jürgen Wilde mit Ablauf der Hauptversammlung am 28. Januar 2008 wird der Vorstand aus drei Mitgliedern bestehen.

Die Satzung kann nur durch die Hauptversammlung geändert werden (§ 179 Abs. 1 Satz 1 AktG). Lediglich die Satzungsfassung, d. h. die sprachliche Form der Satzung, kann der Aufsichtsrat gemäß § 13 der Satzung ändern und beschließen. Beschlüsse der Hauptversammlung bedürfen nach § 18 Abs. 1 der Satzung der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen, soweit das Gesetz nicht zwingend etwas anderes vorschreibt. In den Fällen, in denen das Gesetz eine Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals erfordert, genügt die einfache Mehrheit des vertretenen Grundkapitals, sofern nicht durch Gesetz etwas anderes zwingend vorgeschrieben ist.

Befugnisse des Vorstands zur Ausgabe und zum Rückkauf von Aktien.

1. Genehmigtes Kapital I gem. § 4 Abs. 5 der Satzung: Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital bis zum 13. Mai 2009 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bareinlage einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 1.654.249,00 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital I 2004). Den Aktionären ist ein Bezugsrecht zu gewähren. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen. Der Vorstand ist ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn der Ausgabebetrag den Börsenpreis nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung gilt jedoch nur mit der Maßgabe, dass die unter Ausschluss des Bezugsrechts gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegebenen Aktien insgesamt 10% des im Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals nicht überschreiten dürfen. Auf diese Begrenzung auf 10% des Grundkapitals ist eine seit Erteilung dieser Ermächtigung, also seit 14. Mai 2004, erfolgende Gewährung von Options- bzw. Wandlungsrechten auf Aktien der Gesellschaft unter Bezugsrechtsausschluss entsprechend § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG sowie die Veräußerung eigener Aktien unter Ausschluss des Bezugsrechts entsprechend § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG anzurechnen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienaussgabe festzulegen.

2. Genehmigtes Kapital II gem. § 4 Abs. 6 der Satzung: Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 13. Mai 2009 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 6.616.997,00 € zu erhöhen (Genehmigtes Kapital II 2004). Bei Aktienaussgabe gegen Sacheinlage zum Zwecke des (auch mittelbaren) Erwerbs von Unternehmen,

Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen ist der Vorstand ermächtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats auszuschließen. Im Übrigen ist den Aktionären ein Bezugsrecht zu gewähren. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Spitzenbeträge vom Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen. Außerdem ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats den weiteren Inhalt der Aktienrechte und die Bedingungen der Aktienausgabe festzulegen.

3. Bedingte Kapitalerhöhung gem. § 4 Abs. 7 der Satzung: Das Grundkapital ist um bis zu 2.812.224,00 €, eingeteilt in bis zu 2.812.224 auf den Inhaber lautende Stückaktien, bedingt erhöht (Bedingtes Kapital). Die Bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich der Gewährung von Aktienoptionen an Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft und an Mitglieder der Geschäftsleitungsorgane nachgeordneter in- und ausländischer verbundener Unternehmen sowie an weitere Führungskräfte und Mitarbeiter der Gesellschaft und ihrer nachgeordneten verbundenen Unternehmen nach näherer Maßgabe der Bestimmungen des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 14. Mai 2004 in der Fassung des Ergänzungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 21. Februar 2006 und der Fassung des Änderungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 29. Januar 2007. Sie wird nur insoweit durchgeführt, wie von diesen Aktienoptionen Gebrauch gemacht wird und die Gesellschaft die Gegenleistung nicht in bar oder mit eigenen Aktien erbringt. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch Ausgabe entstehen, am Gewinn teil. Erfolgt die Ausgabe vor der ordentlichen Hauptversammlung, so nehmen die neuen Aktien auch am Gewinn des letzten abgelaufenen Geschäftsjahres teil.

4. Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien gem. § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG und zum Ausschluss des Bezugsrechts: Der Vorstand wurde von der Hauptversammlung am 29. Januar 2007 ermächtigt, in der Zeit vom 30. Januar 2007 bis einschließlich 29. Juli 2008 eigene Aktien in Höhe von insgesamt bis zu 10% des seinerzeitigen Grundkapitals in Höhe von 16.542.494,00 € (aufgrund des Hauptversammlungsbeschlusses vom 29. Januar 2007 auf 33.084.988,00 € erhöht) zu erwerben. Der Erwerb muss über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots erfolgen. Der von der Gesellschaft bezahlte Gegenwert für den Erwerb dieser Aktien (ohne Erwerbsnebenkosten) darf den Börsenkurs nicht um mehr als 5% über- oder unterschreiten. Als maßgeblicher Börsenkurs im Sinne der vorstehenden Regelung gilt dabei bei einem Erwerb über die Börse der Durchschnittskurs der Aktien der Gesellschaft in der Schlussauktion im Xetra-Handel (oder einem an dessen Stelle tretenden Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten 10 Handelstage vor dem Erwerb der Aktien und bei Erwerb durch öffentliches Angebot an alle Aktionäre der Durchschnittskurs der Aktien der Gesellschaft in der Schlussauktion im Xetra-Handel (oder einem an dessen Stelle tretenden Nachfolgesystem) an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten 10 Handelstage vor der Bekanntgabe des öffentlichen Angebots. Bei Erwerb durch öffentliches Angebot an alle Aktionäre kann das Volumen des Angebots begrenzt werden. Sofern die gesamte Annahme des Angebots dieses Volumen überschreitet, muss der Erwerb im Verhältnis der jeweils angebotenen Aktien erfolgen.

Der Vorstand wurde darüber hinaus ermächtigt, die Aktien zu allen gesetzlich zulässigen Zwecken zu verwenden, insbesondere mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Veräußerung der erworbenen eigenen Aktien in anderer Weise als über die Börse oder durch Angebot an alle Aktionäre vorzunehmen, wenn die erworbenen eigenen Aktien gegen Barzahlung zu einem Preis veräußert werden, der den Börsenpreis von Aktien der Gesellschaft gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeit-

punkt der Veräußerung nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung gilt jedoch nur mit der Maßgabe, dass die so veräußerten Aktien insgesamt 10% des im Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals der Gesellschaft nicht überschreiten dürfen. Auf diese Begrenzung auf 10% des Grundkapitals ist eine seit Erteilung dieser Ermächtigung erfolgende Ausgabe von Aktien aus genehmigtem Kapital unter Bezugsrechtsausschluss gemäß § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG und eine seit Erteilung dieser Ermächtigung erfolgende Gewährung von Options- bzw. Wandlungsrechten auf Aktien der Gesellschaft unter Bezugsrechtsausschluss entsprechend § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG anzurechnen. Der Handel in eigenen Aktien ist ausgeschlossen.

