

## Wir bauen unser Portfolio für globale Märkte aus

### Eckard Heidloff

Vorsitzender des Vorstands der Wincor Nixdorf AG  
in der Hauptversammlung am 21. Januar 2013 in Paderborn  
(Es gilt das gesprochene Wort.)



### I. Begrüßung

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter, sehr geehrte Gäste, meine sehr verehrten Damen und Herren,

auch ich darf Sie herzlich zu der heutigen Hauptversammlung der Wincor Nixdorf AG begrüßen.

Als wir hier vor rund einem Jahr zusammen gekommen sind, war ich mit Blick auf die Rahmenbedingungen für unser Geschäft vorsichtig. Angesichts der seinerzeit fragilen Weltwirtschaft sagte ich Ihnen bei meinem Ausblick auf das damals gerade begonnene Geschäftsjahr: Alles ist möglich.

Heute sieht die Situation um uns herum zumindest auf den ersten Blick nicht prinzipiell anders aus.

Nach wie vor müssen wir von der anhaltenden Staatsschuldenkrise in Europa sprechen und nach wie vor scheint auch der Umgang mit

den Staatsschulden in den USA nicht endgültig gelöst. Um nur zwei der wesentlichen Faktoren anzusprechen.

Und doch, möchte ich aber gleich hinzufügen, bin ich mit Blick auf Wincor Nixdorf deutlich zuversichtlicher als noch vor Jahresfrist. Nicht allein deswegen, weil wir mit einem Umsatzplus von zehn Prozent ein gutes erstes Quartal verzeichnen können.

Vielmehr entspringt mein vorsichtiger Optimismus der Erkenntnis, dass unsere im Vorjahr eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen zu greifen scheinen und wir ganz offensichtlich auf dem richtigen Weg sind. Mehr aber auch nicht, denn die Situation vor allem in den Industrienationen Europas wird schwierig bleiben.

Gleichwohl können wir hier und heute sagen: Wir haben die richtigen Maßnahmen ergriffen, um unser Unternehmen auf den Wachstumspfad zurückzuführen.

Dabei bestärken uns die positiven Resultate des ersten Quartals darin, den begonnenen Umbau- und Anpassungsprozess in unserem Konzern weiter voranzutreiben. Gerade weil wir sehen, dass er sich als erfolgreich erweist.

Diese kurzen Einschätzungen vorausgeschickt, möchte ich nun zur Erläuterung des Jahres- und Konzernabschlusses kommen.

### II. Eckpunkte des Jahres- und Konzernabschlusses 2011/2012

Da Ihnen die Zahlen im Wesentlichen bekannt sind, möchte ich nur noch einmal kurz die Eckdaten des Geschäftsjahres 2011/2012 hervorheben:

1. Den Konzernumsatz hielten wir trotz beträchtlicher Herausforderungen, auf die ich nachfolgend noch eingehen werde, auf Vorjahresniveau. Er erhöhte sich geringfügig um 1 Prozent auf 2,343 Milliarden Euro.

2. Wir haben den erfolgreichen Ausbau unserer Software/Services-Aktivitäten im zurückliegenden Geschäftsjahr weiter vorangetrieben. Kennzeichnend dafür war ein anhaltend stabiles Umsatzwachstum bei Software/Services um 6 Prozent, das den Rückgang im Hardware-Geschäft um 5 Prozent ausglich.
3. Das operative Ergebnis (EBITA) ging gegenüber dem Vorjahr deutlich zurück. Es belief sich auf 101 Millionen Euro. Darin sind allerdings 40 Millionen Euro an Kosten für das Restrukturierungsprogramm berücksichtigt, auf das ich ebenfalls noch eingehen werde. Die EBITA-Rendite verringerte sich um 2,7 Prozentpunkte auf 4,3 Prozent.
4. Das Periodenergebnis ging um 42 Prozent gegenüber dem Vorjahr zurück und betrug 63 Millionen Euro.
5. Der operative Cashflow verringerte sich um 39 Prozent auf 88 Millionen Euro.
6. Die Investitionen in Forschung und Entwicklung, die wir als Investitionen in unsere Zukunftsfähigkeit grundsätzlich auf hohem Niveau halten, reduzierten wir um 10 Prozent auf 90 Millionen Euro. Dies war ohne Schwächung unserer Leistungsfähigkeit möglich. Wir hatten für unsere neue Hardware-Systemfamilie CINEO nicht mehr die hohen Entwicklungsaufwendungen wie in den Vorjahren.
7. Im Personalbereich haben wir den bereits eingeleiteten Struktur-Anpassungsprozess deutlich beschleunigt. Restrukturierungsbedingung wurde der Personalumfang um 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter reduziert. Infolge von Personaleinstellungen in Wachstumsbereichen verringerte sich die Gesamtzahl der im Wincor Nixdorf-Konzern Beschäftigten um 114. Zum Ende des Geschäftsjahres beschäftigte der Wincor Nixdorf-Konzern entsprechend 9.057 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.
8. Zur Ergebnisabsicherung haben wir ein striktes Kostenmanagement betrieben und zugleich intensiv an unseren Prozessen und Kostenstrukturen gearbeitet. Der deutliche Rückgang des operativen Ergebnisses spiegelt allerdings auch Skaleneffekte wider. Hinzu kommen Effekte aus dem Produkt- und Regional-Mix unseres Geschäfts; ebenso die finanziellen Belastungen aus dem Restrukturierungsprogramm. Zum strikten Kostenmanagement gehört auch, dass wir die Quote der Vertriebs- und Verwaltungskosten im Verhältnis zum Umsatz um nochmals 0,4 Prozentpunkte auf 12,8 Prozent weiter verminderten.
9. Wir können unverändert eine solide Bilanz vorweisen. Die Nettoverschuldung hielten wir konstant in vergleichsweise überschaubarem Rahmen. Sie belief sich am Ende des Geschäftsjahres auf 199 Millionen Euro. Zudem verringerte sich das Eigenkapital nur um 1 Million auf nunmehr 329 Millionen Euro. Wir können damit eine unverändert starke Eigenkapitalbasis vorweisen.
10. Der Dividendenvorschlag, den Aufsichtsrat und Vorstand Ihnen heute unterbreiten, beläuft sich auf 1,05 Euro je Aktie. Dies entspricht unserer Dividendenpolitik, etwa 50 Prozent des Periodenergebnisses eines Geschäftsjahres an die Aktionäre auszuschütten.

