

## VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER.

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Paderborn, den 19. November 2008

Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft, Paderborn



Heidloff  
Vorstandsvorsitzender



Auerbach  
Vorstand



Dr. Wunram  
Vorstand

## INHALT KONZERNLAGEBERICHT.

Unternehmensprofil .....	74
Leitung und Kontrolle des Unternehmens durch Vorstand und Aufsichtsrat .....	75
Strategie, Ziele und Wertemanagement bei Wincor Nixdorf .....	76
Unternehmenssteuerung zur nachhaltigen Wertsteigerung .....	79
Rahmenbedingungen .....	80
Geschäftsverlauf Konzern .....	83
Umsatzentwicklung .....	83
Entwicklung in den Regionen .....	83
Entwicklung nach Geschäftsarten .....	84
Kostenentwicklung .....	87
Ergebnisentwicklung .....	87
Ausschüttung .....	87
Geschäftsverlauf Segmente .....	88
Segment Banking .....	88
Segment Retail .....	92
Akquisitionen und Neugründungen .....	95
Investitionen .....	95
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage .....	96
Angaben gemäß § 315 Absatz 4 HGB und Erläuterungen .....	99
Forschung und Entwicklung .....	107
Qualität .....	109
Beschaffung, Produktion und Logistik .....	110
Mitarbeiter .....	111
Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren für das Geschäft .....	113
Risikobericht .....	114
Nachtragsbericht .....	117
Prognosebericht .....	118

# KONZERNLAGEBERICHT DER WINCOR NIXDORF AG.

## UNTERNEHMENSPROFIL.

Als einer der weltweiten Marktführer bietet Wincor Nixdorf Retailbanken und Handelsunternehmen IT-basierte Lösungen für das Filialgeschäft. Die damit zusammenhängenden Geschäfts- und IT-Prozesse zu optimieren, steht im Zentrum unserer Geschäftstätigkeit. Unser Ziel ist es, dass unsere Kunden so kundenfreundlich, effizient und international wie möglich arbeiten können!

Schwerpunkte unseres Dienstleistungsangebots sind zum einen die Automatisierung von Prozessen, zum anderen die Übertragung von Standard- bzw. Service-Prozessen auf Selbstbedienungssysteme. Unser Portfolio soll unsere Kunden zudem dabei unterstützen, Veränderungen in ihren Unternehmen konkret umzusetzen. Unserer Beratung und Individualisierung von Leistungen sowie der Implementierung und Integration vor Ort kommt daher immer mehr Bedeutung zu.

**Lösungen für Veränderungen bei Banken und Handel.** Unsere Hardware, Software und Dienstleistungen messen wir jeweils an strengen »Best-of-Benchmark«-Kriterien. Immer häufiger fassen wir unsere Leistungen dabei zu Lösungspaketen für unsere Kunden zusammen, die sämtliche Schritte eines Geschäftsprozesses umfassen. Beispiele dafür sind Automatisierungslösungen für die Scheckannahme und -verarbeitung sowie die Leergutrücknahme oder das Cash Management, das den gesamten Bargeldkreislauf in Filialen einer Retailbank oder eines Handelsunternehmens umfasst. Auch Konzepte zur Betriebsführung von IT-Systemen in Filialnetzen beziehen sich auf alle dazugehörenden Schritte. Dank dieser Kompetenz ist Wincor Nixdorf auch als Generalunternehmer bestens positioniert.

Wir gehen sogar noch einen Schritt weiter: Wenn sich Kunden auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren möchten, übernehmen wir die teilweise oder komplette Verantwortung für die Betriebsführung ihrer filialbezogenen IT-Infrastruktur; ebenso auch für weitere Geschäftsprozesse, wie zum Beispiel die Abwicklung von Kartentransaktionen. Außerdem stellen

wir über den gesamten Produktlebenszyklus die Verfügbarkeit unserer installierten Systeme sicher. Mehr noch: Wir bieten diese Leistungen auch für die Systeme anderer IT-Produzenten an.

Nicht nur Retailbanken und Handelsunternehmen besitzen Filialen und Filialnetze. Andere Branchen mit ähnlichen Strukturen stehen vor vergleichbaren Herausforderungen: Hier können wir unser Know-how mit Erfolg übertragen! Auch Postunternehmen, Tankstellen- und Restaurantketten zählen darum zu unseren Kunden.

**Globale Märkte – weltweite Aktivitäten.** Der Sitz unserer Unternehmenszentrale liegt in Deutschland. Dennoch: Wincor Nixdorf ist ein internationaler Konzern. In rund 100 Ländern sind wir mit unseren Leistungen präsent, davon in 37 mit eigenen Tochtergesellschaften. Etwa 75% unseres Umsatzes erzielen wir im internationalen Geschäft. Mehr als die Hälfte unserer 9 460 Mitarbeiter arbeitet außerhalb Deutschlands, jeder fünfte in der Region Asien/Pazifik/Afrika. Unsere Hauptproduktionsstandorte befinden sich neben Deutschland in Singapur und China.

Konsequent haben wir in den vergangenen Jahren unsere internationalen Aktivitäten ausgebaut und uns systematisch neue Märkte erschlossen. Unser weltumspannender Produktions- und Logistikverbund und unser Entwicklungsnetzwerk erlauben es uns, Produkte stets flexibel und wettbewerbsfähig zu liefern – in hoher Qualität, in angemessener Zeit und zu wettbewerbsfähigen Kosten. Weltweit stehen wir in engem Kontakt zu unseren Kunden: Ein starker Vertrieb und ein dichtes Service-Netz sorgen dafür, dass wir unser internationales Geschäft erfolgreich und effizient steuern.

Weitere Informationen, wie sich unsere Märkte, unsere Wettbewerbsposition und unsere Leistungen entwickelt haben, finden sich in den Abschnitten »Strategie, Ziele und Wertemanagement bei Wincor Nixdorf« (Seite 76 ff.) sowie »Geschäftsverlauf Segmente« (Seite 88 ff.)

## LEITUNG UND KONTROLLE DES UNTERNEHMENS DURCH VORSTAND UND AUFSICHTSRAT.

**Vorstand.** Seit der Hauptversammlung vom 28. Januar 2008 führt ein Vorstand aus drei Mitgliedern die Wincor Nixdorf AG: Vorstandsvorsitzender Eckard Heidloff sowie die beiden Vorstandsmitglieder Stefan Auerbach und Dr. Jürgen Wunram.

Der Vorstand leitet die Aktiengesellschaft in eigener Verantwortung. Ihre Geschäfte führt er nach gesetzlichen Vorschriften, dem Deutschen Corporate Governance Kodex, der Satzung der Wincor Nixdorf AG und der Geschäftsordnung für den Vorstand. Ziel aller Vorstandsentscheidungen und -handlungen ist es, die Interessen des Unternehmens zu wahren. Beschlüsse fasst der Vorstand grundsätzlich mit einfacher Mehrheit. Kommt es – wie zum Beispiel, wenn nur zwei Vorstandsmitglieder an der Sitzung teilnehmen oder wenn sich ein Vorstandsmitglied der Stimme enthält – zu einer Stimmengleichheit, zählt die Stimme des Vorstandsvorsitzenden zweifach.

Die strategische Ausrichtung der Wincor Nixdorf AG stimmt der Vorstand mit dem Aufsichtsrat ab und setzt sie verantwortlich um. Dabei achtet der Vorstand darauf, dass die im Unternehmen eingesetzten Führungsinstrumente sowohl effektiv als auch effizient sind. Die zwei vorrangigen Ziele von Wincor Nixdorf sind, die Kunden besser als die Mitbewerber zu bedienen und den Wert des Unternehmens nachhaltig zu steigern. Aus diesem Grund nehmen die Planungs-, Kontroll- und Risikomanagementsysteme, mit denen das Unternehmen gesteuert wird, eine bedeutende Stellung in der Unternehmensführung ein.

Regelmäßig, zeitnah und umfassend informiert der Vorstand den Aufsichtsrat über alle wesentlichen Fragen der Planung, Geschäftsentwicklung und Risikosituation. Ebenso werden Abweichungen von der Planung sowie von festgelegten Zielen dem Aufsichtsrat berichtet und ihm gegenüber erläutert.

**Aufsichtsrat.** Der Aufsichtsrat überwacht die Arbeit des Vorstands. Diese Tätigkeit übt er nach Maßgabe der Gesetze, des Deutschen Corporate Governance Kodex, der Satzung der Wincor Nixdorf AG, der Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat und etwaiger Beschlüsse des Aufsichtsrats aus. Zum Wohle des Unternehmens arbeiten Aufsichtsrat und Vorstand vertrauensvoll zusammen.

Nach dem Mitbestimmungsgesetz von 1976 setzt sich der Aufsichtsrat der Wincor Nixdorf AG aus zwölf Aufsichtsratsmitgliedern zusammen: Sechs von ihnen vertreten die Anteilseigner, sechs die Arbeitnehmer.

Seine Entscheidungen fällt der Aufsichtsrat durch Beschluss, und zwar mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen – es sei denn, das Gesetz schreibt andere Mehrheiten vor. Das Abstimmungsverfahren ist wie folgt: Kommt es zu einer Stimmengleichheit und ergibt die erneute Abstimmung über denselben Beschlussgegenstand wieder Stimmengleichheit, so hat bei dieser erneuten Abstimmung der Vorsitzende zwei Stimmen.

**Ausschüsse.** Der Aufsichtsrat hat aus seiner Mitte gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG einen Vermittlungsausschuss sowie des Weiteren einen Personalausschuss, einen Prüfungsausschuss (Audit Committee) sowie einen Nominierungsausschuss gebildet. Über die wesentlichen Ergebnisse der Ausschusssitzungen berichten die jeweiligen Vorsitzenden dem Aufsichtsrat regelmäßig, d. h. spätestens in der nächsten Aufsichtsratsitzung.

Der Personalausschuss bereitet die Personalentscheidungen des Aufsichtsrats vor, insbesondere die Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern sowie die Ernennung des Vorstandsvorsitzenden. Über bestimmte Geschäfte entscheidet der Personalausschuss statt des Aufsichtsrats unter Beachtung der gesetzlichen Bestimmungen sowie der Festlegungen in der Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat. Der Personalausschuss besteht aus vier Mitgliedern: zwei Vertretern der Anteilseigner und zwei Vertretern der Arbeitnehmerseite. Vorsitzender des Personalausschusses ist Karl-Heinz Stiller.

Der Prüfungsausschuss bereitet die Entscheidungen des Aufsichtsrats über die Feststellung des Jahresabschlusses sowie die Billigung des Konzernabschlusses vor. Vorab prüft er die Planung, den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, die Lageberichte und den Vorschlag für die Gewinnverwendung. Der Prüfungsausschuss unterstützt ferner den Aufsichtsrat bei der Überwachung der Geschäfte des Vorstands und achtet darauf, dass das Risiko- und Chancenmanagementsystem sowie das Compliancesystem beachtet werden. Der Prüfungsausschuss hat ebenfalls vier Mitglieder, das heißt jeweils zwei Vertreter der Anteilseigner und zwei Vertreter der Arbeitnehmerseite. Den Prüfungsausschuss führt Hero Brahms.

Der Nominierungsausschuss hat die Aufgabe, dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschlag an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten für die Wahl der Aufsichtsratsmitglieder der Anteilseigner vorzuschlagen, die dann von der Hauptversammlung gewählt werden können. Der Nominierungsausschuss hat drei Mitglieder und ist ausschließlich mit Vertretern der Anteilseigner besetzt. Vorsitzender des Nominierungsausschusses ist Karl-Heinz Stiller.

**Vergütung.** Für ihre Tätigkeit erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats nach Ablauf des Geschäftsjahres eine feste Jahresvergütung. Im Vergütungsbericht finden sich Einzelheiten über die Vergütung sowohl der Vorstands- als auch der Aufsichtsratsmitglieder. Als Bestandteil des Konzernlageberichts wird der Vergütungsbericht im Kapitel »Corporate Governance« dieses Geschäftsberichts dargestellt.

## STRATEGIE, ZIELE UND WERTE-MANAGEMENT BEI WINCOR NIXDORF.

**Das stringente Geschäftsmodell.** Zwei Branchen stehen im Fokus unserer Geschäftstätigkeit – Banken und Handel – und dabei insbesondere das Filialgeschäft sowie die damit verbundenen Prozesse und Abläufe.

Beide Branchen sehen sich vielschichtigen Herausforderungen gegenüber – die Informationstechnologie spielt dabei eine immer wichtigere Rolle. Längst hat die IT nicht mehr nur die Funktion, Kosteneffizienz zu garantieren, sondern ist inzwischen auch ein Instrument, um wettbewerbsfähiges Wachstum erst möglich zu machen und voranzutreiben. Die moderne Informationstechnologie hat sich so zu einem Schrittmacher für Veränderungen und damit zu einem entscheidenden Bestandteil des operativen Geschäfts entwickelt.

Zugleich werden die IT-Prozesse immer komplexer und der Umfang des Veränderungsmanagements steigt: Er reicht von der Analyse bestehender Abläufe bis hin zur Konzeption neuer Prozesse, von der Integration neuer Informationstechnologie in die existierende Infrastruktur bis hin zur teilweisen oder kompletten Ausgliederung der operativen Betriebsführung.

Vor diesem Hintergrund hat Wincor Nixdorf seine Geschäftstätigkeit kontinuierlich erweitert. Als vormalig reiner Hardware-Hersteller hat sich das Unternehmen nach und nach angrenzende Leistungsfelder erschlossen. So ist es Wincor Nixdorf gelungen, seinen Anteil an der Wertschöpfungskette bei Veränderungen und Innovationen auf Kundenseite schrittweise auszubauen.

**Kunden noch wettbewerbsfähiger machen.** Bei der strategischen Weiterentwicklung des Unternehmens ist es unser Ziel, weltweit als treibende Kraft Veränderungen bei Retailbanken und Handelsunternehmen voranzubringen. Wir möchten unsere Kunden fit für den Wettbewerb machen, indem wir dabei helfen, deren Prozesse und Abläufe so innovativ, effizient und kundenfreundlich wie möglich zu gestalten. Bei dieser »Partnerschaft bei Veränderungen« nehmen wir unseren Kunden Komplexität ab: Alle Leistungen und die nötige Expertise erhalten sie aus einer Hand. Das hat auch für Wincor Nixdorf Vorteile: Das Unternehmen bündelt seine Stärken, kann wettbewerbsstarke Leistungsangebote unterbreiten und seine Kompetenz systematisch ausbauen. Ein weiterer strategischer Vorteil: Die Konzentration auf unser Kerngeschäft, das Filialgeschäft von Banken und Handelsunterneh-

men, hat dazu geführt, dass wir die Prozesse bei unseren Kunden tiefgreifend verstehen. Unser Portfolio richten wir einzig und allein darauf aus, diese Prozesse zu optimieren.

Fixpunkt all unserer Aktivitäten bleibt stets der Nutzen für den Kunden: Mit unseren Leistungen wollen wir für Banken und Handelsunternehmen einen Mehrwert schaffen – und sie gleichzeitig möglichst langfristig an unser Unternehmen binden.

**Die Wachstumsstrategie.** Um unsere Wachstumsziele in den nächsten Jahren sicher zu erreichen, haben wir vier strategische Ansatzpunkte ausgemacht: Wachstum durch globale Expansion, Wachstum durch Innovation, Wachstum durch High-End-Services und Wachstum durch Geschäfte in benachbarten Branchen. Alle vier Hebel stehen in enger Verbindung zueinander und ergänzen sich – mit jedem einzelnen lässt sich dennoch zusätzliches Wachstumspotenzial erschließen.

**1. Wachstum durch globale Expansion.** Basierend auf unserer Marktführerschaft in Deutschland haben wir in der Vergangenheit unsere Internationalisierung konsequent vorangetrieben. Heute erzielen wir in der Region Europa (inklusive Deutschland) rund 80% unseres Umsatzes.

**Wir setzen alles daran, unsere Position in Deutschland als klarer Marktführer zu festigen und uns auf dem europäischen Kontinent als das führende Unternehmen in unseren Marktsegmenten zu etablieren.**

Die Regionen Asien/Pazifik/Afrika sowie Amerika repräsentieren etwa zwei Drittel des Weltmarktes – deshalb ist es die logische Konsequenz aus unserer Internationalisierungsstrategie, dort weiter zu expandieren.

Unsere Stärke in Europa betrachten wir dabei als gutes Sprungbrett für dieses weitere weltweite Wachstum. Aufgrund der starken Wettbewerbsintensität in unseren Zielbranchen erhalten wir hier zudem wichtige Impulse, um unsere komplexen High-End-Lösungen weiterentwickeln zu können.

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

**Unser Ziel in der Region Amerika ist es, unsere Marktposition im Banking und Retail signifikant auszudehnen.**

Dabei sind die »Emerging Countries« für das globale Wachstum unserer Geschäftsaktivitäten wichtig.

**2. Wachstum durch Innovationen.** Unsere Innovationsstärke bestimmt wesentlich unsere Schlagkraft im Markt. Darum beschäftigen wir heute mittlerweile etwa jeden zehnten unserer Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung (F&E). Wir investieren Jahr für Jahr etwa 4,5% unseres Umsatzes in F&E-Projekte.

**Das Niveau unserer F&E-Aufwendungen halten wir weiterhin hoch, unsere Aktivitäten auf diesem Gebiet bauen wir kontinuierlich aus.**

Schwerpunkte unserer Entwicklungsarbeit sind dabei:

- die Weiterentwicklung konvergenter Basistechnologien, die als Komponenten für die Prozessoptimierung sowohl bei Retailbanken als auch in Handelsunternehmen eingesetzt werden können
- die Verbesserung der Serviceability unserer Hard- und Software, um die Kosten für den Betrieb der Lösungen bei unseren Kunden zu senken
- Software als Schlüssel zur Optimierung von durchgängigen Prozessketten im Filialgeschäft der Retailbanken und des Handels

**3. Wachstum durch ein hochwertiges, umfassendes Services-Portfolio.** Um unseren Anteil an der Wertschöpfungskette bei der Optimierung der Geschäftsprozesse unserer Kunden zu erhöhen, stocken wir unser Leistungsportfolio konsequent auf.

So verfügen wir heute über ein Angebot spezialisierter Wartungs- und Reparaturleistungen, das wir laufend um innovative Komponenten erweitern. Zugleich dehnen wir das weltweite Netzwerk an Ressourcen zur Erbringung unserer Service-Leistungen aus, um das deutliche Wachstum auf diesen Gebieten zusätzlich zu unterstützen.

Beträchtliches weiteres Wachstumspotenzial sehen wir bei sehr komplexen Services, auf die wir daher im Rahmen unserer Wachstumsstrategie einen besonderen Akzent legen.

**Komplexe Dienstleistungen wie Managed Services, Outsourcing und Professional Services bauen wir weiter aus. Wo wir zusätzliches Wachstumspotenzial erkennen, bieten wir diese Leistungen gezielt an.**

**Managed Services und Outsourcing.** Unseren Kunden bieten wir Mehrwert, indem wir ihnen Aufgaben, die nicht zu ihrem Kerngeschäft gehören, ganz oder teilweise abnehmen. Unser Angebot zielt darauf ab, in den Banken- und Handelsfilialen die bestmögliche und effizienteste Betriebsführung der IT-Infrastruktur zu gewährleisten: Zum einen bieten wir »Managed Services« als standardisierte Betriebsführungskonzepte, die sich schnell und unkompliziert umsetzen lassen. Zum anderen ermöglichen wir die weiter gehende Prozessauslagerung im Rahmen von Outsourcing-Projekten. Dabei übernehmen wir den Betrieb der kompletten filialbezogenen IT-Infrastruktur.

**Professional Services.** Weitere attraktive Wachstumfelder sind Consulting, IT-Integration und IT-Anpassung sowie Mitarbeitertraining. Dank dieser Unterstützung können unsere Kunden die Veränderungen in ihren Unternehmen besser und schneller bewältigen.

**4. Wachstum durch Geschäfte in benachbarten Branchen.** Unser Know-how aus dem Filialgeschäft von Retailbanken und Handelsunternehmen ist auch auf andere Branchen übertragbar – vorausgesetzt, sie verfügen über ähn-

liche Kundenprozesse oder ausgeprägte Filialnetze. Postunternehmen, Tankstellenbetreiber und Gastronomieketten sind für Wincor Nixdorf deshalb ebenfalls sehr attraktiv, hier können wir uns mit unserer Expertise Wachstumspotenziale erschließen. Denn auch in den Filialen dieser Unternehmen müssen Prozesse effizient und kundenfreundlich gestaltet und optimiert werden – mit Hilfe von IT-Lösungen. Viele Funktionen und Tätigkeiten verlagern sich dabei auf Selbstbedienungs- oder Automatisierungskonzepte.

Unser Ziel ist es, diese Synergiepotenziale zu nutzen. Wir möchten zusätzliche Aufträge in benachbarten Branchen akquirieren, ohne jedoch unsere Kerngeschäftsfelder Banken und Handel aus den Augen zu verlieren.

**Unternehmensweite Programme zur Umsetzung der Wachstumsstrategie.** Um das angestrebte Wachstum wirksam zu unterstützen und noch wirkungsvoller in den Unternehmensalltag zu integrieren, haben wir mehrere unternehmensweite Programme initiiert, die kontinuierlich fortentwickelt werden. Dabei erleichtern vorab definierte Erfolgsfaktoren die Umsetzung, Überprüfung und Neuentwicklung von Maßnahmen.

So unterstützen wir das Erreichen unserer Marktziele wirkungsvoll durch unser Wachstumsprogramm (»Road to the Top«), das Erreichen der Ertragsziele mit dem erfolgreichen Programm zur Steigerung der Profitabilität (»ProImprove«). Das hohe Niveau an Innovationsfähigkeit und Qualität stellen wir mit einem dafür etablierten Programm sicher (»Innovation & Quality«). Da wir die Kultur unseres Unternehmens (»People with Spirit«) als unabdingbar für unseren bisherigen und zukünftigen Erfolg erachten, haben wir eine eigene Programmatik initiiert, die dazu beitragen soll, diese Kultur lebendig zu erhalten, weiterzutragen und fortzuentwickeln.

## UNTERNEHMENSSTEUERUNG ZUR NACHHALTIGEN WERTSTEIGERUNG.

Unser Ziel ist und bleibt es, den Unternehmenswert von Wincor Nixdorf nachhaltig zu steigern. Messbare Kriterien dafür sind wachsende Ertragskraft, innovative Produkte und Lösungen, steigende Renditen sowie neue und sichere Arbeitsplätze. Maßnahmen und Prozesse richten wir dazu daraufhin aus, ein profitables Konzernwachstum zu sichern und dabei Umsatz- und Ergebnissteigerungen zu erzielen, die über dem Branchendurchschnitt liegen. Unser erfolgsabhängiges Vergütungssystem, das wir in weiten Teilen des Konzerns und über alle Hierarchien hinweg anwenden, stellt ein wichtiges Instrument dar, diese Ziele zu erreichen.

**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. Diese werden auf Konzernebene in zentralen Steuerungsgrößen verdichtet. Erfolgsmessung betreiben wir für die Segmente Banking und Retail, in den Regionen, für Vertriebsgesellschaften und Beteiligungen sowie für die Geschäftsarten Hardware und Software/Services. Auch Produktion, Entwicklung und zentrale Verwaltung sind in dieses System integriert.

Umsatz- und Ergebniswachstum, operative Marge und Cashflow dienen als Steuerungsgrößen für Regionen, Vertriebsgesellschaften und die Kerngeschäftssegmente. Weitere wesentliche Kennzahlen zur Konzernsteuerung sind Bruttoergebnisse und Bruttomargen, Vertriebs- und Verwaltungskosten sowie Working Capital.

Zusätzlich zu den Indikatoren, die die Effizienz des Mitteleinsatzes messen, wenden wir weitere Kennzahlen an: So dienen Qualität, Liefertreue und Warenumschlagshäufigkeit der Beurteilung und Optimierung unseres globalen Produktions-

verbunds. Die zentralen Bereiche verfolgen das Ziel, höhere Kosten durch Produktivitätsfortschritte und Skaleneffekte auszugleichen.

Auch für das nicht operative Geschäft sind Steuerungsgrößen definiert: Der Erfolg lässt sich hier an wertorientierten Kenngrößen wie Finanzergebnis und Konzernsteuerquote ablesen.

