

ERKLÄRUNG DES VORSTANDES.

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

Der Konzernabschluss wurde unter Anwendung der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt.

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

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

Die für den Konzern eingerichteten Risikomanagementsysteme stellen entsprechend den Anforderungen des Aktienrechtes sicher, dass Entwicklungen, die den Fortbestand der Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft und des Wincor Nixdorf-Konzerns gefährden können, rechtzeitig bemerkt und gege-

benenfalls Gegenmaßnahmen ergriffen werden können. Hierdurch wird gleichzeitig die Basis für zutreffende Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht sowie in darin enthaltenen Einzelabschlüssen geschaffen.

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

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

Die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft Aktiengesellschaft hat entsprechend dem Beschluss der Gesellschafterversammlung und dem Auftrag des Aufsichtsrates den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht geprüft. Dazu erstattet der Abschlussprüfer seinen Bericht (Seite 113). Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht sowie der Prüfungsbericht werden in Anwesenheit des Abschlussprüfers im Prüfungsausschuss des Aufsichtsrates eingehend erörtert. Aus dem Bericht des Aufsichtsrates geht das Ergebnis der Erörterung hervor.

Der Vorstand der Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft

KONZERNLAGEBERICHT DER WINCOR NIXDORF AG.

RAHMENBEDINGUNGEN.

Weltwirtschaftliche Entwicklung. Die hohen Öl- und Stahlpreise beeinträchtigten das Weltwirtschaftswachstum im Verlauf des Jahres 2005. Der Internationale Währungsfonds (IWF) rechnet damit, dass die Weltwirtschaft im Jahr 2005 um 4,3 % wachsen wird. Im Jahr 2004 erhöhte sich die Wirtschaftsleistung in allen wichtigen Regionen der Welt um 5,1 % und ist damit so stark gestiegen wie seit 30 Jahren nicht mehr. Allerdings ließ die Dynamik dieser Entwicklung im zweiten Halbjahr 2004 nach.

Nach Ansicht der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) belasten die hohen Öl- und Stahlpreise den Euro-Raum stärker als andere Regionen. Die Wirtschaft in Europa leidet an der zurückhaltenden Nachfrage der Verbraucher. Es wird davon ausgegangen, dass die steigenden Energiepreise weiterhin negativ auf das Konsumverhalten wirken. Zusätzlich belastet wird die Exportwirtschaft durch den starken Euro. Die OECD

prognostiziert für die Länder der Europäischen Union (EU) ein Wachstum von 1,2 % für das Jahr 2005 (2004: 1,8 %).

Hinter der wirtschaftlichen Entwicklung der EU-Länder wird die deutsche Wirtschaft auch im Jahr 2005 zurückbleiben. Wirtschaftsinstitute gehen davon aus, dass nach einem schwachen ersten Halbjahr zwar die Exporte und Investitionen im zweiten Halbjahr 2005 zunehmen werden, das Bruttoinlandsprodukt aber maximal um 1,0 % steigen wird. Die schwache Binnennachfrage, die vor allem auf die schlechte Arbeitsmarktlage und die damit verbundene Verunsicherung zurückzuführen ist, hemmt die konjunkturelle Belebung.

Wichtigster Motor der Weltwirtschaft sind nach wie vor die USA. Im Jahr 2004 wuchs das US-amerikanische Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 4,2 %. Im Jahr 2005 erwartet der IWF ein Wachstum des BIP von 3,5 %. Lateinamerika hat nach Überwindung einiger Krisen wieder ein gutes Wachstum erzielt.

Fortgesetzt hat sich im Jahr 2005 das Wachstum in Asien. Nach Angaben der Asiatischen Entwicklungsbank (ADB) werden die Volkswirtschaften Asiens um durchschnittlich 6,6 % wachsen. Dieses Wachstum hat aber nicht nur positive Auswirkungen auf die Weltwirtschaft. Die starke Nachfrage aus Asien und vor allem aus China ist mitverantwortlich für den Preisanstieg bei Öl und bei Rohstoffen wie zum Beispiel Stahl.

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

Währungsentwicklung. Die amerikanische Währung hat im Laufe des Geschäftsjahres gegenüber dem Euro deutlich an Wert verloren. Ein Euro lag in der Spitze bei 1,36 US-Dollar. Der Höhenflug des Euro hat sich zum Geschäftsjahresende deutlich abgeschwächt. Ein Euro kostete 1,20 US-Dollar.

Entwicklung in den Branchen Banken und Handel. In der **Bankenbranche** hat sich die Entwicklung der vergangenen Jahre fortgesetzt, das Geschäft mit Privatkunden (Retailbanking) weiter als stabile Ertragsquelle auszubauen. Im Vordergrund steht dabei, bestehende Kundenbindungen zu vertiefen, weitere Privatkunden über Akquisitionen und Merger zu gewinnen sowie das internationale Wachstum voranzutreiben. Der anhaltende Wettbewerbsdruck innerhalb der Branche ist der wesentliche Treiber, modernste Informationstechnologien einzusetzen. Damit sollen die Kosten gesenkt und die Effizienz gesteigert werden. Banken investieren weiterhin in das Retailbanking und sind bestrebt, das Service-Angebot für ihre Kunden auszubauen. Der Trend geht dahin, unterschiedliche Vertriebskanäle parallel zu

nutzen. Dabei hat die Bankfiliale als Kontaktmöglichkeit für den Kunden unverändert hohe Attraktivität. Die Filialen werden vermehrt mit komplexen multifunktionalen Produkten ausgestattet, die neue Service-Leistungen anbieten oder die Bankangestellten über Automatisierung weiter entlasten. Stark nachgefragt wurden außerdem Software-Lösungen, mit denen im Rahmen des Bankenmarketings die Kundenbindung erhöht werden kann. Auch sollen Einsparpotenziale mit der rationelleren Gestaltung des Geldkreislaufs erschlossen werden. Durch Fusionen und Übernahmen streben viele Banken nach internationalem Wachstum.

Geografisch betrachtet zeigte der Markt ein differenziertes Bild. Die Banken in Deutschland blieben bei Investitionen zurückhaltend. Viele Retail-Banken in den Ländern Westeuropas investierten dagegen in die IT-Ausstattung ihrer Filialen, auch um sich Rationalisierungspotenziale zu erschließen. In den Ländern Osteuropas hielt das starke Marktwachstum an. Nach der Erneuerung der Infrastruktur in den vergangenen Jahren werden jetzt die Filialen entsprechend den wachsenden Kundenansprüchen mit neuen SB- und Automatisierungslösungen ausgestattet. Auch in Nordamerika sind SB- und Automatisierungsangebote weiter auf dem Vormarsch. Wesentlich dazu beigetragen haben so genannte Off-Premises-Anbieter, die ihr Netzwerk an Geldautomaten weiter ausgebaut haben. In Lateinamerika hielt das gute Marktwachstum an. Der starke Wettbewerb unter den asiatischen Geldinstituten hat das Wachstum dort ebenfalls beflügelt. Der weltweite Trend zum Ausbau des Filialgeschäfts erfasst zunehmend auch den Mittleren Osten und Afrika.

Die Banken sind dabei, sich stärker auf ihr profitables Kerngeschäft zu konzentrieren und ihre IT-Strukturen zu konsolidieren. Dabei streben sie danach, die bestehenden IT-Plattformen zu harmonisieren und zu optimieren, um so ihre Kosten zu verringern. Immer mehr Banken lagern aus diesem Grund im Rahmen von Outsourcing Teile des IT-Betriebs an IT-Service-Partner aus. Diese Partner übernehmen im Auftrag der Institute immer mehr umfassende Geschäftsprozesse bis hin zum Betrieb der Geldautomaten oder der kompletten Informationstechnologie.

Das **Geschäft im Handel** ist geprägt von international agierenden Konzernen, die im starken Wettbewerb zueinander stehen. Große Potenziale für ihr Geschäft erschließen sie sich durch die Expansion ins Ausland, insbesondere in Osteuropa und Asien. Der starke Wettbewerb auf den Heimatmärkten führt zu Preiskämpfen. Zudem versuchen die Unternehmen, sich über neue Geschäftskonzepte von Konkurrenten zu differenzieren, indem den Kunden neue individuelle Service-Leistungen angeboten werden. Alle streben danach, die internen Prozesse möglichst effizient zu gestalten. Der Informationstechnologie fällt dabei eine wichtige Rolle zu. Global einsetzbare Software für Kassen- und Filialmanagement unterstützt die Vereinheitlichung. Gleichzeitig werden den Kunden neue Selbstbedienungsangebote gemacht, wie etwa Self-Checkout-Kassen oder Leergutrücknahmesysteme.

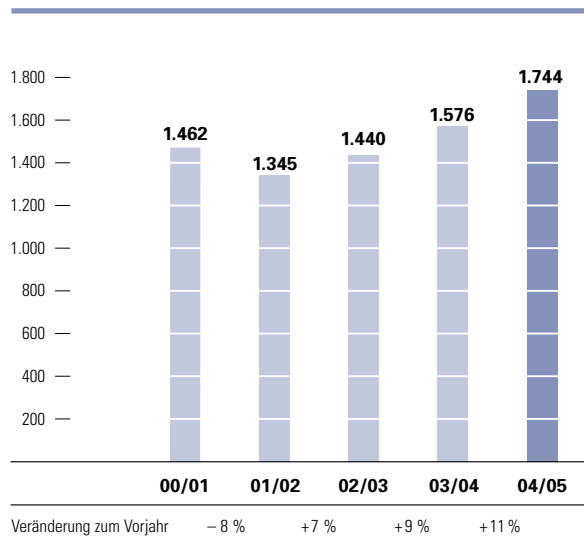
GESCHÄFTSVERLAUF.

Im Geschäftsjahr 2004/2005 knüpfte Wincor Nixdorf erneut an die erfolgreiche Geschäftsentwicklung der Vorjahre an. Das Unternehmen setzte mit starkem Wachstum im Ausland die internationale Ausweitung der Geschäftsaktivitäten fort. Der Umsatz erhöhte sich um 11 % gegenüber dem Vorjahr. Zugleich verbesserte Wincor Nixdorf die Profitabilität weiter und erhöhte das operative Ergebnis (EBITA) um 17 %.

Damit übertraf das Unternehmen seine zu Beginn des Geschäftsjahres 2004/2005 abgegebenen Prognosen deutlich. Darin ging Wincor Nixdorf zunächst von einem Wachstum beim Umsatz von 7 % und beim EBITA von 8 % aus. Beide Ziele korrigierte das Unternehmen im zweiten Quartal bereits nach oben auf mindestens 12 % beim EBITA und mindestens 10 % beim Umsatz. In der Folgezeit gelang es dann mit den strategischen Initiativen zur Geschäftsausweitung und Performanceverbesserung noch besser als erwartet, das starke Momentum aus der Anfangsphase über das Gesamtgeschäftsjahr zu erhalten.

Umsatzentwicklung.

in Mio. €



Umsatzentwicklung. Der Konzern konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr seinen Umsatz auf 1.744 Mio. € (+ 11 % gegenüber 1.576 Mio. € i.V.) steigern. Bereinigt um Wechselkurseffekte erhöhte sich der Umsatz um 12 %. Dieser Anstieg ist zum überwiegenden Teil von einem starken inneren Wachstum getragen worden. Akquisitionen trugen lediglich mit 27 Mio. € (1,7 %) zum Umsatzanstieg bei.

Entwicklung in den Regionen. Ausschließlich das Auslandsgeschäft war im Berichtsjahr für den Umsatzanstieg verantwortlich. Wincor Nixdorf konnte damit die Internationalität seines Geschäftes weiter ausbauen.