### III. Rückblick auf ein Geschäftsjahr voller Herausforderungen

Meine Damen und Herren,

wie eingangs bereits kurz erwähnt, erwies sich die Weltwirtschaft im Berichtsjahr als sehr fragil. In diesem Zusammenhang sah sich vor allem der für unser Geschäft wichtige Bankensektor weltweit mit hohen wirtschaftlichen Unsicherheiten konfrontiert. Besonders in Europa, dem für Wincor Nixdorf bedeutendsten Markt, belastete die anhaltende und weiterhin unge löste Staatsschuldenkrise die Branche. Davon wurden ganz besonders Geldinstitute in Südeuropa in Mitleidenschaft gezogen.

Die Konjunktur in Europa und in den USA schwächte sich im Jahresverlauf ab. Das dämpfte auch das Konsumverhalten privater Verbraucher und führte zu einer vorsichtigeren Investitionspolitik vieler Handelsunternehmen. Viele große Handelskonzerne trieben Konsolidierungen voran. Sie fuhren die in den vorausgegangenen Jahren betriebene Expansion zurück.

Bereits in unserer Prognose zu Beginn des Berichtsjahres hatten wir die möglichen negativen Entwicklungen vor allem im europäischen Bankenmarkt berücksichtigt. Zudem beurteilte Wincor Nixdorf die Rahmenbedingungen für den weiteren Geschäftsjahresverlauf abwartend und skeptisch. Gleichwohl sahen wir angesichts der intakten Basistrends und des Geschäftspotenzials in Schwellenländern durchaus auch Wachstumschancen.

Vor diesem Hintergrund schien sowohl ein positiver als auch ein negativer Geschäftsverlauf gleichermaßen plausibel. In unserem Ausblick zu Beginn des Berichtsjahres erklärten wir deshalb, dass ein leichter Umsatzrückgang ebenso möglich sei wie ein moderater Anstieg.

Ebenso wenig ließ sich die Entwicklung des operativen Ergebnisses (EBITA) prognostizieren. Zum einen, weil sich in unserem Geschäftsmodell Umsatzwachstum oder -rückgang aufgrund von Skaleneffekten überproportional stark auf das Ergebnis auswirken. Zum anderen, weil Mix-Effekte etwa durch Produkte oder Regionen, der Margendruck sowie Kosten für mögliche Strukturpassungen nur schwer abschätzbar waren. Daher hielten wir beim EBITA einen deutlichen Rückgang ebenso für möglich wie eine Entwicklung leicht über Vorjahr.

In den beiden ersten Quartalen des Berichtsjahres sank der Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahr. Nach den ersten sechs Monaten lagen wir beim Umsatz im ersten Quartal 4 % und 5 % im zweiten Quartal zurück. Allerdings war im gleichen Zeitraum der Rückgang beim EBITA mit 22 % im 1. Quartal und sogar 86 % im 2. Quartal sehr viel deutlicher. Ein Ausgleich auch nur annähernd auf Vorjahresniveau war nicht absehbar. Zur Geschäftsjahresmitte sahen wir uns daher gezwungen, unsere EBITA-Erwartungen nach unten zu korrigieren.