**Differenzierte Mehrjahresplanung für alle Ebenen und Bereiche.** Grundlage aller Steuerungs- und Kontrollprozesse ist die jährlich rollierende strategische Planung, in der auch die langfristigen Investitionsschwerpunkte des Konzerns fixiert werden. Diese wiederum bildet die Grundlage für die mittelfristigen Ziele in den Segmenten Banking und Retail sowie für die verschiedenen Einheiten und Funktionen im Konzern.

Budgetziele werden auf der Basis der Mehrjahresplanung festgelegt. Sie fließen in die operativen Planungen der einzelnen Einheiten ein, aus denen detaillierte Ziele und Maßnahmen abgeleitet werden.

Bei der operativen Planung wird auch das Risiken- und Chancenportfolio überprüft: Dies ist die Basis des Risiko- und Chancenmanagements sowie der risikoorientierten Prüfungsplanung der Internen Revision. Monatlich werden aus den aktuellen Ergebnissen und Entwicklungen jeweils Forecasts abgeleitet. So können wir Abweichungen von den vereinbarten Zielen frühzeitig erkennen – und rechtzeitig Maßnahmen einleiten, um unsere Ziele dennoch zu erreichen.

Die realen Planungs-, Kontroll- und Berichtsprozesse werden in IT-Systemen abgebildet. Die stetige Weiterentwicklung und umfassende Integration dieser Informationssysteme stellen sicher, dass alle Konzernbereiche kontinuierlich gesteuert und kontrolliert werden können.

## RAHMENBEDINGUNGEN.

**Weltwirtschaft im Abschwung.** Die Krise auf dem amerikanischen Immobilien- und Hypothekenmarkt wirkte sich im Berichtsjahr auch auf die internationalen Finanzmärkte negativ aus. Begleitet wurde dies von rezessiven Tendenzen innerhalb der amerikanischen Wirtschaft, von steigenden Rohstoffpreisen und neuen Höchstmarken beim Ölpreis. In Summe führten diese negativen Einflüsse zu einer Abschwächung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums weltweit.

Der Ausblick für die Weltkonjunktur hat sich in den vergangenen Monaten deutlich eingetrübt. Als Risiken sehen viele Experten insbesondere die Turbulenzen auf den Finanzmärkten und die Schwäche der US-Konjunktur sowie die hohe Inflation in vielen Ländern. Insgesamt geht der Internationale Währungsfonds (IWF) davon aus, dass die Weltwirtschaft im Jahr 2008 um 3,7% wachsen wird. Im Vorjahr hatte die Wachstumsrate noch bei 5,0% gelegen. Führende Wirtschaftsforschungsinstitute (Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose) haben in der »Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2008« die Prognosen gesenkt und bewerten die Aussichten nun pessimistischer. Sie prognostizieren einen deutlich geringeren Anstieg der Weltproduktion um nur 2,5% im Jahr 2008.

Auch die deutsche Konjunktur bekommt die Auswirkungen dieser krisenhaften Entwicklungen zunehmend zu spüren, so die Einschätzung der Projektgruppe. Diese prognostiziert für 2008 ein Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 1,8%. Die Gefahr einer Rezession sei deutlich gestiegen, so die Wirtschaftsforscher. Andere Experten gehen sogar davon aus, dass sich Deutschland bereits in einer Rezession befindet.

Im Euroraum erwartet die Projektgruppe für 2008 ein Wachstum in Höhe von ca. 1,0%. Eine Vielzahl von Faktoren – die Situation auf den Immobilien- und Finanzmärkten sowie die Entwicklung der Wechselkurse und Rohstoffpreise – wirkte sich belastend aus, so dass der Euroraum voraussichtlich in eine Rezession rutscht.

Für Asien rechnet das Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel (IfW) laut Prognose »Weltkonjunktur im Herbst 2008« von Anfang September für 2008 mit einem Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts um 7,6% – es liegt damit leicht unter dem 5-Jahres-Durchschnitt. Für die bisherigen Wachstumstreiber China und Indien sieht das IfW ein verlangsamtes Wachstum auf dennoch hohem Niveau: Doch auch hier gibt es Risiken – zum Beispiel die steigende Inflation in vielen Ländern.

Die US-Wirtschaft litt auch im Berichtsjahr weiter unter den Auswirkungen der Immobilienkrise. Zur Stabilisierung der Märkte senkte die US-Notenbank den Leitzins in mehreren Schritten auf 1,0%. Der IWF geht davon aus, dass die US-Wirtschaft in 2008 nur um 1,4% wachsen wird.

**Instabile Währungsentwicklung.** Das Geschäftsjahr war von einem gegenüber dem Euro sehr schwachen US-Dollar geprägt: Lag der Euro nach dem Ausbruch der amerikanischen Immobilienkrise und zu Beginn des Geschäftsjahres 2007/2008 noch auf dem Niveau von 1,42 USD, so stieg er im weiteren Verlauf der Krise und getrieben von der Zinsdifferenz zwischen den USA und dem Euroraum bis Mitte Juli 2008 auf einen neuen Höchststand von rund 1,60 USD. Einen Großteil der Kursgewinne hatte der Euro bis zum Geschäftsjahresende allerdings wieder eingebüßt. Am 11. September erreichte der Eurokurs das Jahrestief von unter 1,39 USD. Zum Geschäftsjahresende lag er bei 1,43 USD.

**Entwicklung in der Branche Banken.** Das **Retailbanking** – das Bankgeschäft mit Privatkunden – erwies sich trotz der Krisenstimmung auf den internationalen Finanzmärkten einmal mehr als starkes Geschäftsfeld. Über das gesamte Geschäftsjahr hinweg war hier keine nennenswerte Auswirkung der internationalen Finanzkrise auf die Investitionsbereitschaft erkennbar – und zwar weder auf den etablierten Märkten bei den Investitionen in die Leistungsfähigkeit noch auf den Emerging Markets beim Ausbau der Filialnetze und weiterer Vertriebskanäle.

Das Marktforschungsunternehmen Pierre Audoin Consultants (PAC) hat in einer Marktstudie u. a. die mittelfristige Entwicklung der weltweiten IT-Ausgaben für die unterschiedlichen Vertriebskanäle von Banken (Selbstbedienung, Filiale, Call Center, Mobile, Internet, Sonstige) untersucht. Danach sollen im Zeitraum von 2008 bis 2011 die Investitionen in Hardware weltweit um durchschnittlich ca. 6% p. a. steigen. Für Software und Services in den verschiedenen Vertriebskanälen erwartet PAC weltweit ein Investitionsplus von ca. 7% p. a.

Zu einer weiteren Studie: Wachstum ist der Untersuchung des »Capgemini World Retail Banking Report 2007« zufolge das oberste Ziel von Retailbanken (40% der Befragten), gefolgt von Service-Optimierung (24%) und Kostenreduktion (14%). Weiterhin nannten Retailbanken als wichtigsten Wachstumsfaktor die Vertrieboptimierung: Neben der Kundenbindung und der Neukundenakquisition sind dabei eine verbesserte Betriebssteuerung sowie die stärkere Kundenorientierung von Geschäftsprozessen im Front- und Backoffice entscheidend. Der »Industrialisierung« des Finanzdienstleistungssektors wird ebenfalls hohe Priorität eingeräumt: Mit dem verstärkten IT-Einsatz zur Prozessoptimierung und -automation soll insbesondere die Effizienz gesteigert werden.

Die Wachstumsstrategien von Wincor Nixdorf stimmen mit den von Trend- und Marktforschern beschriebenen Entwicklungen und Prognosen überein.

**Filialgeschäft weiter mit hohem Stellenwert.** Trotz steigender Bedeutung anderer Vertriebskanäle: Die Filiale als »persönliches Gesicht« der Bank bleibt der bedeutendste Kontakt- bzw. Vertriebskanal. Vor allem in etablierten Märkten wie in Deutschland, Europa oder Nordamerika investieren Banken weiterhin in den Ausbau und in die Modernisierung ihrer Filialnetze. Hier sollen Bestandskunden nachhaltig gebunden und Neukunden gewonnen werden. Vorrangige Ziele sind die Steigerung der Vertriebsleistung und die Optimierung der Prozesse. Daneben werden Mall-Konzepte, Erlebnisfilialen oder reine Beratungsfilialen erprobt sowie spezifische Filialen (Seniorenbank, Jugendbank) getestet, um die Kundenbindung zu steigern und kundenspezifische Angebote zu positionieren.

In vielen Schwellenländern erweitern Retailbanken ihre Präsenz sowohl über Filialen als auch über Selbstbedienungs-Angebote.

**Der Mix aus unterschiedlichen Vertriebskanälen wird wichtiger.** Kommunikationsmittel wie Internet oder Mobiltelefon haben das Verhalten von Bankkunden verändert: Die Kunden sind heute wesentlich preissensibler, flexibler und informierter, und sie nutzen die Freiheit, sich aus der breiten Palette an Angeboten das jeweils günstigste auszuwählen. Banken reagieren, indem sie einen strategisch optimalen Mix für ihre Vertriebskanäle entwickeln, ihre Angebote über diverse Kanäle verfügbar machen und kanalspezifisch aufbereiten.

Die Herausforderung für die IT besteht darin, Kundendaten für die unterschiedlichen Vertriebskanäle sowie die Prozesse selbst nutzbar zu machen und einen durchgängigen Zugriff auf alle Informationen zu ermöglichen.

**Automatisierung schreitet voran.** Retailbanken setzen immer stärker auf Automatisierung. In erster Linie sollen Bankkunden damit einen schnelleren Service erhalten – zum Beispiel bei der Bearbeitung von Anfragen. Zudem wollen sich Banken in Standardprozessen weitere Rationalisierungspotenziale erschließen.

**Trends in der Selbstbedienung: Neue Dienste und Werbung.** Weltweit nutzen Banken Selbstbedienungstechnologien nicht nur, um Standardtransaktionen wie Ein- und Auszahlungen zu automatisieren. Zunehmend gehen sie auch dazu über, durch weitere, neue Angebote die Effizienz der existierenden SB-Netzwerke auszubauen. So können Bankkunden in vielen Ländern am Geldautomaten auch Veranstaltungstickets erwerben, Rechnungen begleichen oder Einzahlungen mit Bargeld oder Schecks vornehmen. Zunehmend werden SB-Systeme auch zur Übermittlung von Werbebotschaften genutzt – in Verbindung mit Customer-Relationship-Management (CRM)-Systemen kann Werbung sogar individualisiert auf die Bankkunden zugeschnitten werden.

**Kostendruck, Übernahmen und Fusionen führen dazu, IT-Infrastrukturen zu vereinheitlichen.** IT-Infrastrukturen können, besonders wenn sie auf proprietären Software-Lösungen beruhen, zu hohen Kosten in der Unterhaltung führen. Daher tendieren immer mehr Geldinstitute zum Einsatz serviceorientierter und unternehmensweit einsetzbarer Software-Architekturen. Diese erweisen sich aus Kostengründen als angemessener, um mit den Herausforderungen umgehen zu können, die sich aus laufend notwendigen Aktualisierungen oder Erweiterungen um zusätzliche Vertriebskanäle oder Funktionen ergeben. Die Architekturen vermindern zudem die Komplexität bei Internationalisierungsvorhaben oder Zusammenführungen von Geldinstituten als Folge von Übernahmen oder Fusionen, die insbesondere im Zuge der weltweiten Finanz- und Bankenkrise verstärkt zu verzeichnen sind.

**Outtasking und Outsourcing.** Viele Banken übertragen das Management und den Betrieb der installierten IT-Infrastruktur an externe Dienstleister, um sich voll auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren und gleichzeitig die Kosten für den Betrieb zu senken. Dies gilt in zunehmendem Maße auch für Retailbanken, die Aufgaben wie Betriebsführung der SB-Systeme oder der filialbezogenen IT in die Hände externer Dienstleister legen.

**Entwicklung in der Handelsbranche.** In den etablierten Märkten Europas und in den USA investierten Handelsunternehmen im Berichtsjahr nur zurückhaltend in grundlegend neue Technologien zur Automatisierung. Damit stellte sich die Branche auf die sich eintrübenden wirtschaftlichen Aussichten ein. Gleichwohl führte der scharfe Wettbewerbsdruck dazu, dass Ersatzinvestitionen mit der Einführung neuer Soft- und Hardware verbunden wurden, um weitere Rationalisierungspotenziale zu heben. In den Emerging Markets geht die Expansion der internationalen Handelskonzerne weiter. Dabei übertragen sie zumeist ihre bewährten Geschäftsmodelle, treffen jedoch vor Ort zunehmend auch auf innovative und wachsende lokale Anbieter.

Der generelle Trend zur Differenzierung der Betriebstypen und der Sortimente hielt weltweit an. Parallel dazu entwickeln viele Handelsunternehmen neue Service- und Dienstleistungskonzepte. Insbesondere Investitionen in moderne Kassensysteme spielen dabei eine wesentliche Rolle. Insgesamt sagen die Marktforscher von PAC für den Handel weltweit ein durchschnittliches jährliches Wachstum der Ausgaben für Filial-Hardware von 4% für die Jahre 2007 bis 2011 voraus. Bei Filial-Software/-Services prognostiziert PAC ein durchschnittliches Plus von ca. 6% p.a.

Die Entwicklung bei den Handelskonzernen im Berichtsjahr lässt sich in folgenden wesentlichen Trends zusammenfassen:

**Optimierung der Kunden-Services und der Prozesseffizienz.** Angesichts des harten Wettbewerbs im Handel sind der Kampf um Kostenvorteile ebenso wie Anstrengungen, sich mit mehr Kundenfreundlichkeit vom Wettbewerb abzuheben, wichtige Kriterien bei Investitionen.

**Checkout:** Als einer der Innovationsschwerpunkte in der Handelsfiliale erweist sich der Prozess der Registrierung der gekauften Waren und des Bezahlens (Checkout-Prozess). Derzeit beschäftigen sich weltweit nahezu alle großen Handelskonzerne mit neuen Konzepten für den Checkout-Bereich an der Kasse. Das Spektrum reicht dabei von reinen SB-Konzepten über mitarbeiterbediente Technologien bis hin zu Mischformen. Wichtige Aspekte für mehr Kundenfreundlichkeit sind dabei geringere Wartezeiten an der Kasse sowie längere Öffnungszeiten oder zusätzliche Beratungsleistungen bei gleichem Personalbestand. Ebenso sollen modifizierte Kassenabläufe die Prozesskosten senken sowie die Datengenerierung und ihre Einbindung in die Konzern-IT verbessern. Als konservativere Variante nutzen viele Handelskonzerne Ersatzinvestitionen, um ihre elektronischen Kassensysteme durch neue leistungsfähigere Systeme zu ersetzen, die, verbunden mit der entsprechenden Software, wesentlich zu einem besseren Management der Prozesse in der Filiale beitragen.

**Automatisierung:** Erhebliches Verbesserungspotenzial bietet der Umgang mit Bargeld in der Handelsfiliale und im jeweiligen Backoffice. Auch die automatisierte Rücknahme von Leergut trägt dazu bei, die Prozesseffizienz deutlich zu heben und gleichzeitig mehr Kundenfreundlichkeit zu erreichen. Ebenso kommen Kiosk- sowie Visual-Merchandising-Lösungen (elektronische Werbeplakate für die Produktpräsentation, für Aktionshinweise und als Werbeträger) zunehmend zum Einsatz, um die Verkaufsleistung zu erhöhen.

**IT-gestützte Services für Kunden:** Handelsunternehmen setzen verstärkt auf neue, oft IT-gestützte Service- und Dienstleistungskonzepte, um sich positiv von der Konkurrenz abzuheben. Ein Beispiel ist die mobile Shopping-Technologie: So können Kunden mit kleinen Handhelds beim Einkaufen im Supermarkt die Ware selbst scannen. Ihr Vorteil: laufende Kostentransparenz und weniger Wartezeit an der Kasse! Aber auch vom Service-Personal können mobile Endgeräte genutzt werden – etwa zur laufenden Nachbestellung von Waren. Ein weiteres Beispiel für die Nutzung moderner Technologien sind elektronische Displays zu Informations- und Werbezwecken. Voraussetzung für die Nutzung dieser Technologien ist die Vernetzung mit Zentralsystemen, die einen ständigen Datenaustausch sicherstellt.

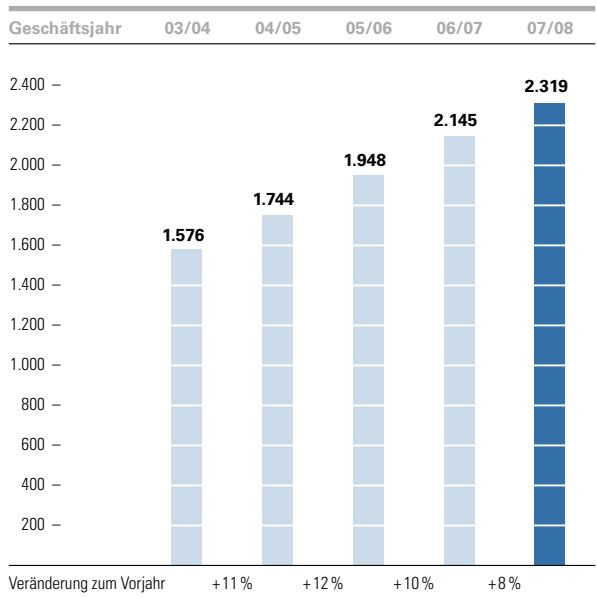
**IT-Standardisierung vorantreiben.** Insbesondere multinationale Handelsunternehmen vertrauen immer häufiger auf international einheitliche Hard- und Software sowie auf unternehmensweit einsetzbare Dienstleistungen. Die Unternehmen wählen deshalb verstärkt eine einheitliche Software-Plattform für alle Filialen aus, die dann lediglich länderspezifisch angepasst wird. Wichtig für die Zukunftsfähigkeit ist allerdings, dass die Software unterschiedliche Anwendungen – mobil, stationär, selbstbedient oder mitarbeiterbedient – unterstützt. Wichtig ist außerdem, dass sich die Filialsoftware in die Zentralsysteme integrieren lässt.

## GESCHÄFTSVERLAUF KONZERN.

Bereits zu Beginn dieses Geschäftsjahres war Wincor Nixdorf von einem Umsatzwachstum in Höhe von 8% und einer Ergebnissteigerung um 10% ausgegangen. Eine Prognose, die seitdem nicht nach unten korrigiert werden musste, obwohl sich die Rahmenbedingungen gegenüber der ursprünglichen Planung deutlich verschlechterten.

**Erfreuliche Umsatzentwicklung.** Der Konzernumsatz stieg im Geschäftsjahr 2007/2008 um 8% auf 2.319 Mio. € (2006/2007: 2.145 Mio. €). Bereinigt um die Wechselkurseffekte zwischen Euro und US-Dollar ergab sich ein Wachstum um 11%.

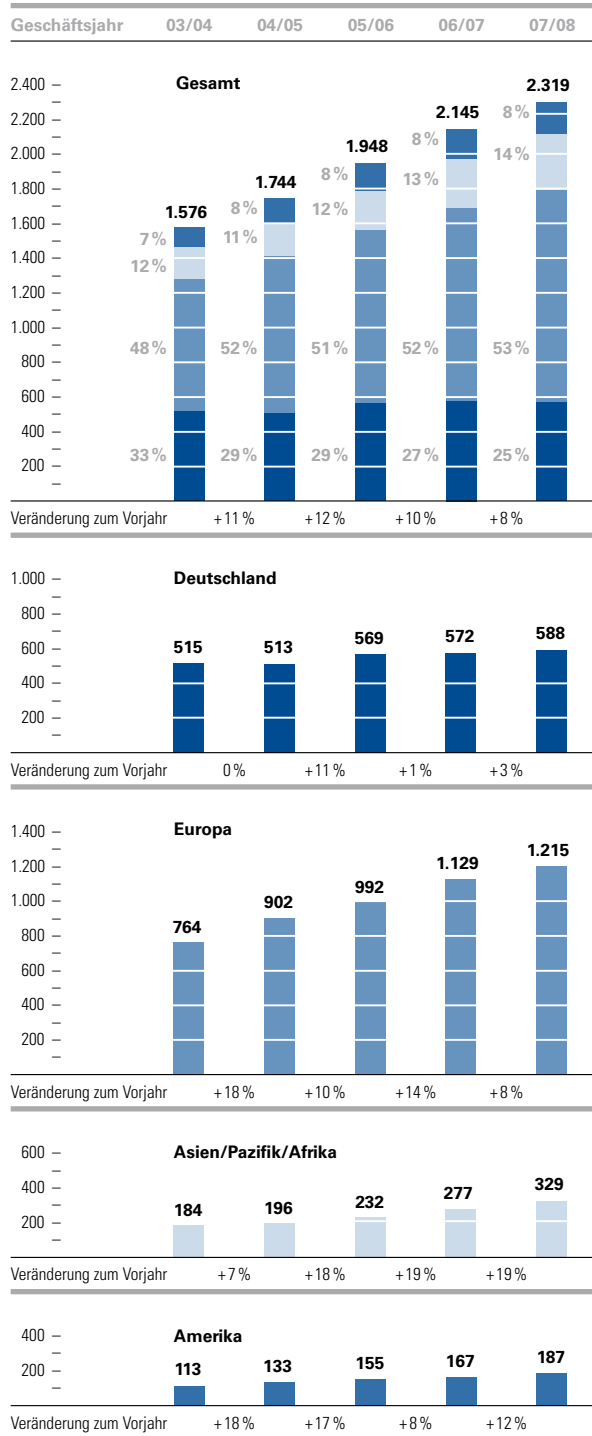
### Umsatzentwicklung. in Mio. €



**Entwicklung in den Regionen.** Besonders erfolgreich entwickelte sich im Berichtszeitraum erneut das Auslandsgeschäft: Es trug ganz wesentlich zum Konzernwachstum bei. Dabei hat die Expansion in Wachstumsregionen die Umsatzentwicklung zusätzlich gestärkt.

**Veränderung der regionalen Umsatzentwicklung.**

in Mio. €



In Deutschland blicken wir auf einen leichten Anstieg des Geschäfts zurück: Hier steigerte Wincor Nixdorf den Umsatz um 3% (2006/2007: 1%). Insgesamt wurden Umsatzerlöse in Höhe von 588 Mio. € (2006/2007: 572 Mio. €) erzielt und damit eine Inlandsquote am Weltumsatz von 25% erreicht (2006/2007: 27%).

In der Region Europa (ohne Deutschland) stiegen die Erlöse um 8% (2006/2007: 14%) auf 1.215 Mio. € (2006/2007: 1.129 Mio. €). Die Region erzielte mit 53% (2006/2007: 52%) den größten Anteil am gesamten Konzernumsatz.

In der Region Asien/Pazifik/Afrika hat sich das Geschäft erneut hervorragend entwickelt: Auf US-Dollar-Basis sind die Erlöse um 34% gegenüber dem Vorjahreswert gestiegen (2006/2007: 30%). Umgerechnet in Euro legte der Umsatz um 19% auf 329 Mio. € (2006/2007: 277 Mio. €) zu und erreichte damit einen Anteil von 14% am Gesamtumsatz des Konzerns (2006/2007: 13%).

In der Region Amerika stiegen die Umsatzerlöse in US-Dollar um 27% (2006/2007: 17%); in Euro entsprach dies einem Anstieg um 12% auf 187 Mio. € (2006/2007: 167 Mio. €). Der Anteil dieser Region am Konzernumsatz betrug wie im Vorjahr 8%.

**Entwicklung nach Geschäftsarten.** An den Umsatzerlösen gemessen wuchs das **Hardware-Geschäft** im Berichtsjahr um 7% auf 1.346 Mio. € (2006/2007: 1.254 Mio. €). Der Anteil am Gesamtumsatz betrug damit wie im Vorjahr 58%. Deutlich zugelegt hat der Absatz von High-End-Systemen wie zum Beispiel multifunktionalen Geldautomaten und Automated-Checkout-Systemen.

Ganz im Zeichen des weltweiten Wettbewerbs- und Kostendrucks hat Wincor Nixdorf bereits vor einigen Jahren einen globalen Produktionsverbund etabliert. Dieser ermöglicht es, auf Markterfordernisse flexibel und zeitnah zu reagieren. Zum Produktionsverbund gehören neben den deutschen Standorten Paderborn und Ilmenau die Werke in Singapur, Shanghai (China) und in São Paulo (Brasilien). Innerhalb dieses Verbundes blieben die Werke in Deutschland Lieferant für höherer-

tige mechatronische Komponenten sowie für Recycling- und Deposit-Systeme.