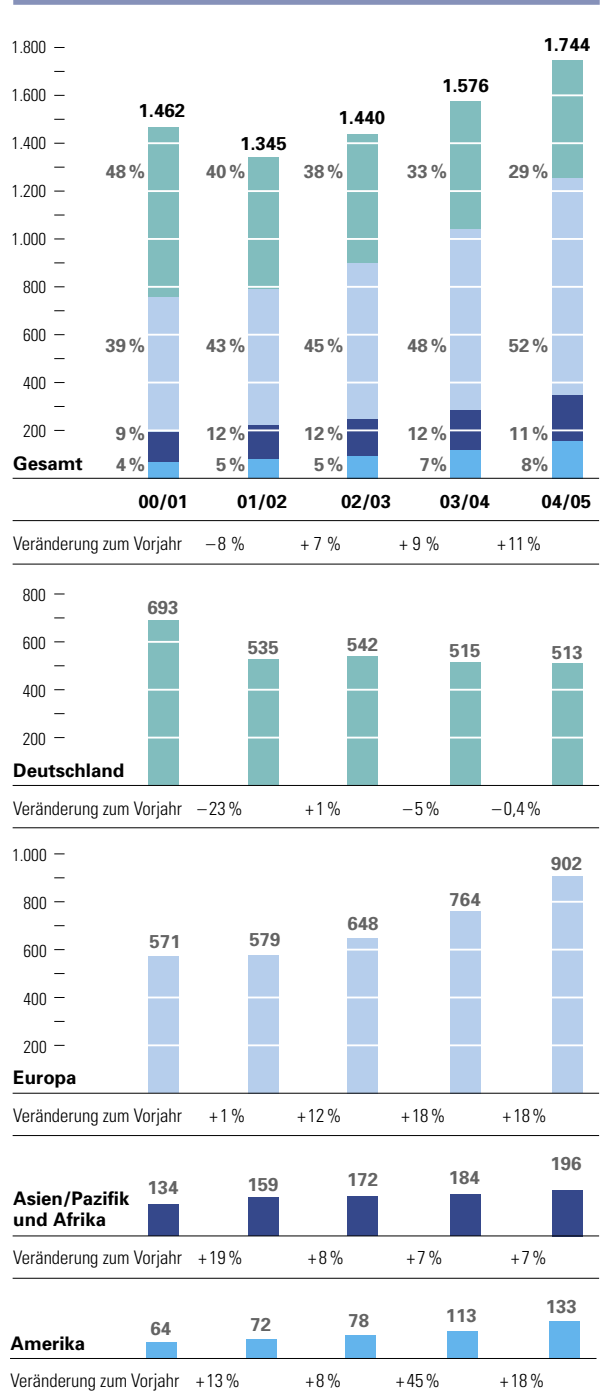
In Deutschland belief sich der Umsatz auf 513 Mio. € (i.V. 515 Mio. €). Dies ist ein leichter Rückgang um 0,4 %. Der Anteil des Inlandsgeschäftes am Gesamtumsatz verminderte sich deutlich auf 29 % (i.V. 33 %).

Stark gewachsen ist Wincor Nixdorf in Europa außerhalb Deutschlands. Hier stieg der Umsatz um 18 % auf 902 Mio. € (i.V. 764 Mio. €). Das Programm »Road-to-the-Top« zur internationalen Geschäftsexpansion hat zu diesem Erfolg wesentlich beigetragen. Mit diesem Programm will Wincor Nixdorf die Marktführerschaft in der Region Europa übernehmen. Im Bereich Handel ist dies bereits gelungen. Im Geschäftsjahr 2004/2005 ist der Anteil aus Europa (ohne Deutschland) am Gesamtumsatz auf 52 % (i.V. 48 %) gestiegen.

Prozentual noch stärker gewachsen ist der Umsatz in der Region Amerika. Hier erhöhte sich der Umsatz von Wincor Nixdorf in US-Dollar um 23 %. Umgerechnet in Euro erhöhten sich die Umsätze um 18 % auf 133 Mio. € (i.V. 113 Mio. €). Der Anteil der Region Amerika am Gesamtumsatz beläuft sich auf 8 % (i.V. 7 %).

Veränderung der regionalen Umsatzaufteilung.

in Mio. €



In der Region Asien/Pazifik/Afrika, die ebenfalls dem Dollarraum zuzurechnen ist, erhöhten sich die Umsätze auf US-Dollar-Basis um 11 %. Auf Eurobasis ist dies ein Anstieg um 7 % auf 196 Mio. € (i.V. 184 Mio. €). Der Anteil am Gesamtumsatz beträgt 11 % (i.V. 12 %).

Entwicklung nach Geschäftsarten.

Produktgeschäft. Im Berichtsjahr wurden die Produktionsstandorte Singapur und Shanghai verstärkt und übernahmen die Fertigung bestehender Produktlinien. Damit baute Wincor Nixdorf sein globales Fertigungsnetzwerk weiter aus.

Der globale Entwicklungs- und Fertigungsverbund ist dezentral organisiert und eng vernetzt. Ein zentrales Qualitäts- und Produktmanagement stellt weltweit die Einhaltung einer hohen gleich bleibenden Qualität sicher.

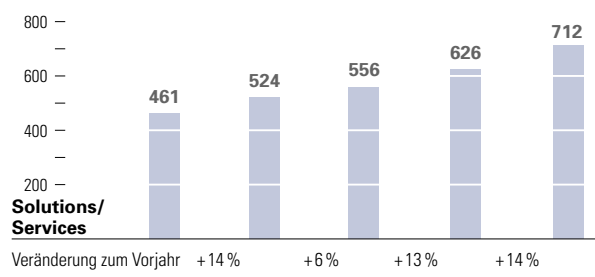
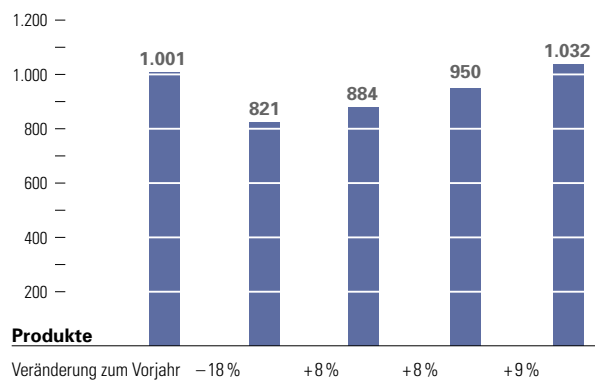
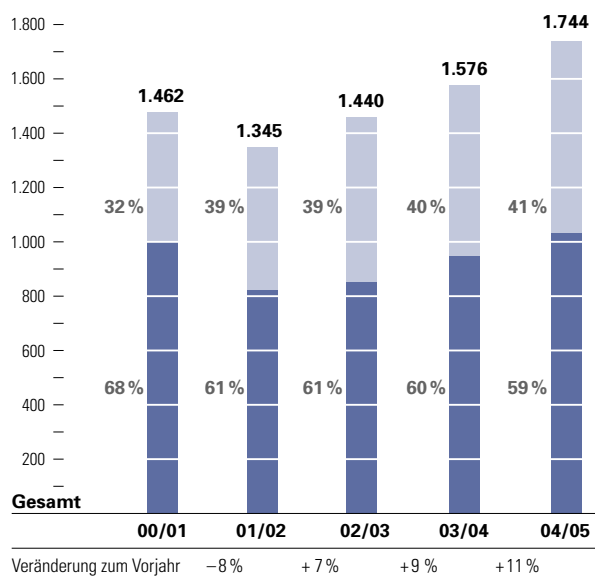
Der Umsatz aus dem Produktgeschäft erhöhte sich um 9 % auf 1.032 Mio. € (i.V. 950 Mio. €). Das Produktgeschäft hat einen Anteil am Gesamtumsatz von 59 % (i.V. 60 %).

Solutions/Services. Der Umsatz aus dem dienstleistungsorientierten Solutions/Services-Geschäft wuchs noch stärker. Er stieg um 14 % auf 712 Mio. € (i.V. 626 Mio. €). Solutions/Services haben jetzt einen Anteil von 41 % (i.V. 40 %) am Gesamtumsatz. Langfristig will Wincor Nixdorf den Anteil der Solutions/Services weiter steigern und etwa die Hälfte des Umsatzes mit diesen dienstleistungsorientierten Geschäftsfeldern erzielen.

Das Solutions-Geschäft konnte Wincor Nixdorf im abgelaufenen Geschäftsjahr international ausbauen. Das globale Netzwerk lokaler Solutions Competence Center wurde erweitert, um damit die weltweite Implementierung, Aktualisierung und Integration der Lösungen in die IT-Landschaften der Kunden zu gewährleisten. Die enge Zusammenarbeit vor Ort sorgt gleichzeitig dafür, dass wir stärker

Umsaufteilung Produkte und Solutions/Services.

in Mio. €



in die Weiterentwicklung der Geschäftsprozesse unserer Kunden eingebunden sind und ihnen neue Lösungsvorschläge unterbreiten können. Sowohl bei Banken als auch im Handel standen die Themen Offenheit und stärkere Internationalisierung von Software-Lösungen im Vordergrund.

Wichtige Aufträge gewann Wincor Nixdorf mit der offenen Multichannel-Software-Architektur ProClassic/Enterprise, die den Banken Investitionsschutz und Flexibilität garantiert. Die bereits starke Position im Bereich Middleware für Retailbanken konnte weiter gefestigt werden. Positiv war auch die Nachfrage bei der Installation von Software zum Betrieb von Geldautomatennetzwerken unterschiedlicher Hersteller. Hier kam eine Reihe von Aufträgen internationaler Großbanken.

Einen wichtigen Schritt nach vorn zum ganzheitlichen Lösungsanbieter hat Wincor Nixdorf mit seinen Filiallösungen für den Handel gemacht. Diese Filiallösungen zeichnen sich dadurch aus, dass sie sich nicht mehr nur auf Anwendungen für den Betrieb von Kassensystemen beschränken, sondern unterschiedliche Formen des Checkouts sowie weitere Filialprozesse und neue Automatisierungslösungen mit einer Software unterstützen. Damit dienen sie im internationalen Einsatz als einheitliche Betriebsplattform für die Filialorganisation.

Das Services-Geschäft von Wincor Nixdorf konnte den starken Wachstumspfad der vergangenen Jahre fortführen. Ein umfassendes Service-Portfolio rund um alle beim Kunden eingesetzten IT-Systeme ergänzt das Produkt- und Lösungsangebot. Die Services reichen von der klassischen Maintenance über ganzheitliche Betreiberangebote von IT-Infrastrukturen unterschiedlicher Hersteller bis hin zum Betreiben von Geschäftsprozessen.

Standardisierte und daher kostenoptimale Service-Angebote erlaubt zukünftig unsere neu eingeführte weltweit einheitliche »eServices Plattform«. Sie vereinheitlicht Verfah-

ren und Schnittstellen zu Kunden und Partnern und kommt so insbesondere dem Interesse großer multinationaler Konzerne an einheitlichen IT-Infrastrukturen und transparenten Prozessen entgegen. Die »eServices Plattform« ermöglicht, Service-Leistungen effizient zu managen und die Leistung für unsere Kunden auf Basis von vereinbarten Indikatoren (Key Performance Indicators) zu steuern.

Deutlich erweitert hat Wincor Nixdorf im abgelaufenen Geschäftsjahr sein Angebot des Customer Care Centers. Das Leistungsspektrum umfasst die Remote Überwachung zur Ferndiagnose, Customer Excellence Center Services, Eskalationsmanagement oder End User Helpdesk Services für Retail- und Bankungskunden. Die Nutzung der »eServices Plattform« für alle Leistungen im Customer Care Center ermöglicht den schnellstmöglichen Zugriff auf alle relevanten kundenbezogenen Systemdaten, vereinfacht eigene Prozessabläufe und macht so die Kundenbetreuung deutlich effizienter. Dieses kommt auch der eigenen Leistungsfähigkeit im Rahmen der Outsourcing-Projekte zugute.

Wincor Nixdorf will das Geschäft mit Outsourcing-Projekten weiter vorantreiben. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten einige große Projekte gewonnen werden. Dafür haben wir die eigenen interdisziplinären Fähigkeiten zur Projektierung und zur betriebswirtschaftlichen Berechnung und Planung verstärkt, beispielsweise das Risk Management in allen Phasen eines Outsourcing-Projektes. Um diese Projekte erfolgreich zu betreiben, hat Wincor Nixdorf internationale Infrastrukturen aufgebaut, wie zum Beispiel spezielle Rechenzentren, Helpdesks und Technikerorganisationen und ein Netzwerk von Partnern, die Aufgaben übernehmen, die von Wincor Nixdorf nicht selbst bearbeitet werden. Dazu gehört zum Beispiel die Versorgung der Geldausgabeautomaten mit Bargeld.

Kostenentwicklung. Wincor Nixdorf hat im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter daran gearbeitet, die Kostenstruktur zu verbessern. Das konzernweite Programm zur Steigerung der Profitabilität »ProImprove« bildet die Grundlage für ein effizientes Kostenmanagement. Das Programm zielt darauf ab, Ergebnisrisiken aufgrund von Preisverfall, Wachstum in margenschwächeren Regionen, Ausbau des Dienstleistungsgeschäftes sowie Faktorkostenerhöhungen zu kompensieren. Dabei stehen neben den Herstellungskosten insbesondere die Vertriebs- und Verwaltungskosten im Fokus. Die EBITA-Rendite verbesserte sich unter anderem dadurch um 0,5 Prozentpunkte auf 7,9 % (i.V. 7,4 %).

