

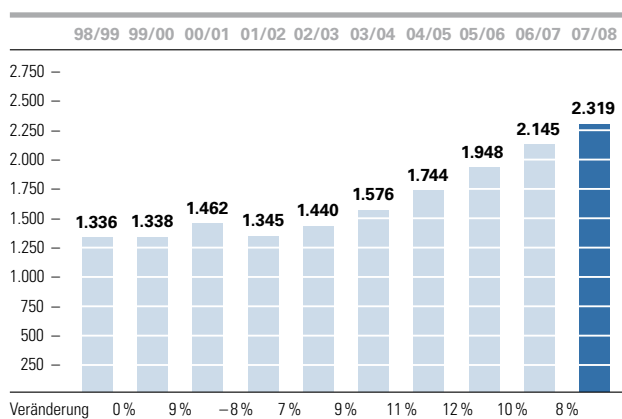
KENNZAHLEN 2007/2008.

| | 2007/2008 ¹ | 2006/2007 ² | Veränderung |
|--|------------------------|------------------------|-------------|
| Ergebnisrechnung (Mio. €)³ | | | |
| Umsatzerlöse | 2.319 | 2.145 | 8 % |
| Bruttoergebnis vom Umsatz | 636 | 591 | 8 % |
| Bruttoergebnis in % vom Umsatz | 27,4 % | 27,6 % | - |
| Forschungs- und Entwicklungskosten | -105 | -97 | 8 % |
| Forschungs- und Entwicklungskosten in % vom Umsatz | 4,5 % | 4,5 % | - |
| Vertriebs- und Verwaltungskosten ⁴ | -325 | -308 | 6 % |
| Vertriebs- und Verwaltungskosten in % vom Umsatz | 14,0 % | 14,4 % | - |
| Operatives Ergebnis (EBIT) | 206 | 186 | 11 % |
| Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte | 0 | 0 | - |
| EBITA ⁵ | 206 | 186 | 11 % |
| EBITA in % vom Umsatz (EBITA-Rendite) | 8,9 % | 8,7 % | - |
| Abschreibungen auf Sachanlagen und Lizenzen sowie Wertberichtigungen auf reparable Ersatzteile | 54 | 47 | 15 % |
| EBITDA | 260 | 233 | 12 % |
| EBITDA in % vom Umsatz (EBITDA-Rendite) | 11,2 % | 10,9 % | - |
| Periodenergebnis | 127 | 109 | 17 % |
| Periodenergebnis in % vom Umsatz | 5,5 % | 5,1 % | - |
| Periodenergebnis vor Belastungen aus Carve-out | 135 | 118 | 14 % |
| Ergebnis je Aktie (€) ⁶ | 4,08 | 3,54 | - |
| Cashflow (Mio. €) | | | |
| Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit | 196 | 180 | 9 % |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit | -72 | -66 | 9 % |
| | 30.09.2008 | 30.09.2007 | Veränderung |
| Bilanzkennzahlen (Mio. €) | | | |
| Working Capital ⁷ | 253 | 255 | -2 |
| in % vom Umsatz | 10,9 % | 11,9 % | - |
| Nettoverschuldung | 194 | 182 | 12 |
| Eigenkapital ⁸ | 276 | 278 | -2 |
| Human Resources | | | |
| Mitarbeiter (30. September) | 9 460 | 8 379 | 1 081 |

- ¹⁾ 01.10.2007 – 30.09.2008.
- ²⁾ 01.10.2006 – 30.09.2007.
- ³⁾ Vor den Ergebnisbelastungen aus dem Carve-out.
- ⁴⁾ Inklusive sonstige Erträge und Aufwendungen.
- ⁵⁾ Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit vor Zinsen, Steuern und Amortisation von Geschäfts- und Firmenwert und Produkt-Know-how.
- ⁶⁾ Berechnet auf Grundlage von 33,085 Millionen Aktien.
- ⁷⁾ Ohne reparable Ersatzteile.
- ⁸⁾ Inklusive Minderheitsanteile.

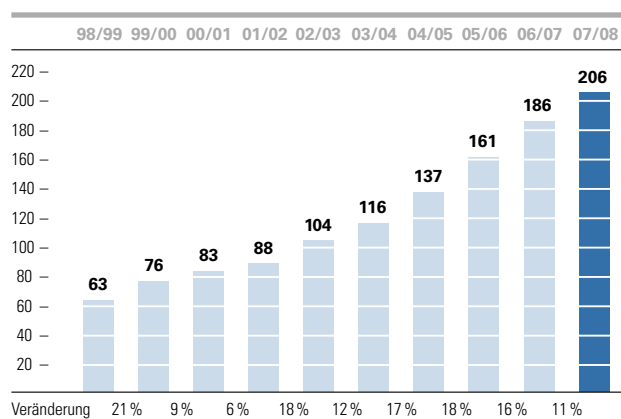
Umsatzentwicklung im 10-Jahres-Überblick.

in Mio. €



Ergebnisentwicklung (EBITA) im 10-Jahres-Überblick.

in Mio. €



SEGMENT BANKING.