Darüber hinaus wurde der Vorstand ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder beim (auch mittelbaren) Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen ganz oder zum Teil als (Teil-)Gegenleistung zu verwenden. Der Vorstand wurde weiter ermächtigt, die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien sowohl zur Erfüllung von Verpflichtungen aus Aktienoptionen zu verwenden als auch einzuziehen, ohne dass die Einziehung oder die Durchführung der Einziehung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf.

Wesentliche Vereinbarungen für den Fall eines Übernahmeangebots. Die Wincor Nixdorf AG hat keine wesentlichen Vereinbarungen unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots getroffen. Einzige Ausnahme: Die Wincor Nixdorf AG und ihre Tochtergesellschaft Wincor Nixdorf International GmbH haben mit der WestLB und anderen teilnehmenden Kreditinstituten einen Kreditvertrag über eine Revolving Facility mit einer Laufzeit bis zum 2. August 2012 abgeschlossen. Die teilnehmenden Kreditinstitute sind berechtigt, ihre Kreditzusagen zu widerrufen, falls mehr als 50 % der Anteile der Wincor Nixdorf AG direkt oder indirekt von einer Person oder einer Gruppe von Personen gehalten werden, die gemeinschaftlich im Sinne des

§ 2 Abs. 5 WpÜG handeln. Darüber hinaus besteht ein Kündigungsrecht, falls diese Person oder Gruppe von Personen mehr als die Hälfte der Vorstandsmitglieder oder der Vertreter des Kapitals im Aufsichtsrat bestimmen kann oder die Wincor Nixdorf AG in den Konzernabschluss dieser Person oder Gruppe von Personen einbezogen wird.

Entschädigungsvereinbarungen für den Fall eines Übernahmeangebots zwischen der Wincor Nixdorf AG und den Mitgliedern des Vorstands sowie Arbeitnehmern bestehen zurzeit nicht.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG.

Wir sind davon überzeugt, dass wir unsere führende Position nur erhalten, festigen und ausbauen können, wenn wir unser Leistungsportfolio permanent weiterentwickeln. Im Geschäftsjahr 2006/2007 wurden 97 Mio. € (2005/2006: 87 Mio. €) in Forschung und Entwicklung investiert. Dies entspricht einem Anstieg von 11 % gegenüber dem Vorjahr. Die F&E-Quote belief sich, bezogen auf den Umsatz, wie im Vorjahr auf 4,5%.

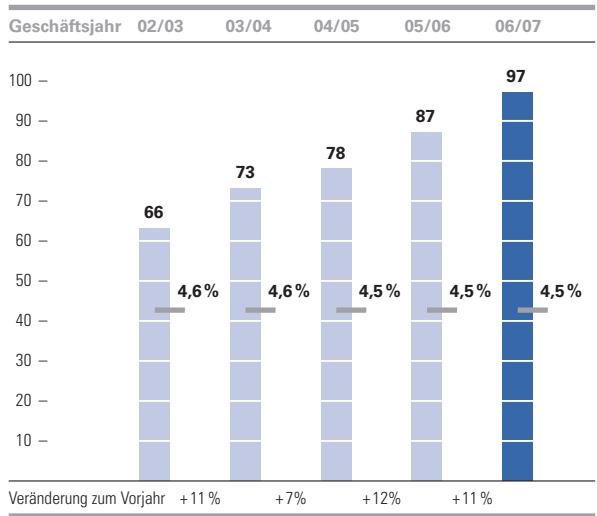
Um die technologische Stärke unseres Unternehmens auch künftig sicherzustellen und dem beschriebenen Ansatz kundenorientierter Forschung und Entwicklung nachzukommen, haben wir im F&E-Bereich weitere Mitarbeiter eingestellt. Die Zahl der Mitarbeiter, die im F&E-Bereich arbeiten, lag zum Stichtag bei 843 (2005/2006: 790 Beschäftigte). Dies sind 10% aller Beschäftigten. Sie arbeiten an den Entwicklungsstandorten in Deutschland, der Schweiz, Brasilien, Singapur und China. An den Standorten Singapur und China haben wir unsere F&E-Kapazitäten im asiatischen Raum aus Effizienzgründen gebündelt.

Unsere F&E-Mitarbeiter haben an vielen neuen Entwicklungen gearbeitet. Im Ergebnis haben wir im Berichtsjahr weltweit 75 (2005/2006: 54) neue Patente angemeldet. Die Gesamtzahl der aktiven Schutzrechte beläuft sich damit auf 1.028 (2005/2006: 920).

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,
- ▮ die Serviceability unserer Hard- und Software, um künftig Installationen bei unseren Kunden einfacher warten zu können,
- ▮ ganzheitliche Lösungen, bestehend aus Hardware, Software und Services für komplette Prozessketten unserer Kunden.

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



Das anschaulichste 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. Wir haben damit begonnen, Prozesse aus dem Retailbanking, wie die Auszahlung von Bargeld, in das Geschäft von Handelsunternehmen zu integrieren, um für den Handel

zusätzliches Geschäft zu erschließen und den Return on Investment unserer Cash-Management-Lösungen attraktiver zu machen. Die Prozesse bei Postunternehmen ähneln sowohl denen bei Handelsunternehmen als auch denen bei Banken stark. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir sowohl unser Hardware- als auch unser Software-Portfolio insbesondere auf die Selbstbedienungsprozesse der Postunternehmen adaptiert.

Für das Geschäft mit Retailbanken passten wir Intelligent-Deposit- und Recycling-Technologien an die Anforderungen weiterer strategisch bedeutender Märkte an. Die Investition in die modulare Bauweise unserer Geldautomatenfamilie zahlt sich aus. Für zahlreiche Märkte konnten wir an lokale Anforderungen angepasste Systeme schnell zur Verfügung stellen. Ferner haben wir das Portfolio der Geldautomaten um ein kompaktes Cash-Recycling-System speziell für den asiatischen Markt sowie um ein multifunktionales Cash-Recycling-System insbesondere für den europäischen Markt erweitert.