Der Anteil der Vertriebs- und Verwaltungskosten am Umsatz konnte um 1,5 Prozentpunkte auf 15,5 % (i.V. 17,0 %) gesenkt werden. Sie beliefen sich auf 271 Mio. € (i.V. 268 Mio. €)¹⁾ und entwickelten sich mit ihrer 1%igen Steigerung stark unterproportional zum Umsatzanstieg von 11 %.

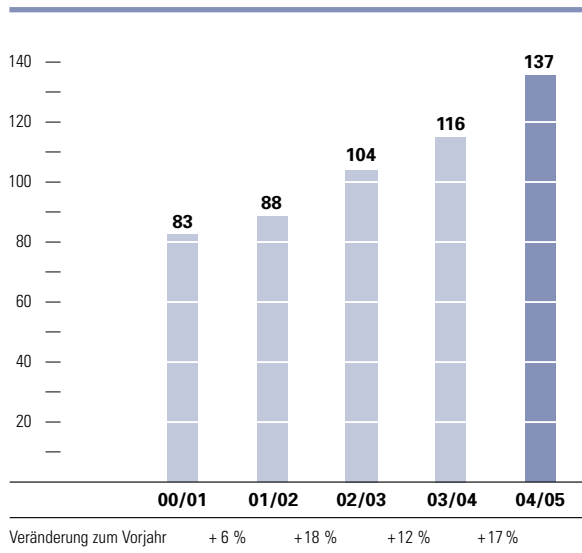
Der Erfolg beim Kostenmanagement glich einen Rückgang der um Abschreibungen auf das Produkt-Know-how bereinigten Bruttomarge um 1 Prozentpunkt auf 28 % aus. Der Rückgang der Bruttomarge entstand hauptsächlich aus dem stärkeren Anstieg des Solutions/Services-Geschäfts und der internationalen Expansion.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten erhöhten sich um 5 Mio. € auf 78 Mio. € (i.V. 73 Mio. €). Sie liegen damit 7% über dem Wert des Vorjahres. Die F&E-Quote belief sich auf 4,5 % (i.V. 4,6 %).

Ergebnisentwicklung. Das operative Ergebnis EBITA vor Abschreibungen auf Produkt-Know-how hat sich um 21 Mio. € auf 137 Mio. € (i.V. 116 Mio. €) verbessert. Dies ist ein Anstieg von 17 %. Die EBITA-Rendite erhöhte sich

EBITA-Entwicklung.

in Mio. €



um 0,5 Prozentpunkte auf 7,9 % (i.V. 7,4 %). Diese positive Entwicklung resultierte ebenso aus der Steigerung des Umsatzes wie der Nutzung von Skaleneffekten bei den Produkten und dem Programm »ProImprove« zur Steigerung der Profitabilität.

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

Im Finanzergebnis überwiegen die Aufwendungen. Es zeigt ein saldiertes Ergebnis von 20 Mio. € (i.V. 19 Mio. €). 11 Mio. € entfallen auf Zinsaufwendungen für Fremdkapital.

¹⁾ Ohne Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte.

Der Zinsaufwand für Pensionszusagen und Altersversorgung in Höhe von 7 Mio. € (i.V. 6 Mio. €) und die sich aus Veränderungen von Zinssätzen und anderen Parametern ergebenden finanzmathematischen Gewinne und Verluste in Höhe von 1 Mio. € (i.V. –1 Mio. €) werden unter anderem im Finanzergebnis ausgewiesen. Im Vorjahr wurden diese Gewinne/Verluste in den Funktionskosten ausgewiesen.

Das Ergebnis vor Steuern stieg auf 91 Mio. € (i.V. 66 Mio. €). Die Verbesserung um 25 Mio. € ist Folge der deutlichen Steigerung der Umsätze und der Einsparung von Kosten.

Der effektive Konzernsteuersatz lag für das Berichtsjahr bei 39 % (i.V. 33 %).

Das Periodenergebnis stieg um 11 Mio. € auf 55 Mio. € (i.V. 44 Mio. €). Das Periodenergebnis vor Abschreibungen auf Produkt-Know-how erhöhte sich um 10 Mio. € auf 71 Mio. € (i.V. 61 Mio. €). Das Produkt-Know-how ist bewertungstechnisch bei der Herauslösung des Unternehmens aus dem Siemens-Konzern im Jahre 1999 entstanden. Die Umsatzrendite des Periodenergebnisses verbesserte sich auf 3,2 % nach 2,8 % im Vorjahr.

Ausschüttung. Der Vorstand schlägt dem Aufsichtsrat und der Hauptversammlung vor, aus dem handelsrechtlichen Bilanzgewinn der Wincor Nixdorf AG in Höhe von 46.084.064,94 € einen Anteil von 34.739.237,40 € an die Aktionäre auszuschütten. Dieses entspricht einem Betrag von 2,10 € je Aktie. Der Zahlungsbetrag wird unmittelbar nach der Hauptversammlung am 21. Februar 2006 fällig. Das verbleibende Ergebnis (11.344.827,54 €) wird auf neue Rechnung vorgetragen.

GESCHÄFTSVERLAUF SEGMENTE.

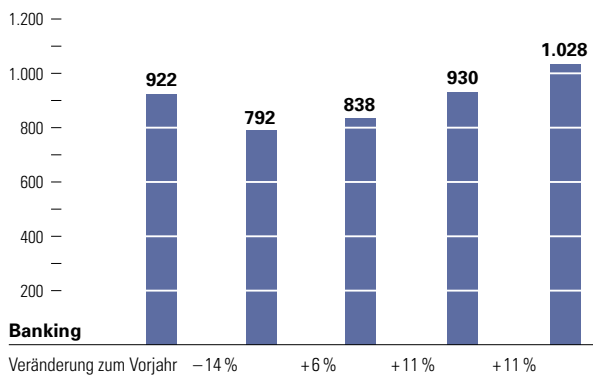
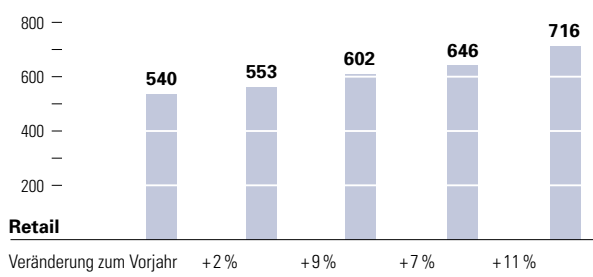
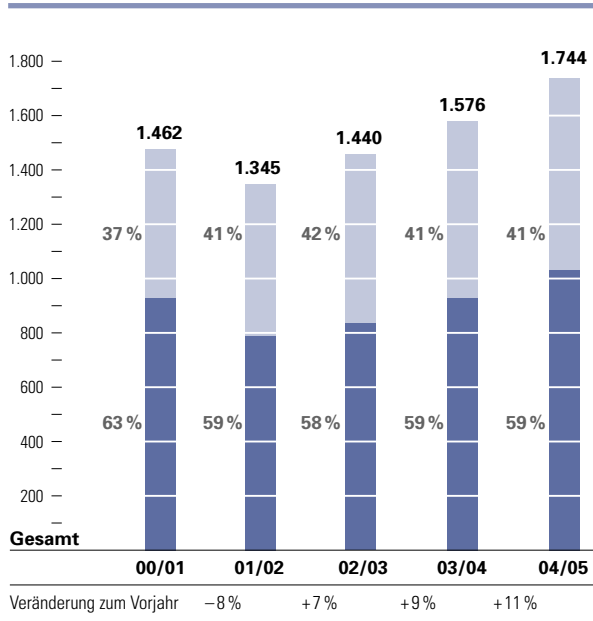
Zum Umsatz- und Ergebniswachstum des Konzerns trugen sowohl das Segment Banking als auch das Segment Retail mit jeweils zweistelligen Wachstumsraten bei. Auf das Segment Banking entfiel im Berichtsjahr ein Anteil von 59 % am Gesamtumsatz und auf das Segment Retail ein Anteil von 41 %.

Segment Banking. Das Segment Banking hat den Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr um 11 % auf 1.028 Mio. € (i.V. 930 Mio. €) gesteigert. Dieses Wachstum wurde besonders im europäischen Ausland erzielt. Das operative Ergebnis (EBITA) kletterte um 13 Mio. € auf 105 Mio. € (i.V. 92 Mio. €). Dies ist ein Anstieg um 14 %. Das Umsatzwachstum und ein konsequentes Kostenmanagement haben zu dieser Ergebnissteigerung geführt. Die Rendite verbesserte sich auf 10,2 % (i.V. 9,8 %).

Als Wettbewerbsvorteile erwiesen sich neben der hohen Produktqualität vor allem Lösungskonzepte für komplette Geschäftsprozesse in Bankfilialen mit aufeinander abgestimmter Hard- und Software sowie Service-Leistungen. Dies verringert die Gesamtkosten eines Systems über die Dauer der Installation (Total Cost of Ownership [TCO]). Besondere Stärke von Wincor Nixdorf ist, dass wir weltweit Produkte, Lösungen und IT-Services für alle Bereiche der Selbstbedienung und Front-Office-Automation im Bank-Filialgeschäft anbieten. Darüber hinaus unterstützen umfangreiche Consulting-Dienstleistungen die zielgerichtete Filialneugestaltung und –restrukturierung.

Diese Vorteile, das erworbene Know-how sowie zusätzlich die Kenntnisse über Geschäftsprozesse im Handel lassen sich zu großen Teilen auch auf die Restrukturierung und

Umsatzaufteilung Banking und Retail. in Mio. €



Neugestaltung von Postfilialen übertragen. Wincor Nixdorf ist daher auf diesem Gebiet sehr gut positioniert.

Geografisch betrachtet ist das Geschäft in Deutschland infolge der Investitionszurückhaltung der Geldinstitute nochmals leicht unter dem Vorjahr.

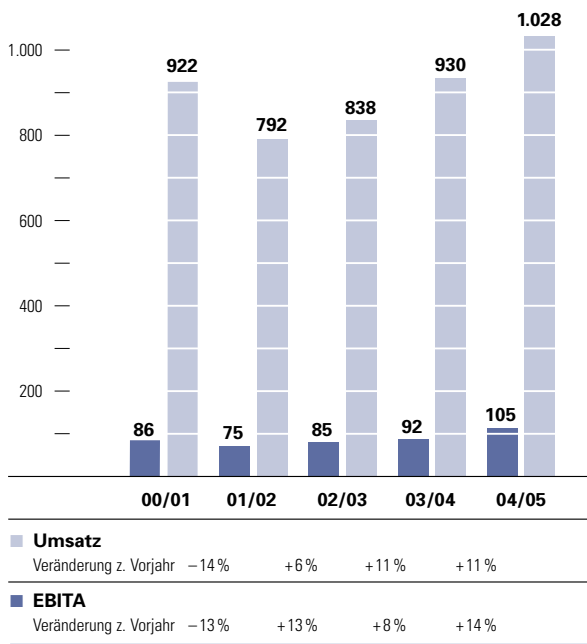
In Europa konnte das Geschäft von der weiteren Modernisierung des Retailbankings in den meisten westeuropäischen Ländern profitieren. Besonders Banken in Großbritannien, Italien und Frankreich investierten in diesen Bereich. Hier konnten wir im High-end-Produktgeschäft und im Solutions/Services-Geschäft wichtige Aufträge gewinnen. Das Geschäft in Osteuropa war auf dem guten Niveau des Vorjahres. Positiv verändert hat sich die Qualität der Aufträge, die stärker auf High-end-Produkte sowie Solutions und Services abzielte. In der Türkei haben wir deutlich mehr Aufträge verbucht und ein überproportionales Wachstum erreicht. Das Geschäft mit Postunternehmen entwickelte sich in Europa ebenfalls gut.

Das Geschäft in der Region Amerika verlief in den einzelnen Ländern unterschiedlich. In den USA konnte das hohe Niveau des Vorjahres infolge eines Großauftrages nicht wieder erreicht werden. Sehr positiv entwickelte sich das Geschäft in Kanada und in den lateinamerikanischen Ländern Chile, Kolumbien, Venezuela und Mexiko.

In der Region Asien haben wir unser Geschäft ausgeweitet. In Taiwan konnte Wincor Nixdorf wichtige Aufträge gewinnen. In China sind wir einen wichtigen Schritt vorangekommen, unser Geschäft auszubauen. Wir haben es geschafft, bei allen Großbanken des Landes als Hersteller zertifiziert zu sein. In Thailand gelang ein erfolgreicher und aussichtsreicher Markteintritt. Erste Geschäfte wurden in Korea und Vietnam getätigt.

Das Banking-Geschäft im Mittleren Osten und in Afrika ist weiterhin erfolgreich. Im Iran konnten wir große Aufträge buchen. Drei Länder standen in Afrika im Mittelpunkt unseres Geschäftes: In Südafrika gelang uns im Geschäftsjahr 2004/2005 der Markteintritt, in Algerien und Marokko erzielten wir gute Wachstumsraten.