- ▶ Spezialisierung auf automatisierte Prozesse in Bankfilialen
- ▶ Wachsender Anteil des Software/Services-Geschäfts
- ▶ Software für die Integration unterschiedlicher Vertriebskanäle
- ▶ Wachstum bei Managed Services und im Outsourcing

Bankkunden in aller Welt profitieren von unseren Leistungen. Kunden wollen ihre Bankgeschäfte jederzeit bequem abwickeln können. Sie wollen Bargeld ohne Wartezeit abheben. Sie wollen Schecks einreichen, Informationen abrufen, Transaktionen tätigen – in der Filiale oder am SB-Gerät. Zum Kontakt mit ihrer Bank nutzen sie aber auch das Internet oder ihr Mobiltelefon. Wann und wo immer sich Bankkunden einer Filiale oder einem SB-Center nähern, wird womöglich ein System mit dem markanten roten Balken im Logo ihre Wünsche erfüllen. Unkompliziert und mit hoher Verfügbarkeit.

IT-Partner für bestmögliche Prozesse im Retailbanking. Retailbanken verlangen heute nicht mehr nur hochmoderne IT-Systeme. Sie wünschen einen IT-Partner, der sie dabei unterstützt, Kundenfreundlichkeit und Effizienz zu steigern und Prozesse zu verändern. Sie wollen sich noch stärker auf den Vertrieb konzentrieren können. Sie erwarten Beratung und Begleitung. Sie brauchen Innovationen, um sich im Wettbewerb zu behaupten. Sie streben danach, ihre Mitarbeiter von Routineaufgaben zu entlasten und ihre Kundenbeziehungen zu intensivieren. Gleichzeitig erwarten sie eine hohe Verfügbarkeit ihrer Informationstechnologie und eine spürbare Senkung der Kosten für den Betrieb ihrer IT bzw. für ihre Prozessabläufe (wie z. B. Bargeld-Handling oder Marketing- und Vertriebsprozesse).

Wincor Nixdorf bietet Lösungen für diese Anforderungen. Dieses sind speziell auf den Kunden zugeschnittene Kombinationen aus Hardware, Software und Service-Leistungen. Basis dafür sind zum Beispiel Selbstbedienungssysteme wie Geldautomaten mit einer Vielzahl von Funktionen – ein Software-Portfolio, das für die Endgeräte

unterschiedlicher Hersteller geeignet ist und das bis hin zu einer Software reicht, die alle Kommunikationskanäle auf einer Plattform vernetzt – produktbezogene Services für Installation, Wartung und Instandhaltung der Systeme – Managed Services und Outsourcing-Angebote für optimale IT-Betriebsführung. Näheres siehe Seite 36–38.

Wachstum auf hohem Niveau. 67% des Umsatzes von Wincor Nixdorf entfallen auf das Segment Banking. Zur Steigerung der Banking-Umsätze um 14% haben sowohl das Software/Services-Geschäft als auch die Hardware (dort gleichermaßen High-End-Systeme wie die volumenstarken monofunktionalen Systeme) beigetragen. Näheres siehe Seite 88–92.

Kennzahlen Segment Banking.

in Mio. €

| | 07/08 | 06/07 | Veränderung |
|----------------------|-------|-------|-------------|
| Umsatz | 1.547 | 1.358 | +14 % |
| EBITA | 162 | 142 | +14 % |
| EBITA-Rendite (in %) | 10,5 | 10,5 | – |

SEGMENT RETAIL.

▶ Innovative IT-Lösungen für Prozesse und Abläufe am Checkout-Bereich ▶ Intelligente IT-Konzepte für die Neuausrichtung des Filialmanagements und die Erhöhung der Produktivität ▶ Steigender Absatz von High-End-Systemen

An entscheidender Stelle im Handel präsent. Im Einzelhandel fällt den Kunden die Marke Wincor Nixdorf weniger stark ins Auge – kein Wunder, denn mit Wincor Nixdorf reduzieren sich oft auch die Schlangen und Wartezeiten in der Kassenzone. Doch unsere Systeme sorgen – vom Kunden unbemerkt – für noch viel mehr: Sie generieren Daten für die Nachbestellung der Waren, steuern elektronische Regalplatzetiketten und managen via digitale Displays die Kommunikation mit dem Kunden. Selbst die Leergutrücknahmesysteme sind von Wincor Nixdorf.