Die Software-Plattform netzzentrierter Anwendungen zur Steuerung großer SB-Netze (ProClassic/Enterprise) haben wir um neue Bausteine, die weitere Funktionen im Schalter/Kasse-Umfeld und in der Filiale ermöglichen, erweitert. Ein Baustein ermöglicht ein optimiertes Cash Management über die unterschiedlichen Cash Points (Geldautomaten, Kassen, Tresore etc.) hinweg. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Vervollständigung der IT-Security-Produktfamilie. Hier stand die Integration von Software in das bestehende Portfolio im Mittelpunkt, die physikalische Netzwerke und die eigene Software absichern. Außerdem haben wir Videotechnik-Anwendungen in das Portfolio integriert, die Bilder intelligent auswerten. Diese können zum Beispiel bei der Erkennung von Manipulationen an Geldautomaten angewandt werden.

Um bei unseren Kunden installierte Systeme künftig einfacher warten zu können, integrieren wir in alle neuen Geräte so genannte CIM-Prozess-Schnittstellen. CIM steht für Common Information Model. Dies ist ein weltweiter Standard für

das Remote-Management von IT-Systemen, der die Abfrage des Status von Geräten vereinheitlicht. Dies wird sich in Zukunft positiv auf die Wartungskosten auswirken.

Im Handelsgeschäft ist das Lösungsangebot zur Automatisierung des Bargeldhandlings erfolgreich weiterentwickelt und bei zahlreichen Kunden pilotiert worden. Unsere POS-Systemfamilie haben wir ergänzt und mit neuen Prozessor- und Speichertechnologien ausgerüstet. Neue Technologien, wie zum Beispiel biometrische Authentifizierungsverfahren, kommen auch bei unseren Checkout-Lösungen zum Einsatz. Im Bereich der selbstbedienten Checkout-Systeme haben wir das modular aufgebaute Portfolio ergänzt und bestehende Cash-Recycling-Module integriert. Produktfamilien wie Terminal-Lösungen für Lotterieunternehmen oder Kiosksysteme haben wir kontinuierlich weiterentwickelt und nach den Erfordernissen unserer Kunden weiter ausgebaut. Die Produktfamilie der Leergutrücknahmesysteme verfügt jetzt über ein kompaktes System für die Annahme von Einweg- und Mehrwegleergut.

Bei der Software-Entwicklung lag ein Schwerpunkt auf der Entwicklung von Komponenten zur zentralen Verwaltung der Filialsoftware (TP.net). Ein neuer Baustein ermöglicht die Steuerung und Pflege der Filialsysteme, ein weiterer stellt Funktionen zur Analyse der auf Filialebene durchgeführten betriebswirtschaftlichen Vorgänge bereit. Die Interaktion zwischen der Zentral- und Filialebene erfolgt dabei über eine ebenfalls neu entwickelte Kommunikationssoftware. Die neuen Zentralkomponenten konnten im Geschäftsjahr 2006/2007 bereits erfolgreich pilotiert werden. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Anpassung von TP.net an weitere Handelsssegmente. So wurden Funktionserweiterungen für den Bereich Gastronomie, Tankstellen und Postunternehmen bereitgestellt. Auch hier konnten im letzten Geschäftsjahr Pilotierungen erfolgreich vorgenommen werden.

BESCHAFFUNG UND LOGISTIK.

Über das internationale Beschaffungssystem von Wincor Nixdorf können Hardware, Software und Dienstleistungen, aber auch einzelne Komponenten bei den Vertragslieferanten in aller Welt bezogen werden. Dadurch stellt Wincor Nixdorf sicher, immer die besten Leistungen zu global wettbewerbsfähigen Konditionen bieten zu können. Durch die gute Zusammenarbeit mit den Zulieferern erzielt Wincor Nixdorf den größtmöglichen Nutzen für die Kunden und das Unternehmen.

Der strategische Konzerneinkauf in Paderborn koordiniert die Aktivitäten der dezentralen Einkaufsabteilungen in den Ländern und arbeitet eng mit den einzelnen Niederlassungen und Fertigungsstätten zusammen. Ein kontinuierlicher Dialog, bei dem auch Best-Practice-Beispiele kommuniziert werden, sorgt dafür, dass wir unsere Einkaufsprozesse ständig verbessern. Oberstes Ziel ist dabei, unser Einkaufsvolumen zu bündeln, um Kostenvorteile schnell und effizient auszuschöpfen.

Eine noch größere Rolle spielt die Qualität der Produkte und Leistungen von Wincor Nixdorf. Ziel ist es, das hohe Qualitätsniveau kontinuierlich zu verbessern. Dabei legen wir großen Wert auf den kontinuierlichen Erfahrungsaustausch mit den Vertragslieferanten. Im Rahmen von Lieferanten-Qualitätstagen tauschen wir uns mit unseren Zulieferern regelmäßig aus. Dabei analysieren wir die Qualität unserer Zusammenarbeit anhand von laufenden und abgeschlossenen Projekten. Gemeinsam legen wir Strategien für eine bessere Abwicklung fest und kommunizieren die Erwartungen für die zukünftige Zusammenarbeit.

Eine enge Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten ist auch im Bereich Logistik von größter Bedeutung. Nur so können wir unsere Supply-Chain ständig optimieren. Ziel ist es, die Durchlaufzeiten zu verkürzen und die Flexibilität bei der Bearbeitung von Kundenaufträgen zu erhöhen.

Für das weitere Wachstum in der Region Asien haben wir die Produktionskapazitäten in Shanghai weiter ausgebaut. Anfang März 2007 hat Wincor Nixdorf in der Freihandelszone WaiGaoQiao einen neuen, vergrößerten Produktionsstandort mit dazugehörigem Software Competence Center in Betrieb genommen. Neben der Erweiterung der Produktions- und Entwicklungskapazitäten haben wir auch neue Lieferanten in das Netzwerk aufgenommen. Dabei legt Wincor Nixdorf besonderen Wert darauf, dass internationale Standards in Bezug auf Umwelt, Ethik sowie Arbeitsbedingungen von allen Lieferanten eingehalten werden. Unsere Anforderungen und Erwartungen diesbezüglich haben wir im Wincor Nixdorf-Verhaltenskodex für Lieferanten (Supplier Code of Conduct) festgelegt.

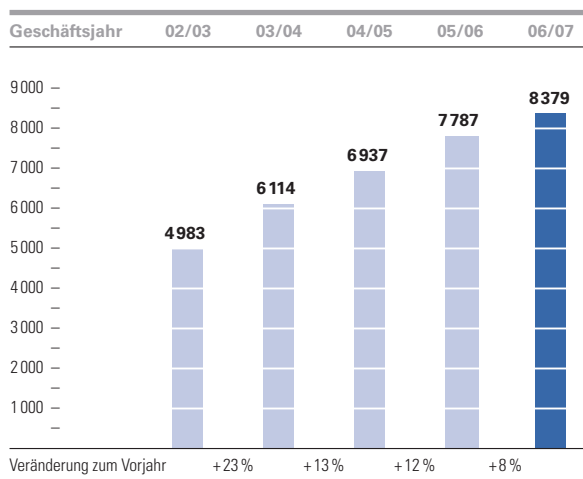
MITARBEITER.