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



Wichtigste Kennzahlen Banking. in Mio. €

	04/05	03/04	Veränderung
Umsatz	1.028	930	+ 11 %
EBITA	105	92	+ 14 %
EBITA-Rendite (in %)	10,2 %	9,8 %	+ 0,4
Investitionen	26	23	+ 13 %

Produktgeschäft. Die Umsätze aus dem Produktgeschäft haben sich deutlich erhöht. Dazu beigetragen hat vor allem das Geschäft mit **Cash-Systemen**, wie Geldausgabeautomaten oder Automatische Kassentresore.

Dabei ist es uns im Segment der preisgünstigen monofunktionalen Systeme gelungen, Kosten- und Preisvorteile durch hohe Skalen zu erzielen. Gleichzeitig ist die Zahl der multifunktionalen Systeme im oberen Preissegment im Vergleich zum Vorjahr deutlich gestiegen.

Treiber für das weltweite Geschäft waren Neuinstallationen ebenso wie Ersatzinvestitionen für bereits installierte Systeme. Die Aufträge kamen von Banken wie auch von unabhängigen Betreibern von Geldautomaten (Independent Sales Organisationen). Gestützt wurde die Nachfrage aber auch durch SB-Systeme, mit denen Standardtransaktionen wie zum Beispiel Überweisungen erledigt werden können. Routinearbeiten werden so mehr und mehr auf elektronische Systeme verlagert. Den Bankangestellten bleibt mehr Zeit für die Beratung der Kunden.

Wincor Nixdorf untermauerte seine starke Marktposition im Bereich Intelligent-Deposit-Technologien. Das neue intelligente Einzahlmodul für Geld- und Scheckverarbeitung (CCDM) hatte daran wesentlichen Anteil. Im Bereich der automatischen Kassentresore wurde ein neu vorgestelltes Recycling-Modell vom Markt sehr gut angenommen.

In Deutschland gelang es erstmals, einen großen öffentlichen Auftraggeber für die Umstellung seiner Auszahlungen auf Selbstbedienungssysteme zu gewinnen.

Bei **Non-Cash-Produkten** stieg das Geschäftsvolumen und strategisch wichtige Kunden bei Beleg- und Dokumentendruckern konnten gewonnen werden. Das Kioskterminal

(ProInfo 1000) konnte erfolgreich in anderen Branchen positioniert werden. Dazu gehören Kaufhäuser, große Supermärkte und Krankenhäuser.

Solutions/Services. Erneut gewachsen ist das Geschäft mit Solutions und Services. Besonders die Multichannellösung ProClassic/Enterprise, die Direktmarketing-Lösung ProSales und ProCash/IFX trugen zu diesem Wachstum bei. ProCash/IFX ist eine Software, die nach dem Nachrichtenstandard IFX (Interactive Financial eXchange) kommuniziert, so dass Geldautomaten verschiedener Hersteller in einem Geldautomatennetzwerk betrieben werden können.

Die Software-Plattform ProClassic/Enterprise zeichnet sich dadurch aus, dass Geldinstitute ihre unterschiedlichen Endgeräte und Anwendungen über eine einheitliche serverbasierte Software-Architektur betreiben können. Alle relevanten Geschäftsprozesse und Bankprodukte laufen über einen Server und sind für alle Vertriebskanäle zugänglich. Der Vorteil für die Banken: Die Betriebskosten (TCO) verringern sich und der Einsatz neuer Technologien wird beschleunigt. Bei mehreren Banken und Rechenzentren haben wir diese Software implementiert.

Eine neue und am Markt einmalige Möglichkeit, den gesamten Prozess eines SB-Netzwerkes abzubilden, wurde den Banken mit dem Business Process Monitoring Center angeboten. Damit können Banken selbstständig und in kürzester Zeit ohne Programmierkenntnisse detaillierte Analysen und Auswertungen über SB-Geräte und deren Geschäftsprozesse erstellen.

Stark nachgefragt waren auch Sicherheitskonzepte für SB-Systeme und Software, wie zum Beispiel Anti-Skimming-Lösungen, welche mit speziellen Sensoren das gesamte Umfeld der Karteneingabe auf nachträglich angebaute Vorsatzgeräte überprüfen.

Das Services-Geschäft entwickelt sich in Europa verstärkt dahin, komplette Service-Leistungen für Filialen anzubieten. Neben Hardware- und Software-Service-Leistungen sind zunehmend auch Dienstleistungen wie zum Beispiel Cash Management, Enduser-Helpdesk-Services und Betriebsführungs-Services gefragt.

Durch eigene Ressourcen und durch Leistungen unserer Partner haben wir unsere Service-Qualität in den Ländern Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Belgien erheblich verbessert. Zusätzlich haben wir in Deutschland die SB-Services-Leistungserbringung für Großbanken von einem anderen Anbieter übernommen.

Das Outsourcing-Geschäft im Filialbereich gewinnt für Wincor Nixdorf immer mehr an Bedeutung. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir mehrere Großaufträge mit einer mehrjährigen Laufzeit gewonnen. Wincor Nixdorf übernimmt im Filialgeschäft der Banken die Aufgabe, den Betrieb ihrer SB-Systeme sicherzustellen. Die Banken zählen das Betreiben von Geldautomaten, Kontoauszugsdruckern, PC-Clients und Servern sowie IT-Netzen nicht länger zu ihren Kerngeschäftsprozessen. Diese Anlagen und teilweise auch das Personal inkl. der Steuerung der Wertelogistik werden an uns outgesourct. In den Niederlanden und in Großbritannien haben zwei international bekannte Geldinstitute Wincor Nixdorf die Betriebsführung ihrer SB-Systeme übertragen. In Deutschland haben wir für zwei große Sparkassen weite Teile der IT-Betriebsführung übernommen. Dafür wurde das Joint Venture Wincor Nixdorf Portavis GmbH gegründet. An der Gesellschaft sind beide Sparkassen und Wincor Nixdorf beteiligt. Wincor Nixdorf hält an diesem Joint Venture die Mehrheit der Anteile.

Segment Retail. Das Segment Retail verzeichnete ebenfalls ein zweistelliges Umsatzwachstum. Der Umsatz kletterte um 11 % auf 716 Mio. € (i.V. 646 Mio. €). Dieser deutliche Schub ist in erster Linie auf den Ausbau des Solutions- und Service-Geschäfts zurückzuführen. Außerdem haben wir das Geschäft mit handelsverwandten Branchen wie Lotto- und Totogeschäften, Hospitality (zum Beispiel Restaurantketten) sowie Tankstellen erweitert.

Das operative Ergebnis (EBITA) im Segment Retail stieg um 28 % auf 32 Mio. € (i.V. 25 Mio. €). Diese erfreuliche Entwicklung spiegelte sich auch in der Verbesserung der EBITA-Rendite wider, die 4,5 % (i.V. 3,8 %) betrug.

Als Wettbewerbsvorteil für Wincor Nixdorf erwies sich dabei im Produktgeschäft die einheitliche Systemplattform der BEETLE-Systeme. Diese Plattform bildet die Grundlage für alle Kassensysteme, Self-Checkout-, Kiosk- und Lotteriesysteme. Sie kommt auch bei Leergutautomaten zum Einsatz. Dies führt zu deutlich niedrigeren Betriebskosten (TCO), da sich diese Systeme auf Kundenseite wesentlich leichter in einheitliche Anwendungsplattformen integrieren lassen. Der Systempark ist damit leichter und kostengünstiger zu führen und zu warten. Die BEETLE-Systeme lassen sich zudem leicht individuellen Kundenanforderungen anpassen.

Ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal ist die eigene Anwendungssoftware. Sie ist weltweit einsetzbar, basiert auf internationalen Standards und verfügt über eine Architektur, die landes- und kundenspezifische Erweiterungen zulässt.

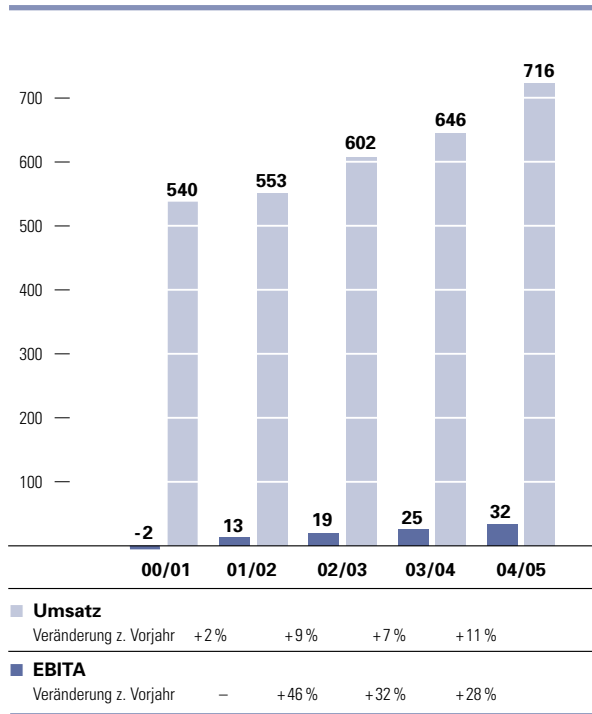
Bestimmt wurde das Wachstum durch Aufträge aus dem europäischen Ausland. Trotz eines schwierigen Marktumfeldes konnten wir auch in Deutschland unseren Umsatz moderat steigern.

Die höchsten Wachstumsraten haben wir in Großbritannien erzielt. Getrieben wurde dieses Wachstum durch Ersatzinvestitionen in bereits bestehende Systeme sowie durch Neukunden, die wir für uns gewinnen konnten. Das Wachstum in Europa wurde darüber hinaus unterstützt durch eine positive Entwicklung in Zentral- und Osteuropa. Hier profitierte Wincor Nixdorf von der weiteren Expansion international operierender Handelskonzerne. Gleichzeitig konnten wir das Geschäft mit Tankstellen deutlich ausbauen.

Außerhalb Europas blieb unser Geschäft in Amerika auf dem guten Niveau des Vorjahres. Dort nahm das Produktgeschäft zwar zu, dafür entwickelte sich das Services-Geschäft schwächer. In Asien konnten wir im Produktgeschäft nicht an das ausgezeichnete Wachstum des Vorjahres anknüpfen, wo wir im vergangenen Geschäftsjahr unter anderem von der Abwicklung eines großen Projektes im Lotteriegeschäft profitieren konnten.

Produktgeschäft. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir das Geschäft mit POS-Systemen für Handelsfilialen weiter ausbauen. Wir erhärteten damit auch unsere Marktführerschaft in Europa auf diesem Gebiet.

In den etablierten Märkten wie Westeuropa und Nordamerika prägten vor allem Ersatzinvestitionen das Geschäft mit Kassensystemen. In Asien und Osteuropa profitierte es mit Neuinstallationen von der Expansion internationaler Handelsketten oder lokaler Anbieter. Weiteres Wachstum erzielten wir bei Systemen für die Leergutrücknahme oder auch Lotteriesystemen.

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

	04/05	03/04	Veränderung
Umsatz	716	646	+ 11 %
EBITA	32	25	+ 28 %
EBITA-Rendite (in %)	4,5 %	3,8 %	+ 0,7
Investitionen	12	12	-

Weiter erfolgreich gestaltete sich auch das Angebot für benachbarte Branchen wie Tankstellen und Hospitality. Gleichzeitig entwickeln wir neue Systemlösungen für das Filialgeschäft wie Self-Checkout-Systeme, Cash Management-Lösungen, Leergutrücknahmesysteme und Kiosksysteme.

Weitere Innovationen im Produktgeschäft haben wir im Bereich der Selfscanninglösungen und mit der Produktfamilie BEETLE /iSCAN entwickelt. Als mobile Lösung haben wir den Personal Shopping Assistant (PSA) auf den Markt gebracht, der es dem Kunden erlaubt, während des Einkaufs seine Waren selbstständig zu erfassen.

Solutions/Services. Im Solutions-Geschäft profitierten wir von einer höheren Nachfrage aus dem europäischen Ausland nach Systemintegrationsleistungen. Sehr erfolgreich verlief auch die Markteinführung unserer neuen Filialsoftware TP.net.

TP.net ist eine neu entwickelte Anwendungsplattform für Handelsunternehmen. Sie kann als Standardsoftware international eingesetzt werden und ist leicht an die unterschiedlichen lokalen Anforderungen anzupassen. Darüber hinaus ermöglicht sie die einfache Verwaltung der auf den Kassensystemen installierten Software und ist für verschiedene Checkout-Konzepte einsetzbar. Im Tankstellengeschäft haben wir unsere Lösung NAMOS bei einigen internationalen Tankstellenketten implementieren können.