Effizienz und Qualität – auf diesen Aspekten liegt auch in der Fertigung unser ständiges Augenmerk. So haben wir im Berichtsjahr in unserem Werk in Paderborn die neue Lackieranlage in Betrieb genommen, die sowohl bei Umwelt- als auch bei Fertigungsstandards den höchsten Ansprüchen genügt. Am Standort Ilmenau wurde im Februar 2008 der neue Gebäudekomplex bezogen. Dort entwickeln und produzieren wir Leergutrücknahmesysteme und die dazugehörige Software. Vertrieb, Kundenbetreuung und Service für dieses Geschäftsgebiet werden ebenfalls von hier aus gesteuert.

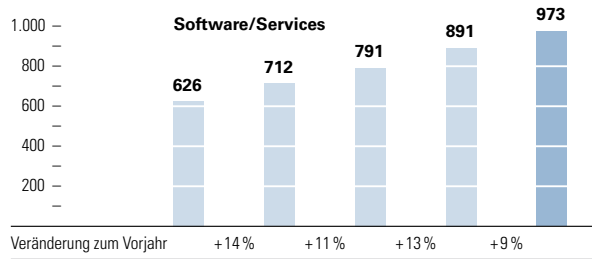
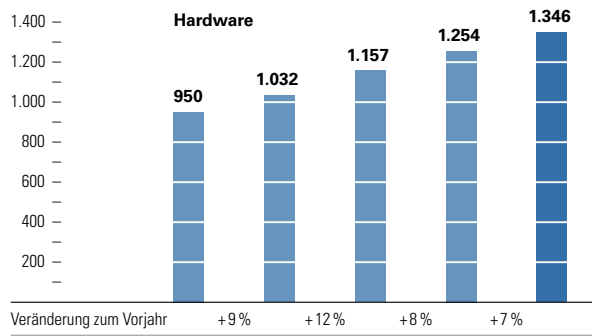
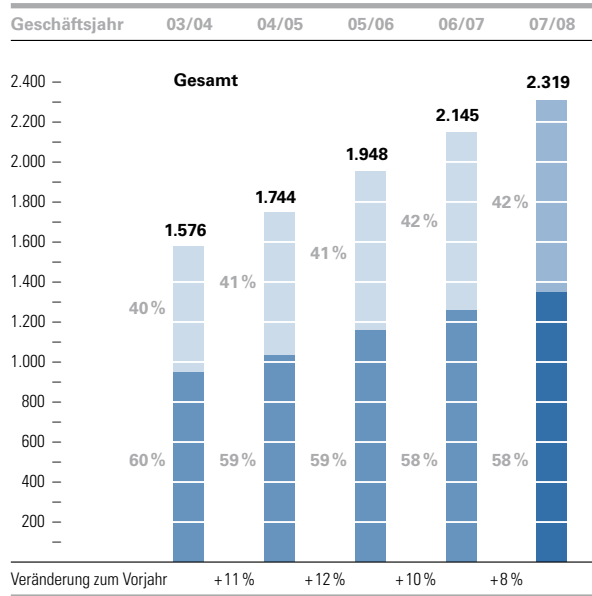
Bereits im Geschäftsjahr 2006/2007 haben wir den Produktionsstandort in Shanghai ausgebaut – im Berichtsjahr wurde er weiter gestärkt: Neben Produkten für den Handel sollen dort in Zukunft auch Geldautomaten insbesondere für den chinesischen Markt produziert werden. Der Standort Singapur bleibt dagegen unsere Drehscheibe für alle Aktivitäten in der Region Asien/Pazifik/Afrika und die Zentrale für die Produktion in der Region.

Wincor Nixdorf hat den globalen Produktionsverbund dezentral nach dem Prinzip »local for local« organisiert: Die Produktionsstätten in Singapur, Shanghai und São Paulo decken den Bedarf der Kunden in ihren Regionen so weit wie möglich selbst. Sofern über Prozessinnovationen möglich, gilt dies auch für unsere deutschen Produktionsstandorte und Lieferungen nach Europa. Das Prinzip »local for local« erlaubt es uns, schneller und flexibler auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen und so am Wachstum der Regionen stärker zu partizipieren. Ein weiterer Vorteil: Das höhere Produktions- und Einkaufsvolumen in den lokalen Märkten verringert den Einfluss von Währungsschwankungen.

Im Geschäftsjahr 2007/2008 wurden die Prozesse an allen Produktionsstandorten weiter standardisiert und optimiert: So haben wir durch eine weltweit einheitliche IT-Plattform für die Fertigungssteuerung unsere Produktivität erneut gesteigert. Ebenso optimierten wir das weltweite Lieferantenmanagement sowie die Planung und Steuerung der Einkaufsvolumina und Werkkapazitäten weiter. Zudem hat Wincor Nixdorf damit begonnen, Prinzipien der Lean Production an allen Standorten einzuführen.

**Umsatzaufteilung Hardware und Software/Services.**

in Mio. €



Die Umsatzerlöse für **Software/Services** erhöhten sich im Geschäftsjahr um 9% auf 973 Mio. € (2006/2007: 891 Mio. €). Die Geschäftsart Software/Services umfasst alle dienstleistungsorientierten Angebote des Unternehmens: den Verkauf von Software-Lizenzen, die Beratung der Kunden in allen Aspekten neuer Lösungen sowie die Implementierung und Integration vor Ort (»Professional Services«). Hinzu kommen sämtliche Dienstleistungen, die einen kostengünstigen und reibungslosen Betrieb der bei den Kunden installierten IT gewährleisten.

Der Anteil des Software/Services-Geschäfts am Gesamtumsatz erreichte auch im Berichtsjahr wieder 42% (2006/2007: 42%). Die hohe Wachstumsrate beim Umsatz zeigt den anhaltenden Ausbau der Dienstleistungen, wenn auch der stabile Anteil am Gesamtumsatz dies aufgrund der ebenfalls sehr guten Entwicklung im Hardware-Geschäft noch nicht widerspiegelt.

Im Bereich **Software** hat Wincor Nixdorf seine Position als Innovationsführer erfolgreich ausgebaut:

Im Segment Banking stieß insbesondere die Retail Banking Solution Suite (ProClassic/Enterprise) auf großes Interesse. Diese führt die Hauptprozesse im Retailbanking (Vertrieb und Marketing/Service- und Supportleistung) in Kanal-, IT-Integrations- und Kundenbereiche zusammen und steuert übergreifende Prozesse. Banken erschließen sich bei der Nutzung Vorteile wie eine einfache und schnelle Integration der Vertriebskanäle sowie eine verbesserte Aufbereitung von Informationen aus anderen Kanälen. Im Segment Retail wurde im Berichtsjahr die TP Application Suite mit einem deutlich erweiterten Leistungsumfang vorgestellt: Die neuen Funktionen unterstützen die Standardisierung von Prozessen entlang der Wertschöpfungskette – von der Logistik bis zur Kasse – auch über Ländergrenzen hinweg.

Keine Software ohne Implementierung: Entsprechend gut entwickelt sich auch das Geschäft mit Integrationsleistungen, das Wincor Nixdorf in den kommenden Jahren deutlich ausbauen will. Auch das Geschäft mit Beratungsleistungen soll in den kommenden Jahren deutlich expandieren.

Im Geschäftsfeld **Services** weist der Trend, getragen vom guten Banking-Geschäft, ungebrochen nach oben. Den größten und zudem dynamisch wachsenden Anteil am Geschäftsvolumen halten die **produktbezogenen Services**. Dabei handelt es sich in der Regel um mehrjährige Verträge, die Installation, Wartung und Instandhaltung der Kundensysteme beinhalten.

Ein weiteres Services-Feld ist das operative Betreiben der IT-Infrastruktur im Rahmen definierter Aufgaben: Diese **Managed Services** entlasten den Kunden beim Betrieb der installierten IT-Basis und optimieren seine Geschäftsprozesse. In diesem Bereich konnten wir insbesondere mit standardisierten Leistungspaketen punkten. Diese beinhalten den Remote-Service (netzgestützte Fernüberwachung) sowie die Inventarisierung und Software-Verteilung.

Unser am weitesten reichendes Service-Angebot schließlich ist das **Outsourcing**: Dabei übernehmen wir vor allem für Banken den teilweisen oder kompletten Betrieb von filialbezogenen IT-Infrastrukturen und Anwendungen inklusive der Selbstbedienungsgeräte und Netzwerke. Dabei bieten wir die technische und operative Transaktionsabwicklung an Geldautomaten sowie die Steuerung und Überwachung des Geldkreislaufs an – kurz: den kompletten Betrieb von SB-Applikationen und ihrer Infrastrukturen. Auf diesem Gebiet haben wir im Berichtsjahr unsere Aktivitäten in Deutschland und Großbritannien weiter ausgebaut (vgl. Segment Banking).

Technologische Basis für die Steuerung und Abwicklung unserer gesamten Service-Leistungen ist die »Services Plattform«. Sie bildet die Grundlage für die Fernüberwachung und -kontrolle der Kundensysteme beziehungsweise -geräte und sorgt für stabile Prozesse und deren gleichbleibend hohe Qualität: Alle Störungen können global erfasst sowie die notwendigen Maßnahmen automatisiert angestoßen und standardisiert abgewickelt werden. Außerdem kann der Kunde sich über ein Portal jederzeit über den aktuellen Betriebsstatus seiner Systeme informieren, Verfügbarkeiten mittels Reports prüfen und Bestandsinformationen einholen.

Zu Logistik-Services: Wir richteten im Berichtsjahr in Deutschland ein Rollout-Center ein, das in Zukunft auch andere europäische Länder bei großen Rollout-Projekten unterstützen soll. In Singapur haben wir im Berichtsjahr ein neues Logistikzentrum in Betrieb genommen.

**Kostenentwicklung.** Ziel von Wincor Nixdorf war es auch in diesem Jahr, mithilfe des konzernweiten Programms »ProImprove« die Kostenstruktur zu verbessern. Die Bruttomarge des Umsatzes vor Ergebnisbelastung aus dem Carve-out ging im Geschäftsjahr 2007/2008 leicht um 0,2% auf 27,4% (2006/2007: 27,6%) zurück.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen im Berichtszeitraum um 8 Mio. € auf 105 Mio. € (2006/2007: 97 Mio. €) und lagen somit um 8% über dem Vorjahreswert. Die F&E-Quote belief sich wie im Vorjahr unverändert auf 4,5%.

Die Vertriebs- und Verwaltungskostenquote bezogen auf die Umsatzerlöse konnte durch konsequentes Kostenmanagement um 0,4 Prozentpunkte auf 14,0% (2006/2007: 14,4%) gesenkt werden. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten inklu-

sive der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen beliefen sich auf insgesamt 325 Mio. € (2006/2007: 308 Mio. €).

**Ergebnisentwicklung.** Wincor Nixdorf konnte bedingt durch eine sehr gute Umsatzentwicklung und ein effizientes Kostenmanagement seine Ertragskraft auch in diesem Jahr stetig verbessern. So stieg das operative Ergebnis vor Abschreibungen auf Produkt-Know-how (EBITA) um 11% und erreichte 206 Mio. € (2006/2007: 186 Mio. €). Die EBITA-Rendite verbesserte sich um 0,2 Prozentpunkte auf 8,9% (2006/2007: 8,7%).

Das Ergebnis vor Ertragsteuern erhöhte sich um 20 Mio. € auf 181 Mio. € (2006/2007: 161 Mio. €). Dies entspricht einem Anstieg um 12%. Der effektive Konzernsteuersatz wurde im Berichtsjahr im Wesentlichen durch eine Senkung des Körperschaftsteuersatzes in Deutschland beeinflusst und sank demzufolge auf 30% (2006/2007: 32%).

Das Periodenergebnis stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 127 Mio. € und lag damit um 18 Mio. € bzw. 17% über dem Vergleichswert des Vorjahres von 109 Mio. €. Dadurch verbesserte sich die Umsatzrendite des Periodenergebnisses auf 5,5% (2006/2007: 5,1%).

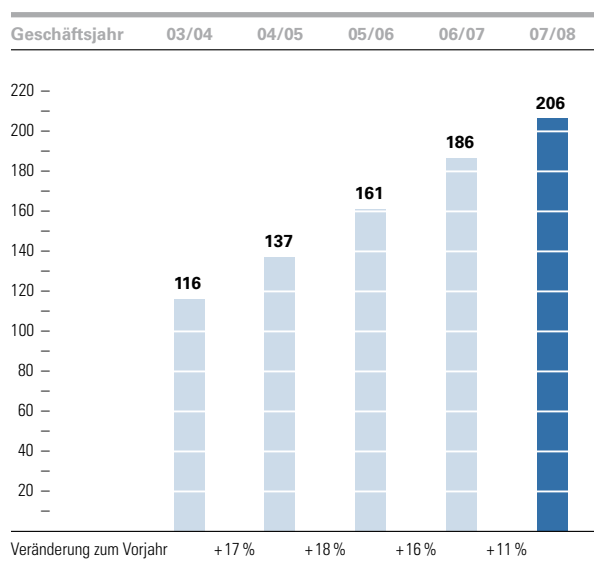
Die erhöhte Ertragskraft spiegelt sich auch im Periodenergebnis vor Carve-out-Aufwendungen wider. Das Ergebnis kletterte um 14% auf 135 Mio. € (2006/2007: 118 Mio. €).

**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 Ergebnisbelastungen aus dem Carve-out.

Das entspricht für das Berichtsjahr einer Dividende von rund 2,13 € je Aktie und damit einem Anstieg von 13% gegenüber der regulären Vorjahresdividende von 1,88 €. In 2006/2007 wurde zusätzlich ein Sonderdividendenbetrag von 0,90 € je Aktie ausgezahlt.

**EBITA-Entwicklung.**

in Mio. €

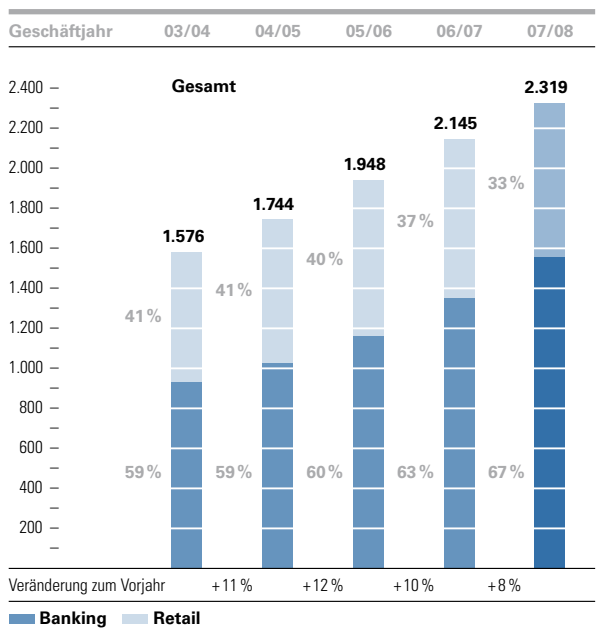


Der Bilanzgewinn der Wincor Nixdorf AG belief sich zum 30. September 2008 auf 151.753 T€. Dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung wird eine Ausschüttung von 2,13 € je Aktie vorgeschlagen. Zum Zeitpunkt der Freigabe dieses Berichts durch den Vorstand entsprach dies einer Ausschüttung in Höhe von 67.444 T€. Der verbleibende Betrag wird auf neue Rechnung vorgetragen. Die Dividende wird vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung am 20. Januar 2009 ausgezahlt.

### GESCHÄFTSVERLAUF SEGMENTE.

Das Umsatz- und Ergebniswachstum im Wincor Nixdorf-Konzern resultierte im abgelaufenen Geschäftsjahr überwiegend aus der sehr guten Entwicklung des Segments Banking, das seinen Anteil am Gesamtumsatz auf 67% steigerte (2006/2007: 63%). 33% entfielen auf das Segment Retail (2006/2007: 37%).

**Umsatzaufteilung Banking und Retail.** in Mio. €

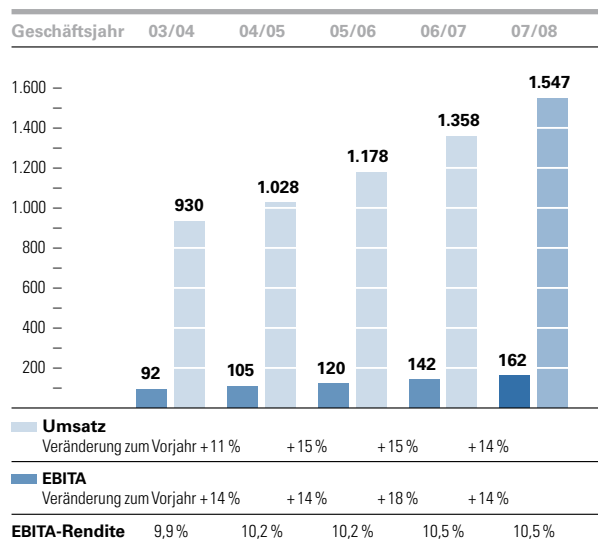


### SEGMENT BANKING.

Das Segment Banking hat seinen Umsatz in 2007/2008 erneut sehr deutlich erhöht: um 14% auf 1.547 Mio. € (2006/2007: 1.358 Mio. €). Dabei lagen sowohl das Hardware- als auch das Software/Services-Geschäft im Plus. Das Umsatzwachstum bei konsequentem Kostenmanagement ließ das Segment-EBITA ebenfalls um 14% auf 162 Mio. € (2006/2007: 142 Mio. €) steigen. Die EBITA-Rendite lag wie im Vorjahr unverändert bei 10,5%.

Ausschlaggebend für den sehr guten Erfolg des Segments ist die konsequente Weiterentwicklung des Leistungsportfolios: Unser Anspruch ist es, Prozesse in Bankfilialen und angrenzenden Feldern des Retailbankings durch optimal aufeinander abgestimmte Hardware, Software und Services kontinuierlich zu optimieren.

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



**Prozesse automatisieren, in die Selbstbedienung verlagern.** Standardtransaktionen werden immer häufiger in die Selbstbedienung verlagert – ein Trend, den Wincor Nixdorf mit einem Portfolio unterstützt. Das Portfolio erwei-

tert zugleich die Nutzungsmöglichkeiten bereits existierender Systeme. Beispiele sind multifunktionale Systeme, die das Einzahlen von Banknoten, Münzen und Schecks ebenso erlauben wie die Bezahlung von Rechnungen. Zusätzliche Umsätze können Banken dabei durch weitere SB-Funktionen erzielen: das Aufladen von Mobilfunkkarten etwa oder der Verkauf von Tickets. Und nicht nur das: Durch neue Software-Bausteine und die Integration von CRM-Software wird die Nutzung von SB-Systemen auch als gezielter Werbeträger möglich.

**Service und Outsourcing.** Attraktive Wachstumschancen für Wincor Nixdorf liegen auf dem Gebiet der Dienstleistungen für filialbezogene IT. Neben produktbezogenen Services eröffnen dabei Managed Services angesichts des hohen Kostendrucks im Retailbanking gute Wachstumsmöglichkeiten. Das sind innovative Leistungspakete zur Erhöhung der Verfügbarkeit bei gleichzeitiger Senkung der Kosten, durch die der bisherige bankeigene IT-Betrieb nach außen verlagert wird. Aussichtsreich sind zudem Angebote wie das Transaction Processing. Diese ermöglichen, die eigene Fertigungstiefe zu verringern und kostenintensive Filialprozesse ebenfalls an externe Dienstleister auszulagern.

**Software für konsistente Datennutzung und Integration.** Eine wesentliche Anforderung an IT lautet, Kundendaten für die unterschiedlichen Vertriebskanäle – Filiale, Selbstbedienung, Internet- und Mobile Banking – nutzbar zu machen und einen durchgängigen Zugriff auf alle Informationen zu ermöglichen. Immer mehr Banken führen daher ihre Vertriebskanäle auf einer einzigen Software-Plattform zusammen und vereinheitlichen dadurch Anwendungen über alle Kanäle und die verschiedenen Endgeräte hinweg. Durch eine solche Integration werden nicht nur die Bankleistungen und Vertriebsmöglichkeiten an der Kunde-Bank-Schnittstelle (SB und Filiale) verbessert. Gleichzeitig lässt sich die IT-Infrastruktur vereinheitlichen. Als serviceorientierte Architektur (SOA) ist die Software nach dem netzzentrischen Prinzip konzipiert.

Damit stehen neue Funktionen nach einmaliger Entwicklung für alle Vertriebskanäle bereit und können wiederverwendet werden.

**Professional Services für Banken erweitert.** Im Berichtsjahr bauten wir unser Angebot auf den mit Software verbundenen Leistungsfeldern aus: Banken sind auf individuelle IT-Lösungen angewiesen, ohne dabei auf die Verwendung von Standardkomponenten verzichten zu wollen. Diesen teilweise widerstrebenden Anforderungen stellen wir uns. Dabei spielen die unterschiedlichen Bausteine unseres Software-Portfolios eine wichtige Rolle. Als Standard-Software geliefert ermöglichen sie bereits eine Reihe wesentlicher Funktionalitäten. Darauf aufbauend entwickeln wir individuelle, auf die Prozesse und Bedürfnisse der jeweiligen Kunden zugeschnittene Anwendungen. Hierfür steht unseren Kunden ein spezialisiertes Leistungsangebot zur Verfügung. Es reicht von der IT-Strategieberatung über die Konzeption und Implementierung der entsprechenden Lösungen bis zur Wartung und Aktualisierung dieser Anwendungen. Zusätzlich bieten wir die im Zuge der Entwicklung individueller Anwendungen notwendigen bankfachlichen Beratungsleistungen. Unsere Expertise liegt dabei heute auf den Gebieten Vertriebs- und Service-Prozesse, Cash Management, Transaktionsverarbeitung, Sicherheit und IT-Infrastruktur.

**Die Filiale ganzheitlich entwickeln und managen.** Damit Banken ihre Filialen produktiv, effizient und vertriebsorientiert einsetzen können, hat Wincor Nixdorf ein neues, umfassendes Konzept vorgestellt. Es reicht von der Analyse der Filialprozesse über die Übernahme der Generalunternehmenschaft in den Bereichen Planung, Projektmanagement und Ausführung bis hin zur Übergabe der schlüsselfertigen Zweigstelle. Ein weiteres Modul beinhaltet Trainings, um die Stärken der Mitarbeiter bei Beratung und Verkauf zu verbessern. Ein anderer Baustein umfasst den kompletten Betrieb der IT-Filialinfrastruktur und der Systeme.

**Sicherheit entlang der gesamten Prozesskette.** Im Berichtsjahr erweiterten wir unser Angebot. Wir decken damit ein breites Leistungsspektrum ab: von der System- bis hin zur Gebäudesicherheit und der Sicherung von Bargeld-Logistikprozessen. Darüber hinaus begleitet Wincor Nixdorf seine Kunden in dem gesamten Prozess von der Analyse, Entwicklung und Realisierung einer neuen Lösung bis hin zu deren Betrieb.

**Den Cash Cycle managen.** Unser Prozess-Know-how rund um die Bargeld-Prozesse in Banken haben wir im Berichtsjahr weiter ausgebaut. Als Dienstleister optimieren wir für unsere Kunden die Geldströme bei der Ver- und Entsorgung. Wir analysieren alle Prozesse, sowohl im gesamten Kreislauf zwischen Bank, Kunden und Zentralbanken als auch auf Systemebene. Ein neues Modul unserer Retail Banking Solution Suite bietet noch einen weiteren Vorteil: Mit diesem Modul können wir die Bargeldbestände nicht nur in einzelnen Cash Points, sondern über das ganze Filialnetz optimieren.

**Entwicklung in den Regionen.** Das Banking-Geschäft in **Deutschland** ist gewachsen. Besonders die Automatisierung von Abläufen in Bankfilialen und die Verlagerung von Standardtransaktionen auf Selbstbedienungstechnologie stieß auf großes Interesse. Nachgefragt wurden außerdem Lösungen zur Vereinheitlichung von IT-Infrastrukturen sowie das Outsourcing-Angebot. Wichtige neue Projekte gab es zudem im Bereich Professional Services.

Unser hohes Wachstum in **Europa** setzte sich fort. In den Ländern Westeuropas investierten die Banken vor allem in die Automatisierung ihrer Filialen sowie in innovative Software. Auf der Hardware-Seite waren darüber hinaus vor allem in den westeuropäischen Ländern Lösungen zur Optimierung des Bargeldkreislaufs besonders gefragt, insbesondere intelligente selbstbediente Einzahl- (Deposit-) und kombinierte Einzahl-/Auszahl-Systeme (Recycling). Auch in Osteuropa hat sich Wincor Nixdorf gut entwickelt.