Personalaufbau in Wachstumsmärkten. Die Zahl unserer Mitarbeiter weltweit hat sich im Berichtsjahr erneut erhöht. Insgesamt beschäftigte der Konzern zum Ende des Berichtsjahres weltweit 8 379 Mitarbeiter (2005/2006: 7 787).

Im Rahmen unserer Internationalisierungsstrategie, die einhergeht mit dem internationalen Wachstum, stieg die Anzahl der Beschäftigten außerhalb Deutschlands weiter deutlich auf 4 569 Mitarbeiter (2005/2006: 4 102) an. Die meisten neuen Mitarbeiter haben wir in den Regionen Asien/Pazifik/Afrika und Amerika eingestellt. Auch in Deutschland wuchs die Beschäftigtenzahl weiter: Zum Berichtsjahresende beschäftigten wir 3 810 Mitarbeiter (2005/2006: 3 685).

Um den gestiegenen Service-Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden, haben wir vor allem die eigenen Service-Ressourcen in allen Regionen verstärkt.

Entwicklung der Mitarbeiterzahl.



Mit dem Ausbau unseres weltweiten Vertriebsnetzes stieg die Zahl der Vertriebsmitarbeiter, zudem haben wir unser Personal im Bereich Forschung und Entwicklung aufgestockt. Auch die Anzahl der Beschäftigten in der Produktion hat sich erhöht. Angesichts guter Kapazitätsauslastungen und beabsichtigter Erweiterungen wurden neue Mitarbeiter an unseren Produktionsstandorten in Singapur und Shanghai eingestellt.

Wissenstransfer und Qualifizierung als internationale Aufgabe.

Ein wichtiges Element unserer Unternehmenspolitik ist die länderübergreifende Vernetzung des Wissens unserer Mitarbeiter. In den Mittelpunkt rücken wir dabei den Austausch von Erfahrungen und Informationen zu Produkten, Projekten und Lösungen auf internationaler Ebene. Mit diesem Ziel führten wir im Berichtsjahr zum Beispiel erstmals eine viertägige »International Technical Support Conference« am Sitz unserer Unternehmenszentrale in Paderborn durch. Daran nahmen Technik-Experten für Services aus

16 Ländern teil. Leitgedanke war, den Nutzen von neuen Hard- und Software-Features, lokalen Lösungen sowie Test- und Diagnose-Tools zu optimieren.

Zudem führten wir im Berichtsjahr ein zentrales Projektmanagementsystem ein, das ein standardisiertes professionelles Projektmanagement konzernweit sicherstellen soll. Nachdem sich das Programm zunächst in Deutschland bewährt hat, werden wir im nächsten Schritt unsere Mitarbeiter an den internationalen Standorten schulen.

Darüber hinaus haben wir unser Qualifizierungsangebot erweitert. Die Mitarbeiter haben die Möglichkeit, sich in zahlreichen Workshops, Trainings und Schulungen an unseren Standorten in den unterschiedlichsten Themen weiterzubilden. Zu den umfangreichsten Schulungsmaßnahmen im Berichtsjahr gehörte die Qualifikation unserer in- und ausländischen Vertriebs- und Service-Mitarbeiter sowie die Einarbeitung und Qualifizierung neu eingestellter Mitarbeiter.

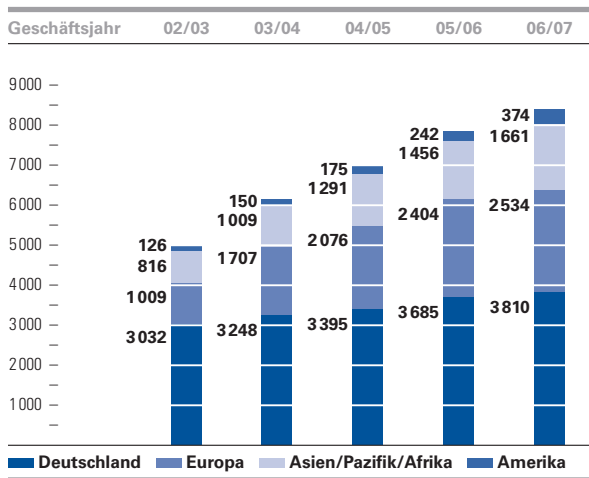
Schwerpunkte der Personalarbeit. In einem deutlich veränderten Marktumfeld stellt sich Wincor Nixdorf aktiv den Herausforderungen im Wettbewerb um die besten Mitarbeiter.

Wir haben die Rekrutierung und Bindung qualifizierter Mitarbeiter in den Mittelpunkt unserer Personalarbeit gestellt. Gleichzeitig wurde im Berichtsjahr die Integration neu eingestellter bzw. übernommener Mitarbeiter in die Organisation erfolgreich fortgeführt.

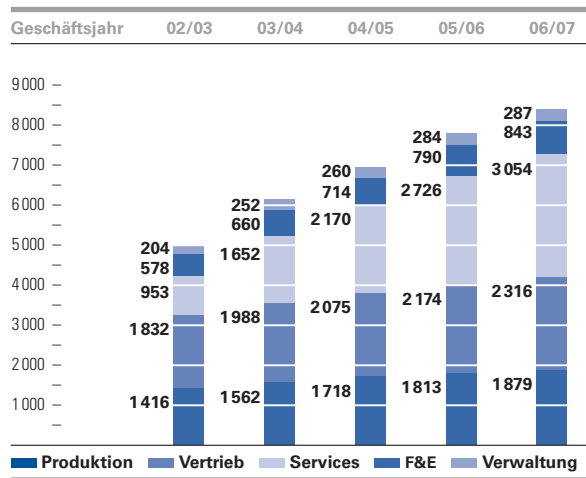
Konsequent fortgesetzt hat Wincor Nixdorf seine Politik, die Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen. Zusätzlich zum Basisentgelt wurde eine Vergütung gezahlt, die auf individueller Leistung, auf Gruppenleistung und auf dem Unternehmenserfolg beruht. Insgesamt erzielten die Mitarbeiter über alle Ebenen hinweg überdurchschnittliche Vergütungsbeiträge.