Der Schwerpunkt im Services-Geschäft lag darauf, unsere eigene Leistungsfähigkeit zu steigern und die Ertragssituation in den produktnahen Services zu verbessern.

Wir haben deshalb unsere Service-Leistungen für Geräte unterschiedlicher Hersteller (Multivendor-Services) ausgeweitet und unsere Effizienz in diesem Geschäft erhöht. Gleichzeitig haben wir das Netz unserer Services-Partner ausgedehnt, um in Zukunft eine noch flächendeckendere Betreuung unserer global agierenden Handelskunden zu gewährleisten. Der Service für Lotteriel- und Pfandrücknahmesysteme wurde in mehreren europäischen Ländern auf- bzw. ausgebaut.

In Großbritannien konnten wir mit der im Vorjahr erworbenen Datalect Group Ltd. unser Services-Geschäft mit Handelsunternehmen deutlich ausweiten. Es ist uns gelungen, dieses Unternehmen reibungslos in die Organisation von Wincor Nixdorf zu integrieren. Dies hat die Verfügbarkeit und die Service-Qualität in Großbritannien verbessert. Datalect bietet Leistungen auf den Gebieten Helpdesk, Netzwerkbetreuung sowie Hardware-Instandhaltung und Software-Support an. In Deutschland haben wir mit einem Handelsunternehmen einen Outsourcing-Vertrag abgeschlossen, der die Pflege und den Betrieb des SAP-Retail-Systems abdeckt.

AKQUISITIONEN UND DESINVESTITIONEN.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir unsere Technologiekompetenz mit der Akquisition der BEB Industrie-Elektronik AG in Burgdorf, Schweiz, ergänzt. Mit Wirkung zum 1. Januar 2005 übernahmen wir 100 % der Aktien. Die BEB Industrie-Elektronik AG ist spezialisiert auf Entwicklung und Produktion von Banknotenlesern mit Bilderkennungsverfahren. Diese Akquisition erweitert unsere technologische Kompetenz im stark wachsenden Anwendungsgebiet SB-Geldeinzahlung sowie kombinierte Ein- und Auszahlung. Dort ist die Bilderkennung ein wichtiger Bestandteil von Geldautomaten. In den vergangenen Jahren ist die BEB Industrie-Elektronik stark gewachsen. Zur Zeit der Übernahme beschäftigte das Unternehmen rund 90 Mitarbeiter.

Zum 1. Oktober 2004 haben wir die restlichen 49,99 % der Anteile an der Wincor Nixdorf Oy, Espoo, Finnland, übernommen. Die Gesellschaft ist tätig in den Bereichen Vertrieb

und Services. Zusätzlich wurden die Anteile einer finnischen Service-Gesellschaft erworben.

Die Wincor Nixdorf Retail and Banking Systems (Suzhou) Co. Ltd., Suzhou, China, haben wir aufgelöst. Die Geschäfte werden durch die Wincor Nixdorf Retail and Banking Systems (Shanghai) Co., Ltd. in Shanghai weitergeführt.

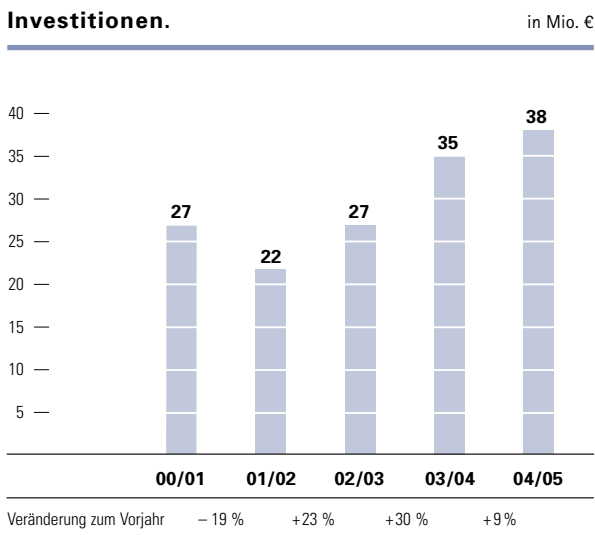
In Marokko beteiligten sich Dritte durch den Erwerb von 3,5 % der Anteile an der marokkanischen Vertriebsgesellschaft.

Wir haben im vergangenen Geschäftsjahr in Thailand eine Repräsentanz eröffnet. Weitere Repräsentanzen bestehen in Russland und Indien.

Wir verweisen auf die vollständige Darstellung der Veränderungen im Konsolidierungskreis im Konzernanhang.

INVESTITIONEN.

Unsere Investitionen dienten hauptsächlich dazu, unsere Kapazitäten auszuweiten sowie die Qualität unserer Leistungen und unsere Produktivität zu erhöhen.



Im Geschäftsjahr haben wir 38 Mio. € (i.V. 35 Mio. €) in Rechte und Werte sowie Lizenzen und Sachanlagen investiert. Die Investitionen bestanden aus Datenverarbeitungsanlagen, Spezialwerkzeugen, Produktionsanlagen, Software und sonstigen Betriebs- und Geschäftsausstattungen. Hier von entfielen 7 Mio. € auf die Übernahme von Anlagevermögensgegenständen, die wir in einem Outsourcing-Geschäft nutzen.

VERMÖGENS-, ERTRAGS- UND FINANZLAGE.

Vermögenslage. Die Bilanzsumme von Wincor Nixdorf belief sich zum Bilanzstichtag auf 1.110 Mio. €. Sie ist im Vergleich zum Vorjahr um 34 Mio. € und damit um 3 % zurückgegangen. Die Gründe für den Rückgang der Bilanzsumme liegen im Wesentlichen darin, dass wir Finanzschulden getilgt und die Finanzierung des Konzerns erneuert haben.

Die Immateriellen Vermögenswerte haben sich um 18 Mio. € auf 401 Mio. € (i.V. 419 Mio. €) verringert. Die Veränderung beruht im Wesentlichen auf der Amortisation von Produkt-Know-how in Höhe von 26 Mio. € (i.V. 28 Mio. €), das im Rahmen der Ausgründung aus dem Siemens-Konzern (Carve-out) bilanziert wurde. Gegenläufig wirkte sich die Aktivierung von nicht patentierter Technologie der BEB Industrie-Elektronik AG in Höhe von 7 Mio. € aus.

Das Sachanlagevermögen erhöhte sich um 6 Mio. € auf 106 Mio. € (i.V. 100 Mio. €). Im Wesentlichen haben wir in Spezialwerkzeuge, Datenverarbeitungsanlagen, Arbeitsplatzcomputer sowie andere Betriebs- und Geschäftsausstattung investiert.

Vermögenslage.

in Mio. €

	30.09.2005	30.09.2004
Aktiva		
Immaterielles Anlagevermögen	401	419
Sachanlagen und Finanzanlagen	106	100
Vorräte	237	235
Forderungen und andere Vermögenswerte	315	299
Wertpapiere/Bankguthaben	51	91
Gesamtvermögen	1.110	1.144
Passiva		
Eigenkapital (inkl. Anteile in Fremdbesitz)	234	199
Pensionsrückstellungen	123	109
Übrige Rückstellungen	153	137
Finanzschulden	227	325
Übrige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzung	373	374
Gesamtkapital	1.110	1.144

Das Umlaufvermögen, die latenten Steuern und aktiven Rechnungsabgrenzungsposten verringerten sich um 22 Mio. € auf 603 Mio. € (i.V. 625 Mio. €). Der Anteil des gesamten Umlaufvermögens am Gesamtvermögen beträgt 54 %. Der Wert der Vorräte ist gegenüber dem Vorjahr auf annähernd gleichem Niveau von 237 Mio. € (i.V. 235 Mio. €) geblieben. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen liegen aufgrund der gestiegenen Umsätze 12 Mio. € über dem Vorjahreswert. Abgenommen haben die flüssigen Mittel um 14 Mio. € auf 51 Mio. € (i.V. 65 Mio. €), bedingt durch aktiveres Cash Management. Die latenten Steuern und Rechnungsabgrenzungsposten erhöhten sich um 2 Mio. € auf 40 Mio. € (i.V. 38 Mio. €).

Das Eigenkapital inklusive der Fremdanteile erhöhte sich zum Bilanzstichtag um 35 Mio. € auf 234 Mio. € (i.V. 199 Mio. €). Die Eigenkapitalquote beträgt 21 % (i.V. 17 %).

Der Bilanzgewinn stieg um 50 Mio. € auf 91 Mio. €. Darin enthalten ist das Jahresergebnis von 56 Mio. €. Vermindert wurde der Bilanzgewinn durch die Auszahlung der Dividende für das vorausgegangene Geschäftsjahr in Höhe von 20 Mio. €.

Die sonstigen Veränderungen des Eigenkapitals haben wir in der Aufstellung »Entwicklung des Konzerneigenkapitals« beschrieben.

Die Rückstellungen des Konzerns für Pensionen, Steuern, Risiken im operativen Geschäft und Personal erhöhten sich um 30 Mio. €. (i.V. 34 Mio. €).

Deutlich abgebaut haben wir die Finanzschulden. Sie belaufen sich auf 227 Mio. €. Im Vorjahr lagen sie noch bei 325 Mio. €. Hierdurch hat sich die Finanzierungsstruktur nachhaltig verbessert. Die Finanzschulden abzüglich der flüssigen Mittel betragen zum 30. September 2005 176 Mio. € gegenüber 234 Mio. € im Vorjahr.

Zum 2. August 2005 ist die bestehende Konsortialkreditfinanzierung durch eine neue Revolving Facility über 350 Mio. € für die Wincor Nixdorf AG und die Wincor Nixdorf International GmbH mit einer Laufzeit von sieben Jahren abgelöst worden. Das neue Konsortium besteht aus einer Gruppe von zehn Banken, die ihre Mittel mit Laufzeiten von 1, 2, 3, 6 oder 12 Monaten – nach Vereinbarung auch mit anderen Laufzeiten – den Kreditnehmern zur Verfügung stellen. Die Verzinsung orientiert sich an EURIBOR zuzüglich einer Marge.

Durch die neue Finanzierung erhöht sich die finanzielle Flexibilität des Konzerns, weil einerseits durch den revolving Charakter der Facility das Kreditvolumen während der gesamten Laufzeit zur Verfügung steht und andererseits – außer am Laufzeitende nach sieben Jahren – keine laufenden Tilgungsverpflichtungen bestehen. Darüber hinaus entlasten die verringerten Zinsmargen den Zinsaufwand.

Ertragslage. Wincor Nixdorf hat das Ergebnis nach Steuern im Geschäftsjahr 2004/2005 auf 56 Mio. € steigern können (i.V. 44 Mio. €). Dieser Anstieg resultiert aus dem erfolgreichen Ausbau unseres Geschäftes sowie den erreichten Kosteneinsparungen durch unser Profitabilitätsprogramm.

Das EBITDA erhöhte sich um 25 Mio. € auf 168 Mio. € (i.V. 143 Mio. €). Die EBITDA-Rendite erreicht damit 9,6 % (i.V. 9,1 %).

Überleitung des wirtschaftlichen Ergebnisses (EBITDA).

in Mio. €

	2004/2005	2003/2004
Ergebnis nach Steuern	56	44
+ Ertragsteuern	35	22
+ Finanzergebnis	20	19
+ Amortisation Goodwill	0	3
+ Sondereinflüsse aus der Abschreibung von Produkt-Know-how	26	28
EBITA vor Ergebnisbelastung aus dem Carve-out	137	116
+ Abschreibungen auf Sachanlagevermögen und Lizenzen	31	27
EBITDA vor Ergebnisbelastung aus dem Carve-out	168	143

Finanzlage. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ist im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Er belief sich auf 133 Mio. € (i.V. 122 Mio. €). Erwirtschaftet wurde er im Wesentlichen aus dem operativen Ergebnis (EBITA) in Höhe von 137 Mio. € (i.V. 116 Mio. €). Der Steueraufwand lag im Wesentlichen aufgrund des besseren Ergebnisses 14 Mio. € höher als im Vorjahr.