Management in Filiale und Konzern mit IT unterstützen. In dem von einem harten Wettbewerb geprägten Umfeld streben Handelsunternehmen nach Differenzierung

und Erhöhung der Produktivität. Dreh- und Angelpunkt ist dabei die Kassenzone. Wincor Nixdorf liefert Checkout-Lösungen, die den individuellen Anforderungen des Handels gerecht werden und helfen, den Vorgang der Warenerfassung und des Bezahlens zu automatisieren und in die Selbstbedienung zu verlagern.

Unser Lösungsangebot aus Hardware, Software und Services unterstützt die umfassende Neuausrichtung des Filialmanagements. Mit einer Software-Plattform, die alle filialrelevanten Prozesse steuert und eine direkte Interaktion mit der Handelszentrale ermöglicht, kommen wir insbesondere der Anforderung weltweit agierender Handelsunternehmen nach.

Auch im Segment Retail bekommt das Software/Services-Geschäft ein immer größeres Gewicht:

International adaptierbare Filialsoftware minimiert die Betriebskosten und steigert die Effizienz; mit Managed Services übernehmen wir für unsere Kunden die Überwachung und den Betrieb von Systemen und Anwendungen. Näheres siehe Seite 39–40.

Wichtige Säule des Konzerngeschäfts. Das Segment Retail trug zu 33% zum Konzernumsatz bei. Bei einem EBITA von 44 Mio. € verbesserte sich die EBITA-Rendite leicht auf 5,7%. Weltweit gehören 17 der 25 und in Europa 19 der 25 umsatzstärksten Handelsunternehmen zu unseren Kunden. Näheres siehe Seite 92–94.

Know-how auch in anderen Branchen gefragt. Mit seinem Know-how erschließt sich Wincor Nixdorf zunehmend Geschäft in anderen Branchen, die Retailbanking und Handel benachbart sind, wie Postunternehmen oder Tankstellenketten. Näheres siehe Seite 41.

Kennzahlen Segment Retail.

in Mio. €

| | 07/08 | 06/07 | Veränderung |
|----------------------|-------|-------|-------------|
| Umsatz | 772 | 787 | -2 % |
| EBITA | 44 | 44 | - |
| EBITA-Rendite (in %) | 5,7 | 5,6 | 0,1 |

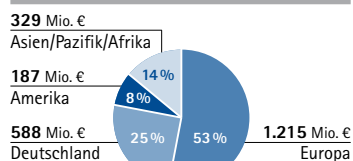
VERBESSERTE PROZESSE MIT WINCOR NIXDORF.

Die Herausforderungen für Retailbanken und Handelsunternehmen ähneln sich. In beiden Branchen geht es für Wincor Nixdorf darum, Prozesse insbesondere an der Schnittstelle zum Verbraucher durch Informationstechnologie neu zu gestalten. Kunden aus beiden Branchen begleiten wir bei ihren Veränderungsprozessen mit umfassenden IT-Lösungsangeboten.

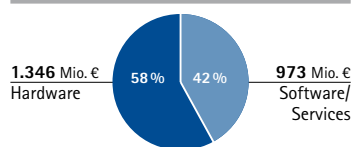
Innovative Lösungen aus Hardware, Software und Services helfen einerseits dabei, optimierte Prozesse zu unterstützen, sind andererseits aber auch Treiber für neues Geschäft. Standard-Software, die für die Entwicklung individueller Anwendungen offen ist, und höherwertige Serviceleistungen nehmen dabei einen immer breiteren Raum ein.

Unser Leistungsportfolio berücksichtigt alle wesentlichen Veränderungsschritte bei Geschäftsprozessen: Beginnend mit der IT-Beratung für die

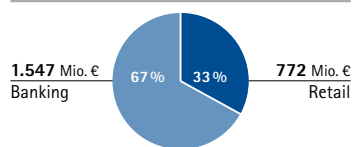
Umsatz nach Regionen.



Umsatz nach Geschäftsarten.



Umsatz nach Segmenten.



erforderlichen Veränderungen reicht unser Angebot über die Bereitstellung innovativer Software und Systeme bis zu deren Adaption und Integration. Produktbezogene Services, Konzepte zur Betriebsführung der Filial-IT oder sogar deren Übernahme im Rahmen des Outsourcings ergänzen unser Angebot. So helfen wir unseren Kunden, ihre Effizienz zu steigern, ihre Kundentreue zu erhöhen und ihre Prozesskosten zu senken.

Wincor Nixdorf selbst ist Innovationstreiber und vertieft seine Wertschöpfung durch systematische Erweiterung seines Angebotsspektrums. Ermöglicht wird dieser stete Erfolg auch durch unser Geschäftsmodell der Kundennähe:

Tochtergesellschaften in 37, Präsenz in rund 100 Ländern, 29 Kundenzentren und vor allem eine Organisation, die sich die Anforderungen eines jeden Kunden zu eigen macht.