Als kontinuierliche Aufgabe verstehen wir die Umsetzung und Fortentwicklung von Leitlinien, mit denen wir uns weltweit zu sozialem und ethisch verantwortungsvollem Handeln bekennen. Um stets danach zu handeln, haben wir Regeln formuliert, die wir in einem weltweit verbindlichen Verhaltenskodex zusammenfassen. Unsere darin formulierten Regeln gelten auch dann, wenn in einzelnen Ländern das geltende Recht und lokale Gepflogenheiten dahinter zurückbleiben.

Entwicklung der Mitarbeiterzahlen nach Regionen.



Entwicklung der Mitarbeiterzahlen nach Funktionen.



In Deutschland haben wir für die Umsetzung des zwischen der IG Metall und dem Arbeitgeberverband vereinbarten neuen tariflichen Entgeltsystems ERA (Entgeltrahmenabkommen) in der Wincor Nixdorf International GmbH in Abstimmung mit der Arbeitnehmervertretung die notwendigen Vorbereitungen getroffen. Das Entgeltsystem wird in allen Betrieben in Deutschland eingeführt und soll im kommenden Geschäftsjahr abgeschlossen werden.

Mit den Arbeitnehmervertretungen und Tarifvertragsparteien wurde vereinbart, die im Jahr 2005 getroffenen Regelungen zur Flexibilisierung der Arbeitszeit zu verlängern, um damit fortwährende Beiträge zur Senkung der Personalkosten und zur Beschäftigungssicherung zu leisten.

Dank für das Engagement aller Mitarbeiter. Der Vorstand der Wincor Nixdorf AG ist sich bewusst, dass die Summe der Leistungen aller Mitarbeiter weltweit verantwortlich für den Erfolg des Unternehmens ist. Daher dankt er der gesamten Belegschaft ausdrücklich für den engagierten Einsatz und die hervorragende Leistung im Berichtsjahr.

RECHTLICHE UND WIRTSCHAFTLICHE EINFLUSSFAKTOREN FÜR DAS GESCHÄFT IM BERICHTSJAHR.

Nicht zuletzt aufgrund der »SEPA-Initiative« (Single Euro Payment Area) setzen sich standardisierte Verfahren für den bargeldlosen Zahlungsverkehr bei Handelsunternehmen ebenso wie bei Banken mehr und mehr durch. SEPA bezeichnet die Idee eines europaweiten, einheitlichen Zahlungsraums, in dem es keine Unterschiede zwischen nationalen und grenzüberschreitenden Zahlungen gibt. Wincor Nixdorf hat zur Umsetzung dieser Anforderungen eine standardisierte und international einsetzbare Bezahlschnittstelle (O.P.I. – Open Payment Initiative) entwickelt.

Im Berichtsjahr hat Wincor Nixdorf die im Geschäftsjahr 2005/2006 eingeleiteten Maßnahmen zur Umsetzung der Vorgaben der Europäischen Richtlinien 2002/95/EG vom 27. Januar 2003 (RoHS) und 2002/96/EG vom 27. Januar 2003 (WEEE) sowie der entsprechenden nationalen Gesetzgebungen (für Deutschland das ElektroG vom 16. März 2005) sowohl im Hinblick auf Stoffverbote als auch insbesondere bezüglich der Umstellung des Entsorgungskonzepts weitergeführt.

Wincor Nixdorf hat außerdem eine Projektgruppe eingerichtet, um die Auswirkungen der Reform des europäischen Chemikalienrechts durch die Verordnung der Europäischen Gemeinschaft zur Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung chemischer Stoffe (1907/2006/EG; engl. »REACH«: Registration, Evaluation, Authorisation of Chemicals) zu prüfen und entsprechende Maßnahmen für den sicheren Umgang mit unseren Produkten vorzubereiten. Die Verordnung vom 29. Mai 2007 ist am 1. Juni 2007 in Kraft getreten.

Wirtschaftliche Einflussfaktoren, die bestehen oder sich ergeben können, sind im Risikobericht dargestellt.

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 abzusichern, sondern wir sehen im Risikomanagement zugleich die Möglichkeit, sich ergebende Chancen, auch bei erhöhtem Risikopotenzial, verantwortungsbewusst und wertschaffend 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.

Risikomanagement ist integraler Bestandteil der Finanz- und Controllingberichtssysteme. Dazu gehören der jährliche Risiko-Management-Report, das monatliche Ist- und Forecast-Reporting sowie projekt- und geschäftsbezogene Abweichungsanalysen.

Verantwortlich für die Festlegung von konzernweiten Risikostandards ist das Risikomanagement, das organisatorisch in das Konzerncontrolling integriert ist. Das Risikomanagement ist in zwei Ebenen unterteilt. Auf der Ebene der Tochtergesellschaften sowie der Geschäftsbereiche werden lokale Risiken durch die Prüfung von leistungswirtschaftlichen Kennzahlen oder durch die Analyse jedes einzelnen Projekts

erfasst. Andererseits werden durch das Beteiligungs- und Konzerncontrolling unternehmensübergreifende Risiken erkannt. Ihnen wird durch kurz-, mittel- und langfristige strategische Steuerungen begegnet.

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 und der Bilanz sowie die Gestaltung von Verträgen und erarbeitet Vorschläge zur Optimierung von Prozessen. Als unabhängige Instanz berichtet sie direkt an den Vorstand und den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats.

Gesamtwirtschaftliche Risiken. Wincor Nixdorf geht auch für das Jahr 2008 von einem weiterhin steigenden weltwirtschaftlichen Wachstum aus. Insbesondere in den asiatischen und osteuropäischen Regionen wird sich die positive wirtschaftliche Entwicklung 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. Darüber hinaus wächst das Risiko für uns und unsere Kunden durch unerwartet eintretende Ereignisse wie Naturkatastrophen oder terroristische Anschläge.

Unternehmensstrategische Risiken. Bei allen Geschäften strebt Wincor Nixdorf profitables Wachstum an. Investitions- wie Beteiligungsentscheidungen unterliegen grundsätzlich diesen Kriterien. Im Moment sehen wir keine substanziellen Risiken, die unsere Ertrags-, Vermögens- und Liquiditätsslage negativ beeinflussen können.