In der Region **Asien/Pazifik/Afrika** waren vor allem unsere Produkte für selbstbediente Ein- und Auszahlprozesse sehr gefragt. Insbesondere in den stark bargeldorientierten asiatischen Ländern, in denen viele »kleine« Scheine im Umlauf sind, interessierten sich die Banken für kombinierte Ein-/Auszahl zur Vereinfachung des Cash Handlings. In Australien gelang uns nach erfolgreicher Zertifizierung unserer Systeme der Markteintritt.

Das Geschäft in der Region **Amerika** entwickelte sich trotz der Finanzmarktkrise überaus positiv. Sowohl Intelligent-Deposit-Systeme als auch Geldautomaten und automatische Kassentresore wurden dort verstärkt nachgefragt. In den USA spielten dabei Systeme zur automatischen Erkennung und Annahme von Banknoten und Schecks eine besondere Rolle. Weitere bedeutende Aufträge erhielten wir von großen kanadischen Banken. Auch in Lateinamerika hat die Nachfrage namhafter Banken unsere Marktposition gestärkt.

**Entwicklung nach Geschäftsarten.** Im **Hardware-Bereich** war das Segment Banking vor allem mit seinen **Cash-Systemen** zur Geldein- und -auszahlung erfolgreich (Cash-in-, Cash-out- und Recycling-Systeme). Dabei verzeichneten wir sowohl bei hochwertigen High-End-Systemen als auch im volumenstarken Geschäft mit einfacheren monofunktionalen Systemen eine sehr hohe Nachfrage. Treiber des weltweiten Geschäfts waren vor allem Neuinstallationen, in zunehmendem Umfang aber auch Ersatzinvestitionen für ältere Systeme.

Dokumentiert wurde der Erfolg von Wincor Nixdorf bei Geldausgabeautomaten durch eine Marktstudie des britischen Marktforschungsunternehmens Retail Banking Research (RBR). Danach hat Wincor Nixdorf seinen Weltmarktanteil bei Auslieferungen von Geldautomaten von 18% in 2006 auf 21% in 2007 erhöht. Das Unternehmen hat sich damit weltweit auf Platz 2 vorgearbeitet. Noch 1994 war Wincor Nixdorf weltweit die Nr. 12, im Jahr 2000 hatte das Unternehmen Rang 3 übernommen.

Auf dem Gebiet der intelligenten Cash/Check-Deposit-Systeme war Wincor Nixdorf der erste Anbieter überhaupt – mittlerweile belaufen sich unsere weltweiten Installationen auf mehr als 17.000 Systeme. Bereits in der vierten Technologiegeneration bieten wir unser Cash/Check-Deposit-Modul an, das bis zu 50 Schecks oder Geldnoten (gebündelt) automatisiert annimmt.

Filialen ohne Kassenschalter liegen im Trend, und mit ihnen automatische Kassentresore: Die Nachfrage stieg erneut deutlich an.

Selbstbedienungsbankleistungen nehmen auch in den »Emerging Markets« zu – dies wirkt sich positiv auf das Geschäft mit volumenstarken monofunktionalen Cash-Systemen aus.

Der Absatz sogenannter **Non-Cash-Produkte** bei Bankenterminals entwickelte sich positiv. Dabei erwiesen sich unsere Lösungen zur selbstbedienten Mitarbeiterinformation als weiterhin erfolgreich: Diese »Employee-Self-Services-Lösungen« kommen bei immer mehr Industrieunternehmen zum Einsatz und ermöglichen allen Mitarbeitern ohne Intranet-Zugang den Zugriff auf Personalinformationen per Kioskterminal.

**Beleg- und Dokumentendrucker** verzeichneten eine unverändert hohe Nachfrage.

**Software/Services im Plus.** Das Geschäft mit Software und Dienstleistungen im Segment Banking legte erneut deutlich zu. Dabei verzeichnen wir über das gesamte **Software-Portfolio** hinweg ein nachhaltiges Wachstum, das von der Weiterentwicklung bestehender Konzepte noch zusätzlich belebt wurde. Basis unseres Erfolgs im Bereich Selbstbedienung ist die Software-Familie ProClassic.

Basierend auf den Erfahrungen mit ProClassic haben wir unser Portfolio unter dem Dach der Retail Banking Solution Suite (ProClassic/Enterprise) zusammengefasst und weiterentwickelt. Die Software-Familie haben wir zu Beginn des Kalenderjahres präsentiert – mit durchweg positiver Resonanz. Der Erfolg gibt unserer Weiterentwicklungsstrategie recht:

Schon jetzt haben sich viele Kunden in Deutschland und Westeuropa dafür entschieden, ihre ProClassic/Enterprise-Lösungen mit neuen Modulen zu erweitern oder die Software komplett neu einzuführen. Zum Beispiel stieg im Berichtsjahr die Anzahl der mit der Monitoring-Komponente überwachten Systeme auf über 100.000 an. Ein weiterer zukunftssträchtiger Baustein ist das Direktmarketing-Modul: Immer mehr Banken sehen die Chance, SB-Systeme auch zur Kommunikation einzusetzen, und nutzen dazu den entsprechenden Software-Baustein.

Das **Services-Geschäft** ist ebenfalls weiter stark gewachsen: Wesentliche Wachstumsimpulse erhielten wir bei produktbezogenen Services aus Europa und Asien. Deutlich ausbauen konnten wir das Geschäft zudem in Amerika. Auf dem Gebiet des operativen Betriebs von IT-Infrastrukturen kamen wir ebenfalls gut voran. So legte das Geschäft mit Managed Services, das heißt standardisierten Leistungspaketen für Selbstbedienungssysteme, besonders in Europa und Asien zu.

Auch im Outsourcing konnten wir auf besondere Erfolge blicken. Im Inland lag unser Fokus auf den Sparkassen als eindeutigen Marktführer im Retailbanking. So haben wir die Mehrheit an einem Joint Venture zweier großer Sparkassen übernommen. Es betreibt weite Teile der IT dieser beiden Geldinstitute und soll seine Leistungen auch anderen Sparkassen anbieten. Auch in Großbritannien – hier verfügen wir bereits über langjährige Erfahrungen im Outsourcing – bauten wir unser Geschäft weiter aus.

Um sich auf dem Gebiet der Beratung von Banken in Deutschland zu verstärken, hat Wincor Nixdorf im September 2008 eine Mehrheitsbeteiligung an der Bankberatung Organisations- und IT-Beratung für Banken AG übernommen. Deren Hauptarbeitsgebiete sind bankfachliche Analyse, Konzeption, Design und Optimierung von Prozessen im Transaktionsbanking, in der Banksteuerung und in der Migration von Bankanwendungen. Angeboten wird zudem Projektmanagement für herstellerneutrale Lösungsprojekte. Die mehr als 50 Mitarbei-

ter verfügen unter anderem über weitreichende Erfahrungen bei der Einführung der Banken-Software von SAP und Kordoba sowie bei der Einführung und Integration von Data-Warehousing-Lösungen.

Mit dieser Akquisition kann Wincor Nixdorf alle Projektphasen bei Veränderungsprozessen von Retailbanken abdecken. Das Portfolio reicht von der bankfachlichen Beratung und dem Prozessdesign über die IT-Lösungsberatung und -integration bis zur anschließenden IT-Betriebsführung und dem Outsourcing. Zusätzlich wird das Know-how der Bankberatung AG in Lösungsinnovationen bei Wincor Nixdorf einfließen.

**SEGMENT RETAIL.**

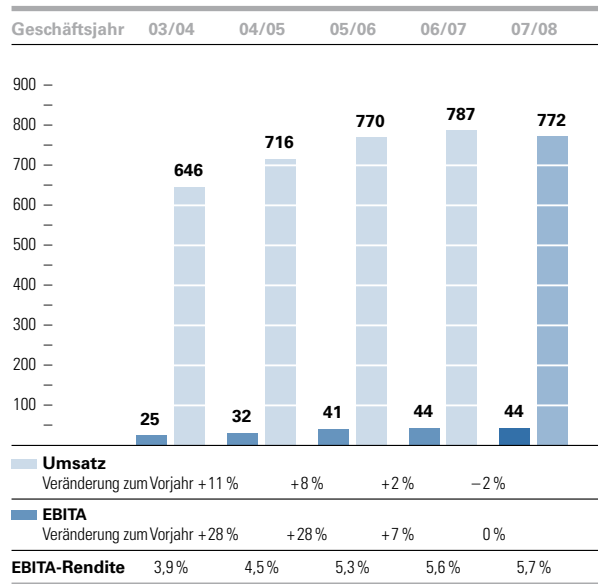
Das Geschäft mit Handelsunternehmen blieb leicht unter dem Vorjahresniveau (-2%). Der Umsatz erreichte 772 Mio. € (2006/2007: 787 Mio. €).

Dennoch: Unsere Profitabilität haben wir über ein konsequentes Kosten- und Portfoliomanagement weiter gesteigert. Das EBITA blieb trotz rückläufiger Umsätze auf 44 Mio. € (2006/2007: 44 Mio. €), so dass sich die EBITA-Rendite entsprechend auf 5,7% (2006/2007: 5,6%) verbesserte.

**Weiterentwicklung des Checkout-Prozesses.** Zu den zentralen Abläufen im Handel gehört der Checkout-Prozess an der Kasse. Dieser Bereich bietet als Daten- und IT-Schnittstelle für Filiale und Konzern gleichermaßen großes Potenzial. Aber nicht nur das: Alle Besucher von Supermärkten müssen diese Zone passieren – Kundenfreundlichkeit in allen Aspekten ist hier also oberstes Gebot!

Wincor Nixdorf verfügt über ein flexibel kombinierbares modulares Portfolio aller relevanten Hardware- und Software-Komponenten für den Checkout. Die Weiterentwicklung des Checkouts war daher einer der Schwerpunkte in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden im Berichtsjahr.

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



**Modernste programmierbare elektronische Kassensysteme (EPOS-Systeme):** Aufgrund des hohen Bedarfs an Neu- und Ersatzinvestitionen haben wir die Neuentwicklungen zum Ausbau unserer Marktposition im Berichtsjahr weiter vorangetrieben.

**Auf individuelle Szenarien zugeschnitten:** Jedes Handelsunternehmen hat seine ganz eigenen Vorstellungen vom Checkout und unterschiedliche Bedürfnisse. Unsere Stärke ist es, ein jeweils optimal aufeinander abgestimmtes Portfolio zu bieten – eine Kompetenz, die wir im Berichtsjahr noch weiter ausgebaut haben. Leitlinien dafür sind die unterschiedlichen Ansprüche der jeweiligen Handelstypen: Diese individuellen Anforderungen – bei Discountern sind dies beispielsweise große Warenkörbe bei schneller Abwicklung, bei Do-it-yourself-/Möbelfachhandel etwa unhandliche Artikel – werden im Lösungsportfolio ebenso berücksichtigt wie auch die Bedürfnisse der Konsumenten. Dabei sind unterschiedliche Szenarios möglich: Beispielsweise kann der Verbraucher die Waren bereits während des Einkaufs mit mobilen Geräten selbst registrieren und am Ende an einem Bezahlterminal

selbstständig bezahlen (bar oder mit Karte). Auch Mischformen unterschiedlicher Handelstypen und Szenarien in einer einzigen Filiale (»Checkout-Mix«) sind möglich.

**Standardisierte Lösungen mit einfacher individueller Umsetzung:** Bei der Weiterentwicklung des Lösungsportfolios lag der Fokus darauf, dass Handelsunternehmen unterschiedliche Checkout-Szenarien möglichst einfach handhaben können.

**Mehr Prozesseffizienz durch eine offene IT-Infrastruktur:** Damit nicht jeder Checkout-Typ eine eigene IT-Infrastruktur benötigt oder die Abverkaufs- und Kundendaten nicht über unterschiedliche Software-Plattformen abgewickelt werden müssen, setzt Wincor Nixdorf auf eine einheitliche, übergreifende Lösung. Diese hilft angesichts der unterschiedlichen Anforderungen beträchtliche IT-Kosten zu sparen. Mit der eigens entwickelten TP Application Suite lassen sich alle unterschiedlichen Checkout-Typen – auch anderer Hersteller – steuern, ganz gleich ob sie mit Cash- oder mit Non-Cash-Komponenten versehen sind. Hinzu kommt: Der übergreifende Ansatz ermöglicht auch in der Auswertung aller Transaktionen eine hohe Effizienz.

**Einfache und schnelle Vorgänge bei der Wechselgeldver- und -entsorgung sowie beim Tagesabschluss:** Eine erstmals vorgestellte standardisierte modulare Cash-Handling-Lösung für alle denkbaren Checkout-Konzepte bietet einen sehr wesentlichen Vorteil: Trotz unterschiedlicher Szenarien sind die vor- und nachgelagerten Vorgänge für das Personal immer dieselben. So können die gleichen Münzen- und Notenrecycler in traditionelle, nicht automatisierte Kassensysteme ebenso integriert werden wie in moderne SB-Systeme. Eine solche integrierte IT-Unterstützung liefert dem Personal zudem einen laufenden Überblick über den Bargeldbestand und zeigt an, wann Systeme mit zusätzlichem Wechselgeld zu versorgen und wann sie zu leeren sind.

**Sicherheit für Personal und Geld:** Dieser Gesichtspunkt spielt beim Checkout eine zentrale Rolle. Zu berücksichtigen sind dabei zum Beispiel rechtliche Rahmenbedingungen, ebenso wie Prozesse der Werttransportunternehmen oder die exakte Nachvollziehbarkeit, welche Personen wann Kontakt zum Geld hatten.

**Filialmanagement mit mehr Transparenz.** Im Mittelpunkt stand im Berichtsjahr die Erweiterung des Softwareportfolios für internationale Handelsunternehmen: Dabei wurden in die TP Application Suite für Filialen neue Funktionen zur zentralen Steuerung und zur Verwaltung aller Systeme integriert. Damit wird es zum Beispiel möglich, jederzeit entscheidungsrelevante Informationen für unterschiedliche Anforderungen zu erhalten: von der Umsatzentwicklung einzelner Sortimentsteile oder Standorte über die Erfolgskontrolle von Kampagnen bis zur Erkennung betrugsrelevanter Vorgänge.

**Entwicklung in den Regionen.** In **Deutschland** verlief das Software/Services-Geschäft stabil; das Hardware-Geschäft verzeichnete eine verhaltene Entwicklung.

In der Region **Europa** sahen wir erneut ein insgesamt gutes Retail-Geschäft. Wachstum erzielten wir zusätzlich durch den zunehmenden Einsatz von Automated-Checkout-Systemen in den Handelsfilialen.

Das Geschäft in der Region **Asien/Pazifik/Afrika** legte gegenüber dem Vorjahr deutlich zu. Dabei profitierten wir insbesondere von einem gestiegenen Software/Services-Geschäft.

In der Region **Amerika** konnten wir trotz eines schwierigen Marktumfelds unser Geschäft auf Vorjahresniveau halten.

**Entwicklung nach Geschäftsarten.** Das **Hardware-Geschäft** war geprägt von einem ansteigenden Absatz von High-End-Systemen einerseits sowie einem leichten Absatzrückgang bei Elektronischen Kassensystemen (EPOS) andererseits. Verbunden mit dem bei traditionellen Kassensystemen vorherrschenden Preisverfall führte dies insgesamt zu einem Umsatzrückgang.

In der Zunahme des Absatzes von High-End-Systemen wie selbstbedienten und automatisierten Kassen (Automated Checkout) spiegelt sich die Marktentwicklung in der Handelsbranche wider. Mit seinen Entwicklungen auf diesem Gebiet hat Wincor Nixdorf im Berichtsjahr die Voraussetzungen verbessert, an diesem Wachstumstrend teilzuhaben.

Unverändert liefern weltweit EPOS-Systeme den Handelsunternehmen wichtige Daten und Informationen. Die Systeme sind oft die Schnittstelle für die Abbildung und Steuerung der Prozesse in der Filiale. Sie bilden zudem bei Wincor Nixdorf die Grundlage zum Beispiel für Kiosksysteme und werden auch als Komponenten für Self-Checkout oder Leergutrücknahmeautomaten eingesetzt. Entsprechend wurden auch auf diesem Gebiet die Entwicklungen vorangetrieben, um die traditionell starke Position von Wincor Nixdorf auf diesem Gebiet zu untermauern.

Die aktuellen Weiterentwicklungen der Basis-Systeme zielen vor allem auf eine Verbesserung der »Serviceability« ab. Diese umfasst die Betriebsfähigkeit ebenso wie Kundendienst- und Wartungsaspekte. Ziel ist es, die Betriebskosten über den gesamten Produktlebenszyklus (»Total Cost of Ownership«) zu verringern. Ein weiterer Aspekt: die Umwelt. Ganz im Sinne von »Green IT« arbeiten wir an Produkten, die maximale Leistung bei umweltverträglichem Energieverbrauch erbringen. Auch dienen kontinuierliche Prozessverbesserungen in den Logistik- und Produktionsprozessen dazu, das Absatzwachstum zu erhöhen und dem Preisverfall zu begegnen.

Das **Software/Services-Geschäft** entwickelte sich auf Vorjahresniveau.

Absatztreiber im **Software-Geschäft** war die Filialsoftware TP Application Suite. Sie ermöglicht es Konzernen, in allen Auslandsfilialen die gleiche Software zu verwenden, selbst dann, wenn die länderspezifischen Fiskalgesetzgebungen unterschiedlich sind.

Darüber hinaus haben wir unsere Software-Plattform Namos für internationale Tankstellennetzwerke im Berichtsjahr gezielt weiterentwickelt und bei weiteren renommierten Unternehmen implementiert. Die Software zeichnet sich insbesondere dadurch aus, dass sie Geschäftsprozesse umfassend abbildet.

Im **Services-Geschäft** haben wir das globale Netzwerk weiter ausgebaut, um die umfassende Betreuung global agierender Handelskunden sicherzustellen. Damit und mit standardisierten Modulen haben wir die produktbezogenen Service-Leistungen ausgebaut. Vor allem in Europa konnten wir namhafte Handelskunden hinzugewinnen. So betreuen wir auch Handelsunternehmen, die Systeme anderer Hersteller einsetzen (Multivendor). Die Nachfrage nach sogenannten Managed-POS-Services ist im Vergleich zum Vorjahr insbesondere in Europa stark angestiegen.

Neuartige Service-Angebote für Handelskonzerne: Unsere Konzepte, mit denen wir Handelskonzerne bei ihren Filial-Eröffnungen im Ausland gezielt unterstützen, haben wir im Berichtsjahr mit großem Erfolg weiterentwickelt. Unser Angebot umfasst die Bereitstellung der kompletten IT für die Eröffnung und den weiteren Betrieb einer Handelsfiliale. Damit können sich die Unternehmen vollkommen auf die Geschäftseinrichtung und -eröffnung konzentrieren.

## AKQUISITIONEN UND NEUGRÜNDUNGEN.

Wincor Nixdorf baut seine Geschäftstätigkeit weiterhin strategisch aus. So haben wir in Deutschland unsere Marktposition als spezialisierter Anbieter von IT-Service-Leistungen für Retailbanken im Bereich Outsourcing gestärkt: Mit Wirkung zum 1. Januar 2008 übernahmen wir die Mehrheitsbeteiligung (51 %) und die operative Führung der Prosystems IT GmbH in Bonn. Weiterhin haben wir zum Ende des Geschäftsjahres mit dem Erwerb von 51 % der Anteile an der Bankberatung Organisations- und IT-Beratung für Banken AG in Wedemark (Region Hannover), die im Bereich Organisations- und Lösungs-Consulting tätig ist, unser Leistungsangebot für Retailbanken erweitert.

Auch im Ausland haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr neue Tochtergesellschaften gegründet: In Norwegen – zusammen mit einem Partner – ein Gemeinschaftsunternehmen, das im Bereich Banking-Services tätig ist und an dem wir 50 % der Anteile halten, und in Indien zur Stärkung unserer Vertriebsaktivitäten.

Die vollständigen Veränderungen bei den Unternehmen, die in den Konzernabschluss einbezogen werden, erläutert der Konzernanhang unter dem Stichwort »Konsolidierungskreis«.

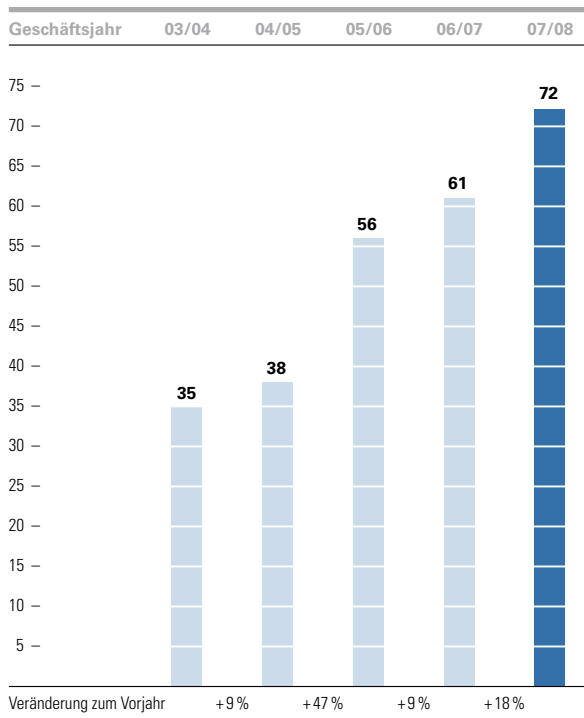
## INVESTITIONEN.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat Wincor Nixdorf erneut die Investitionstätigkeit erhöht. Die Investitionen dienten der Kapazitätserweiterung, der Rationalisierung – und der damit verbundenen Produktivitätserhöhung – sowie der Innovation und Qualitätssteigerung unserer Hardware, Software und Services.

Die Zahlen: Im Geschäftsjahr 2007/2008 haben wir Investitionen in Höhe von 72 Mio. € (2006/2007: 61 Mio. €) getätigt, allen voran in Software und in Datenverarbeitungsanlagen, in Spezialwerkzeuge und Produktionsanlagen, in die sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie in reparable Ersatzteile.

Einen Investitionsschwerpunkt bildete dabei mit 19 Mio. € (2006/2007: 16 Mio. €) das Outsourcing-Geschäft in Deutschland.

### Investitionen. in Mio. €



## ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE.

**Ertragslage.** Wincor Nixdorf konnte im Vergleich zum Vorjahr das Periodenergebnis um 18 Mio. € bzw. 17 % auf 127 Mio. € steigern (2006/2007: 109 Mio. €).

### Überleitung des wirtschaftlichen Ergebnisses (EBITDA).

in Mio. €

	2007/2008	2006/2007
Periodenergebnis	127	109
+ Ertragsteuern	54	52
+ Finanzergebnis (Finanz- aufwendungen ./i. Finanzerträge)	13	10
+ Sondereinflüsse aus der Abschrei- bung von Produkt-Know-how	12	15
<b>EBITA vor Abschreibungen auf das Produkt-Know-how</b>	<b>206</b>	<b>186</b>
+ Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte, Lizenzen und Sachanlagen	46	42
+ Wertminderungen auf reparable Ersatzteile	8	5
<b>EBITDA vor Abschreibungen auf das Produkt-Know-how</b>	<b>260</b>	<b>233</b>

Die Umsatzerlöse erhöhten sich um 8% auf 2.319 Mio. € (2006/2007: 2.145 Mio. €). Im Geschäftsjahr 2007/2008 wurde das Umsatzwachstum wiederum durch die gute Entwicklung im Segment Banking getragen. Rund 75% der Umsatzerlöse wurden dabei außerhalb von Deutschland erzielt.

Die Bruttomarge des Umsatzes vor Sondereinflüssen aus der Abschreibung von Produkt-Know-how hat sich geringfügig auf 27,4% verringert (2006/2007: 27,6%).

Auch im Geschäftsjahr 2007/2008 haben wir wieder verstärkt in unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten investiert. Insgesamt beliefen sich die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung auf 105 Mio. € (2006/2007: 97 Mio. €), was einem Anstieg von 8% entspricht. Die Forschungs- und Entwicklungskostenquote blieb damit auf einem konstanten Niveau von 4,5%.

Die Vertriebs- und Verwaltungskostenquote bezogen auf die Umsatzerlöse konnte durch konsequentes Kostenmanagement im Rahmen des Profitabilitätsprogramms »ProImprove« um 0,4 Prozentpunkte auf 14,0% (2006/2007: 14,4%) gesenkt werden. Die Vertriebs- und Verwaltungskosten inklusive der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen beliefen sich auf insgesamt 325 Mio. € (2006/2007: 308 Mio. €).