DER IT-LÖSUNGS-PARTNER FÜR DAS FILIALGESCHÄFT VON BANKEN UND HANDEL.

▶ Internationaler Spezialist für innovative IT-Lösungen im Filialgeschäft von Banken und Handel ▶ Partner für Veränderungsprozesse mit dem Ziel höherer Kundenfreundlichkeit und Effizienz ▶ Umfassendes Leistungsangebot aus Hardware, Software und Service-Leistungen ▶ Besondere Stärken: Automatisierung von Prozessen in der Filiale, Plattform- und Anwendungssoftware, Entwicklung von Selbstbedienungslösungen, kostenoptimierte Betriebsführung der Filial-IT ▶ Präsenz in rund 100 Ländern, davon in 37 mit eigenen Tochtergesellschaften ▶ Bei Geldautomaten sind wir – gemessen an Auslieferungen – sowohl weltweit als auch in Europa die Nummer 2 ▶ Bei programmierbaren elektronischen Kassensystemen (EPOS) stehen wir weltweit auf Platz 3, in Europa sogar auf Platz 1 ▶ Über 9 400 Mitarbeiter weltweit

2007/2008: WIEDER EIN SEHR GUTES GESCHÄFTSJAHR.

▶ Sehr gute Geschäftsentwicklung ▶ Ziele für 2007/2008 auch unter immer schwieriger werdenden Bedingungen sicher erreicht: Umsatz plus 8 % (währungsbereinigt 11 %), EBITA plus 11 % ▶ Periodenergebnis plus 17 % ▶ Wachstum in allen Regionen; zweistellig in Asien/Pazifik/Afrika sowie in Amerika ▶ Banking-Geschäft sehr stark ▶ Geschäft mit dem Handel leicht unter Vorjahr ▶ Investitionen in F&E weiter erhöht ▶ Deutlicher Anstieg beim Absatz von High-End-Systemen ▶ Ausbau Innovationsführerschaft bei Software ▶ Weiterhin erfolgreich bei hochwertigen Dienstleistungen wie Software-Integration, Beratung, Managed Services und Outsourcing

ZUVERSICHTLICHER BLICK IN DIE ZUKUNFT.

▶ Trends der Vorjahre in Retailbanking und Handel setzen sich fort ▶ Zielmarken von plus 6 % p. a. beim Umsatz und plus 8 % p. a. beim EBITA mittelfristig weiterhin gültig ▶ Kurzfristige Eintrübung der Geschäftsentwicklung jedoch nicht auszuschließen ▶ Daher Vorbereitungen, je nach Intensität der Finanzmarkt-/Wirtschaftskrise flexibel reagieren zu können ▶ Perspektive 2008/2009: trotz schwieriger Rahmenbedingungen an das sehr gute Vorjahr anknüpfen und das erreichte Geschäftsniveau in etwa halten ▶ Nutzung von Chancen auch in der Krise ▶ Hierzu weiterhin hohe Investitionen in F&E ▶ Ausbau des Geschäfts mit Software-Integration, Beratung, Managed Services und Outsourcing

WAS ERWARTEN UNSERE KUNDEN?

Geschäftsberichte stecken voller Zahlen und Texte. Doch hinter den Zahlen stecken Menschen, Geschichten, Konzepte und Kunden.

In diesem Geschäftsbericht geht es auch darum, was unsere Kunden von Wincor Nixdorf erwarten. Denn nur aus ihrer Sicht wird nachvollziehbar, was »Lösungen« aus dem Hause Wincor Nixdorf bewegen: wie IT-gestützte Innovationen helfen, die Geschäftsprozesse unserer Partner zu verändern und Neugeschäft zu erschließen, oder was unsere Kombination von Hardware, Software und Dienstleistungen in der Praxis bedeutet.

- ▶ Was also erwarten unsere Kunden vom Cash Management?
- ▶ Was erträumen sie sich von automatisierten Sales- und Marketingprozessen?
- ▶ Was erwarten unsere Kunden vom Automated Checkout?
- ▶ Was sind ihre Ziele beim Outsourcing?
- ▶ Und vor allem: Wie erfüllt Wincor Nixdorf diese Erwartungen? Die Antworten auf alle diese Fragen finden Sie auf den Seiten 28 ff., 42 ff., 52 ff., 66 ff.

Die Antworten erleben Sie aber auch in tausenden Filialen von Banken und Handelsunternehmen. Dort begegnen Ihnen Systeme mit dem Logo von Wincor Nixdorf. Als sichtbares Zeichen für »Lösungen«, die zumeist sehr viel komplexer sind, als es scheint.