Ableitung des Finanzmittelfonds aus dem EBITDA – Konzern vor Sondereinflüssen. in Mio. €

	2004/2005	2003/2004
EBITDA	168	143
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	133	122
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-55	-49
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-130	-20
Veränderung der Liquidität	-52	+53
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Anfang der Periode	51	-2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	-1	51

Das Working Capital in % vom Umsatz bewegt sich auf dem Niveau des Vorjahres. Es liegt bei 12 % vom Umsatz (i.V. 12 %). Das Working Capital setzt sich zusammen aus den Vorräten, den Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, den erhaltenen Anzahlungen sowie den passiven Rechnungsabgrenzungsposten. Das durch den Erwerb von Geschäftseinheiten eingebrachte Working Capital wurde im Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit herausgerechnet und dem Cashflow aus Investitionstätigkeit zugeordnet.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit zeigt eine Mittelverwendung von 55 Mio. € (i.V. 49 Mio. €). Davon sind 19 Mio. € für Akquisitionen investiert worden. Darin enthalten sind im Wesentlichen die Zahlung des Restkaufpreises für Wincor Nixdorf Systèmes Bancaires S.A.S., Plaisir, Frankreich, und der Kauf aller Kapitalanteile an der BEB Industrie-Elektronik AG, Burgdorf, Schweiz.

32 Mio. € wurden in Sachanlagen und 6 Mio. € in immaterielle Vermögensgegenstände investiert.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zeigte eine Mittelverwendung von 130 Mio. €. Die wesentlichen Einflussfaktoren sind die Tilgung von Darlehen in Höhe von 324 Mio. € sowie die Neuaufnahme von Finanzkrediten in Höhe von 209 Mio. €. Wir zahlten eine Dividende für das vorausgegangene Geschäftsjahr in Höhe von 20 Mio. € aus. Dem gegenüber stehen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing und sonstige Veränderungen in Höhe von 5 Mio. €.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG.

Wincor Nixdorf hat im Geschäftsjahr 2004/2005 rund 78 Mio. € (i.V. 73 Mio. €) in Forschung und Entwicklung investiert. Dies sind 7% mehr als im Vorjahr. Die F&E-Quote belief sich, bezogen auf den Umsatz, auf 4,5 % (i.V. 4,6%).

Um die technologische Stärke des Unternehmens auch zukünftig sicherzustellen, haben wir im F&E-Bereich weitere Mitarbeiter eingestellt. Die Zahl der Mitarbeiter, die im F&E-Bereich arbeiten, lag zum Stichtag bei 714 (i.V. 660 Beschäftigte). Dies sind 10,3 % aller Beschäftigten. Sie arbeiten an den Entwicklungsstandorten in Deutschland, der Schweiz, Singapur, Indonesien, den USA und China.

Unsere F&E-Mitarbeiter haben an vielen neuen Entwicklungen gearbeitet. Weltweit haben wir 55 neue Patente angemeldet. Die Gesamtzahl der aktiven Schutzrechte beläuft sich damit auf 866.

Schwerpunkte der F&E-Aktivitäten. Technologisch werden in den Bereichen Banken und Handel immer mehr gleiche Basistechnologien nachgefragt. Insbesondere im Handel entstehen SB-gestützte Geschäftsprozesse, die zu dieser Konvergenz führen. Beispiele sind Cash-Recycling- und Self-Checkout-Systeme, mit denen Handelsunternehmen das Bargeldhandling automatisieren können. Ein weiteres Beispiel sind die an die Anforderungen von Postunternehmen angepassten POS- oder Kiosksysteme.

Im Bankengeschäft haben wir die Deposit- und Recycling-Technologie für den Einsatz in strategischen Märkten vorangetrieben. Beide Technologien wurden an die spezifischen Anforderungen wichtiger Länder angepasst. Ferner wurde das Portfolio der Geldautomaten um ein kompaktes kassettenbasiertes Recycling-System erweitert.

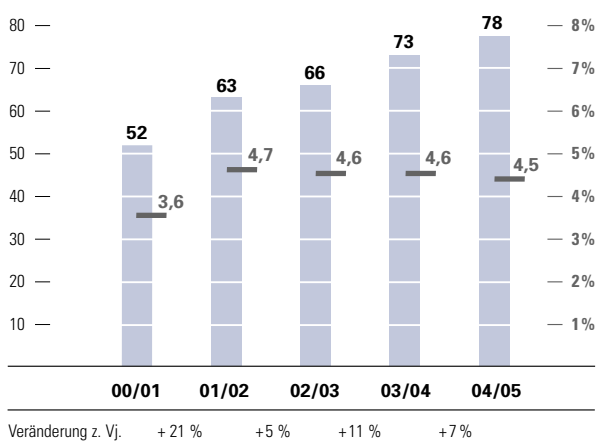
Bei der Software-Entwicklung lag der Schwerpunkt in der Fertigstellung erster netzzentrierter Anwendungen zur Steuerung großer SB-Netze (ProClassic/Enterprise). Besondere Aufmerksamkeit lag zusätzlich auf dem Aufbau einer umfassenden IT-Security Produktfamilie, mit der SB-Netzwerke gegen Angriffe von außen abgesichert werden.

Die wichtigen Produktfamilien im Bankengeschäft, wie die Geldautomaten- und Terminal-Systeme, haben wir kontinuierlich weiterentwickelt und vervollständigt.

Im Bereich Handel haben wir unser Portfolio um ein neues Leergutrücknahmesystem erweitert, mit dem Einweg-PET-Flaschen oder Einweg-Aluminiumdosen zurückgenommen und sortenrein kompaktiert werden.

Entwicklung der F&E-Aufwendungen mit integrierter F&E-Quote.

in Mio. €



Im Bereich Self-Checkout konnten für verschiedene Projekte kundenspezifische Ausprägungen entwickelt und erfolgreich in Probeanwendungen bei Kunden umgesetzt werden. Für die Unterstützung eines geschlossenen Bargeldhandlings bei Einzelplatz-Kassensystemen, zum Beispiel in Tankstellen, haben wir einen standardisierten neuen Lösungsansatz entwickelt. Die im Handelsgeschäft bestehenden Produktfamilien wie die BEETLE-Kassensysteme oder die Terminal-Lösungen für Lotterieu Unternehmen haben wir kontinuierlich weiterentwickelt und vervollständigt.

Bei der Software-Entwicklung lag der Schwerpunkt darauf, die POS-Software TP.net um neue Funktionen zu erweitern. Sie ermöglicht die einfache Verwaltung der auf den Kassensystemen installierten Software und ist für verschiedene Checkout-Konzepte einsetzbar. Die Software stellt alle verfügbaren Kassensystemfunktionen automatisch auch webbasiert zum Betreiben von mobilen Lösungen bereit.

BESCHAFFUNG UND LOGISTIK.

Sämtliche Einkaufsaktivitäten werden bei Wincor Nixdorf durch den strategischen Konzerneinkauf koordiniert, der auch für die langfristigen Ziele, Strategien und Leitlinien verantwortlich ist. Das Prinzip unserer Einkaufsaktivitäten beruht dabei vor allem auf einer dezentralen Organisationsstruktur, die allerdings zentral geführt wird. So stellen wir sicher, dass sämtliche Beschaffungsvorgänge im Konzern in enger Abstimmung mit den Niederlassungen und Fertigungsstätten vor Ort erfolgen.

Produkte, Bauteile und Komponenten sowie Dienstleistungen und Software-Produkte beziehen wir von Zulieferern auf Basis eines unternehmensweiten, internationalen Beschaffungssystems mit einer einheitlichen Vertragsdatenbank. Hierdurch lassen sich für den Konzern bestmögliche Konditionen und somit Kosteneinsparungen erzielen.

Einen Schwerpunkt des strategischen Konzerneinkaufs bildete im abgelaufenen Geschäftsjahr die weitere Internationalisierung der Lieferantenstruktur, speziell auf dem asiatischen Markt. Zu den wesentlichen Aufgaben zählt dort, die lokalen Einkaufsaktivitäten zu koordinieren, neue und kostengünstige Lieferanten zu finden, bestehende Beziehungen auszubauen und diese an die unterschiedlichen Qualitätsanforderungen im Konzern anzupassen. Darüber hinaus haben wir uns im Berichtsjahr darauf konzentriert, die Lieferzeiten zu Kunden zu reduzieren und weitere Kostensenkungen zu erreichen.

Durch die konsequente Verbesserung der Fertigungslogistik ist es uns gelungen, die Durchlaufzeiten vom Auftragseingang bis zur Installation des Produkts weiter zu verringern. Kundenaufträge konnten dadurch schneller

und flexibler ausgeführt, Lieferantentreue und Lieferfähigkeit gleichzeitig gesteigert werden. Dies ist vor allem vor dem Hintergrund der immer internationaler werdenden Geschäftsaktivitäten im Konzern von besonderer Bedeutung.

MITARBEITER.

Die Anzahl der Mitarbeiter zum Stichtag hat sich im Konzern um 823 auf 6937 erhöht (i.V. 6114 Mitarbeiter). Dieser Anstieg ist das Ergebnis unserer internationalen Geschäftsausweitung. Aus diesem Grund ist die Mitarbeiterzahl im Ausland deutlich angestiegen. Allein 676 neue Mitarbeiter haben wir außerhalb Deutschlands eingestellt. Damit ist die Zahl der Mitarbeiter, die im Ausland arbeiten, höher als die Zahl der Mitarbeiter in Deutschland. Für Wincor Nixdorf sind 3542 Beschäftigte im Ausland tätig (i.V. 2866 Beschäftigte), 3395 Mitarbeiter (i. V. 3248 Mitarbeiter) in Deutschland. Auch hier ist die Zahl um 147 Mitarbeiter gestiegen.

Die meisten Mitarbeiter wurden im Bereich Services neu eingestellt. Allein 518 neue Services-Mitarbeiter arbeiten jetzt für Wincor Nixdorf, davon 133 mehr in Deutschland sowie unter anderem 62 in Großbritannien, 37 in Frankreich, 36 in Tschechien und 30 in Belgien. Weitere 105 neue Services-Mitarbeiter haben wir in der Region Asien/Pazifik und Afrika eingestellt.

Ausgebaut haben wir ebenfalls unser internationales Vertriebsnetz. 2075 Mitarbeiter sind im Vertrieb tätig (i.V. 1988).

76 Mitarbeiter beschäftigte die erworbene BEB Industrie-Elektronik AG in der Schweiz zum Stichtag.

Mitarbeiter nach Regionen. (Stichtag 30.09.)

	04/05	03/04	02/03	01/02	00/01	99/00	98/99
Deutschland	3395	3248	3032	2936	2926	2563	2358
Europa	2076	1707	1009	794	710	506	472
Asien, Pazifik und Afrika	1291	1009	816	766	675	529	479
Amerika	175	150	126	122	122	96	120
Total	6937	6114	4983	4618	4433	3694	3429

Schwerpunkte der Personalarbeit. Die Integration der neu zum Unternehmen gekommenen Mitarbeiter bildete einen der Kernpunkte der Personalarbeit. Gleichzeitig hat Wincor Nixdorf sein internationales Entwicklungsprogramm für Führungskräfte ausgebaut.

Ein weiterer Schwerpunkt lag darin, für Mitarbeiter in den deutschen Tochtergesellschaften marktgerechte Beschäftigungsbedingungen zu implementieren. Dabei ging es auch darum, in der Wincor Nixdorf International GmbH durch weitere Flexibilisierung der Arbeitszeit einen Beitrag zur Senkung der Personalkosten und Beschäftigungssicherung zu leisten. Zu diesem Zweck wurden entsprechende Regelungen mit den Arbeitnehmervertretungen und den Tarifvertragsparteien abgeschlossen.

Dank des Vorstandes. Das Geschäftsjahr 2004/2005 ist für Wincor Nixdorf erfolgreich verlaufen. Einen wesentlichen Anteil an diesem Erfolg haben unsere Mitarbeiter. Der Vorstand dankt allen Mitarbeitern für ihre gute Arbeit und für ihre Leistung.

RISIKOBERICHT.

Risiko- und Chancenpolitik. Das Risiko- und Chancenmanagement gehört bei der Wincor Nixdorf AG zu den Kernbestandteilen der Unternehmensführung. Es ist für uns selbstverständlich, dass es als integraler Bestandteil in der Berichterstattungsstruktur des Unternehmens verankert ist. Es dient dazu, die vorgegebenen Finanzkennzahlen abzusichern und den Unternehmenswert zu steigern. Risiko- und Chancenmanagement ist für uns eine wertbildende Aufgabe.

Als international tätiges Unternehmen sind wir einer Reihe von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Das Risiko- und Chancenmanagement übernimmt die Aufgabe, diese Risiken zu begrenzen und überschaubar zu gestalten. Die dafür implementierten Steuerungsinstrumente dienen dazu, die Risiken regelmäßig zentral zu erfassen und zu verfolgen. So wird sichergestellt, dass dem Vorstand zeitnah ein Gesamtbild über die aktuellen und zukünftigen Risiken vorliegt. Ziel ist es aber nicht nur, Risiken zu managen und zu vermeiden, sondern wir sehen in unserem Risiko- und Chancenmanagement zugleich die Aufgabe, Handlungsspielräume für das Unternehmen zu schaffen. So werden beispielsweise neue Akquisitionen oder Großkundenprojekte über weltweit umgesetzte Richtlinien gesteuert, die Genehmigungswege über Schwellwerte definieren. Checklisten sorgen für strukturierte Analysen und decken sowohl Chancen- als auch Risikopotenziale auf.