Der in den vergangenen Jahren erfolgreich in den Markt eingeführte Produktbereich Outsourcing, in dem wir zusammenhängende und umfangreiche Geschäftsprozesse unserer Kunden übernehmen, konnte erfolgreich in das Unternehmen integriert werden. Die hohe Komplexität der Outsourcing-Projekte birgt allerdings höhere Risiken. Wir begegnen diesen Risiken durch eine frühzeitige Risikoanalyse und regelmäßiges Risikomanagement. Durch die Konzentration des Risikomanagementprozesses in einem Team von Spezialisten können wir die übernommenen Geschäftsprozesse risikominimal und sowohl für uns als auch für unsere Kunden optimal gestalten. Darüber hinaus nutzen wir Versicherungen und andere Sicherungsinstrumente, 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. Dementsprechend sind wir durch die Bindung an den Marktzins einem Zinsrisiko ausgesetzt. Um diesem Risiko entgegenzuwirken, haben wir Zinsoptionsgeschäfte abgeschlossen. Sie bewirken, dass sich die effektive Zinsbelastung für eine Finanzverschuldung in Höhe von

150 Mio. € zuzüglich der Marge innerhalb eines Zinskorridors von 1,75% bis 5,0% bewegt. Zusätzlich haben wir einen Festzins-Swap zu 3,797% über 50 Mio. € abgeschlossen, um uns gegen steigende Geldmarktzinsen abzusichern.

Die globale Ausrichtung des Konzerns bringt Zahlungsein- und -ausgänge in unterschiedlichen Währungen mit sich. 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. Je nach Volumen und Währung werden diese bis zu 100% durch geeignete Finanzinstrumente auf Basis von zwölf Monaten rollierend abgesichert.

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 Wertveränderungen, die auch unser Planvermögen beeinflussen können. Veränderte Renditeerwartungen haben ebenfalls Einfluss auf unsere Pensionsverpflichtungen. Auch führen veränderte Rahmenbedingungen, zum Beispiel im Hinblick auf Lohn- und Gehaltssteigerungen, Verhältnis zwischen Beitragszahlern und Leistungsempfängern, Sterblichkeit, Entwicklung von Krankheitskosten und sonstige Faktoren, zu einer Erhöhung oder

Verringerung von Pensions- oder anderen Verpflichtungen. Diese Veränderungen können negative Auswirkungen auf die Pensionsaufwendungen, künftige Beitragszahlungen und das Eigenkapital haben. Insofern ist es nicht auszuschließen, dass zukünftige Pensionsaufwendungen oder Beitragszahlungen einen negativen Einfluss auf die 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 Geschäftsjahr 2007/2008 rechnen wir mit einem anhaltend hohen Preisdruck. Neben der Marktsituation unserer Kunden sehen wir auch ein Risiko für unser Geschäft durch die fortschreitende Internationalisierung, einen verstärkten Verdrängungswettbewerb sowie sinkende Markteintrittsbarrieren für mögliche Wettbewerber. 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 Zulieferungen 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 der 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 auf die Beschaffungspreise auswirken können sich außerdem gesetzliche Bestimmungen. Es ist nicht auszuschließen, dass sich ändernde Beschäftigungsbedingungen in Deutschland, verbunden mit einer Kostensteigerung, die Kostensituation nachteilig beeinflussen.

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, um die qualitativ hohen Kundenanforderungen erfüllen zu 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.

Die 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. Um dieses Ziel zu erreichen und mögliche Schwachstellen unserer Produkte schnell zu beheben, haben wir ein Programm zur Steigerung von Innovation und Qualität entwickelt. 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, um unsere Produktivitätsziele zu erreichen und Schadenersatzforderungen seitens unserer Kunden zu vermeiden. Im vergangenen Jahr konnten wir die geplante Verfügbarkeit unserer IT-Systeme stets sicherstellen, obwohl eine Reihe von Angriffen, insbesondere durch Viren und Trojaner, zu verzeichnen war. Auch im Geschäftsjahr 2007/2008 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 Schutzbedarfsanalysen 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. Allerdings werden zurzeit Schadenersatzansprüche im Zusammenhang mit Cash-Management-Dienstleistungsverträgen geltend gemacht. Darüber hinaus unterliegt Wincor Nixdorf einer Reihe von Risiken im Zusammenhang mit möglichen zukünftigen Rechtsstreitigkeiten. Die Verwicklung in solche Rechtsstreitigkeiten entsteht im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftsaktivitäten, so aus Vorwürfen falscher Lieferungen von Produkten und Dienstleistungen, Produkthaftungen, Produktfehlern, Qualitätsproblemen oder Schutzrechtsverletzungen. Es kann nicht garantiert werden, dass die Ergebnisse dieser oder anderer Rechtsstreitigkeiten den Geschäftsaktivitäten oder dem Ruf von Wincor Nixdorf nicht Schaden zufügen. Für die Zukunft können Ansprüche dieser Art und Rechtsstreitigkeiten auch mit nennenswertem Einfluss auf die finanzielle Lage des Konzerns 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 Rekrutierung von Fach- und Führungskräften 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 gefährden können. Auch die Gesamtsumme der Risiken lässt eine Gefährdung des Wincor Nixdorf-Konzerns nicht erkennen.

NACHTRAGSBERICHT.

Berichtspflichtige Ereignisse lagen nicht vor.

PROGNOSEBERICHT.

Gesamtaussage. Seit dem Börsengang unseres Unternehmens im Jahr 2004 haben wir uns das Ziel gesetzt, jeweils stärker als unsere Märkte zu wachsen. Das bedeutet für uns, mit kontinuierlichem Umsatz- und überproportionalem Ergebniswachstum eine nachhaltige Wertsteigerung des Unternehmens im Sinne der Anteilseigner zu erzielen. Unsere weiterhin geltende langfristige Planung sieht ein jährliches Umsatzwachstum von 6 % und einen jährlichen Anstieg des EBITA von 8 % vor.

Wir werden alles daransetzen, die langfristige Wachstumslinie nach Möglichkeit nicht nur einzuhalten, sondern sogar zu übertreffen. Das ist uns schon in den zurückliegenden Geschäftsjahren stets gelungen, und wir gehen zum jetzigen Zeitpunkt davon aus, auch im laufenden Geschäftsjahr 2007/2008 erneut die langfristigen Wachstumsziele übertreffen zu können. Dabei streben wir in 2007/2008 ein Umsatzwachstum von 8 % und eine Steigerung des EBITA von 10% an.

Erreichen wollen wir dieses Wachstum durch Fortsetzung unserer globalen Expansion, durch Innovationen und High-End-Services sowie durch Markterschließung in Branchen, die Banken und Handel benachbart sind.

Für unsere Produkte und Leistungen berücksichtigen wir in unserer Planung den zu erwartenden Preisverfall. Darüber hinaus gehen die kontinuierlich steigenden Beschaffungskosten für Rohstoffe in die Planung ein. Gleichzeitig führen wir unsere Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung fort.