Was dann im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres folgte, entsprach einer Aufholjagd. An deren Ende standen schließlich die inzwischen bekannten Resultate. Wir konnten den Umsatz am Ende von einem Minus zu einem leichten Plus von 1 % wandeln. Beim operativen

Ergebnis gelang es, den überproportional starken Rückgang zumindest abzuschwächen. Wir erreichten schließlich 101 Millionen Euro. Das ist zwar ein Minus von 38 % gegenüber dem Vorjahr, doch sind darin die zuvor genannten 40 Millionen Euro Restrukturierungskosten bereits berücksichtigt.

Meine Damen und Herren,

so erfreulich diese Aufholjagd auch gewesen ist, so veranlasste sie uns doch, einen Prozess der Analyse unserer Stärken und Schwächen zu betreiben. Und bei dieser Analyse, aber auch beim Blick auf die Perspektiven für unser Unternehmen kommen wir am Thema Globalisierung nicht vorbei. Deshalb jetzt dazu einige Anmerkungen.

Die Wachstumsmärkte erhalten zunehmend mehr Bedeutung für die Weltwirtschaft im Allgemeinen und für unser Geschäft im Besonderen. Zu Wachstumsregionen zählen Länder in Asien-Pazifik, Osteuropa, Mittlerer Osten und Lateinamerika. Wesentliches und vor allem kontinuierliches Wachstum spielt sich heute in diesen Regionen ab. Wie sich diese Märkte entwickeln, können wir anhand einiger Trends nachverfolgen:

**Erster Trend:** Immer mehr Menschen steigen in die Mittelschicht auf.

Ein Indikator für den Aufstieg der Wachstumsregionen ist die Entwicklung der Mittelschicht – also die Entwicklung weg von der Armut hin zu durchschnittlichem Wohlstand. Bis zum Jahr 2025 wird sich die Anzahl der Menschen verdoppeln, die weltweit zur Mittelschicht zählen – auf 4,2 Milliarden Menschen. Und dieses

Wachstum wird vor allem in den Wachstumsmärkten geschehen.

**Zweiter Trend:** Mit der wachsenden Kaufkraft steigt der Konsum.

Der weltweite Konsum wird sich bis zum Jahr 2025 von 38 Billionen Euro auf 64 Billionen Euro fast verdoppeln. Mehr als 2 Drittel dieses Wachstums findet in Schwellenländern statt.

**Dritter Trend:** Die Investitionen in den Schwellenländern steigen stärker als in den Industrieländern.

Diese Wachstumstrends spiegeln sich auch in der Investitionspolitik wider. In den Jahren 2011 bis 2014 stiegen die Ausgaben für Informationstechnologie in Schwellenländern deutlich stärker als in etablierten Märkten – und zwar um 9 Prozent gegenüber 3 Prozent.

Diese 3 Trends vermitteln zumindest ansatzweise, wohin sich die Weltwirtschaft bewegt. Und keine Frage: Wir als Wincor Nixdorf müssen uns auf diese Veränderungen einstellen.

#### **IV. Wincor Nixdorf stellt sich auf veränderte Rahmenbedingungen ein**

Meine Damen und Herren,

mit der Anpassung an die veränderten Rahmenbedingungen und den Restrukturierungsmaßnahmen, die ich Ihnen im weiteren Verlauf der Rede noch erläutere, wird sich Wincor Nixdorf fundamental ändern. Das, was wir derzeit umsetzen, wird zu einem in wesentlichen Grundzügen umgestalteten Unternehmen führen.

Lassen Sie mich das anhand einiger Schlaglichter beleuchten.

## **Wir bauen unser Portfolio für globale Märkte aus.**

Dafür schaffen wir in unserem Hardware-Angebot zwei komplementäre Produktlinien.

Dies ist zum einen Hardware speziell für Kunden in Schwellenländern, die wir mit der derzeit im Ausbau befindlichen Entwicklung in Singapur entwickeln wollen.

Zum anderen sind es High-End Systeme, die vor allem in etablierten Märkten in den Industrieländern nachgefragt werden. Dort sehen wir uns mit der neuen CINEO-Produktfamilie gut positioniert. Dies gilt besonders vor dem Hintergrund, dass diese Systeme unseren Bank- und Handelskunden weitere Rationalisierungserfolge durch geschlossene Bargeldkreisläufe ermöglichen.

## **Mit den von uns eingeleiteten Maßnahmen wollen wir in den nächsten Jahren unseren Umsatzanteil in den Schwellenländern steigern – von derzeit 27 auf etwa 30 Prozent.**

Neben unserem Leistungsangebot im Bereich Hardware werden wir dafür auch Software/Service noch stärker auf die lokalen Erfordernisse zuschneiden.

## **Wir schaffen integrierte globale Wertschöpfungsketten.**

Dies erreichen wir durch eine globale, eigene und mit Zulieferern vernetzte Fertigung. Dabei sind auch die internen und externen Entwicklungsressourcen global miteinander vernetzt.