Das EBITDA hat sich daher um 27 Mio. € bzw. 12% auf 260 Mio. € erhöht (2006/2007: 233 Mio. €). Dementsprechend verbesserte sich die EBITDA-Rendite um 0,3 Prozentpunkte auf 11,2% (2006/2007: 10,9%).

Auch das EBITA profitierte von den beschriebenen Entwicklungen: Es stieg um 20 Mio. € auf 206 Mio. € (2006/2007: 186 Mio. €), was einer Zunahme von 11% entspricht. Die EBITA-Rendite stieg entsprechend um 0,2 Prozentpunkte auf 8,9% (2006/2007: 8,7%).

**Finanzlage.** Der um 9% gesteigerte Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit zeigt erneut die kontinuierlich positive Finanzlage von Wincor Nixdorf im abgelaufenen Geschäftsjahr. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum stieg der Cashflow um 16 Mio. € auf 196 Mio. € (2006/2007: 180 Mio. €). Das EBITDA-Wachstum von 12% auf 260 Mio. € (2006/2007:

### Cashflow.

in Mio. €

	2007/2008	2006/2007
<b>EBITDA</b>	<b>260</b>	<b>233</b>
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	196	180
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-72	-66
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-116	-119
<b>Veränderung der Liquidität</b>	<b>8</b>	<b>-5</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente am Anfang der Periode	-11	-6
<b>Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente am Ende der Periode</b>	<b>-3</b>	<b>-11</b>

233 Mio. €) war wie im Vorjahr ein wesentlicher Einflussfaktor für den Anstieg des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit. Demgegenüber führten die gezahlten Zinsen mit 13 Mio. € (2006/2007: 9 Mio. €) und die gezahlten Ertragsteuern mit 56 Mio. € (2006/2007: 37 Mio. €) sowie die Abnahme der Rückstellungen mit 6 Mio. € (2006/2007: Zunahme um 36 Mio. €) zu Finanzmittelabflüssen. Die leichte Abnahme des Working Capital um 3 Mio. € (2006/2007: Zunahme um 40 Mio. €) sowie die Reduzierung des sonstigen Nettoumlaufvermögens um 10 Mio. € (2006/2007: Zunahme um 4 Mio. €) unterstützten den Zuwachs beim Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit zeigt einen Mittelabfluss von 72 Mio. € (2006/2007: 66 Mio. €). Der Mittelabfluss für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen betrug 67 Mio. € (2006/2007: 52 Mio. €). Diese betrafen wie in den Vorjahren schwerpunktmäßig Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie das Outsourcing-Geschäft. Die Investitionen in reparable Ersatzteile lagen nahezu auf dem Vorjahresniveau. Mit der Beteiligung an der Prosystems IT GmbH wurde das Outsourcing-Geschäft weiter ausgebaut. Diese Akquisition führte per Saldo zu einem Finanzmittelabfluss von 2 Mio. €. Im September 2008 wurde eine Beteiligung an der Bankberatung Organisations- und IT-Beratung für Banken AG zur Verstärkung des Beratungsgeschäfts im Banking-Segment erworben. Aus diesem Erwerb ergab sich eine Erhöhung der Finanzmittel um 1 Mio. €, da der Kaufpreis in Höhe von 5 Mio. € erst Anfang Oktober 2008 beglichen wurde. Insgesamt wurden für Akquisitionen per Saldo 2 Mio. € verwendet (2006/2007: 10 Mio. €).

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit liegt mit einer Mittelverwendung von 116 Mio. € (2006/2007: 119 Mio. €) auf Vorjahresniveau. An die Wincor Nixdorf-Aktionäre wurde eine Dividende in Höhe von 88 Mio. € (2006/2007: 46 Mio. €) ausbezahlt. Wie im Vorjahr wurden eigene Anteile in Höhe von 43 Mio. € erworben (2006/2007: 44 Mio. €). Gleichzeitig erhöhten sich die Finanzkredite um 16 Mio. €. Demgegenüber wurden im Vorjahr 21 Mio. € Finanzkredite zurückgezahlt.

Die Nettoverschuldung des Konzerns (Bankverbindlichkeiten abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente) erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr auf 194 Mio. € (2006/2007: 182 Mio. €) und entspricht somit ungefähr dem erzielten Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit des Geschäftsjahres.

Der Wincor Nixdorf-Konzern war und ist vor allem aufgrund seines positiven Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit 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 49 Mio. € bzw. 4% auf 1.274 Mio. € erhöht (2006/2007: 1.225 Mio. €). Dabei sind sowohl die langfristigen als auch die kurzfristigen Vermögenswerte leicht angestiegen, vor allem im Bereich der Sachanlagen bzw. der kurzfristigen Forderungen und anderen Vermögenswerte. Auf der Passivseite haben sich im Wesentlichen die langfristigen Finanzverbindlichkeiten und die kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöht.

Die immateriellen Vermögenswerte sind im Vergleich zum Vorjahr mit einem Buchwert von 363 Mio. € (2006/2007: 367 Mio. €) nahezu unverändert. Den Abschreibungen auf Produkt-Know-how in Höhe von 12 Mio. € (2006/2007: 15 Mio. €) und Abschreibungen auf gewerbliche Schutzrechte und Lizenzen in Höhe von 10 Mio. € (2006/2007: 9 Mio. €) stehen Investitionen in Software, vor allem für Outsourcing-Projekte, in Höhe von 6 Mio. € (2006/2007: 8 Mio. €) gegenüber. Darüber hinaus haben sich die immateriellen Vermögenswerte durch die Erwerbe der Prosystems IT GmbH und der Bankberatung Organisations- und IT-Beratung für Banken AG um insgesamt 12 Mio. € erhöht.

Der Buchwert der Sachanlagen liegt im Vergleich zum Vorjahr um 28 Mio. € höher und beläuft sich auf 143 Mio. € (2006/2007: 115 Mio. €). In Sachanlagen wurden insgesamt 60 Mio. € investiert (2006/2007: 47 Mio. €). Dabei wurden im Wesentlichen Investitionen in EDV-Ausstattung, Spezialwerkzeuge sowie Technische Anlagen und Maschinen getätigt. Die Abschreibungen im Berichtsjahr betragen 36 Mio. € (2006/2007: 33 Mio. €).

#### Vermögenslage.

in Mio. €

	30.09.2008	30.09.2007
<b>Aktiva</b>		
Immaterielle Vermögenswerte	363	367
Sachanlagen und Finanzanlagen	144	116
Langfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	45	51
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>552</b>	<b>534</b>
Vorräte	278	294
Kurzfristige Forderungen und andere Vermögenswerte	428	373
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	16	24
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>722</b>	<b>691</b>
<b>Gesamtvermögen</b>	<b>1.274</b>	<b>1.225</b>
<b>Passiva</b>		
<b>Eigenkapital (inkl. Minderheitsanteile)</b>	<b>276</b>	<b>278</b>
Pensionsrückstellungen und Sonstige Rückstellungen	51	50
Finanzverbindlichkeiten	186	170
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	3	2
<b>Langfristige Schulden</b>	<b>240</b>	<b>222</b>
Sonstige Rückstellungen	171	175
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	271	234
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	316	316
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>758</b>	<b>725</b>
<b>Gesamtkapital</b>	<b>1.274</b>	<b>1.225</b>

Die langfristigen Forderungen und anderen Vermögenswerte haben sich geringfügig um 6 Mio. € auf 45 Mio. € (2006/2007: 51 Mio. €) verringert. Grund hierfür ist im Wesentlichen die geringere Überdeckung des Planvermögens über die Pensionsverpflichtungen in Höhe von 7 Mio. € (2006/2007: 13 Mio. €). Darüber hinaus enthält diese Position auch die reparablen Ersatzteile, deren Buchwert sich auf 14 Mio. € beläuft (2006/2007: 16 Mio. €).

Die Vorräte sind im Vergleich zum Vorjahr um 16 Mio. € auf 278 Mio. € zurückgegangen (2006/2007: 294 Mio. €). Die kurzfristigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind auf 363 Mio. € angestiegen (2006/2007: 317 Mio. €). Gleichzeitig ergab sich ein Anstieg der kurzfristigen anderen Vermögenswerte auf 65 Mio. € (2006/2007: 56 Mio. €).

Die kurzfristigen Guthaben bei Kreditinstituten haben sich um 8 Mio. € auf 16 Mio. € (2006/2007: 24 Mio. €) und die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten um 12 Mio. € auf 23 Mio. € (2006/2007: 35 Mio. €) verringert.

Das Eigenkapital inklusive der Minderheitsanteile hat sich um 2 Mio. € auf 276 Mio. € verringert (2006/2007: 278 Mio. €). Die Minderungen durch Ausschüttungen in Höhe von 88 Mio. € (2006/2007: 46 Mio. €) sowie durch den weiteren Erwerb eigener Aktien in Höhe von 43 Mio. € (2006/2007: 44 Mio. €) konnten durch das Periodenergebnis in Höhe von 127 Mio. € (2006/2007: 109 Mio. €) nahezu vollständig kompensiert werden. Die Veränderungen des Eigenkapitals haben wir in der Aufstellung »Entwicklung des Eigenkapitals« beschrieben.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten haben sich um 16 Mio. € auf 186 Mio. € erhöht (2006/2007: 170 Mio. €). Dieser Anstieg ergibt sich im Wesentlichen aus der weiteren Inanspruchnahme der Revolving Facility in Höhe von 15 Mio. € im Berichtsjahr. Im Rahmen der Revolving Facility wurde dem Wincor Nixdorf-Konzern durch ein Bankenkonsortium eine Kreditlinie über insgesamt 350 Mio. € mit einer Laufzeit von sieben Jahren bis zum 2. August 2012 eingeräumt. Die Verzinsung der ausgenutzten Kreditlinie orientiert sich am EURIBOR-Zinssatz zuzüglich einer Marge. Dabei steht die ge-

samte Kreditlinie bis zum Laufzeitende zur Verfügung, ohne dass laufende Tilgungsverpflichtungen bestehen.

Die kurzfristigen sonstigen Rückstellungen haben sich im Berichtsjahr geringfügig um 4 Mio. € auf 171 Mio. € vermindert (2006/2007: 175 Mio. €). Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Abnahme der übrigen Rückstellungen um 12 Mio. € bei einem gleichzeitigen Anstieg der Verpflichtungen gegenüber dem Personal in Höhe von 4 Mio. € sowie von Gewährleistungsverpflichtungen in Höhe von 6 Mio. €. Die bilanzierten Rückstellungen decken aus heutiger Sicht sämtliche wahrscheinlichen Verpflichtungen des Konzerns ab.

Die übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten belaufen sich gegenüber dem Vorjahr unverändert auf 316 Mio. €.

Im Wincor Nixdorf-Konzern bestehen darüber hinaus zukünftige außerbilanzielle Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen, langfristigen Einkaufskontrakten sowie aus Bestellobligo in Höhe von insgesamt 108 Mio. € (2006/2007: 90 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. Zu dieser Einschätzung trägt das sehr gut verlaufene Berichtsjahr bei, in dem neue Rekordmarken bei Umsatz und Ergebnis erzielt wurden. Die mittelfristige Entwicklung des Geschäfts beurteilt der Vorstand aufgrund der brancheneigenen Trends in Retailbanking und Handel sowie der im Berichtsjahr weiter verbesserten Ausgangspositionen positiv. Mit dem zum Berichtszeitpunkt vorliegenden Kenntnisstand geht der Vorstand davon aus, im laufenden Geschäftsjahr 2008/2009 an das sehr gute Vorjahr anknüpfen und das erreichte Geschäftsniveau in etwa halten zu können. Allerdings schießt er kurzfristige Eintrübungen des Geschäfts infolge der weltweiten Auswirkungen der Finanzmarktkrise nicht aus und treibt daher unternehmensinterne Maßnahmen voran, die dem Unternehmen bei Bedarf flexible Handlungsoptionen ermöglichen.

## 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 2008 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, drei Mitglieder an.

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 Bar- einlage 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 Un-

ternehmen, 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 I). Diese bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich der Gewährung von Aktienoptionen an Mitglieder des Vorstandes 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 sowie des Änderungs- und Ergänzungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 28. Januar 2008. 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. Bedingte Kapitalerhöhung gem. § 4 Abs. 8 der Satzung:** Das Grundkapital ist um weitere bis zu € 10.000.000,00 (in Worten: Euro zehn Millionen) eingeteilt in bis zu 10.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital II). Die bedingte Kapitalerhöhung zur Schaffung des Bedingten Kapitals II wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von Options- oder Wandlungsrechten oder die zur Wandlung/Optionsausübung Verpflichteten aus Options- oder Wandelgenussscheinen oder Options- oder Wandelanleihen, die von der Gesellschaft oder einem von der Gesellschaft abhängigem Konzernunternehmen im Sinne des § 17 AktG aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 28. Januar 2008 bis zum 27. Januar 2013 ausgegeben oder garantiert werden, von ihren Options- oder Wandlungsrechten Gebrauch machen oder, soweit sie zur Wandlung oder Optionsausübung verpflichtet sind, ihre Verpflichtung zur Wandlung/Optionsausübung erfüllen. Die Ausgabe der neuen Aktien erfolgt zu dem nach Maßgabe des vorstehend bezeichneten Ermächtigungsbeschlusses jeweils zu bestimmenden Options- oder Wandlungspreis. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie aufgrund der Ausübung von Options- oder Wandlungsrechten oder der Erfüllung von Options- oder Wandlungspflichten entstehen, am Gewinn teil. Erfolgt die Ausgabe vor der ordentlichen Hauptversammlung, so nehmen die neuen Aktien auch am Gewinn des letzten abgelaufenen Geschäftsjahres teil. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzusetzen.

**5. Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien gem. § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG und zum Ausschluss des Bezugsrechts:**

a) Der Vorstand wurde von der Hauptversammlung am 28. Januar 2008 ermächtigt, in der Zeit vom 29. Januar 2008 bis einschließlich 28. Juli 2009 eigene Aktien in Höhe von insgesamt bis zu 10% des derzeitigen Grundkapitals zu erwerben.

ben. Der Handel in eigenen Aktien ist ausgeschlossen. Der Erwerb erfolgt über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots. Der Erwerb kann auch durch von der Gesellschaft im Sinne von § 17 AktG abhängige Konzernunternehmen oder für ihre oder deren Rechnung durch Dritte durchgeführt werden. Der von der Gesellschaft bezahlte Gegenwert für den Erwerb dieser Aktien (ohne Erwerbsnebenkosten) darf den Börsenkurs nicht um mehr als 10% 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 Angebotes. 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.

b) Der Vorstand wurde weiter 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 Zeitpunkt 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.

c) 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 Dritten als (Teil-) Gegenleistung anzubieten bzw. zu verwenden.

d) Der Vorstand wurde weiter ermächtigt, die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien zur Erfüllung von Verpflichtungen aus Aktienoptionen zu verwenden, die aufgrund der Ermächtigung zur Ausgabe von Aktienoptionen (Bezugsrechten) aufgrund Beschlusses der Hauptversammlung vom 14. Mai 2004 sowie von der Hauptversammlung gefasster, ergänzender Beschlüsse an Mitglieder des Vorstands, an sonstige Führungskräfte oder Mitarbeiter der Gesellschaft und/oder nachgeordneter verbundener Unternehmen ausgegeben worden sind und ausgegeben werden. Soweit die Aktien an Mitglieder des Vorstands übertragen werden sollen, liegt die Zuständigkeit ausschließlich beim Aufsichtsrat.

e) Der Vorstand wurde ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien zur Erfüllung von Umtauschrechten oder -pflichten aus von der Gesellschaft oder von abhängigen Konzernunternehmen der Gesellschaft im Sinne des § 17 AktG begebenen Options- und/oder Wandelgenussscheinen und/oder Wandel-, Options- und/oder Gewinnschuldverschreibungen zu verwenden.

f) Der Vorstand wurde schließlich ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien einzuziehen, ohne dass die Einziehung oder die Durchführung der Einziehung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf.

g) Die vorstehenden Ermächtigungen können einmal oder mehrmals, ganz oder in Teilen, einzeln oder gemeinsam ausgeübt werden, der Erwerb von eigenen Aktien jedoch nicht über die Beschränkungen gemäß lit. a) hinaus.

h) Das Bezugsrecht der Aktionäre auf die eigenen Aktien der Gesellschaft wird insoweit ausgeschlossen, als diese Aktien gemäß den vorstehenden Ermächtigungen in lit. b), c), d) und e) verwendet werden.

#### **6. Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelgenussscheinen, Options-, Wandel- und/oder Gewinnschuldverschreibungen und zum Ausschluss des Bezugsrechts:**

Der Vorstand wurde von der Hauptversammlung am 28. Januar 2008 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 27. Januar 2013 einmalig oder mehrmals

■ auf den Inhaber lautende Genussscheine zu begeben, (i) denen Inhaber-Optionsscheine beigelegt werden oder (ii) die für die Dauer von höchstens 20 Jahren ab Begebung mit einem Wandlungsrecht für den Inhaber verbunden werden, und den Inhabern von Optionsgenussscheinen Optionsrechte und den Inhabern von Wandelgenussscheinen Wandlungsrechte auf auf den Inhaber lautende Stammaktien der Gesellschaft nach näherer Maßgabe der Options- oder Wandelgenusrechtsbedingungen zu gewähren

sowie anstelle bzw. daneben

■ auf den Inhaber lautende Options-, Wandel- und/oder Gewinnschuldverschreibungen (nachfolgend zusammen »Options- und/oder Wandelanleihen«) mit einer Laufzeit von längstens 20 Jahren auszugeben und den Inhabern von Optionsanleihen Optionsrechte oder den Inhabern von Wandelanleihen Wandlungsrechte auf auf den Inhaber lautende Aktien der Gesellschaft nach näherer Maßgabe der Options- oder Wandelanleihebedingungen zu gewähren.

Der Gesamtnennbetrag der im Rahmen dieser Ermächtigung auszugebenden Options- und/oder Wandelgenussscheine und/oder Options- und/oder Wandelanleihen darf € 500.000.000,00 nicht übersteigen. Options- beziehungsweise Wandlungsrechte dürfen nur auf Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu € 10.000.000,00 ausgegeben werden.

Die Options- und/oder Wandelgenussscheine und/oder Options- und/oder Wandelanleihen können außer in Euro auch – unter Begrenzung auf den entsprechenden Euro-Gegenwert – in der gesetzlichen Währung eines OECD-Landes begeben werden. Sie können auch durch ein von der Gesellschaft abhängiges Konzernunternehmen im Sinne des § 17 AktG ausgegeben werden; für diesen Fall wird der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats für die Gesellschaft die Garantie für Options- und/oder Wandelgenussscheine und/oder Options- und/oder Wandelanleihen zu übernehmen und den Inhabern von Options- und/oder Wandelgenussscheinen und/oder Options- und/oder Wandelanleihen Options- oder Wandlungsrechte auf auf den Inhaber lautende Aktien der Gesellschaft zu gewähren. Die Options- und/oder Wandelanleihen können auch gegen Sacheinlage oder die Gewährung von Rechten begeben werden.

Die Options- und/oder Wandelgenussscheine und/oder Options- und/oder Wandelanleihen sind den Aktionären zum Bezug anzubieten. Sie können auch von einem Kreditinstitut oder einem Konsortium von Kreditinstituten mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten. Kreditinstituten gleichgestellt sind nach § 53 Abs. 1 Satz 1 oder § 53b Abs. 1 Satz 1 oder Abs. 7 des Gesetzes über das Kreditwesen tätige Unternehmen. Werden Options- und/oder Wandelgenussscheine und/oder Options- und/oder Wandelanleihen durch von der Gesellschaft abhängige Konzernunternehmen im Sinne des § 17 AktG ausgegeben, hat die Gesellschaft die Gewährung des gesetzlichen Bezugsrechts für die Aktionäre der Gesellschaft nach Maßgabe der vorstehenden Sätze sicherzustellen. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats

- Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen und das Bezugsrecht auch insoweit auszuschließen, wie es erforderlich ist, damit Inhabern von bereits zuvor ausgegebenen Options- oder Wandlungsrechten ein Bezugsrecht auf neue Options- und/oder Wandelgenussscheine und/oder Options- oder Wandelanleihen in dem Umfang eingeräumt werden kann, wie es ihnen nach Ausübung der Options- oder Wandlungsrechte als Aktionär zustehen würde;
- das Bezugsrecht der Aktionäre für sämtliche Options- und/oder Wandelgenussscheine und/oder Options- und/oder Wandelanleihen mit einem Options- oder Wandlungsrecht oder einer Options- oder Wandlungspflicht auf Aktien auszuschließen, wenn der Ausgabepreis der Options- und/oder Wandelgenussscheine und/oder Wandel- oder Optionsanleihen den nach anerkannten finanzmathematischen Methoden ermittelten theoretischen Marktwert des Genussscheins bzw. der Anleihe nicht wesentlich unterschreitet; in diesem Fall dürfen auf die unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre ausgegebenen Options- und/oder Wandelgenussscheine und/oder Options- und/oder Wandelanleihen nur Umtausch- und/oder Optionsrechte auf Aktien von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals gewährt werden; auf den vorgenannten Höchstbetrag sind sämtliche Aktien anzurechnen, die auf der Grundlage von anderen bestehenden oder von dieser Hauptversammlung beschlossenen Ermächtigungen zur Ausgabe von Aktien der Gesellschaft unter Ausschluss des Bezugsrechts nach oder in entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden;
- das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, wenn und soweit die Options- und/oder Wandelgenussscheine und/oder Wandel- oder Optionsanleihen gegen Sachleistung zum Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen (einschließlich der Erhöhung des Anteilsbesitzes) oder zur Durchführung eines Unternehmenszusammenschlusses ausgegeben werden.

Die vorstehenden Ermächtigungen zur Entscheidung über den Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre werden unabhängig voneinander erteilt.

Insgesamt dürfen auf die unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre nach einer der vorstehenden Ermächtigungen ausgegebenen Options- und/oder Wandelgenussscheine und/oder Options- und/oder Wandelanleihen nur Umtausch- und/oder Optionsrechte auf Aktien von bis zu 20 Prozent des Grundkapitals gewährt werden; auf den vorgenannten Höchstbetrag sind sämtliche Aktien anzurechnen, die auf der Grundlage von anderen bestehenden oder von dieser Hauptversammlung beschlossenen Ermächtigungen zur Ausgabe von Aktien der Gesellschaft unter Ausschluss des Bezugsrechts nach oder in entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 AktG ausgegeben werden.

Die vorstehenden Ermächtigungen zur Entscheidung über den Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre berühren ferner nicht die Ermächtigung, die Options- und/oder Wandelgenussscheine und/oder Options- und/oder Wandelanleihen unter Einräumung eines Bezugsrechts an die Aktionäre zu begeben oder an ein Kreditinstitut oder ein Konsortium von Kreditinstituten mit der Verpflichtung zu begeben, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten.

Im Falle der Ausgabe von Optionsgenussscheinen und/oder Optionsanleihen werden jedem Genussschein bzw. jeder Teilschuldverschreibung ein oder mehrere Optionsscheine beigefügt, die den Inhaber nach näherer Maßgabe der vom Vorstand festzulegenden Optionsbedingungen zum Bezug von auf den Inhaber lautenden Stückaktien der Gesellschaft berechtigen. Für auf Euro lautende, durch die Gesellschaft oder durch von der Gesellschaft abhängige Konzernunternehmen im Sinne des § 17 AktG begebene Optionsgenussscheine und/oder Optionsanleihen können die Optionsbedingungen vorsehen, dass der Optionspreis auch durch Übertragung von Genussscheinen bzw. Teilschuldverschreibungen und gegebenenfalls eine bare Zuzahlung erfüllt werden kann. In diesem Fall darf der anteilige Betrag des Grundkapitals, der auf die je Genussschein bzw. Teilschuldverschreibung zu beziehenden Aktien

entfällt, den Nennbetrag des Optionsgenussscheins bzw. der Optionsanleihe nicht übersteigen. Der Preis, zu dem die Aktien erworben werden können, hat mindestens 90 Prozent des arithmetischen Mittelwerts der Schlusskurse der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an den letzten fünf Börsenhandelstagen vor der Beschlussfassung des Vorstands über die Bestimmung des Optionspreises zu entsprechen. Soweit sich Bruchteile von neuen Aktien ergeben, kann vorgesehen werden, dass diese Bruchteile nach Maßgabe der Optionsbedingungen, gegebenenfalls gegen Zuzahlung, zum Bezug ganzer Aktien aufaddiert werden können.