Umsatzentwicklung. Aufgrund der bislang positiven Auftragslage für das laufende Geschäftsjahr gehen wir davon aus, den Umsatz im Geschäftsjahr 2007/2008 auf rund

2.315 Mio. € steigern zu können. Für das Geschäftsjahr 2008/2009 planen wir derzeit, den Umsatz – gemessen an der Vorgabe des laufenden Geschäftsjahres – um weitere 6% steigern zu können.

Weltwirtschaft und Währungskursentwicklung.

Bei den Planungen für die nächsten beiden Geschäftsjahre gehen wir davon aus, dass sich die am Anfang des Lageberichts geschilderten Rahmenbedingungen nicht grundlegend verändern. Dies bedeutet im Wesentlichen eine insgesamt robuste Weltkonjunktur, die vor allem durch die weltwirtschaftlichen Wachstumsregionen gestützt wird. Zudem gehen wir davon aus, dass sich die Entwicklungen in unseren Kernmärkten analog zum abgelaufenen Geschäftsjahr fortsetzen werden (vgl. Seite 77 f.).

Wir rechnen weiterhin damit, dass die Wechselkursentwicklung des US-Dollars unsere Wettbewerbssituation beeinflussen wird. Wir gehen prinzipiell davon aus, die negativen Auswirkungen sich weiter ungünstig entwickelnder Währungskursverhältnisse durch unser bewährtes natürliches Hedging über Lieferantenauswahl und Standortentscheidungen begrenzen zu können. Allerdings lässt sich nicht ausschließen, dass eine anhaltend ungünstige Entwicklung des Wechselkurses von US-Dollar und Euro zu stärkeren Umsatz- und Ergebnisbeeinträchtigungen führt als in den Vorjahren.

Geschäftsverlauf. Zum Umsatz- und Ergebniswachstum werden beide Segmente – Banking und Retail – beitragen. Dabei wird sich die Entwicklung der Vorjahre fortsetzen und das Segment Banking erneut einen wesentlich stärkeren Beitrag zum Wachstum des Konzerns leisten als das Segment Retail.

Geographisch betrachtet werden wir im deutschen Markt, der für unsere Kunden im Bankengeschäft wie im Handel durch niedrige Margen gekennzeichnet ist, beim Umsatz moderat zulegen. Aus der Region Europa, die aufgrund der Wettbewerbssituation in Retailbanking und Handel sehr dynamisch ist, erwarten wir anhaltend wesentliche Wachstumsbeiträge. Ein besonderes Augenmerk richten wir entsprechend unserer Globalisierungsstrategie auf die Regionen Asien/Pazifik/Afrika und Amerika. Hier beabsichtigen wir, überdurchschnittliche Umsatzzuwächse zu erzielen.

Unterteilt nach Geschäftsarten rechnen wir im Produktbereich mit einem weiterhin hohen Wachstum. Dazu trägt das unverändert steigende Geschäft mit Systemen bei, die eine mittlere Komplexität aufweisen und in sehr hohen Stückzahlen produziert und ausgeliefert werden. Darüber hinaus setzen wir unsere Anstrengungen in Forschung und Entwicklung fort, um unsere führende Position bei wichtigen Innovationen zu festigen und auszubauen.

Noch stärker als unser Produktgeschäft wird das Geschäft mit Software und Services wachsen. Hier gehen wir von einer anhaltend guten Nachfrage nach unserer Software ProClassic/Enterprise im Banking sowie TP.net im Retail aus. Zudem werden wir unser Geschäft mit Software zur Unterstützung von Prozessverbesserungen weiter ausweiten. Weiteres Wachstum erwarten wir außerdem vom Ausbau unseres weltweiten Service-Netzwerks. Damit verbessern wir die Voraussetzungen für das Wachstum mit produktbezogenen Services, deren Leistungsfähigkeit und Marktattraktivität wir gleichzeitig durch permanente Weiterentwicklungen verstärken. Deutlich ausbauen wollen wir zudem unsere Professional Services wie Integrations- und Implementierungsleistungen. Wachsen wollen wir zudem auf den Gebieten Outsourcing und Managed

Services. Auf die jeweils zu erkennende Nachfrage im Markt stellen wir uns mit einem kontinuierlichen Ausbau unserer eigenen Ressourcen ein.

Kosten- und Ergebnisentwicklung. Beim EBITA rechnen wir im Geschäftsjahr 2007/2008 mit einem Anstieg auf rund 205 Mio. €. Für das darauf folgende Geschäftsjahr 2008/2009 gehen wir auf Basis unserer langfristigen Planung davon aus, das EBITA um 8% steigern zu können.

Grundlage für diese Prognose ist das höhere Umsatzvolumen. Wir werden aus einem deutlichen Anstieg der Produktauslieferungen und einer Ausweitung unserer produktbezogenen Services zusätzliche Skaleneffekte erzielen. Steigende Ergebnisbeiträge erwarten wir zudem aus dem fortgesetzten Wachstum im High-End-Bereich unserer Hardware, Software und Service-Leistungen.

Weiterhin werden wir unsere Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung, zum Beispiel über unser erfolgreiches Prolmprove-Programm, fortführen und intensivieren. Dabei konzentrieren wir uns weiterhin auf die Vertriebs- und Verwaltungskosten, deren Kostenanteil am Gesamtumsatz wir in den vergangenen Jahren bereits auf ein in unserer Industrie beispielhaft niedriges Niveau gesenkt haben. Diesen erfolgreichen Weg wollen wir auch in den nächsten Geschäftsjahren fortsetzen.

Wir erwarten, dass sich die Konzernsteuerquote unter anderem aufgrund der ab dem Geschäftsjahr 2007/2008 für Wincor Nixdorf in Deutschland greifenden Unternehmensteuerreform weiter verringern wird.

Als Resultat dieser umfangreichen Maßnahmen und der anhaltenden Ausweitung unseres Geschäfts werden wir auch weiterhin in der Lage sein, unsere Aktionäre mit einer attraktiven Dividende am Unternehmenserfolg zu beteiligen.

Investitionen. Unsere kurz- und mittelfristigen Ziele der Umsatz- und Ergebnissteigerung sind auch von unserer Investitionstätigkeit abhängig. Daher planen wir für die beiden vor uns liegenden Geschäftsjahre Investitionen in einer Größenordnung, die mindestens das Niveau des abgelaufenen Geschäftsjahres erreichen, dieses wahrscheinlich jedoch aufgrund der Ausweitung unseres Geschäfts leicht übersteigen wird.