## **Wir werden uns weiter in Richtung Software und Dienstleistungen verändern.**

Allein in den letzten 10 Jahren haben wir hier den Umsatz verdoppelt. Der Anteil von Software und Services am Gesamtumsatz ist von 39 % auf heute 53 % gestiegen.

Wir werden künftig Software noch stärker als Produkt verstehen und vermarkten. Das Angebot geht dabei weit über die rein Hardware-bezogene Software hinaus.

Ergänzend dazu sind wir dabei, unsere Fähigkeiten zur Software-Integration bei unseren Kunden deutlich zu erweitern. Dies wird zum Beispiel besonders interessant, wenn es um für unsere Kunden so wichtige zukunftsweisende Technologien wie etwa Cashless Payment geht - also den Einsatz bargeldloser Zahlungsmethoden; etwa mit Kreditkarten, per Handy oder auch Geldüberweisungen per Smartphone.

Weiteres Wachstumspotenzial sehen wir natürlich auf dem Gebiet der Services. Hier sind für uns vor allem die neuen global standardisierten Service-Pakete die wichtigsten Wachstumstreiber.

Das sind zum Beispiel:

- standardisierte Service-Leistungspakete. Diese sind auf die Wertschöpfungskette unserer Kunden abgestimmt. Sie reichen von der Phase der Installation bis zum Betrieb und Management der installierten Hard- und Software.
- Verfügbarkeitservices speziell für Global Player, die ihre Leistungsausschreibungen zentralisieren, um Komplexität und Kosten zu reduzieren.
- Angebote für Banken zum kostengünstigen Betrieb und Management der installierten Basis von Geldautomaten.

- Angebote, bei denen wir den kompletten Betrieb und die Verantwortung für alle IT-Systeme unserer Kunden übernehmen.

Um diese Ziele zu erreichen, müssen wir uns – wie gesagt – an die veränderten Rahmenbedingungen um uns herum anpassen. Aber was bedeutet Anpassung? In letzter Konsequenz doch, dass wir uns selbst, unsere Strukturen und Prozesse ändern. Und genau das ist Inhalt und auch Ziel des umfassenden und grundsätzlichen Restrukturierungsprogramms. Das haben wir uns verordnet. Damit wollen wir unsere globale Wettbewerbsfähigkeit ausbauen und deutlich stärken.

## **V. Restrukturierungsaktivitäten**

Meine Damen und Herren,

die Veränderungen, die wir eingeleitet haben, betreffen nahezu alle Bereiche des Unternehmens. Sie wurden in wesentlichen Grundzügen bereits im Berichtsjahr vollzogen und werden sich auch im Geschäftsjahr 2012/2013 fortsetzen.

Im Zentrum stehen die Stärkung des Vertriebs sowie der Ausbau der Fähigkeiten, um komplexe Lösungen weltweit in gleichem Leistungsumfang zu erbringen. Zudem straffen wir in erheblichem Maße die Management-, Unterstützungs- und Administrationsfunktionen unserer internationalen Geschäftsorganisation. Das erlaubt zum Beispiel wesentlich effizientere Abstimmungs- und Koordinationsprozesse.

Das umfassende Bündel unterschiedlicher Maßnahmen lässt sich anhand folgender Schwerpunkte charakterisieren.

## **Wir haben den weltweiten Vertrieb verstärkt.**

Um die Breite unseres Leistungsangebots global besser zur Geltung zu bringen, haben wir in die systematischere Vorbereitung unseres Vertriebs auf seine Aufgaben bei unseren Kunden investiert. Damit verbesserten wir zum einen das Spezialwissen über unser Portfolio. Zum anderen erweiterten wir das Verständnis unserer Gesamtlösungen.

Ergänzend wurde für weltweit besonders aktive Kunden das Global Account Management ausgebaut. Mit beiden Aktivitäten wollen wir unsere Fähigkeiten für das Angebot komplexer Lösungen stärken – damit ist zum Beispiel die Kombination aus Hardware/Software und Services gemeint.

## **Wenige Ländergruppen statt vieler Landesorganisationen.**

Unsere Tochtergesellschaften haben wir jeweils zu Ländergruppen zusammengefasst. Diese werden nun von jeweils einem Management-Team geleitet. Durch die Zusammenfassung wird es möglich, innerhalb der Ländergruppen auf ein vergrößertes Potenzial an spezialisierten Mitarbeitern zurückzugreifen. Dies erlaubt es uns, die kritische Masse für den Ausbau des Lösungsgeschäfts in allen Regionen dezentral zu verstärken.