Im Falle der Ausgabe von Wandelgenussscheinen und/oder Wandelanleihen erhalten die Inhaber das unentziehbare Recht, ihre Genussscheine bzw. Teilschuldverschreibungen gemäß den vom Vorstand festzulegenden Wandelbedingungen in auf den Inhaber lautende Stückaktien der Gesellschaft umzutauschen. Das Umtauschverhältnis ergibt sich aus der Division des Nennbetrags oder des unter dem Nennbetrag liegenden Ausgabebetrags eines Genussscheins bzw. einer Teilschuldverschreibung durch den festgesetzten Wandlungspreis für eine Aktie der Gesellschaft und kann auf eine volle Zahl auf- oder abgerundet werden; ferner kann eine in bar zu leistende Zuzahlung und die Zusammenlegung oder ein Ausgleich für nicht wandlungsfähige Spitzen festgesetzt werden. Der Wandlungspreis hat mindestens 90 Prozent des arithmetischen Mittelwerts der Schlusskurse der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel (oder einem vergleichbaren Nachfolgesystem) an den letzten fünf Börsenhandelstagen vor der Beschlussfassung des Vorstands über die Bestimmung des Wandlungspreises zu entsprechen.

Der Options- oder Wandlungspreis kann unbeschadet des § 9 Abs. 1 AktG aufgrund einer Verwässerungsschutzklausel nach näherer Bestimmung der Options- oder Wandelgenussscheinsbedingungen bzw. der Wandelanleihe- oder Optionsbedingungen dann ermäßigt werden, wenn die Gesellschaft während der Options- oder Wandlungsfrist unter Einräumung eines ausschließlichen Bezugsrechts an ihre Aktionäre oder

durch eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln das Grundkapital erhöht oder weitere Options- oder Wandelgenussscheine oder Options- oder Wandelanleihen begibt oder Options- oder Wandlungsrechte oder -pflichten gewährt oder garantiert und den Inhabern schon bestehender Options- oder Wandlungsrechte oder -pflichten hierfür kein Bezugsrecht eingeräumt wird, wie es ihnen nach Ausübung des Options- oder Wandlungsrechts oder nach Erfüllung der Options- oder Wandlungspflicht zustehen würde. Die Ermäßigung des Options- oder Wandlungspreises kann auch durch eine Barzahlung bei Ausübung des Options- oder Wandlungsrechts oder bei der Erfüllung der Options- oder Wandlungspflicht oder durch Herabsetzung der Zuzahlung bewirkt werden. Die Bedingungen der Optionsrechte oder -pflichten oder Options- oder Wandelgenussscheine oder Options- oder Wandelanleihen können darüber hinaus für den Fall der Kapitalherabsetzung, Umstrukturierung, außerordentlich hoher Dividenden, Kontrollerlangung durch Dritte oder vergleichbarer Maßnahmen eine Anpassung der Options- oder Wandlungsrechte oder Options- oder Wandlungspflichten vorsehen. In all diesen Fällen erfolgt die Anpassung in Anlehnung an § 216 Abs. 3 AktG dergestalt, dass der wirtschaftliche Wert der Wandlungs- oder Optionsrechte oder -pflichten nach der Anpassung im Wesentlichen dem wirtschaftlichen Wert der Wandlungs- oder Optionsrechte oder -pflichten unmittelbar vor der die Anpassung auslösenden Maßnahme entspricht. Für den Fall der Kontrollerlangung durch Dritte kann eine marktübliche Anpassung des Options- oder Wandlungspreises vorgesehen werden.

Die Anleihe- oder Optionsbedingungen können das Recht der Gesellschaft vorsehen, im Falle der Wandlung oder Optionsausübung nicht neue Aktien zu gewähren, sondern einen Geldbetrag zu zahlen, der für die Anzahl der anderenfalls zu liefernden Aktien dem nicht volumengewichteten durchschnittlichen Schlusskurs der Aktien der Gesellschaft im Xetra-Handel der Frankfurter Wertpapierbörse oder in einem entsprechenden Nachfolgesystem wäh-

rend der letzten zehn Börsenhandelstage vor Erklärung der Wandlung oder Optionsausübung entspricht. Die Options- oder Wandelgenussrechtsbedingungen und/oder die Options- oder Wandelanleihebedingungen können auch vorsehen, dass die Options- oder Wandelgenussrechte oder Options- oder Wandelanleihe nach Wahl der Gesellschaft statt in neue Aktien aus bedingtem Kapital in bereits existierende Aktien der Gesellschaft gewandelt werden können oder das Optionsrecht oder die Optionspflicht durch Lieferung solcher Aktien erfüllt werden kann.

Die Options- oder Wandelgenussrechtsbedingungen und/oder die Options- oder Wandelanleihebedingungen können auch eine Wandlungs- oder Optionspflicht zum Ende der Laufzeit oder zu einem anderen Zeitpunkt oder das Recht der Gesellschaft vorsehen, bei Endfälligkeit der Options- oder Wandelgenussrechte oder Options- oder Wandelanleihe den Genussrechts- und/oder Anleihegläubigern ganz oder teilweise anstelle der Zahlung des fälligen Geldbetrages Aktien der Gesellschaft zu gewähren. In dem letztgenannten Fall kann der Options- oder Wandlungspreis nach näherer Maßgabe der Options- oder Wandelgenussrechtsbedingungen und/oder der Options- oder Wandelanleihebedingungen dem nicht volumengewichteten Durchschnittskurs der Aktie der Gesellschaft in der Schlussauktion im elektronischen Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse während der letzten fünf Börsenhandelstage vor dem Tag der Endfälligkeit entsprechen. § 9 Abs. 1 in Verbindung mit § 199 Abs. 2 AktG sind zu beachten.

Die Verzinsung der Options- oder Wandelgenussrechte und/oder Options- und/oder Wandelanleihe kann variabel sein. Sie kann ferner von Gewinnkennzahlen der Gesellschaft und/oder des Konzerns (unter Einschluss des Bilanzgewinns oder der durch Gewinnverwendungsbeschluss festgesetzten Dividende für Aktien der Gesellschaft) abhängig sein. In diesem Fall müssen die Genusscheine und/oder Schuldverschreibungen nicht mit einem Umtausch- und/oder Optionsrecht versehen werden. Es kann ferner eine Nachzahlung für in Vorjahren ausgefallene Leistungen vorgesehen werden.

Der Vorstand wurde ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Ausgabe und Ausstattung der Options- oder Wandelgenussrechte und/oder Options- und/oder Wandelanleihen, insbesondere Zinssatz, Ausgabekurs, Laufzeit und Stückelung, Verwässerungsschutzbestimmungen, Options- oder Wandlungszeitraum sowie den Options- und Wandlungspreis zu bestimmen oder im Einvernehmen mit den Organen der die Options- oder Wandelgenussrechte und/oder Options- oder Wandelanleihe begebenden Beteiligungsgesellschaft der Gesellschaft festzulegen.

Im Hinblick auf den Ausgabebetrag der Aktien aus bedingtem Kapital sind in der Ermächtigung die Grundlagen für die Festsetzung eines Mindestausgabebetrags für neue Aktien festgelegt. Vor dem Hintergrund jüngerer Rechtsprechung ist eine Änderung von § 193 Abs. 2 Nr. 3 AktG geplant, mit der klargestellt werden soll, dass die Festsetzung eines Mindestausgabebetrags bzw. der Grundlagen für die Festsetzung des Mindestausgabebetrags bei der Ausgabe von neuen Aktien aus bedingtem Kapital zur Bedienung von Wandlungs- und Optionsrechten bei Schuldverschreibungen ausreichend ist (vgl. Referentenentwurf des Gesetzes zur Umsetzung der Aktionärsrechterichtlinie »ARUG« Stand: 6. Mai 2008).

### **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 Kündi-

gungsrecht, 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.

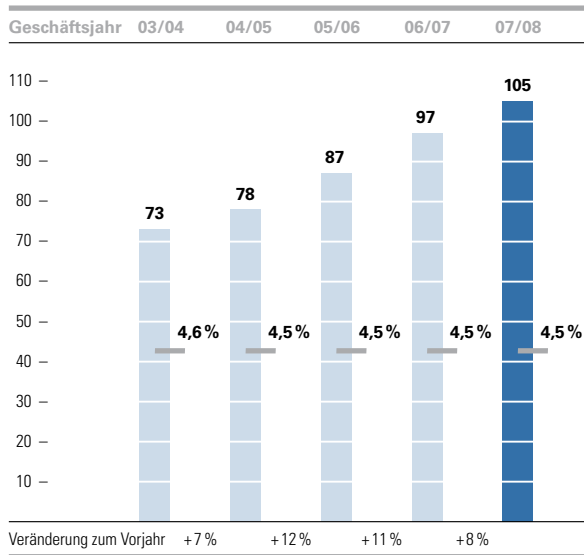
### FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG.

Für ein technologieorientiertes Unternehmen wie Wincor Nixdorf sind Forschung und Entwicklung (F&E) mehr als die Basis des künftigen Erfolgs – ebenso sichern wir durch unsere Innovationskraft die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden. Vor diesem Hintergrund beliefen sich unsere weltweiten Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im Geschäftsjahr 2007/2008 auf 105 Mio. € (2006/2007: 97 Mio. €), was einer Steigerung um 8% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die F&E-Quote – sie setzt den F&E-Aufwand in Relation zum Umsatz – betrug wie im Vorjahr 4,5%. Um die technologische Stärke unseres Unternehmens zu sichern und die Forschung im Sinne unserer Kunden voranzutreiben, haben wir auch im Berichtsjahr neue Mitarbeiter eingestellt. Ihre Gesamtzahl lag zum Stichtag bei 945 (2006/2007: 843) und damit bei einer Quote in Höhe von 10% aller Beschäftigten. Sie arbeiten an den Entwicklungsstandorten in Deutschland, der Schweiz, Brasilien, Singapur und China. In Asien sind unsere Forschungs- und Entwicklungs-Kapazitäten an den beiden Standorten Shanghai und Singapur gebündelt. Der Erfolg gibt uns recht: In den vergangenen 12 Monaten haben unsere Entwickler zahlreiche Innovationen vorangetrieben, weltweit wurden 94 (2006/2007: 75) neue Patente angemeldet. Die Gesamtzahl an aktiven Schutzrechten beläuft sich nun auf 1.045 (2006/2007: 1.028).

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

- die Entwicklung von konvergenten Basistechnologien für unser Kerngeschäft bei Retailbanken, Handel und neuen Branchen
- die Verbesserung der Serviceability unserer Hard- und Software, um die Kosten für den Betrieb der Lösungen bei unseren Kunden zu senken
- Software als Schlüssel zur Optimierung von durchgängigen Prozessketten im Filialgeschäft der Retailbanken und des Handels

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



**Innovative Basistechnologien für unser Kerngeschäft und neue Märkte.** Das segmentübergreifende Angebot von Produkten und Lösungen für das Cash Cycle Management ist ein treffendes Beispiel sowohl für die Nutzung konvergenter Basistechnologien als auch für ein Angebot von ganzheitlichen Lösungen. Das Angebot reicht von der automatisierten Annahme des Bargeldes an der Kasse bis zur Ver-

buchung und Rückführung des Geldes in den Bargeldkreislauf. Mit dem Ziel, Cash-Prozesse aus dem Handel und aus dem Retailbanking am POS zusammenzuführen, haben wir unser Retail-Cash-Management-Portfolio gezielt an den Erfordernissen des Tankstellengeschäfts weiterentwickelt. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Integration der Hardware- und Software-Komponenten in unsere eigenen Managed Services-Prozesse. Dies betrifft unter anderem Funktionen wie das Remote-Monitoring und -Controlling oder die Bereitstellung von Daten für nachgelagerte Prozesse wie die Steuerung der Bargeldlogistik.

Ein weiteres Beispiel für die Nutzung konvergenter Basistechnologien sind unsere Intelligent-Deposit- und Recycling-Technologien. Diese Technologien zur Annahme von Leergut oder von Bargeld bzw. Schecks haben wir an die Anforderungen weiterer strategisch bedeutender Märkte angepasst. Das Intelligent-Deposit-Modul »CCDM« kann Noten und Schecks nun auch gemischt und unsortiert annehmen und verarbeiten. Durch diese Fähigkeit haben wir unseren Wettbewerbsvorsprung insbesondere auf dem US-Markt weiter ausgebaut. Im Bereich Leergutrücknahmesysteme lag der Schwerpunkt darauf, für die bestehenden Systeme Hardware- und Software-Erweiterungen zu entwickeln, welche die Verarbeitungsgeschwindigkeit und damit die Verbraucherfreundlichkeit erhöhen.

Im Bereich der selbstbedienten Checkout-Systeme haben wir das modular aufgebaute Portfolio ergänzt und Cash-Recycling-Know-how für Münzen und Noten aus dem Portfolio für Banken integriert. Pilotierungen bei Handelsunternehmen bestätigen die Vorteile des Cash-Recyclings auch in selbstbedienten Checkout-Systemen. In den ersten Installationen konnte der Return on Investment insbesondere durch geringeren Personaleinsatz, optimierten Bargeldeinsatz und durch höhere Systemverfügbarkeit verbessert werden. Weiterhin wurde ein automatisches Scanning-System entwickelt, das die Barcodes der Waren von allen vier Seiten erfassen kann. Das gemeinsam mit europäischen Handelsunternehmen entwickelte System scannt Waren etwa zweimal schneller als eine

Kassierkraft. Eine Entwicklungsstudie stieß bei seiner ersten Präsentation auf große Resonanz. Daneben arbeiten wir auch an einem mobilen Selfscanning-System, mit dem Verbraucher die Artikel selbst erfassen und anschließend im Einkaufswagen ablegen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir sowohl unser Hardware- als auch unser Software-Portfolio insbesondere auf die Selbstbedienungsprozesse und das Filialgeschäft der Postunternehmen adaptiert. In der auf die Anforderungen der Postunternehmen ausgerichteten Software-Familie konnten sowohl Komponenten aus der Filialsoftware für den Handel als auch Komponenten aus der netzzentrierten Software-Familie für Banken genutzt werden.

Für zahlreiche Märkte konnten wir entsprechend angepasste Systeme schnell zur Verfügung stellen. Zum Beispiel haben wir das Portfolio der Geldautomaten um Systeme speziell für Casinos mit den für diesen Markt spezifischen Funktionalitäten entwickelt. Außerdem haben wir im Bereich der Münzverarbeitung unser Portfolio weiter vergrößert.

**Serviceability verbessert.** Wartungsfreundliche Produkte und Lösungen senken die Betriebskosten bei unseren Kunden – deshalb steht dieser Aspekt auch weiterhin im Fokus unserer Entwicklungen. Diese haben wir signifikant durch die Einführungen einer einheitlichen Schnittstelle für das Remote-Management von IT-Systemen (CIM) und die grafikgeführte Entstörung von Geräten verbessert. Die Investition in die modulare Bauweise unserer Geldautomatenfamilie zahlt sich aus: Unsere Geldautomatenfamilie haben wir nun durchgängig auf die USB-Schnittstellen-Technologie umgestellt.

Die POS-Systemfamilie haben wir weiterentwickelt und mit neuen Prozessor- und Speichertechnologien ausgerüstet. Unser Technologie-Partner Intel hat uns im Berichtsjahr für das innovativste Embedded Design für POS-Systeme mit neuer Active Management Technology (AMT) ausgezeichnet. Wincor Nixdorf verwendet speziell für die Anforderung des Handels ausgewählte, langfristig verfügbare Prozessoren, die eine Fernwartung der Systeme erleichtern.

**Software als Schlüssel.** Unser Angebot an Software-Lösungen für Handelsunternehmen und Banken haben wir vervollständigt. Unsere netzzentrierte Software-Plattform (ProClassic/Enterprise) haben wir weiter ausgebaut und dem Markt die Roadmap für eine komplette Retail Banking Solution Suite vorgestellt. Neben den Lösungskomponenten zur Steuerung großer SB-Netze haben wir die Bausteine für die Filialprozesse im Umfeld Schalter/Kasse und der bedienten Selbstbedienung erweitert und erfolgreich im Markt umgesetzt. Weitere Bausteine der Retail Banking Solution Suite ermöglichen ein optimiertes Cash Management für die unterschiedlichen Cash Points (Geldautomaten, Cash-Recycler, Tresore etc.) sowie das Monitoring aller Komponenten und die Optimierung der Systemverfügbarkeit im Netzwerk. Weitere Komponenten sorgen für die durchgängige Scheckverarbeitung oder machen personalisiertes Marketing an SB-Systemen möglich.

Im Bereich Software für Handelsunternehmen wurden Komponenten der Filialsoftware TP.net zur zentralen Steuerung (TPAdmin) und zur Transaktionsauswertung und -analyse (TPAnalyze) aller Filialen in Echtzeit für den Einsatz bei international tätigen Handelsorganisationen weiterentwickelt. Die Kampagnen-Verwaltung sowie die damit verbundene Online-Erfolgskontrolle von Werbemaßnahmen standen dabei im Vordergrund. Des Weiteren wurden web-basierte Module für die zentrale Verwaltung von Gutscheinen und die Retourenabwicklung bereitgestellt. Gegen Ende des Berichtsjahres wurde eine Filial-Bestandsführungskomponente fertiggestellt. TP.net haben wir auch für den Einsatz im nordamerikanischen Markt bereitgestellt. Die Software erfüllt nun die Anforderungen des komplexen Steuerrechts der USA und Kanadas.

Bei der Entwicklung von durchgängigen Sicherheitslösungen lag der Schwerpunkt im Bereich der Integration von Video-Sicherheitstechnologien, um intelligent auf Vorfälle in Filialen und Manipulationen an Geldautomaten reagieren zu können. Die Zusammenarbeit mit nationalen und internationalen Gremien im Bereich Standardisierung des elektronischen Zahlungsverkehrs (EMV) sowie bei der Vereinheitlichung

von Hardware- und Software-Schnittstellen (PCI) haben wir weiter intensiviert. Im Ergebnis erhöhen sich die Sicherheitsstandards für Transaktionen an unseren Geldautomaten.

## QUALITÄT.

**Die Verfügbarkeit End-to-End im Blick.** Mit seinen Aktivitäten im Bereich Forschung und Entwicklung hat sich Wincor Nixdorf auf vielen Gebieten die Position eines Innovationsführers erarbeitet. Verbunden damit streben wir ein Höchstmaß an Zuverlässigkeit unserer Lösungen an, sowie deren bestmögliche Verfügbarkeit und Ausfallsicherheit in der End-to-End-Leistungskette unserer Kunden gegenüber ihren Kunden. Für uns ist es selbstverständlich, dass unsere Kunden hierfür ein Höchstmaß an Qualität der von uns entwickelten und bereitgestellten Hardware, Software und Service-Leistungen voraussetzen dürfen.

Dementsprechend haben wir im Berichtsjahr im Hardware-Bereich mit einem Bündel von Maßnahmen die Zuverlässigkeit unserer Hardware weiter verbessert. So stellen wir zum Beispiel sicher, dass bei der Entwicklung neuer Produktgenerationen stets der aktuellste Stand der Technik bei Einzelkomponenten, Modulen sowie den verfolgten Produkt- und Lösungskonzepten berücksichtigt wird und legen dabei ein besonderes Augenmerk darauf, die Systeme ausfallsicherer zu machen. Dabei gewonnene Erkenntnisse fließen kontinuierlich sowohl in die Fertigung bestehender Produkte als auch in die Prozesse bei unseren Lieferanten und Partnern ein. Sofern sinnvoll setzen wir diese sogar nachträglich in Systemen um, die bereits bei Kunden installiert sind.

Auf dem Gebiet der Software ist für deren Zuverlässigkeit die Stabilität der Applikationen entscheidend. Wir streben danach, mögliche Probleme beim Kunden präventiv zu eliminieren. Daher überprüfen wir unsere Entwicklungsprozesse kontinuierlich und haben dabei besonders auch die frühen Phasen im Blick. Durch intensive Tests vor der Installation ermitteln wir Fehler und beheben sie. Dabei achten wir darauf, dass Tests

für die Gesamtintegration in einer Umgebung stattfinden, die dem späteren Einsatz beim Kunden gleicht. Sofern wir nach der Installation Probleme erkennen, stellen wir durch unsere internen Prozesse sicher, dass diese schnell und nachhaltig behoben werden.

Um die Verfügbarkeit installierter Lösungen – bestehend aus zuverlässiger Hard- und Software – für Endkunden vor Ort sicherzustellen, haben wir Prozesse entwickelt, um Ausfälle möglichst nicht entstehen zu lassen. Die dafür konzipierte eServices Platform macht es möglich, etwaige Störungen bereits vor deren Eintreten zu erkennen und remote durch gezielte Maßnahmen während des Betriebs zu vermeiden. Sofern Ausfälle eintreten, sorgen hoch qualifizierte Techniker, die über einen effizienten Service-Prozess gesteuert werden, für umgehende Behebung.

In definierten Kundenumfeldern übernehmen wir schließlich die Verantwortung für die gesamte IT-Infrastruktur der Kunden. Auch hier stellen wir mit dem Einsatz von modernsten Techniken den hochverfügbaren Betrieb der Lösungen für den Endkunden sicher.

Unser eigenes Dienstleistungsangebot an unsere Kunden im Bereich Professional Services ist darauf ausgerichtet, ein Höchstmaß an Verfügbarkeit sicherzustellen. Je effektiver und robuster zum Beispiel Prozesse bei unseren Kunden gestaltet sind, desto besser tragen sie zur End-to-End-Verfügbarkeit bei. Dazu können wir mit unserer Prozess- und Filialberatung gezielte Beiträge liefern, die auf unserem tiefgreifenden Branchenverständnis beruhen. Diese Beratungskompetenz haben wir im Berichtsjahr auf den bankfachlichen Aspekt ausgedehnt (siehe Seite 91).

## BESCHAFFUNG, PRODUKTION UND LOGISTIK.

**Kontinuierlicher Verbesserungsprozess zeigt Wirkung.** Wincor Nixdorf expandiert weltweit – und mit dem Unternehmen auch die Einkaufs-, Produktions- und Logistikorganisation, die wir in punkto Wirksamkeit und Effizienz weiter optimiert haben. Dabei zählt sich auch die enge Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten aus: Nahtlos versorgten sie im vergangenen Geschäftsjahr unseren wachsenden internationalen Fertigungsverbund mit Produktionsmaterialien und Komponenten.

Die strategische Ausrichtung des Fertigungsverbundes zielt auf Kosteneffizienz und Flexibilität der Supply Chain. Die globale Nutzung standardisierter »Best Practice«-Prozesse verbessert die Kostenposition. Unsere Produktionsstrategie »local for local« – dezentrale Fertigungen in der Nähe der Kunden, um die lokalen Märkte zu versorgen – garantiert, dass wir auf die Bedürfnisse unserer Kunden in den Wachstumsregionen Asien-Pazifik und Amerika schneller reagieren können. Dadurch kann Wincor Nixdorf seine Marktposition in diesen Regionen deutlich ausbauen.

Ein wichtiger Baustein unseres Beschaffungssystems sind die sogenannten Commodity-Teams. Die Mitglieder dieser Teams kommen aus Forschung und Entwicklung, Produktion und Logistik sowie Marketing und Einkauf. Ihre Aufgabe ist es, bei der Beschaffung das Optimum herauszuholen: höchste Qualität und beste Technik zu möglichst geringen Kosten. Wincor Nixdorf besetzt diese Teams zunehmend international, damit sie globale Technologie- und Markttrends schneller aufspüren und in Lieferantenvereinbarungen einbringen können. Der Erfolg kann sich sehen lassen: Globale Preiserhöhungen auf den Rohstoffmärkten – beispielsweise bei Stahl und Kunststoffen – wurden weitgehend abgefangen.

Unser kontinuierlicher Verbesserungsprozess zeigt Wirkung: So haben wir bereits mit 80% unserer Lieferanten spezielle Qualitätssicherungsvereinbarungen abgeschlossen – damit erreichten wir eine Verbesserung der Zulieferqualität um über 50%. Auch unsere Lieferanten haben davon profitiert, da sie ihre Prozesse mit unserer Hilfe optimieren konnten. Auch in Zukunft werden wir intensiv mit unseren Lieferanten zusammenarbeiten, um Qualität, Kosten und Logistik weiter zu optimieren. Dabei ist eines unserer langfristigen Ziele: Wincor Nixdorf will die global leistungsfähigsten Lieferanten zu strategischen Partnern des Unternehmens machen.