Finanz- und Vermögenslage. Unser Ziel für die beiden kommenden Geschäftsjahre ist, die Working-Capital-Quote im Verhältnis zum Umsatz zu senken. Diese Verringerung soll unter anderem zur weiteren Steigerung des operativen Cashflows beitragen.

Aufgrund der geplanten Periodenergebnisse für 2007/2008 und 2008/2009 gehen wir davon aus, die Eigenkapitalquote auf dem Niveau des abgelaufenen Geschäftsjahres halten zu können.

Forschung und Entwicklung. Ein wichtiges Element unserer Wachstumsstrategie ist der Erhalt und Ausbau unserer Innovationsstärke. Wir werden daher das hohe Niveau an Investitionen in Forschung und Entwicklung beibehalten. Unsere Absicht ist es, die Investitionen für Forschung und Entwicklung in den Geschäftsjahren 2007/2008 und 2008/2009 absolut jeweils kontinuierlich zu steigern und die F&E-Quote von etwa 4,5% beizubehalten.

Zudem werden wir mit gezielten Neueinstellungen unsere Ressourcen im Bereich F&E verstärken.

Beschaffung und Logistik. Um dem erwarteten anhaltenden Rückgang der Verkaufspreise in unseren Segmenten zu begegnen, werden wir unsere Anstrengungen fortsetzen, gemeinsam mit unseren Partnern und Lieferanten geeignete Lösungen zur Kompensation zu finden und umzusetzen. Dies geschieht zum Beispiel im Rahmen unseres Produktivitätsprogramms Prolmprove.

Um Kosten zu senken, bündeln wir über das Einkaufsmanagement ständig unser Einkaufsvolumen. Weiterhin internationalisieren wir unsere Einkaufsaktivitäten, indem wir die Rohstoffe vermehrt direkt im jeweiligen Land des Anbieters erwerben. Produktionsseitig wirken wir dem Preisverfall durch die intensivere Ausnutzung der Möglichkeiten unseres internationalen Produktionsverbundes entgegen. Indem wir unsere Abläufe noch enger mit denen unserer Lieferanten verzahnen, optimieren wir logistische Prozesse und erzielen weitere Kostensenkungen. Zugleich steigern wir die Liefersicherheit.

Mitarbeiter. Analog zum Ausbau unseres Geschäfts werden wir die Anzahl unserer Mitarbeiter weltweit weiter erhöhen. Ein wesentlicher Schwerpunkt liegt dabei darauf, unsere globale Expansion voranzutreiben. Daher verstärken wir international neben unserem Vertrieb unsere eigenen Service- und Produktionskapazitäten. Schwerpunktmäßig bauen wir hierbei weitere Ressourcen auf, mit denen wir vor allem in unseren Wachstumsregionen zügig Integrations- und Implementierungsleistungen erbringen können.

Für das Berichtsjahr 2007/2008 gehen wir davon aus, die Marke von weltweit 9000 Mitarbeitern zu überschreiten; einen weiteren Aufbau des Personals erwarten wir im darauf folgenden Geschäftsjahr 2008/2009. Wir machen den Personalaufbau allerdings von der konkreten Geschäftsentwicklung und den sich ergebenden Perspektiven abhängig.

Chancen. Sofern sich die Trends in der Weltwirtschaft und in unseren Branchen fortsetzen, profitieren wir in etablierten und entwickelten Märkten, wie zum Beispiel in Europa oder Nordamerika, von kontinuierlichen Investitionen der Retailbanken und Handelsunternehmen in ihre Wettbewerbsfähigkeit und in die IT-gestützten Veränderungen bestehender Prozesse. Rund um die Filiale stehen dabei die Erhöhung der Kundenfreundlichkeit durch neue Angebote, mehr Effizienz in den Abläufen und beim Betrieb der Infrastrukturen sowie Standardisierungsbestrebungen im Mittelpunkt der Investitionen unserer Kunden. Diese Trends schaffen gute Ansatzpunkte für unser Geschäft.

Auf die erkennbare Nachfrage nach High-End-Services wie Systemintegration, Beratung oder Managed Services und Outsourcing stellen wir uns mit dem Ausbau unserer Aktivitäten auf diesen Gebieten ein. Wir sind zuversichtlich, uns hier weitere Wachstumspotenziale zu erschließen.

Unser Produktgeschäft profitiert zudem von Erneuerungsinvestitionen, die zumeist mit einem technologischen Upgrade verbunden sind. Dieses Geschäft werden wir durch weitere Innovationen und durch den Ausbau unseres globalen Produktionsverbundes fördern. Parallel dazu bauen wir unser Geschäft mit High-End-Systemen im Banking wie im Retail entsprechend der steigenden Nachfrage aus.

In den »Emerging Countries«, vornehmlich in den Regionen Asien/Pazifik/Afrika, in Lateinamerika sowie in Mittel- und Osteuropa, wollen wir vom Wachstum der Volkswirtschaften profitieren. Der wachsende Wohlstand führt in diesen Ländern zu einer Ausdehnung der Filialnetze und der SB-Angebote. Getrieben wird diese Entwicklung von schnell wachsenden

lokalen oder regionalen Banken und Handelsunternehmen sowie von internationalen Konzernen, die ihre Geschäftsaktivitäten geographisch immer weiter ausdehnen. Darüber hinaus führt der immer stärkere Wettbewerb der Anbieter untereinander zunehmend zu Investitionen in Prozessverbesserungen, um Kosten zu senken oder um mit neuen Serviceangeboten attraktiver für Kunden zu werden.

Sofern sich entsprechende Möglichkeiten eröffnen, werden wir über kleinere Zukäufe insbesondere unsere Service-Ressourcen sowie unsere Ressourcen für Integration und Implementierung ausbauen und ggf. unser Software-Angebot weiter abrunden.

Disclaimer. Der Prognosebericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen der Unternehmensleitung der Wincor Nixdorf AG beruhen. Diese Aussagen sind nicht als Garantien dafür zu verstehen, dass sich diese Erwartungen auch als richtig erweisen. Die zukünftige Entwicklung sowie die von der Wincor Nixdorf AG und ihren verbundenen Unternehmen tatsächlich erreichten Ergebnisse sind abhängig von einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten und können daher wesentlich von den zukunftsbezogenen Aussagen abweichen. Verschiedene dieser Faktoren liegen außerhalb des Einflussbereichs von Wincor Nixdorf und können nicht präzise vorausgeschätzt werden, wie zum Beispiel das künftige wirtschaftliche Umfeld sowie das Verhalten von Wettbewerbern und anderen Marktteilnehmern. Eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen ist weder geplant noch übernimmt Wincor Nixdorf hierzu eine gesonderte Verpflichtung.