## **Globale Standards im Service-Geschäft.**

Auch das bislang bereits sehr erfolgreiche Service-Geschäft wurde strukturell verbessert. Ziel war, die interne Komplexität zu verringern. Dafür haben wir interne Prozesse und Abläufe vereinheitlicht. Zudem haben wir die Service-Leistungen überarbeitet und standardisierte

Pakete gebildet. Das macht die Zusammenarbeit mit den Kunden deutlich einfacher. Wir stellen zudem durch weltweit einheitliche eigene Prozesse sicher, dass alle von den Kunden nachgefragten Leistungen mit absolut vergleichbarer Qualität erbracht werden können. Das können wir gewährleisten; weltweit.

## **Zentralisierte Abwicklung gleicher Prozesse im Konzern.**

Früher hatte jede Tochtergesellschaft ihren eigenen kaufmännischen Bereich. Nun werden Administrationsprozesse, zum Beispiel zur kaufmännischen Abwicklung des Geschäfts, konzernweit standardisiert. Sie werden in wenige regionale Administrationszentren überführt. Auch Unterstützungsfunktionen in der internationalen Organisation werden – wann immer möglich – in diesen so genannten „Shared-Services-Centern“ gebündelt.

## **Know-how in Forschung und Entwicklung zusammenführen.**

Gemeinsamen Plattformen gehört die Zukunft. Was in der Automobilindustrie gilt, kann auch auf unseren Bereich übertragen werden. Im Bereich von Forschung und Entwicklung bündeln wir daher die Kompetenzen von Banking und Handel. Wir werden mehr gemeinsame Plattformen und Module bei Software und bei Hardware entwickeln. Damit wollen wir Gemeinsamkeiten beim Know-how und bei den Arbeitsgebieten erschließen. Dadurch werden wir schlagkräftiger und sparen zugleich Kosten.

## **Stärkere Akzentuierung der Schwellenländer.**

Wir haben eine noch stärkere Orientierung auf Schwellenländer

eingeleitet. Dafür verlagern wir wichtige und für das zukünftige Wachstum in Schwellenländern erforderliche Kapazitäten von Europa in die Region Asien/Pazifik. Im Zuge dessen werden insbesondere die Entwicklungsaktivitäten in dieser Region weiter ausgebaut.

Meine Damen und Herren,

unsere Restrukturierungsaktivitäten sind noch nicht abgeschlossen. Aber wir sind voll im Plan dessen, was wir uns vorgenommen haben.

Auch das laufende Geschäftsjahr 2012/2013 wird noch ganz im Zeichen der Restrukturierung stehen. Lassen Sie mich einige Schwerpunkte nennen.

## **Neuorganisation unserer Wertschöpfungskette**

Wir werden dabei den gesamten Prozess unter die Lupe nehmen, der von der Entwicklung eines Produkts bis zum reibungslosen Funktionieren einer Lösung beim Kunden reicht. Das Betrachtungsspektrum beginnt bei der Forschung und Entwicklung und reicht über alle nachgelagerten Prozesse und Tätigkeiten der Lieferkette. Es endet bei der Installation samt den damit verbundenen Integrations- oder weiteren Dienstleistungen. Maßgebliche Erfolgskriterien sind Qualität und Verfügbarkeit der bereitgestellten Leistungen. Hinzu kommen die Effizienz und Wertschöpfung der einzelnen Tätigkeiten und Prozesse.

## **Neuorganisation unserer weltweiten Fertigung**

Zu diesem umfangreichen Maßnahmenpaket gehört, dass wir unser globales Fertigungsnetzwerk

arbeitsteiliger als bisher nutzen. Wir werden neue Formen der Zusammenarbeit entwickeln. Dazu gehört, dass wir besonders preissensitive Produkte oder Komponenten verstärkt aus unserem kostengünstigeren Werk in Shanghai beziehen.

Auf der Zuliefererseite setzen wir die Konzentration auf möglichst wenige Lieferanten fort. Von ihnen wollen wir uns immer mehr Module statt Einzelteile zuliefern lassen. Dadurch reduzieren wir die Komplexität unserer Logistikkette. Neue Zulieferernetzwerke werden vor allem in »low-cost countries« angesiedelt.

### **Neue Wege in der Vermarktung**

Spezielle Leistungspakete sollen es unseren Kunden erleichtern, ihr Geschäft mit uns auszubauen. Diese Leistungen sind jeweils auf spezielle Anforderungen einzelner Marktsegmente zugeschnitten. Sie sollen dazu beitragen, unser Leistungsangebot mit noch mehr Nachdruck zu vermarkten. Ergänzend zu unseren eigenen Vertriebsaktivitäten werden wir auch unsere Zusammenarbeit mit strategischen Vertriebspartnern intensivieren. Dadurch wollen wir Wachstumschancen auf wichtigen Märkten, wie zum Beispiel in den Schwellenländern, noch besser nutzen.