**Den globalen Wettbewerb nutzen.** Auch Materialien, die nicht direkt der Produktion dienen, müssen beschafft werden: Informationstechnik, Dienstleistungen und Investitionen. Auch hier haben wir die Vorteile der globalen Wettbewerbstätigkeit genutzt: Warengruppen mit hohem Umsatzvolumen haben wir schrittweise gebündelt und neu verhandelt. In den nächsten Jahren sehen wir in diesem Bereich weiteres Optimierungspotenzial. Darüber hinaus wollen wir die Arbeit mit strategisch wichtigen Lieferanten intensivieren.

Ein wichtiges Ziel haben wir bereits erreicht: Wincor Nixdorf konnte das Einkaufsvolumen in US-Dollar deutlich erhöhen. Dies wurde erreicht, in dem wir zum Beispiel mehr Lieferanten aus dem asiatischen Raum in unser Netzwerk aufgenommen haben. Weiterhin haben wir das Produktionsvolumen an den Fertigungsstätten in Asien und Amerika erhöht. Damit konnte ausgehend von der Beschaffungsseite die Abhängigkeit von Währungsschwankungen verringert werden.

Darüber hinaus profitiert Wincor Nixdorf von Kostenvorteilen durch die Produktion in Ländern mit günstigeren Kostenstrukturen: Gestiegene Rohstoff- und Energiepreise gleichen wir dadurch teilweise aus.

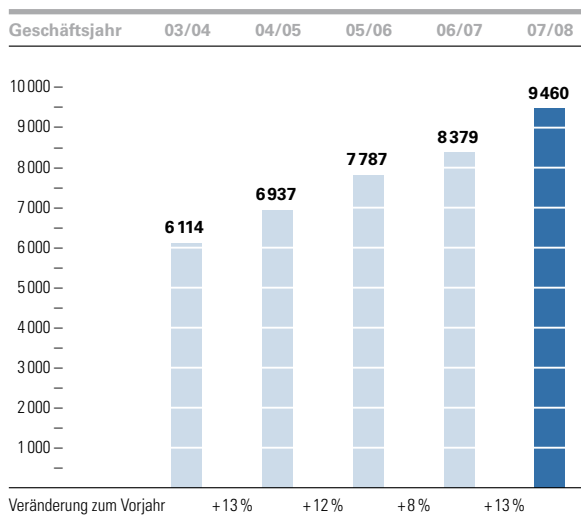
## MITARBEITER.

### Weiterer Personalaufbau in Wachstumsmärkten.

Auch im vergangenen Geschäftsjahr hat Wincor Nixdorf die Anzahl seiner Mitarbeiter erhöht und zählte zum Stichtag 30. September 2008 weltweit 9 460 Beschäftigte (2006/2007: 8 379), 1 081 mehr als im Jahr davor. Vor dem Hintergrund unserer Internationalisierungsstrategie haben wir verstärkt im Ausland rekrutiert – insbesondere in unseren Wachstumsregionen Asien/Pazifik/Afrika und Amerika. Insgesamt stieg die Belegschaft außerhalb Deutschlands auf 5 264 (2006/2007: 4 569) Mitarbeiter. Auch in Deutschland erhöhte sich die Mitarbeiterzahl deutlich auf 4 196 und lag damit um 386 über dem Vorjahr (2006/2007: 3 810).

Insbesondere verstärken die neuen Arbeitskräfte weltweit unsere Services-Ressourcen. Im Inland resultierte der Anstieg hingegen vornehmlich aus den Mehrheitsbeteiligungen an den Dienstleistern Prosystems IT GmbH sowie der Bankberatung Organisations- und IT-Beratung für Banken AG und der

### Entwicklung der Mitarbeiterzahl.



damit verbundenen Übernahme von Mitarbeitern. Weitere Einstellungsschwerpunkte waren der Vertrieb in unseren Wachstumsmärkten, der Bereich Forschung und Entwicklung und die Fertigung. In Asien wurden speziell im Hinblick auf den geplanten Ausbau der dortigen Produktionskapazitäten Mitarbeiter neu eingestellt.

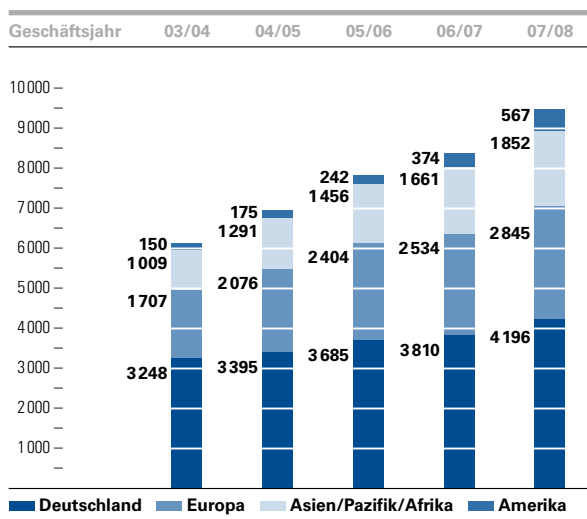
**Wissenstransfer und Best Practice.** Im internationalen Wettbewerb sind hoch qualifizierte Mitarbeiter ein wesentlicher Faktor. Insbesondere die Bereitschaft zu lebenslangem Lernen ist in der dynamischen IT-Branche essenziell. Vor diesem Hintergrund nehmen Qualifizierungsangebote sowie die länderübergreifende Vernetzung des Wissens bei Wincor Nixdorf einen immer höheren Stellenwert ein. Im Mittelpunkt steht dabei der internationale Erfahrungsaustausch zu Prozessen und Lösungen: So haben wir beispielsweise zur Prozess- und Qualitätsverbesserung in der Produktion ein weltweites Qualitätsnetzwerk aufgebaut. Ziel sind konzernweit einheitliche Verfahren und Instrumente sowie Best-Practice-Beispiele an allen Standorten.

Wissen bedeutet Vorsprung: Deshalb haben wir unser Qualifizierungsangebot für alle Mitarbeiter im Berichtsjahr erneut erweitert. Auf großes Interesse stießen vor allem die Produktschulungen für Hardware und Software, Vertriebsschulungen sowie Führungskräfte- und Softskill-Trainings.

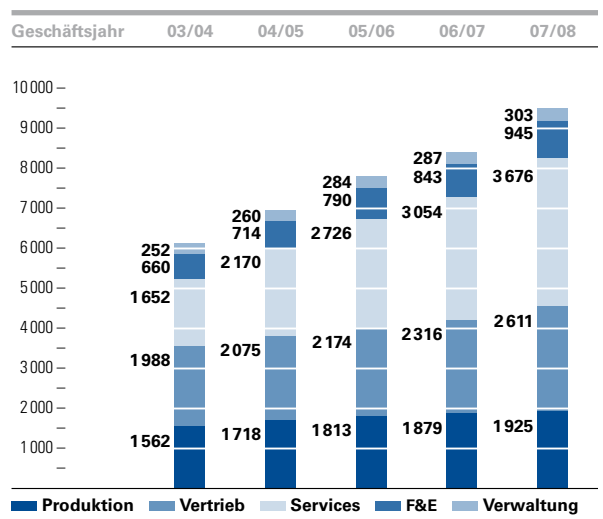
Ebenfalls im Fokus: unser zentrales Projektmanagementsystem. 2007 eingeführt, um konzernweit ein standardisiertes, professionelles Projektmanagement zu etablieren, wurde es in den zurückliegenden Monaten konsequent weiterentwickelt. So startete Wincor Nixdorf auf internationaler Ebene Trainingsaktivitäten und gezielte Initiativen, um unter anderem eine länderübergreifende Projektmanagement-Community aufzubauen.

**Wettbewerb um die Besten.** Wincor Nixdorf stellt sich aktiv den Herausforderungen des globalen Wettbewerbs – auch wenn es um Mitarbeiter geht. Daher legen wir auf allen Konzernebenen besonderen Wert auf die Rekrutierung und Bindung hervorragender Arbeitskräfte, auf die optimale Integration neuer Beschäftigter sowie die Begeisterung und das

**Entwicklung der Mitarbeiterzahl nach Regionen.**



**Entwicklung der Mitarbeiterzahl nach Funktionen.**



Commitment langjähriger Mitarbeiter. Diesen Anspruch vor Augen haben wir im Berichtsjahr massiv in unsere strategische Personalentwicklung investiert – Investitionen, die das Fundament für unsere weltweiten Programme zur Nachfolgeplanung und Talentförderung bilden.

Fester Bestandteil unserer Politik ist es, die Mitarbeiter am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen: Im Berichtsjahr haben wir daher wieder zusätzlich zum Basisentgelt eine Vergütung gezahlt, die individuelle Leistung, Gruppenleistung und den Unternehmenserfolg honoriert. Über alle Ebenen hinweg erzielten unsere Mitarbeiter insgesamt überdurchschnittliche Vergütungsbeträge.

Unser Bekenntnis zu sozialem und ethisch verantwortlichem Verhalten haben wir durch die Entwicklung und Umsetzung entsprechender Leitlinien weiter verstärkt.

Im Rahmen unseres Compliance-Programms wurden die weltweit und für alle Mitarbeiter geltenden Regeln zusammengefasst und online zur Verfügung gestellt.

Den Entgeltrahmenvertrag (ERA), den die IG Metall und der Arbeitgeberverband vereinbart haben, haben wir in der Wincor Nixdorf International GmbH wie geplant zum 1. Oktober 2008 umgesetzt. Alle notwendigen Vorbereitungen haben wir in Abstimmung mit der Arbeitnehmervertretung getroffen und im Berichtsjahr abgeschlossen. Mit diesem neuen, in der Wincor Nixdorf International GmbH eingeführten Entgeltrahmenvertrag tritt ein einheitliches, zeitgemäßes Tarifsystem in Kraft. Das über 30 Jahre alte bisherige System wird abgelöst.

## RECHTLICHE UND WIRTSCHAFTLICHE EINFLUSSFAKTOREN FÜR DAS GESCHÄFT.

Im Berichtsjahr hat Wincor Nixdorf Maßnahmen im Hinblick auf das Verbot bestimmter Stoffe sowie insbesondere bezüglich der Umstellung des Entsorgungskonzepts entsprechend den 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) kontinuierlich weitergeführt. Die Maßnahmen wurden bereits im Geschäftsjahr 2005/2006 eingeleitet und im Geschäftsjahr 2006/2007 umgesetzt.

Eine bereits im Geschäftsjahr 2006/2007 eingesetzte Projektgruppe hat die Auswirkungen der Reform des europäischen Chemikalienrechts geprüft: Die englische Abkürzung »REACH« steht für »Registration, Evaluation, Authorisation of Chemicals« und bezeichnet die Verordnung der Europäischen Gemeinschaft zur Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung chemischer Stoffe (1907/2006/EG). Aufgrund von REACH notwendig gewordene Maßnahmen setzt Wincor Nixdorf kontinuierlich um.

Für einen Großteil des Outsourcing-Geschäfts, das Wincor Nixdorf in Deutschland bei Kreditinstituten betreibt, ist ein Rundschreiben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) vom 30. Oktober 2007 bedeutsam: Dieses setzt die Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) fest. Die MaRisk sind die verbindlichen Vorgaben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) für die Ausgestaltung des Risikomanagements in deutschen Kreditinstituten. Es handelt sich um eine Konkretisierung des §25a Abs.1 KWG, die seit 1. Januar 2008 verbindlich zu beachten ist und ältere Konkretisierungen ablöst.

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

## RISIKOBERICHT.

### I. Risikomanagement.

Wincor Nixdorf versteht das Risikomanagement als sehr wichtigen Bestandteil seines Managementsystems und damit aller Entscheidungen und Geschäftsprozesse. Die Integration in die betrieblichen Abläufe erfolgt durch definierte Managementstrukturen, Definition konzernweiter Risikomanagementstandards und Berichts- bzw. Informationssysteme. Dies ermöglicht uns eine frühzeitige Erkennung von ggf. auftretenden Risiken. In diesem Zusammenhang übernimmt das Risikomanagement die Aufgabe, diese Risiken zu erkennen und zu begrenzen. Die bei Wincor Nixdorf implementierten Steuerungsinstrumente dienen dazu, allgemeine oder spezielle Risiken rechtzeitig zu erkennen, zu erfassen und zu begrenzen.

Das Ziel des Risikomanagements bei Wincor Nixdorf ist es aber, nicht nur Risiken zu vermeiden, sondern auch sich ergebende Chancen aufzuzeigen. Wir sehen im Risikomanagement die Möglichkeit, Chancen unter Berücksichtigung ggf. erhöhter Risikopotenziale zu bewerten und nutzbar zu machen. Entsprechend werden neue Geschäftsfelder, zum Beispiel Professional Services, oder die Erschließung neuer Märkte risikobewusst gesteuert. Das stellen wir sicher durch konzernweite Richtlinien und Checklisten. Die darin beschriebenen Vorgehensweisen, wie zum Beispiel die Definition von Schwellenwerten für Genehmigungswege, sorgen für strukturierte Analysen auf allen Ebenen und decken sowohl Chancen- als auch Risikopotenziale auf.

Verantwortlich für die Definition der konzernweiten Risikostandards und Steuerungsinstrumente ist das Risikomanagement. Organisatorisch ist es in das Konzerncontrolling integriert. Die Umsetzung des Risikomanagements erfolgt auf zwei Ebenen. Einerseits erfassen wir auf Ebene der Tochtergesellschaften sowie der Geschäftsbereiche lokale Risiken durch die Prüfung von leistungswirtschaftlichen Kennzahlen oder

durch die Analyse unserer Projekte. Andererseits erkennen wir durch das Beteiligungs- und Konzerncontrolling unternehmensübergreifende Risiken, denen wir durch kurz-, mittel- und langfristige strategische Steuerungen begegnen.

Darüber hinaus ist das Risikomanagement in die Finanz- und Controllingberichtssysteme integriert. Dazu gehören der jährliche Risikomanagementbericht, die monatliche Plan-/Ist-Berichterstattung sowie projekt- und geschäftsbezogene Abweichungsanalysen.

**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, 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.

### II. Gesamtwirtschaftliche Risiken.

Für die Entwicklung des Wincor Nixdorf-Konzerns können sich wesentliche Risiken aus der weiteren Eintrübung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen ergeben. Die in Folge der US-Hypothekenkrise eingetretenen Veränderungen an den Finanzmärkten können diesen Effekt noch verstärken. Ein hohes Niveau und weiteres Steigerungspotenzial bei Energie- und Rohstoffpreisen stellen ebenfalls Risiken dar. Darüber hinaus können Änderungen in der Gesetzgebung bei Steuern oder Zöllen einzelner Länder negative Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung haben. Außerdem besteht ein erhöhtes Risiko für uns und unsere Kunden durch unerwartet eintretende Ereignisse wie Naturkatastrophen oder terroristische

Anschläge. Aus heutiger Sicht sind aber keine bestandsgefährdenden Risiken aus der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung für Wincor Nixdorf zu erkennen.

### III. 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 Liquiditätslage 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, ist fester Bestandteil der Geschäftsaktivitäten von Wincor Nixdorf. Die hohe Komplexität der Outsourcing-Projekte bringt allerdings auch ein erhöhtes Maß an Risiken mit sich. Wir begegnen diesen Risiken durch eine frühzeitige Risikoanalyse und regelmäßiges Risikomanagement. Durch die Konzentration des Risikoprozesses in einem Team von Spezialisten und die Nutzung der Erfahrungen aus bereits erfolgreich umgesetzten Projekten können wir die übernommenen Geschäftsprozesse risikominimal und sowohl für uns als auch unsere Kunden optimal gestalten. Darüber hinaus nutzen wir Versicherungen und andere Möglichkeiten, um Ausfälle und Risiken zu minimieren.

**Finanzwirtschaftliche Risiken.** Das Geschäft von Wincor Nixdorf unterliegt Währungs-, Zinsänderungs-, Liquiditäts- und Kreditrisiken. Zur Begrenzung finanzwirtschaftlicher Risiken steuert Wincor Nixdorf die Konzernfinanzierung überwiegend zentral.

Zinsänderungsrisiken entstehen aus der Bindung an den Marktzins. Die Zinsausgaben orientieren sich größtenteils am variablen kurzfristigen Marktzins (EURIBOR) zuzüglich einer Marge. Diese Marge kann sich in Abhängigkeit von bestimm-

ten Finanzkennziffern verändern. Dementsprechend sind wir durch die Bindung an den Marktzins einem Zinsrisiko ausgesetzt, sobald dieser steigt. Um diesem Risiko entgegenzuwirken, haben wir Zinsderivate in Höhe von 100 Mio. € abgeschlossen, die bewirken, dass sich die effektive Zinsbelastung für die entsprechende Finanzverschuldung zuzüglich der Marge innerhalb eines Zinskorridors von 1,75% bis 5,0% bewegt. Des Weiteren ist ein Festzins-Swap zu 3,797% über 50 Mio. € abgeschlossen worden, um uns gegen steigende Geldmarktzinsen abzusichern.

Die globale Ausrichtung des Konzerns erzeugt Zahlungsein- und -ausgänge in unterschiedlichen Währungen. Gegenläufige Zahlungsströme werden in den einzelnen Währungen gegenübergestellt und aufgerechnet. Dabei wird aktiv durch entsprechende Lieferantenauswahl und Standortentscheidungen ein möglichst umfangreiches natürliches Hedging erzeugt. Aus den Saldogrößen ergeben sich Wechselkursrisiken, die je nach Volumen und Währung bis zu 100% durch geeignete Finanzinstrumente auf Basis von 12 Monaten rollierend abgesichert werden.

Durch die überwiegend zentrale Refinanzierung der Wincor Nixdorf-Konzerngesellschaften besteht das Risiko, dass Liquiditätsreserven zur fristgerechten Erfüllung von finanziellen Verpflichtungen nicht ausreichen. Diesem Risiko begegnet Wincor Nixdorf durch Reserven in Form von nicht genutzten Kreditlinien und Definition des Cashflows als festem Bestandteil der Konzernsteuerungskennzahlen mit monatlicher Überwachung.

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

Details zu den einzelnen finanzwirtschaftlichen Risikofeldern können Sie im Konzernanhang auf Seite 164 nachlesen.

### **Kapitalmarktentwicklung als Risiko für Pensionsverpflichtungen und zugehöriges Planvermögen.**

Aktien-, Renten-, Immobilien- und sonstige Märkte unterliegen Wertveränderungen, durch die auch unser Planvermögen beeinflusst werden kann. Zudem können sich Änderungen in den Renditeerwartungen auf die Pensionsverpflichtungen auswirken. Auch können sich ändernde Rahmenbedingungen, zum Beispiel im Hinblick auf Lohn- und Gehaltssteigerungen, Verhältnis zwischen Beitragszahlern und Leistungsempfängern, Sterblichkeit, Entwicklung von Krankheitskosten und sonstigen Faktoren, zu einer Erhöhung oder Verringerung von Pensions- oder anderer Verpflichtungen führen. Durch eine ausgewogene und flexible Verteilung der Vermögensbestandteile versuchen wir, diese Einflüsse abzuschwächen. Dennoch können diese Veränderungen 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 laufenden Geschäftsjahr rechnen wir mit einem sich weiter verstärkenden Preisdruck. Neben der Marktsituation unserer Kunden sehen wir auch ein Risiko für unser Geschäft durch die fortschreitende Internationalisierung, einen verstärkten Verdrängungswettbewerb sowie sinkende Markteintrittsbarrieren für mögliche Wettbewerber. Diese Entwicklung hin zu einem aggressiveren Wettbewerb kann sich negativ auf die Ertragslage auswirken.

**Beschaffungs- und Produktivitätsrisiken.** Als produzierendes Unternehmen sind wir auf umfangreiche Zulieferung von Rohstoffen und verarbeiteten Materialien angewiesen.

Preissteigerungen, Qualitätsprobleme und Lieferantenausfälle sind dabei die wesentlichen Risiken, denen wir begegnen müssen. Lieferantenausfällen begegnen wir durch eine Steuerung des Lieferantenportfolios. Der Qualitätssicherungsprozess sorgt dabei für die Einhaltung des Qualitätsstandards.

Für Wincor Nixdorf stellen die Steigerungen von Energie- und Rohstoffpreisen ein wesentliches Risiko dar. Diese Risiken minimieren wir, indem wir das Einkaufsvolumen bündeln und über das Einkaufsmanagement Kostensenkungen anstreben. Ein möglicher Anstieg der Rohstoffpreise kann allerdings dazu führen, dass die Kostensenkungsziele für die von Wincor Nixdorf benötigten Bauteile und Komponenten nicht erreicht werden.

Darüber hinaus können sich auch sich ändernde Beschäftigungsbedingungen in Deutschland, verbunden mit einer Kostensteigerung, auf die Kostensituation auswirken.

**Technologie- und Qualitätsrisiken.** Wincor Nixdorf arbeitet in einem von Innovation geprägten und international ausgerichteten Umfeld, das ständig wettbewerbsfähige Produkte und Dienstleistungen fordert. Ein intensiver Innovations- und Entwicklungsprozess stellt sicher, dass wir den hohen Kundenanforderungen an die Produkte und Dienstleistungen gerecht werden können. Darüber hinaus erweitert sich das Spektrum der Anforderungen unserer Kunden mit der Erschließung neuer Geschäftsfelder. Um diesen neuen Kundenanforderungen zu entsprechen und frühzeitig neue Anwendungen nutzen zu können, streben wir eine enge Zusammenarbeit mit unseren Großkunden im Hardware- wie auch im Software- und Lösungsgeschäft an. Ein Nutzen aus dieser Zusammenarbeit sind innovative Geschäftsideen und kundenspezifische Produkte und Lösungen.

Eine führende Stellung bei Innovationen und Qualität grenzt Wincor Nixdorf positiv vom Wettbewerb ab. Es ist unser wichtigstes Ziel, unseren Vorsprung im technischen Know-how zu halten und weiter auszubauen. Die Erreichung dieses Ziels erfordert das schnelle Erkennen und die schnelle Behe-

bung von möglichen Schwachstellen unserer Produkte und Dienstleistungen. Dies fördern wir durch die fortlaufende Arbeit an Innovation und Qualität. Risiken, die aus Qualitätsmängeln entstehen können, wird durch unser Qualitäts- und Umweltmanagementsystem entgegengewirkt. Konkret bedeutet dies, dass eine vorbeugende Integration der Risikobetrachtung in allen Entwicklungsphasen, ein strenges Produktfreigabesystem und Versicherungen diese Risiken minimieren.

**IT-Risiken.** Das Arbeitsfeld von Wincor Nixdorf ist sehr stark von IT geprägt. Fehlende Verfügbarkeit der IT-Systeme kann die Erreichung interner Produktivitätsziele beeinflussen sowie Schadensersatzanforderungen unserer Geschäftspartner hervorrufen. Darüber hinaus sind wiederholt Angriffsversuche von außen zu verzeichnen, insbesondere durch Viren und Trojaner. Auch in der Zukunft ist mit diesen Angriffsversuchen zu rechnen. Daher arbeiten wir ständig an der Optimierung der Systeme zur Informationssicherheit.

Im Rahmen unseres Informationssicherheitsmanagementsystems optimieren wir die vorhandenen Systeme kontinuierlich weiter, 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 Hardware- und Software-Komponenten ein. Darüber hinaus lassen wir unsere IT-Systeme und IT-Landschaften regelmäßig von unabhängigen Experten prüfen. Um dies fortlaufend sicherzustellen, arbeiten die betroffenen Abteilungen streng nach TÜV/ISO-Standards und sind nach ISO 27001 zertifiziert.

**Rechtliche Risiken.** Rechtsstreitigkeiten, die einen nennenswerten Einfluss auf die finanzielle Lage des Konzerns haben können, sind zurzeit weder bekannt noch angedroht. Wincor Nixdorf unterliegt jedoch Risiken im Zusammenhang mit möglichen zukünftigen Rechtsstreitigkeiten. Die Verwicklung in solche Rechtsstreitigkeiten entsteht im Rahmen der

gewöhnlichen Geschäftsaktivitäten, so aus Behauptungen 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 Beschäftigungsbedingungen sowie umfassende Qualifizierungsangebote. Wir sehen keine nennenswerten Risiken, die eine notwendige Besetzung 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.

### Künftige Rahmenbedingungen.

**Weltwirtschaft mit Rezessionstendenzen.** Die Perspektiven für die **Weltwirtschaft** haben sich im Herbst des Jahres 2008 stark eingetrübt.