Risiko- und Chancenmanagement. Im Rahmen seiner Gesamtverantwortung hat Wincor Nixdorf sein Risiko- und Chancenmanagementsystem im abgelaufenen Geschäftsjahr ausgebaut und verfeinert. Das Risiko- und Chancenmanagement ist integraler Bestandteil der Finanz- und Controllingberichtssysteme. Im Einzelnen gehören dazu die Konzernplanung und Budgetierung, das periodische Ist- und Forecastreporting sowie Abweichungsanalysen.

Controlling auf zwei Ebenen. Das Risiko- und Chancenmanagement ist in das Konzerncontrolling integriert und wird von der Revision wahrgenommen. Das Controlling von Wincor Nixdorf arbeitet auf zwei Ebenen. Auf der ersten Ebene werden die leistungswirtschaftlichen und finanziellen Kennzahlen dezentral bei den Tochtergesellschaften und den Geschäftsbereichen kontrolliert. Auf der zweiten Ebene sorgt das Beteiligungs- und Konzerncontrolling in der Zentrale für die unternehmens- und geschäftsbereichsübergreifende strategische Steuerung.

Ordnungsmäßigkeit, Wirtschaftlichkeit, Sicherheit. Die Konzernrevision nimmt die Kontrollaufgaben im Konzern wahr und berichtet als unabhängige Instanz direkt an den Vorstand und den Aufsichtsrat. Regelmäßig werden die internen Kontrollsysteme und Geschäftsprozesse sowohl der Tochtergesellschaften als auch der Zentralbereiche auf Ordnungsmäßigkeit, Wirtschaftlichkeit und Sicherheit untersucht. Die Konzernrevision prüft im Einzelnen die Einhaltung von Richtlinien, Kennzahlen zur Gewinn- und Verlustrechnung, die Gestaltung von Verträgen und erarbeitet Vorschläge zur Optimierung von Prozessen.

Risikomanagementsystem geprüft und bestätigt. Wie wirksam das Risiko- und Chancenmanagement von Wincor Nixdorf funktioniert, haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr von den Abschlussprüfern unserer Gesellschaft prüfen lassen. Dabei wurden keine Beanstandungen festgestellt.

Gesamtwirtschaftliche Risiken. Wincor Nixdorf geht davon aus, dass sich das weltwirtschaftliche Wachstum im Jahr 2006, insbesondere in den asiatischen und osteuropäischen Regionen, fortsetzen wird. Die Rahmenbedingungen in Deutschland werden sich möglicherweise nicht wesentlich verbessern, so dass die Wachstumspotenziale des Unternehmens aus den internationalen Geschäften resultieren werden. Mögliche Risiken für die Weltwirtschaft sehen wir in einem weiteren Anstieg der Rohstoffpreise und einem weiterhin schwachen Dollar. Dies könnte die Konjunktur weltweit negativ beeinflussen, was sich auch auf das Geschäft von Wincor Nixdorf auswirken kann. Darüber hinaus wächst das Risiko von unerwartet eintretenden Ereignissen wie Naturkatastrophen oder terroristischen Anschlägen.

Unternehmensstrategische Risiken. Bei allen Geschäften strebt Wincor Nixdorf profitables Wachstum an. Investitions- wie Beteiligungsentscheidungen wurden und werden grundsätzlich nach diesem Kriterium beurteilt. Im Moment sehen wir keine nennenswerten Risiken, die unsere Ertrags-, Vermögens- und Liquiditätslage negativ beeinflussen können.

Das Angebotsportfolio wurde im vergangenen Jahr erfolgreich um Outsourcing-Geschäfte erweitert. Da sich diese Geschäftsprozesse insgesamt komplexer darstellen als Produktgeschäfte, können sich Störungen in den Wertschöpfungsketten ergeben. Wenn wir von unseren Kunden die Betreuung ihrer Prozesse übernehmen, besteht das Risiko, dass sich bei einem Ausfall dieser Prozesse die geplante Bruttomarge unseres Geschäftes verringert. Diesem Betriebsrisiko begegnen wir dadurch, dass wir Versicherungen gegen einen Ausfall abschließen, um Haftungsrisiken zu vermeiden. Dennoch kann es passieren, dass Ansprüche im Einzelfall nicht durch einen Versicherungsschutz abgedeckt sind. Wir arbeiten zusammen mit unseren Kunden daran, die Prozesse so zu optimieren, dass wir eventuelle Betriebsstörungen vermeiden und um einen daraus resultierenden Imageschaden abzuwenden.

Finanzwirtschaftliche Risiken. Das Geschäft von Wincor Nixdorf ist Währungs-, Zinsänderungs- und Kreditrisiken ausgesetzt. Wincor Nixdorf steuert die Konzernfinanzierung wie auch die Begrenzung finanzwirtschaftlicher Risiken zentral. Die Zinsausgaben orientieren sich größtenteils am variablen kurzfristigen Marktzins (EURIBOR) zuzüglich einer Marge. Diese Marge kann sich in Abhängigkeit von bestimmten Finanzkennziffern verändern. Durch die Bindung an den Marktzins sind wir einem Zinsrisiko ausgesetzt. Bei steigenden Zinsen können die Zinsausgaben höher liegen als ursprünglich geplant. Um diesen Risiken entgegenzuwirken, haben wir Zinsoptionsgeschäfte abgeschlossen. Sie sorgen dafür, dass der Zinssatz für die Finanzverschuldung sich in einem Zinskorridor von 1,75 % bis 5,0 % zuzüglich der Marge bewegt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte der nachhaltige Abbau der Finanzverbindlichkeiten erfolgreich vorangetrieben werden.

Die globale Ausrichtung des Geschäftes der Wincor Nixdorf AG erzeugt Lieferungs- und Zahlungsströme 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. Die verbleibenden Währungsexposures sichert Wincor Nixdorf vorwiegend durch Devisentermingeschäfte ab. Die Saldogrößen stellen das Wechselkursrisiko in diesen Währungen dar. Die verbleibenden Währungsrisiken werden – je nach Volumen und Währung – bis zu 100 % durch geeignete Finanzinstrumente auf Basis von zwölf Monaten rollierend abgesichert.

Translationsrisiken, die aus der Umrechnung der nicht in Euro bilanzierenden Konzerngesellschaften resultieren, werden nicht durch Finanzierungsinstrumente abgesichert.

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

Markt- und Wettbewerbsrisiken. Der Markt für Banken und Handelsunternehmen ist von einem starken Wettbewerb geprägt. Diese intensive Wettbewerbssituation kann zum Preisdruck für unsere Produkte und Dienstleistungen führen. Mit Hilfe unserer Produktivitätsprogramme arbeiten wir ständig daran, die Kostenpositionen zu verbessern.

Im laufenden Geschäftsjahr rechnen wir weiterhin mit einem erheblichen Preisdruck. Obwohl Wincor Nixdorf dies in seine Unternehmensplanung einkalkuliert hat, kann ein aggressiver Wettbewerb zu zusätzlichen Preisreduktionen führen und sich damit negativ auf die Bruttomarge auswirken.

Beschaffungs-, Produktions- und Produktivitätsrisiken.

Unsere Fertigungstiefe erfordert eine aktive Steuerung des Lieferantenportfolios auf dem Beschaffungsmarkt. Um Produktionsrisiken zu vermeiden, etwa durch einen eventuellen Ausfall von Materiallieferungen, bauen wir daher den strategischen Einkauf weiter aus. Dazu gehört auch die Auswahl qualifizierter Lieferanten, damit die Abhängigkeit von strategischen Zulieferern weitgehend reduziert wird. Der Qualitätssicherungsprozess in der Lieferantenkette sorgt dabei für die Einhaltung des Qualitätsstandards.

Wincor Nixdorf arbeitet ständig daran, sein Einkaufsvolumen zu bündeln und über ein gutes Einkaufsmanagement Kosten zu sparen. Ein weiterer Anstieg der Rohstoffpreise wie zum Beispiel bei Öl und Stahl kann allerdings dazu führen, dass sich die Beschaffungspreise für die von Wincor Nixdorf benötigten Bauteile und Komponenten erhöhen. Negativ können sich außerdem gesetzliche Bestimmungen durch beispielsweise erhöhte staatliche Abgaben auf die Beschaffungspreise auswirken.

Auf der anderen Seite erwarten wir einen positiven Produktivitätsschub im Zuge der Umsetzung der geänderten Beschäftigungsbedingungen in Deutschland. Diese wirken sowohl bei den Herstellkosten als auch bei den Vertriebs- und Verwaltungskosten.

Technologie- und Qualitätsrisiken. Wincor Nixdorf versucht seine Marktposition zu stärken, indem wir international wettbewerbsfähige Produkte und Dienstleistungen

anbieten. Dies erfordert einen intensiven Innovations- und Entwicklungsprozess, damit wir die qualitativ hohen Kundenanforderungen erfüllen können. Darüber hinaus streben wir eine enge Zusammenarbeit insbesondere mit unseren Großkunden an, um frühzeitig neue Anwendungen und Märkte erschließen zu können. Oftmals entstehen daraus innovative Geschäftsideen, die im Idealfall zu Standardanwendungen führen.

Eine führende Stellung bei Innovationen und Qualität grenzt Wincor Nixdorf positiv vom Wettbewerb ab. Fehler in unseren Qualitätsprozessen oder Produkten, die an den Bedürfnissen der Kunden vorbeientwickelt werden, können sich auf unsere Absatzchancen auswirken. Aus diesem Grund haben wir ein Programm zur gezielten Förderung von Innovation und Qualität aufgelegt.

Die Qualität der Produkte und Dienstleistungen ist die Voraussetzung für kontinuierliche Kundenaufträge. Gute Qualität verringert aber auch Mehraufwand bei der Ausführung von Garantie- oder Schadenersatzleistungen. Wir verfügen daher über ein konzernweit umgesetztes Qualitäts- und Umweltmanagementsystem sowie ein strenges Produktfreigabeverfahren.

IT-Risiken. Eine angemessene Verfügbarkeit unserer IT-Systeme ist unabdingbare Voraussetzung, damit Wincor Nixdorf seine Produktivitätsziele erreicht sowie Schadenersatzforderungen seitens unserer Geschäftskunden, insbesondere im Geschäftsfeld des Outsourcings, vermeidet.

Im vergangenen Jahr konnten wir die geplante Verfügbarkeit unserer IT-Systeme erreichen, obwohl eine Reihe von Angriffen, insbesondere durch Viren und Trojaner, zu verzeichnen war. Auch im laufenden Geschäftsjahr können Attacken auf unsere IT-Systeme die Verfügbarkeit beeinflus-

sen. Daher arbeiten wir ständig an der Optimierung der Systeme zur Informationssicherheit. Wir werden die vorhandenen Systeme weiter optimieren, indem wir gezielte Schutzbedarfsanalysen durchführen. Gegen mögliche Betriebsstörungen von außen, beispielsweise durch das Eindringen von Viren in das Computersystem, setzen wir grundsätzlich die aktuellen auf dem Markt verfügbaren Hard- und Software-Komponenten ein.

Rechtliche Risiken. Rechtsstreitigkeiten, die einen nennenswerten Einfluss auf die finanzielle Lage des Konzerns haben können, sind zurzeit weder bekannt noch angedroht. Für die Zukunft können derartige Risiken jedoch nicht grundsätzlich ausgeschlossen werden.

Personelle Risiken. Für das Wachstum und die Entwicklung unseres Unternehmens ist die Leistung der Mitarbeiter essenziell. Wir stehen mit anderen Unternehmen im Wettbewerb um hoch qualifizierte Fach- und Führungskräfte. Um diese Mitarbeiter zu gewinnen und langfristig an uns zu binden, bieten wir attraktive Vergütungs- und Sozialsysteme sowie umfassende Qualifizierungsmaßnahmen.

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 der Wincor Nixdorf AG gefährden können. Auch die Gesamtsumme der Risiken lässt eine Gefährdung der Wincor Nixdorf AG nicht erkennen.

NACHTRAGSBERICHT.

Der Aufsichtsrat erweiterte den Vorstand von zwei auf fünf Mitglieder mit Wirkung zum 1. Oktober 2005 und bestellte hierzu die Herren Philip Mantle, Jürgen Wilde und Stefan Auerbach zu weiteren Vorstandsmitgliedern der Wincor Nixdorf AG. Philip Mantle verantwortet mit Beginn des neuen Geschäftsjahres das weltweite Banking-Geschäft. Jürgen Wilde ist für das Retail-Geschäft verantwortlich und Stefan Auerbach übernimmt das Services-Geschäft. Gleichzeitig wurde Eckard Heidloff zum stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden bestellt.