### **Der Umbau im Personalbereich geht weiter.**

Als Folge der strategischen Neuausrichtung des Wincor Nixdorf-Konzerns wird der Personalbestand insgesamt um mehr als 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter reduziert. Der Schwerpunkt dieser Maßnahme konzentriert sich auf Westeuropa, etwa zur Hälfte auf Deutschland. Der Abbau ist bis zum Ende des laufenden Geschäftsjahres 2012/2013

vorgesehen und 300 der 500 Stellen wurden im Geschäftsjahr 2011/2012 bereits abgebaut. Aber wir stellen auch Personal ein. Dies erfolgt in stark wachsenden Bereichen, wie zum Beispiel bei Software/Services oder auch in Wachstumsregionen. Dort wird die Beschäftigung weiter zunehmen. Daher findet per Saldo ein Umbau im Personalbereich statt.

## **VI. Jüngste Erfolge bestätigen unsere Leistungsfähigkeit**

Meine Damen und Herren,

die Ihnen skizzierten Veränderungen zeigen, wohin wir uns bewegen. Jüngste Erfolge belegen, dass wir damit aus Sicht einiger der bedeutendsten Kunden, die man haben kann, richtig liegen.

Beispiel Nummer 1 ist Shell. Der Mineralölkonzern ist das größte Unternehmen überhaupt. Mit mehr als 43.000 Tankstellen weltweit.

Bei Shell sind wir strategischer Partner eines globalen Projekts für weltweit standardisierte Tankstellen-Services. In 18 ausgewählten Ländern und rund 10.000 Tankstellen sind inzwischen Hardware, Software und/oder Services von Wincor Nixdorf im Einsatz. Unter anderem wird ihr reibungsloser Betrieb von uns zentral sichergestellt: Kostengünstig und mit geringsten Ausfallzeiten.

Beispiel Nummer 2 ist Tesco. Der englische Global Player ist der drittgrößte Handelskonzern in der Welt; mit mehr als 6.200 Märkten.

Auch bei diesem Unternehmen sind wir strategischer Partner für Serviceleistungen. Zuerst in 5 der insgesamt 14 Länder, in denen das Unternehmen

weltweit unterwegs ist. Und das so erfolgreich, dass Tesco uns im letzten Jahr auch die Wartung und den Service für die Hardware in rund 2.700 Märkten in Großbritannien und Irland übertrug. Für uns war das ein besonderer Erfolg, weil diese beiden Länder den Heimatmarkt von Tesco ausmachen. Wir haben Tesco so von unserer Leistung überzeugen können, dass wir sogar eine begehrte Auszeichnung für Bestleistungen von Tesco erhielten.

Nicht ganz so global vertreten, aber für uns bedeutsam, ist die NORD/LB. Sie erteilte uns vor wenigen Wochen einen strategisch wichtigen und besonders großen Auftrag. Das Geldinstitut ist eine der führenden deutschen Banken.

Wir erhielten einen mehrjährigen Outsourcing-Auftrag mit einem Gesamtvolumen von über 150 Millionen Euro. Dafür übernehmen wir die operative Betriebsführung wesentlicher Teile der IT-Infrastruktur der NORD/LB. In einem weiteren Schritt werden alle zentralen Infrastrukturkomponenten in unser Management überführt. Zudem werden wir Technologien und IT-Prozesse kontinuierlich anpassen und optimieren. Unabhängig von seinem Volumen freut uns dieser Auftrag besonders, weil er Wincor Nixdorf als Spezialisten für das Management bankenspezifischer IT-Projekte anerkennt und bestätigt.

Hinter den beschriebenen Veränderungen ebenso wie hinter den Erfolgen stehen Menschen.

Und daher möchte ich mich in diesem Zusammenhang vor allem bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken. Sie haben mit ihrem Einsatz und ihrer Leistungsbereitschaft die Veränderungen und Restrukturierungen im Konzern

mitgetragen und maßgeblich zu diesen Erfolgen beigetragen.

Und ich bin überzeugt, Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, werden sich diesem Dank anschließen.

Und damit, meine Damen und Herren, bin ich beim Ausblick angelangt.

## VII. Ausblick

Wir gehen davon aus, dass insbesondere die Situation in unserem Heimatmarkt Europa (einschließlich Deutschland) auch im Jahr 2013 schwierig bleibt. So sind in den etablierten europäischen Industrienationen nur niedrige konjunkturelle Wachstumsraten zu erwarten. Hinzu kommen die schwierigen volkswirtschaftlichen Entwicklungen vornehmlich in den südeuropäischen Ländern der Euro-Zone. In einigen Ländern profitieren wir aber auch davon, dass unsere Kunden ihr Geschäft ausdehnen und modernisieren.

Generell gehen wir in den Schwellenländern von einem deutlichen Wachstum aus – einhergehend mit den weltwirtschaftlichen Entwicklungsprognosen.

Für Wincor Nixdorf erwarten wir im Geschäftsjahr 2012/2013 ein Anspringen unseres Hardware-Geschäfts. Allerdings dürfte das sehr erfreuliche Mengenwachstum auf der Umsatzseite aufgezehrt werden. Dies ist Folge des geographischen Mix unseres Geschäfts und des in unserer Industrie üblichen Preisverfalls. Mit diesem Preisdruck sind wir angesichts des hohen Wettbewerbs vor allem in den Schwellenländern konfrontiert.