Die Erschütterungen des internationalen Finanzsystems in Folge der US-amerikanischen Hypothekenkrise erreichten im Oktober 2008 einen weiteren Höhepunkt. Rund um den Globus sahen sich Regierungen und Zentralbanken zu konzentrierten finanzwirtschaftlichen Aktionen nie zuvor gekannten Ausmaßes veranlasst. Inwieweit diese Maßnahmen zur Eindämmung der eingetretenen Finanzmarktkrise beitragen, ist zu Beginn des Geschäftsjahres 2008/2009 nicht absehbar. Verbunden damit ist das Ausmaß der negativen Auswirkungen auf die Realwirtschaft zurzeit nicht umfassend beurteilbar. Damit bleibt offen, ob die im November 2008 vorliegenden Prognosen noch weiter nach unten zu korrigieren sein werden.

Der Internationale Währungsfonds (IWF) geht davon aus, dass sich die Weltwirtschaft im Jahr 2009 stark abschwächen wird. Das globale Wachstum werde voraussichtlich bei 2,2% liegen, so der IWF. Führende Wirtschaftsforschungsinstitute (Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose) haben in der »Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2008« die Prognosen gesenkt und bewerten die Aussichten nun pessimistischer. Sie gehen zudem von einer längeren Belastung der Weltwirtschaft aus und sehen für eine ganze Reihe von Industrieländern Rezessionsgefahren. In vielen Schwellenländern lässt die Dynamik laut Gemeinschaftsdiagnose ebenfalls nach. Insgesamt wird ein Anstieg der Weltproduktion im Jahr 2009 um nur 1,8% erwartet.

In **Deutschland** wird das reale Bruttoinlandsprodukt nach Ansicht der Projektgruppe im Jahr 2009 nur noch um 0,2% wachsen, 2008 dürfte das Wachstum noch bei 1,8% liegen. Deutschland stehe am Rande einer Rezession, so die Prognose. In einem Risikoszenario wird sogar ein Rückgang des Bruttoinlandsprodukts um 0,8% prognostiziert. Andere Wirtschaftsforscher gehen sogar davon aus, dass sich Deutschland bereits in einer Rezession befindet.

Für **Europa** erwartet die Projektgruppe 2009 eine Stagnation des Wachstums, nach ca. 1,0% Wachstum für 2008. Laut Prognose deuten viele Indikatoren darauf hin, dass Europa in eine Rezession rutscht.

Die bislang so dynamischen Volkswirtschaften **Asiens** sollen 2009 laut Prognose »Weltkonjunktur im Herbst 2008« des IfW mit 6,7% (2008: 7,6%) etwas langsamer, aber dennoch auf hohem Niveau wachsen.

Das Bruttoinlandsprodukt der **USA** wird 2009 laut Prognose »Weltkonjunktur im Herbst 2008« des IWF – erstmals seit mehr als 10 Jahren – um 0,7% schrumpfen. Der nachlassende private Konsum trägt dazu ebenso bei wie ein Rückgang bei den Unternehmensinvestitionen. Für 2008 prognostiziert der Internationale Währungsfonds ein Wachstum der US-Wirtschaft um 1,4%.

**Entwicklung im Retailbanking und im Handel.** In der weltweiten Banken- und Finanzmarktkrise erwies sich das **Retailbanking** als relativ stabiler Faktor im teilweise sehr volatilen Bankenportfolio. Damit ist zumindest mittelfristig eine Belebung dieses Geschäftsfelds zu erwarten, das seit einigen Jahren bereits eine Renaissance erlebt. Viele Retailbanken stellen sich auf einen anhaltenden und unverändert starken Wettbewerb ein – und darauf, ihre Kundenbasis auszudehnen oder zumindest als Basis für weiteres Wachstum zu nutzen. Dabei ist zu erwarten, dass dem Faktor »Kosten« ein besonderer Stellenwert zukommt. Diese Entwicklungen werden nach

Einschätzungen vieler Geldinstitute durch Fusionen und Übernahmen im Bankensektor, insbesondere als Folge der Finanzmarktkrise, eher forciert. Gleichwohl ist es kurzfristig auch für dieses Banken-Geschäftsfeld möglich, dass es von der negativen Gesamtlage im Bankensektor und von einer möglichen Schwächung der Realwirtschaft in Mitleidenschaft gezogen wird.

Auch für die **Handelsbranche** ist in den etablierten Märkten mittelfristig davon auszugehen, dass der Wettbewerb um Kunden ebenso wie der Zwang zu Kosteneinsparungen anhalten wird. Allerdings hat sich in der Vergangenheit gezeigt, dass diese Branche hinsichtlich ihrer Investitionsbereitschaft sehr viel empfindlicher auf konjunkturelle Eintrübungen reagiert. Dies kann kurzfristig ebenfalls eintreten. Zudem ist es denkbar, dass zum Beispiel der Baumarkt- und Bekleidungssektor stärker von Zurückhaltungen der Verbraucher tangiert sein könnten als der Lebensmittelhandel.

In den meisten Emerging Markets ist zumindest mittelfristig davon auszugehen, dass trotz abgeschwächten wirtschaftlichen Wachstums der wachsende Wohlstand zu einer weiteren Ausdehnung der Filialnetze von Banken und Handel führen wird.

**Mittelfristige Entwicklung des Wincor Nixdorf-Konzerns.** Beim Börsengang haben wir uns zum Ziel gesetzt, jedes Jahr stärker als unsere Märkte zu wachsen. Mit kontinuierlichem Umsatz- und jeweils noch höherem Ergebniswachstum wollen wir für die Anteilseigner eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes erzielen. Als Zielmarken für unsere Wachstumslinie haben wir uns seinerzeit eine Steigerung des Umsatzes um 6% und des EBITA um 8% pro Jahr gesetzt. Diese Maxime ist mittelfristig auch weiterhin gültig, selbst wenn es kurzfristig infolge der weltweiten Auswirkungen der Finanzmarktkrise zu Eintrübungen der Geschäftsentwicklung kommen kann.

Die positive mittelfristige Einschätzung stützt sich darauf, dass aufgrund brancheneigener Trends die Investitionen im Retailbanking und im Handel auch angesichts verlangsamer konjunktureller Entwicklungen fortgesetzt werden. Dabei eröffnet die relative Stabilität des Retailbankings und der anhaltende, wenn nicht sogar intensivierter Wettbewerb auf diesem Geschäftsgebiet zusätzliche Chancen für Wincor Nixdorf. Dies insbesondere deshalb, weil angesichts höherer Wettbewerbsintensität die Notwendigkeit zu Kosteneinsparungen zunimmt und das Lösungsportfolio von Wincor Nixdorf darauf abzielt, auf diesem Gebiet besondere Vorteile zu erzielen.

Weiterhin gültig bleibt die Wachstumsstrategie, die von vier Pfeilern getragen wird: Wachstum durch globale Expansion, durch Innovationen, durch High-End-Services sowie durch unsere Geschäftstätigkeit in benachbarten Branchen.

Im Zuge unserer weltweiten Wachstumsstrategie werden wir gegebenenfalls interessante Chancen für kleinere Akquisitionen nutzen – dies gilt besonders im Hinblick auf den Ausbau unserer Aktivitäten zur Software-Entwicklung sowie zur IT-Betriebsführung oder bei Professional Services.

Zur mittelfristig verbesserten Geschäftsbasis trägt darüber hinaus bei, dass Wincor Nixdorf sich mit seinen Aktivitäten günstigere Ausgangspositionen für weiteres Geschäft erarbeitet hat. So wurde im zurückliegenden Geschäftsjahr die globale Expansion konsequent fortgesetzt und dadurch die Abhängigkeit von Einzelkunden oder der Entwicklung einzelner Volkswirtschaften weiter reduziert. Mit weiteren Innovationen konnte das Angebotsportfolio an Lösungen ausgebaut werden, die signifikante Kosten- und Servicevorteile für Geschäftsprozesse bei Banken und Handelsunternehmen erreichen. Zudem hat Wincor Nixdorf seine Aktivitäten auf den Gebieten Beratung, Software-Integration, Managed Services sowie Outsourcing erweitert. Ebenso wie auf dem Gebiet der produktbezogenen Dienstleistungen werden dafür zumeist mehrjährige

Verträge abgeschlossen, die insgesamt zu sehr stabilen Erlösbeiträgen führen. Zusätzlich wird die Kompetenz im Filial- und SB-Geschäft durch erfolgreichen Know-how-Transfer in benachbarte Branchen übertragen und damit zusätzliches Wachstumspotenzial erschlossen.

**Das Geschäftsjahr 2008/2009.** Vor dem Hintergrund der mittelfristigen Branchentrends im Retailbanking und im Handel sowie der weiteren Verbesserung der Ausgangspositionen bieten sich für Wincor Nixdorf – auch in sich abzeichnenden gesamtwirtschaftlich schwierigeren Zeiten – Chancen im Hinblick auf das laufende Geschäftsjahr 2008/2009. Daher geht das Unternehmen auf der Grundlage seiner im November 2008 vorliegenden Erkenntnisse davon aus, im Geschäftsjahr 2008/2009 an das sehr gute Vorjahr anknüpfen und das hohe Geschäftsniveau des abgelaufenen Berichtsjahres in etwa halten zu können.

Trotz einer tendenziell positiven Prognose zieht Wincor Nixdorf in Betracht, dass derzeit nicht endgültig absehbar ist, ob und wann die Finanzmarktkrise eingedämmt werden kann und welche weltwirtschaftlichen Folgen sie nach sich ziehen wird. Dies gilt sowohl für die etablierten Länder als auch für die Emerging Markets. Je nach Intensität der nachteiligen Auswirkungen auf die Finanz- und Realwirtschaft können kurzfristige Reduzierungen der Investitionsbudgets bei Retailbanken und Handel nicht ausgeschlossen werden. Wincor Nixdorf bereitet sich deshalb darauf vor, angemessen auf die denkbaren Herausforderungen reagieren zu können. Vorrang haben dabei vor allem flexible Kostenstrukturen zur Absicherung des Margenniveaus. Wincor Nixdorf trifft daher u. a. auf den Gebieten Produktion, Vertrieb und Service entsprechende Vorkehrungen, um das Unternehmen auf eventuelle Unwägbarkeiten vorzubereiten.

**Geschäftsverlauf Segmente.** Während sich der Umsatz in den beiden Geschäftssegmenten Banking und Retail abhängig von den Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf ihre jeweiligen Märkte entwickeln wird, profitiert Wincor Nixdorf in beiden Segmenten immer stärker von dem Bedarf nach High-End-Hardware und Software zum Beispiel bei der Automatisierung von Prozessen.

**Zu den Geschäftsarten:** Im konzernweiten Hardware-Geschäft gehen wir von einer anhaltend hohen Nachfrage aus. Dies wird geprägt sein von einer weiter steigenden Nachfrage nach High-End-Systemen, die wir durch Weiterentwicklungen noch attraktiver machen wollen.

Auf hohem Niveau weiterführen wollen wir auch das Geschäft mit Software/Services. Dabei setzen wir im Bereich Software besonders auf die Fortentwicklung unserer Retail Banking Solution Suite sowie die Erweiterung unserer TP Application Suite für Handelskonzerne.

Auf dem Gebiet der Service-Leistungen sehen wir ein deutliches Synergiepotenzial in beiden Segmenten bei Beratungs- und Integrationsleistungen. Bei Wartung und IT-Betriebsführung wollen wir unser Geschäft durch attraktive zusätzliche Leistungsangebote für Banken und Handelsunternehmen erweitern. Zudem planen wir den weiteren Ausbau des Outsourcing-Geschäfts.

**Kosten- und Ergebnisentwicklung.** Für unsere Kostenstrukturen setzen wir auch weiterhin auf verbesserte Produktivität und Flexibilität, die wir sowohl in unserem weltweiten Produktions-Netzwerk erzielen wollen als auch bei den Aufträgen für produktbezogene Service-Leistungen. Zudem erwarten wir hohe Ergebnisbeiträge aus dem Geschäft mit komplexer Hard- und Software im High-End-Bereich sowie mit Beratungs- und Integrationsleistungen.

Verstärkend wirken weitere Maßnahmen zur Kostensenkung und zur Erhöhung unserer Profitabilität, so zum Beispiel unser sehr erfolgreiches ProImprove-Programm mit Fokus auf den Produktkosten sowie den Vertriebs- und Verwaltungskosten. Deren Anteil am Gesamtumsatz haben wir bereits auf ein im Branchenvergleich niedriges Niveau gesenkt.

Wir erwarten, dass im Geschäftsjahr 2008/2009 die **Konzernsteuerquote** bei 30% und damit auf dem Niveau des Vorjahres liegt.

Bei erwartungsgemäßem Verlauf des Geschäftsjahres 2008/2009 wollen wir trotz deutlich größerer Unsicherheit unsere auf Verlässlichkeit angelegte Unternehmenspolitik fortsetzen und – wie beim Börsengang im Jahr 2004 angekündigt – weiterhin etwa 50% unseres Periodenergebnisses als **Dividende** ausschütten. Bei unserem Börsengang nannten wir als Bezugsgröße für unsere Dividendenausschüttung das Periodenergebnis vor Ergebnisbelastungen aus dem Carve-out. Da diese Belastungen ab dem Geschäftsjahr 2008/2009 nur noch unbedeutend sind und im Geschäftsjahr 2009/2010 nicht mehr anfallen werden, stellt ab dem Geschäftsjahr 2008/2009 das Periodenergebnis des Konzerns die Ausgangsgröße für die Bemessung der Dividende dar.

**Investitionen auf hohem Niveau.** Der Gesamtumfang der Investitionen soll auch weiterhin über den Abschreibungen liegen. Insgesamt bleibt die Struktur der Investitionen ausgewogen, da wir sowohl in die Erweiterung unserer Service- und Vertriebsaktivitäten, in unser Outsourcing-Geschäft sowie in den Ausbau unseres globalen Produktionsverbundes investieren.

**Finanz- und Vermögenslage stabil.** Ein Schwerpunkt unserer Aktivitäten wird weiter auf der Steuerung des Working Capitals liegen. Wir beabsichtigen, das Verhältnis von Working Capital zum Umsatz im Vergleich zum abgelaufenen Geschäftsjahr in etwa zu halten.

Die **Nettoverschuldung** beabsichtigen wir weiterhin auf einem niedrigen Niveau zu halten. Dabei können wir von gesicherten Bedingungen für die Inanspruchnahme von Krediten ausgehen, die uns bei Bedarf ausreichend Flexibilität ermöglichen. Im Rahmen der Revolving Facility wurde dem Wincor Nixdorf-Konzern durch ein Bankenkonsortium eine Kreditlinie über insgesamt 350 Mio. € mit einer Laufzeit bis Anfang 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.

Diese Finanzierungsstruktur ermöglicht es uns kurzfristig, ausreichend Liquidität für unser operatives Geschäft sowie kleinere Akquisitionen bereitzustellen.

**Risiken nehmen zu.** Für Wincor Nixdorf ergeben sich aus der zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres 2008/2009 schwer absehbaren Entwicklung auf dem Finanzmarkt Unsicherheiten und Risiken im Geschäft mit Retailbanken und dem Handel. Auch deshalb – ebenso aber mit Blick auf andere exogene Faktoren – bauen wir unser Chancen- und Risikomanagement weiter aus. Hinzu kommt das Compliance-management-System, das unsere Geschäftsposition zusätzlich stärkt.

Chancen sehen wir im unverändert anhaltenden Vertriebs- und Rationalisierungsdruck sowohl im Retailbanking als auch im Handel.

**Forschung und Entwicklung im internationalen Verbund.** Die Schwerpunkte und Zielsetzungen unserer Forschung und Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr bleiben auch für 2008/2009 bestehen. In den vergangenen Jahren haben wir uns bereits auf vielen Gebieten wie Software-Suiten und Intelligent Deposit die Position eines Innovationsführers erarbeitet und damit den sukzessiven Ausbau unserer Marktpositionen gefördert. Um diese Position zu halten und weiter auszubauen, wollen wir im laufenden Geschäftsjahr weiterhin nachhaltig in unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten investieren. Es ist unser Ziel, unsere hohe F&E-Quote von 4,5% beizubehalten.

Wir gehen davon aus, dass weiterhin etwa jeder zehnte Konzernmitarbeiter mit Entwicklungsaufgaben betraut sein wird. Hier führen wir die internen Initiativen zur Qualifizierung unserer F&E-Mitarbeiter fort.

Inhaltlich setzen wir in unserer Entwicklungsarbeit weiterhin auf die folgenden **Schwerpunkte**:

- Weiterentwicklung konvergenter Basistechnologien, die als Komponenten für die Prozessoptimierung sowohl bei Retailbanken als auch in Handelsunternehmen eingesetzt werden können
- Verbesserung der Serviceability unserer Hard- und Software, um die Kosten für den Betrieb der Lösungen bei unseren Kunden zu senken
- Software als Schlüssel zur Optimierung von durchgängigen Prozessketten im Filialgeschäft der Retailbanken und des Handels

Wie im Produktionsbereich streben wir auch in der Forschung und Entwicklung ein **weltweites Netzwerk** an. Das Ziel: mit dem jeweils besten Know-how zu möglichst geringen Kosten die deutlichsten Entwicklungsfortschritte erzielen. Mit Blick auf dieses Ziel werden wir im Geschäftsjahr 2008/2009

die Kontakte zu externen Entwicklungspartnern sowie zu Forschungseinrichtungen in Europa und Übersee vertiefen. Zudem bauen wir unsere Entwicklungskapazitäten an den Standorten Singapur und Shanghai weiter aus und prüfen konsequent, wie wir Forschungs- und Entwicklungsaufgaben konzernweit optimieren können.

Unterstützt von einem Prozessmanagementsystem erhöhen wir die Effektivität unserer Forschung und Entwicklung kontinuierlich. Im Geschäftsjahr 2008/2009 werden wir dabei noch stärker Projekte in den Mittelpunkt rücken, die unsere Innovationsstrategie und die konzernweite Technologie-Architektur ebenso voranbringen wie den Ausbau unseres globalen Entwicklungsnetzwerks und Prozessverbesserungen.

**Beschaffung, Produktion und Logistik optimieren.** Wir erwarten entsprechend unserer Erfahrungen in früheren Jahren, dass unsere Verkaufspreise auch weiterhin sinken werden – ein Trend, dem wir auch über unser konzernweites **Beschaffungsmanagement** entgegenwirken: Gemeinsam mit unseren Partnern und Lieferanten arbeiten wir an Lösungen zur weiteren Kostenreduzierung. Besondere Erfolge dabei resultieren aus unserem ProImprove-Programm.

Um Kosten zu senken, bündeln wir über unser Beschaffungsmanagement das Einkaufsvolumen. Wesentliche Leitlinie dabei ist es, sich zunehmend auf besonders leistungsfähige Zulieferer zu konzentrieren und deren Anteil am Einkaufsvolumen kontinuierlich zu steigern. Unser Maßstab: Innovationskraft, gleichbleibend hohe Produktqualität und Leistungsstärke. Dabei unterstützen wir unsere Partner, indem wir gemeinsam mit ihnen Ziele, Methoden und Abläufe definieren, diese weiterentwickeln und optimieren.

Weiterhin internationalisieren wir unsere Einkaufsaktivitäten, indem wir die Rohstoffe vermehrt direkt im jeweiligen Land des Anbieters erwerben. Zugleich wirken wir damit der Abhängigkeit von der Entwicklung des US-Dollars entgegen. Wie in unserer Beschaffungspolitik generell legen wir dabei einen definierten Verhaltenskodex zugrunde, dessen Einhaltung wir im Rahmen unseres Lieferantenmanagements überprüfen.

In der **Produktion** planen wir auch weiterhin alle Möglichkeiten unseres globalen Produktionsverbundes flexibel zu nutzen, um dadurch Einflüsse wie schwankende Rohstoffkosten auf der Beschaffungsseite oder den Preisverfall auf der Marktseite zu kompensieren. Insbesondere werden wir den Ausbau unserer Produktion am Standort Shanghai fortsetzen. Ein weiterer Ansatzpunkt: Indem wir in der Fertigung verstärkt auf Plattformen sowie den Einbau von Modulen und Standardkomponenten setzen, erzielen wir nicht nur Kostenvorteile in der Produktion, sondern können zusätzliche Einsparungen durch Standardisierung auch auf der Beschaffungsseite erzielen.

Auch in der **Logistik** wollen wir die Prozesse bei Wincor Nixdorf und bei den angeschlossenen Vertragslieferanten weiter verbessern. Unter anderem werden wir dazu weitere Lieferanten an unser ERP-System anbinden.

**Mitarbeiterentwicklung intensivieren.** Mit gezielter Personalpolitik wollen wir im Geschäftsjahr 2008/2009 den Wandel unseres Unternehmens zum Lösungsanbieter weiter vorantreiben: Daher planen wir neue Mitarbeiter lediglich in den Bereichen Beratung und Lösungsintegration sowie zur Abwicklung neuer Outsourcing-Aufträge einzustellen. Dabei wird sich der Trend der Vorjahre fortsetzen: In unseren ausländischen Tochtergesellschaften werden wir vergleichsweise mehr Mitarbeiter einstellen als in Deutschland.

Ein weiteres Element unserer Personalpolitik ist die Intensivierung unserer Personalentwicklung, mit der wir unserem Unternehmen und seiner Weiterentwicklung neue Impulse geben wollen. Hinzu kommen deshalb Programme zur individuellen Förderung von Leistungsbereitschaft und Qualifikationen, aber auch die Weiterentwicklung von Nachwuchskräfte- und Talent-Development-Programmen. Denn unser Ziel bleibt es, möglichst viele unserer zukünftigen Fach- und Führungskräfte aus den eigenen Reihen zu rekrutieren.

**Gesamtaussage zur Geschäftsentwicklung für die Geschäftsjahre 2008/2009 und 2009/2010.** Im Geschäftsjahr 2008/2009 geht Wincor Nixdorf auf Basis der im November 2008 vorliegenden Erkenntnisse davon aus, an das sehr gute Vorjahr anknüpfen zu können und das hohe Geschäftsniveau in etwa halten zu können.

Da jedoch nicht auszuschließen ist, dass sich die Finanzmarktkrise signifikant negativ auf die Finanz- und Realwirtschaft auswirkt, stellen wir uns auf kurzfristige Eintrübungen in der Geschäftsentwicklung ein, indem wir uns vorbereiten, schnell und angemessen auf Lageverschärfungen reagieren zu können.

Bei erwartungsgemäßem Verlauf des Geschäftsjahres 2008/2009 soll sich der Vorschlag für eine Dividende erneut an unserer beim Börsengang im Jahr 2004 erklärten Dividendenpolitik orientieren. Danach sollen etwa 50% des in einem Geschäftsjahr erzielten Periodenergebnisses als Dividende ausgeschüttet werden. Wir sehen darin ein wesentliches Element unserer auf Verlässlichkeit angelegten Unternehmenspolitik.

Die von unserem Unternehmen genannte mittel- bis langfristige Wachstumslinie von 6% Wachstum beim Umsatz und 8% Wachstum beim EBITA ist auch weiterhin gültig, selbst wenn es kurzfristig infolge der Finanzmarktkrise zu Eintrübungen der Geschäftsentwicklung kommen kann. Diese positive mittelfristige Einschätzung stützt sich darauf, dass aufgrund brancheneigener Trends die Investitionen im Retailbanking und im Handel trotz verlangsamter konjunktureller Entwicklungen weiter fortgesetzt werden.

In welchem Umfang sich diese zuversichtliche Perspektive bereits in vollem Umfang im **Geschäftsjahr 2009/2010** wieder einstellt, hängt zunächst von der Intensität und der Dauer der negativen Auswirkungen der Finanzmarktkrise ab.

Unsere mittelfristige Strategie ist auf profitables und vorrangig organisches Wachstum ausgerichtet. Kleinere Akquisitionen schließen wir dabei nicht aus – solange diese unsere internationale Expansion unterstützen oder unsere Aktivitäten auf den Gebieten Software, Professional Services oder IT-Betriebsführung (Managed Services, Outsourcing) erweitern.

Unser Anspruch bleibt es, uns auch zukünftig als Innovationsführer zu positionieren und dadurch schneller zu wachsen als der Wettbewerb. Wir setzen weiterhin auf Best-in-Class-Hardware, -Software und -Services, die wir zur Prozessoptimierung bei unseren Kunden einsetzen. Unsere Maxime bleibt es, alle Aktivitäten auch zukünftig gänzlich auf unsere Kunden auszurichten. Ihnen wollen wir zu noch mehr Erfolg verhelfen – denn dieser ist die Basis für unseren eigenen Erfolg.

**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.