In Mexiko haben zum 1. Oktober 2005 zwei neue Tochtergesellschaften ihre Tätigkeit mit Vertrieb und Services begonnen.

Zum 1. Oktober 2005 nahm die Wincor Nixdorf Portavis GmbH mit Sitz in Hamburg ihre Aktivitäten auf. Wincor Nixdorf hat als Mehrheitseigner gemeinsam mit den beiden Großsparkassen, der Hamburger Sparkasse (Haspa) und der Sparkasse Bremen, dieses Joint Venture gegründet, in das die Sparkassen weite Teile der Betriebsführung ihrer Informationstechnologie ausgelagert haben. Wincor Nixdorf Portavis GmbH ist zu 51 % im Besitz von Wincor Nixdorf, die Haspa Finanzholding hat einen Anteil von 38 %, und die Sparkasse Bremen hält 11 %.

Im Oktober 2005 wurde die Wincor Nixdorf Retail Services GmbH gegründet. Der Gegenstand der Gesellschaft ist die Erbringung von Dienstleistungen und Service im Bereich Handel.

AUSBLICK.

Wincor Nixdorf konnte auch nach seinem Börsengang im Jahr 2004 den Pfad konstanten nachhaltigen Wachstums fortsetzen. Mit dem Geschäftsjahr 2004/2005 stieg das operative Ergebnis zum achten Mal stärker als der Umsatz. Dadurch gelang es, den Wert unseres Unternehmens beträchtlich zu steigern.

Entsprechend anspruchsvolle Ziele haben wir uns auch für die nächsten Jahre gesetzt.

Im Mittelpunkt steht für uns dabei, die Leistungsfähigkeit gegenüber unseren Kunden laufend zu verbessern und unsere Marktpositionen kontinuierlich zu erweitern. Mit unseren gut qualifizierten und motivierten Mitarbeitern sowie unserer Innovationskraft und bewährten Strategie sehen wir uns entsprechend gut disponiert. Dabei verschaffen uns die absehbaren Entwicklungen der Weltwirtschaft und in unseren Branchen gute Voraussetzungen.

Weltwirtschaft. Die Weltwirtschaft präsentiert sich nach Einschätzung von Wirtschaftsforschungsinstituten im Herbst 2005 robust. Zu Beginn unseres laufenden Geschäftsjahres 2005/2006 geht zum Beispiel das Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) von einem globalen Wirtschaftswachstum von gut 4% in 2005 und 2006 aus. Allerdings verändern sich die Triebkräfte geografisch. So verlangsamt sich nach den Erwartungen das Wachstum der US-Konjunktur, die in den letzten Jahren Hauptmotor der Weltwirtschaft war.

Gleichzeitig dürfte nach den Einschätzungen jedoch die konjunkturelle Dynamik in Japan und in Westeuropa etwas zulegen. Daher wird das reale Bruttoinlandsprodukt in den Industrieländern insgesamt in wenig verändertem Tempo steigen.

Für die Schwellenländer schätzt das IfW, dass sich das Wachstum im kommenden Jahr voraussichtlich nochmals leicht abschwächt, vor allem wegen einer erwarteten konjunkturellen Abkühlung in China.

Entwicklung in den Branchen Banken und Handel. Basierend auf Marktanalysen gehen wir von einem weiteren Marktwachstum für unser Geschäft im Retailbanking und mit dem Handel aus. Dabei erwarten wir im Solutions/Services-Geschäft ein noch stärkeres Wachstum als im Produktgeschäft.

Im Bankengeschäft ist in den etablierten Märkten Westeuropas und Nordamerikas mit weiteren Investitionen auf hohem Niveau in das Retailbanking zu rechnen, das sich als stabile Ertragsquelle etabliert hat. Dazu dient auch die weiter anhaltende Restrukturierung und Modernisierung der Filialpräsenz. Im Mittelpunkt steht, die Effizienz und Produktivität weiter zu verbessern, wobei der Automatisierung sowie wettbewerbsfähigen IT-Service-Leistungen eine Schlüsselrolle zukommt. Neuinstallationen von Geldausgabautomaten, insbesondere auch von Off-Premises-Anbietern, sorgen für unverändert anhaltendes Produktwachstum ebenso wie Ersatzinstallationen.

Installierte POS-Kassensysteme zu ersetzen ist auch das Hauptmotiv im Produktgeschäft mit dem Handel in Westeuropa und Nordamerika. Ein Überangebot von Verkaufsfläche, insbesondere in den Ballungsräumen, und damit verbundener Preiswettbewerb prägen das Vorgehen der Handelskonzerne. Gleichzeitig nimmt der Trend zu gegensätzlichen Geschäftsmodellen zu. Discount- und Hard-Discount-Modelle im Handel sind ebenso erfolgreich wie kundenorientierte

Geschäftsmodelle, die sich in höherpreisigen Segmenten bewegen. Jeweils erforderlich sind neueste IT-Lösungen und Services, die Kostensenkungen durch verbesserte Geschäftsprozesse herbeiführen oder die Leistungen für den Konsumenten verbessern. Automatisierungs- und Selbstbedienungslösungen gehören immer stärker dazu. Alle Lösungen in der Filiale sind dabei eingebunden in die häufig grundlegend neu konzipierte Filial-IT, die in die betriebswirtschaftlichen und logistischen Informationsketten der jeweiligen Handelskonzerne integriert ist.

In den weltwirtschaftlichen Wachstumsregionen Osteuropa, Asien und Lateinamerika, zu denen zunehmend auch der Mittlere Osten gehört, wird das Geschäft mit Lösungen und Services für Handel und Retailbanking weiter stark wachsen. Beide Branchen werden nach unserer Einschätzung dort weiter investieren und ihre Präsenz ausbauen und modernisieren.

Weitere Umsatz- und Ergebnissteigerung. Wir hatten uns beim Börsengang als Entwicklungslinie für die mittelfristige Geschäftsentwicklung vorgenommen, im Schnitt 6 % beim Umsatz und 8 % beim operativen Ergebnis zuzulegen. Gleichzeitig haben wir immer wieder verdeutlicht, dass wir nach Möglichkeit besser abschneiden wollen und dafür die Gelegenheiten nutzen.

Für das Geschäftsjahr 2005/2006 gehen wir von einem **Umsatzwachstum** von etwa 8 % aus. Das Segment Banking wird dabei stärker als das Segment Retail zum Wachstum beitragen.

Wir profitieren bei Produkten, Solutions und produktnahen Services von unserem globalen Fertigungskonzept, unserem weltumspannenden Netzwerk an Competence-Centern für die Software-Entwicklung und unseren Ressourcen für die lokalspezifische Anwendungsentwicklung.

Zudem werden wir weiter durch sehr wettbewerbsfähige Service-Angebote wachsen, da wir das Services-Netzwerk, bestehend aus modernster Infrastruktur, starken eigenen sowie autorisierten Leistungspartnern, sehr eng geknüpft und uns damit Wettbewerbsvorteile verschafft haben.

Wir gehen davon aus, unsere Marktanteile weiter ausbauen zu können. Als wesentliches Instrument dafür betreiben wir unser erfolgreiches »Road-to-the-Top-Programm« mit Nachdruck weiter. Es unterstützt Best Practices in der Marktbearbeitung und hat bislang unsere Marktpositionen in allen daran beteiligten Ländern vorangebracht. In Europa kommen wir so dem Ziel der Marktführerschaft in beiden Geschäftssegmenten immer näher. Konzernweit beschleunigt »Road-to-the-Top« die weitere Internationalisierung des Geschäfts. Daher hält eine möglicherweise zurückhaltend verlaufende deutsche Konjunktur nicht mehr den Wachstumskurs des Konzerns insgesamt auf. Im deutschen Retail-Geschäft richten wir uns auf Umsatzbeiträge aus dem Geschäft mit Leergutrücknahmesystemen ein. Wir gehen davon aus, dass weitere zur EU gehörende Länder in den nächsten Jahren ähnliche Rücknahmeverpflichtungen einführen werden.

Wachstumspotenzial für Wincor Nixdorf liegt in den Wachstumsregionen Amerika und Asien. Dort sind wir bislang überproportional gewachsen und haben gleichzeitig unsere Ausgangspositionen kontinuierlich verbessert. Wir gehen in den kommenden Jahren von Wachstum mindestens auf dem bisherigen Niveau aus.

Unsere Solutions/Services-Aktivitäten, die wir kontinuierlich ausbauen, spielen bei unserem Wachstum eine immer wichtigere Rolle. Das Services-Geschäft verstärkt sich daher zum Beispiel in Amerika und Asien und erwartet hierdurch weiteres Wachstum.

Für das neu entwickelte Geschäftsfeld Outsourcing im Filialgeschäft erkennen wir eine steigende Nachfrage und richten uns darauf ein, weitere Kontrakte zu schließen. Zum Teil wird existierendes Geschäft dabei in eine neue Form der Zusammenarbeit mit den Kunden gewandelt, was die tatsächlichen Umsatzbeiträge einer Periode mindern kann.

Das **operative Ergebnis (EBITA)** wird nach unseren Planungen im Geschäftsjahr 2005/2006 um etwa 10 % besser als im Vorjahr abschließen. Wir gehen davon aus, die Verbesserungen im operativen Geschäft und auch das Periodenergebnis durch die höheren Umsätze bei gleichzeitig unterproportionaler Kostenentwicklung zu erzielen. Dabei wird das Segment Retail seine Umsatzrendite weiter erhöhen. Um auf der Kostenseite weiter Boden gutzumachen, führen wir das erfolgreiche Programm »ProImprove« zur Effizienzsteigerung mit weiteren Maßnahmen fort.

Unsere Aktionäre werden in vollem Umfang weiter am Ergebniswachstum partizipieren, da wir an der erklärten Absicht festhalten, etwa die Hälfte des um den Ergebniseffekt aus der Abschreibung des Produkt-Know-hows bereinigten Jahresüberschusses als Dividende auszuschütten.

Hohe Finanzkraft erhalten und weiter ausbauen.

Wir sind bestrebt, die gebundenen Mittel im Konzern und damit das Verhältnis Umsatz zu Working Capital gering zu halten.

Der operative Cashflow unseres Unternehmens, der uns zur Finanzierung des laufenden Geschäfts dient, wird sich im laufenden Geschäftsjahr weiter erhöhen.

Zielgerichtete Investitionsprojekte. Sparsam mit investiertem Kapital umzugehen ist wesentliche Maxime des erfolgreichen unternehmerischen Handelns. Sie hat unser

Unternehmen nicht erst seit der Zugehörigkeit zu Private Equity-Eigentümern geprägt. Daher sind zielgerichtete kleinere Unternehmenskäufe zur Arrondierung und Ergänzung unserer Arbeitsgebiete Bestandteil unserer Unternehmensstrategie. Dies werden wir im laufenden Geschäftsjahr beibehalten. So sind zum Beispiel weitere Akquisitionen zur Verstärkung unserer internationalen Services-Ressourcen denkbar.

Maßnahmen zur Zukunftssicherung. Wir gehen davon aus, dass wir konzernweit bereits in den ersten Quartalen unseres Geschäftsjahres 2005/2006 mehr als 7000 Mitarbeiter beschäftigen werden. Der Aufbau wird überwiegend außerhalb Deutschlands erfolgen und hauptsächlich dazu dienen, unsere Ressourcen für den Service und für den internationalen Vertrieb zu stärken.

Für unsere deutschen Standorte der Wincor Nixdorf International GmbH haben wir im Juli 2005 ein umfangreiches Paket zur erweiterten Flexibilisierung der Arbeitszeit im Tarifkreis geschlossen. Es steigert die Wettbewerbsfähigkeit der entsprechenden Arbeitsplätze und sichert sie mittelfristig ab.

Wir werden auch in den kommenden Jahren das hohe Niveau an Investitionen in Forschung und Entwicklung beibehalten, um unsere zukunftsweisenden Innovationsprojekte weiter voranzutreiben.

Gleichzeitig werden wir unser globales Fertigungsnetzwerk weiter ausbauen. Damit einher geht der Aufbau weiterer internationaler Ressourcen für die lokalspezifische Entwicklung und Umsetzung, um uns direkter auf die Anforderungen unserer Kunden einzustellen. Zugleich verbessern wir damit die Nähe zu Wachstumsregionen und schaffen uns gute Ausgangspositionen, um die Herausforderungen im Bereich der Preisentwicklung zu meistern.