Weiterhin gut wird sich im Geschäftsjahr 2012/2013 das Geschäft mit

Software/Services entwickeln und damit den Trend der letzten Jahre fortsetzen.

Der Verlauf des 1. Quartals hat im Wesentlichen die von mir skizzierten Trends bestätigt.

Regional betrachtet war die Geschäftsentwicklung von gutem Geschäft in Wachstumsländern geprägt – auch von denen in Europa. Insofern können wir in Europa – ohne Deutschland – ein Plus von 8 Prozent beim Umsatz verzeichnen, in Asien-Pazifik/Afrika ein Plus von 32 Prozent und in der Region Amerika ein Plus von 16 Prozent. In Deutschland ging der Umsatz im Vorjahresvergleich um 1 Prozent zurück.

Die Hardware-Umsätze sind deutlich um 16 Prozent gestiegen, wozu einige Großprojekte in den Wachstumsmärkten beitrugen. Die Software/Services-Umsätze erhöhten sich um 4 Prozent.

Das Segment Banking verzeichnete ein Umsatzwachstum von 15 Prozent. Das Wachstum im Segment Retail betrug 2 Prozent.

Insgesamt haben wir beim Konzernumsatz ein Plus von 10 Prozent erreicht. Beim operativen Ergebnis liegen wir auf dem Vorjahresniveau – und dies nach Restrukturierungskosten.

Meine Damen und Herren,

angesichts dieser von mir aufgeführten Kennziffern können wir mit dem Verlauf des ersten Quartals natürlich zufrieden sein.

Es handelt sich dabei allerdings um ein gut verlaufenes einzelnes Quartal. – Das Gesamtgeschäftsjahr geht aber

über 12 Monate und wird durch viele Faktoren bestimmt. Einige davon habe ich angeführt. Die Schwäche in unserem Kernmarkt Europa ist einer, der Preisdruck in den Schwellenländern ein anderer. Zudem sind wir mit der Restrukturierung noch nicht am Ende und auch dafür fallen weitere Kosten an.

Wir sehen uns aber bestärkt, unsere abgegebene Prognose für das Geschäftsjahr 2012/2013 zu erreichen. Ich möchte sie hier noch einmal bestätigen: Wincor Nixdorf geht für das Gesamtgeschäftsjahr 2012/2013 von einem leichten Umsatzwachstum von etwa 2 % aus.

Das EBITA des Wincor Nixdorf-Konzerns wird sich im Geschäftsjahr 2012/2013 gegenüber dem Vorjahr erhöhen. Wir rechnen mit 120 Millionen Euro, wobei darin nochmals 20 Millionen Euro an Kosten für die Restrukturierungsaktivitäten berücksichtigt sind.

Der Vorschlag für eine Dividende wird sich aller Voraussicht nach erneut an unserer erklärten Dividendenpolitik orientieren. Danach werden etwa 50 % des in einem Geschäftsjahr erwirtschafteten Periodenergebnisses als Dividende ausgeschüttet.

Und damit, meine Damen und Herren, bin ich am Ende meiner Ausführungen angelangt. Mir war es wichtig, Ihnen einen Einblick zu geben in das, was sich alles im Unternehmen verändert. Wie wir daran arbeiten, an den vielen Chancen zu partizipieren, die sich in unseren Märkten bieten. Und wie wir uns darauf einstellen, die Herausforderungen zu bewältigen. Sie sehen also: Das Investment in Wincor Nixdorf lohnt sich.

**Und ich verspreche Ihnen, dass wir uns dafür mit aller Kraft einsetzen.**

Meine Damen und Herren,

bevor ich endgültig schließe, gestatten Sie mir noch einige persönliche Worte.

Sie richten sich an denjenigen, der nach einem langen Berufsleben für dieses Unternehmen heute zum letzten Mal in offizieller Funktion für Wincor Nixdorf tätig ist. Ich meine den Vorsitzenden unseres Aufsichtsrates, der satzungsbedingt heute sein Amt niederlegt. Ich meine Karl-Heinz Stiller.

Sehr geehrter Herr Aufsichtsratsvorsitzender, lieber Karl-Heinz Stiller,

mit dem heutigen Tage endet nahezu ein halbes Jahrhundert beruflichen Engagements für unser Unternehmen. Es endet ein professioneller Weg, der ungemein vielseitig und voller interessanter Aufgabenstellungen war.

Ein Weg, der manchmal ungemütliche Etappen und manches tiefe Tal bereit hielt, der aber zu noch mehr Höhen führte. Ein Weg, der schließlich darin mündete, mit dem großen angesammelten Fundus an Erfahrungen die Geschicke des Vorstands und des Unternehmens im Sinne der Anteilseigner zu überwachen und zu kontrollieren. Ein Weg, der auch in dieser Zeit von hohem persönlichem Engagement für das Wohl von Wincor Nixdorf geprägt war.

Dafür möchte ich mich persönlich bedanken. Ebenso bedanke ich mich für das in uns als Vorstand gesetzte Vertrauen und die vorbildliche Zusammenarbeit bei der Begleitung unserer Aktivitäten.

Ich wünsche Ihnen Herr Aufsichtsratsvorsitzender, wünsche Dir, lieber Karl-Heinz, vor allem Gesundheit für

die kommenden Jahre, um voller Zufriedenheit auf diesen erfolgreichen beruflichen Lebensweg zurückzuschauen zu können. Ich tue dies auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Unternehmens und ich denke, ich darf das auch für die hier anwesenden Aktionärinnen und Aktionäre tun.

Alles Gute Karl-Heinz Stiller!

### **VIII. Erläuterungen zu Punkt 7 der Tagesordnung**

Nun möchte ich noch auf Punkt 7 der Tagesordnung hinweisen sowie Ihnen Erläuterungen dazu geben:

Unter Tagesordnungspunkt 7 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, den Vorstand wie in der Vergangenheit zur Ausgabe bestimmter Finanzinstrumente zu ermächtigen. Diese berechtigen und verpflichten teilweise unter bestimmten Voraussetzungen zum Bezug von Aktien der Wincor Nixdorf AG. Die bisher bestehende Ermächtigung läuft mit Ablauf des 27. Januar 2013 aus.

Vorstand und Aufsichtsrat halten es für vorteilhaft, wenn der Gesellschaft auch in Zukunft ein möglichst breites Spektrum verschiedener Finanzierungsformen zur Verfügung stünde. Dies nicht zuletzt vor dem Hintergrund der aktuellen Haltung von Banken in Bezug auf die Unternehmensfinanzierung und angesichts der Volatilität der Finanzmärkte. Zwar haben wir bisher von der uns erstmals von der Hauptversammlung im Jahr 2008 eingeräumten Möglichkeit zur Begebung entsprechender Finanzinstrumente keinen Gebrauch gemacht. Dies schließt jedoch nicht aus, dass eine solche Emission in Zukunft

einmal ein geeignetes Mittel einer Finanzierung sein könnte.

Wir würden uns daher im Interesse der Gesellschaft und zur Herstellung einer optimalen Finanzierungsstruktur gerne die Möglichkeit erhalten, Finanzinstrumente dieser Art einzusetzen.

Konkret schlagen wir vor, dass Genussrechte und/oder Schuldverschreibungen bis zu einem Gesamtbetrag von 500 Millionen Euro begeben werden können. Sie sollen zum Bezug von bis zu 10 Millionen auf den Inhaber lautende Stückaktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital in gleicher Höhe berechtigen dürfen. Das Grundkapital soll zu diesem Zweck bedingt erhöht werden. Der Betrag des vorgeschlagenen bedingten Kapitals entspricht etwas weniger als 30 % des gegenwärtigen Grundkapitals der Gesellschaft und liegt damit deutlich unterhalb der gesetzlichen Grenze von 50 % des Grundkapitals.

Grundsätzlich steht den Aktionären ein gesetzliches Bezugsrecht auf unter der vorgeschlagenen Ermächtigung begebene Finanzinstrumente zu. Unser Vorschlag sieht aber die Möglichkeit vor, unter bestimmten Umständen das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen. Wir orientieren uns insoweit an üblichen Standards. Unter gewissen Voraussetzungen kann ein Bezugsrechtsausschluss sinnvoll oder sogar geboten sein, damit der Zweck der Emission bestmöglich erreicht werden kann. Wir werden einen Bezugsrechtsausschluss nur dann vornehmen, wenn dieser im Interesse der Gesellschaft und damit letztlich auch in Ihrem Interesse als Aktionäre unserer Gesellschaft ist. Wir werden dabei darauf achten,



etwaige Verwässerungseffekte so gering wie möglich zu halten. Im Übrigen ist die Möglichkeit zum Bezugsrechtsausschluss insgesamt auf maximal 20 % des Grundkapitals begrenzt.

Hinsichtlich der Einzelheiten der von der Verwaltung vorgeschlagenen

Ermächtigung darf ich Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auf den schriftlichen Bericht des Vorstands zu Tagesordnungspunkt 7 in Ziffer II der Einladung verweisen. Dieser Bericht ist mit der Einladung bekannt gemacht worden und liegt außerdem heute am Wortmeldetisch zur Einsicht aus.

Damit, meine Damen und Herren, bin ich nun endgültig an das Ende des Berichts des Vorstands an die Hauptversammlung angekommen.

Daher danke ich Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit, die Sie mir im gesamten Teil meiner Ausführungen geschenkt haben.

