

Rede zur Hauptversammlung

Wincor Nixdorf AG | Paderborn, 25. Januar 2016



Eckard Heidloff

Vorsitzender des Vorstands
der Wincor Nixdorf AG
Paderborn

WINCOR
NIXDORF
EXPERIENCE MEETS VISION.

„Die von uns eingeleitete Restrukturierung und Neuaufstellung unserer Aktivitäten ist erfolgreich angelaufen. Der Konzern befindet sich mit seiner Ausrichtung auf einem erfolversprechenden Weg. Das Wichtigste ist: Wir haben bereits wichtige Erfolge erzielt und weitere zeichnen sich ab.“

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
liebe Aktionäre der Wincor Nixdorf AG,

auch ich möchte Sie zur diesjährigen Hauptversammlung der Wincor Nixdorf AG herzlich begrüßen und danke Ihnen auch im Namen meiner Kollegen aus dem Vorstand für Ihr Kommen.

Für Wincor Nixdorf ist dies eine besondere Hauptversammlung, denn sie steht gleich in mehrfacher Hinsicht an Wendepunkten.

Zum einen blicken wir auf ein mehr als anspruchsvolles Geschäftsjahr zurück. Darin ist deutlich geworden, dass sich in unserer Industrie ein Paradigmenwechsel vollzieht,

auf den wir uns einstellen müssen. Ein Beispiel dafür ist die Veränderung des Geschäfts in wichtigen Emerging Markets, hier vor allem den BRIC-Ländern. Ein weiterer Faktor ist der zunehmend beschleunigte Wandel unseres Geschäfts in wichtigen Industrieländern.

Zum zweiten stehen wir in unserer Geschäftsentwicklung an einer Wende zum Positiven. Es ist uns gelungen, die negative Entwicklungsspirale der zurückliegenden Monate in unserem Geschäft zu stoppen. Entscheidend dafür ist das von uns zur Geschäftsjahreshälfte eingeleitete Programm zur Restrukturierung und Neuaufstellung unserer Aktivitäten. Wir können damit schon jetzt wieder deutlich zuversichtlicher in die Zukunft blicken – und fühlen uns darin durch ein positiv verlaufenes erstes Geschäftsjahresquartal mehr

als bestärkt. Der Ausblick auf das Gesamtgeschäftsyear verheißt sogar noch einiges mehr, wie ich Ihnen später darlegen werde.

Zum dritten stehen wir an einer Schwelle, an der sich für Wincor Nixdorf der Übergang in ein neues Unternehmen abzeichnet. Unter dem Namen „Diebold Nixdorf“ wollen die bisherigen Wettbewerber Diebold und Wincor Nixdorf ein äußerst schlagkräftiges neues Unternehmen schaffen.

Zusammenfassend kann man also feststellen: Das zurückliegende Geschäftsjahr 2014/2015 war für Wincor Nixdorf in vielfältiger Hinsicht sehr ereignisreich. Darauf werde ich in meinem nachfolgenden Bericht an die Hauptversammlung eingehen.

Meine Damen und Herren,

beginnen möchte ich meinen Bericht an die Hauptversammlung mit einer Einordnung der Entwicklungen des zurückliegenden Geschäftsjahres im Hinblick auf die Veränderungen in unseren Märkten sowie den Auswirkungen und Konsequenzen für Wincor Nixdorf.

Mit starken Ambitionen waren wir in das Geschäftsjahr 2014/2015 gestartet. Allerdings auch mit dem Wissen, dass wir um die Zukunft unseres Unternehmens in seinen sehr volatilen Märkten würden kämpfen müssen.

Wir gingen in unserer ursprünglichen Prognose zu Beginn des Geschäftsjahres davon aus, sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis zulegen zu können. Konkret wollten wir in 2014/2015 einen moderaten Umsatzanstieg gegenüber dem vorausgegangenen Geschäftsjahr erreichen. Zugleich sollte sich das operative Ergebnis erhöhen, das im Vorjahr bereinigt bei 135 Millionen Euro gelegen hatte. Diese Marke wollten wir übertreffen. Bereits zur Hälfte des Geschäftsjahres mussten wir aber erkennen, dass wir diese beiden Ziele nicht erreichen würden.

Ausschlaggebend dafür war, dass wir bei unseren Wachstumserwartungen zu einem deutlichen Anteil auf Wachstum in den Emerging Markets gesetzt hatten. Im Verlauf der ersten beiden Quartale veränderten sich die Rahmenbedingungen jedoch vor allem in Russland und China erheblich und - unverändert anhaltend - zum Schlechteren. Im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres zeichnete sich dann auch für Brasilien und Indien eine Verschlechterung der Rahmenbedingungen ab. Hinzu kam ein unerwartet langsames Anziehen der Investitionsbereitschaft in dem für uns wichtigen

Heimatmarkt Europa bei gleichzeitig voranschreitendem Preisverfall.

Beides zusammen – die Entwicklung in den BRIC-Ländern ebenso wie die in Europa – führte zu einem deutlichen Rückgang der Hardware-Umsätze. Dieser zeichnete sich zur Geschäftsjahreshälfte ab und kennzeichnete dann auch den Verlauf des gesamten Geschäftsjahres.

Wenn ich eingangs meiner Rede von Paradigmenwechseln sprach, die wir im letzten Geschäftsjahr und anhaltend auch heute noch verspüren, dann meine ich damit vor allem das deutlich veränderte Marktumfeld in wichtigen Emerging Markets. Dieses ist insbesondere auf dem Hardware-Sektor zudem von einem heftigen Wettbewerb immer stärker werdender asiatischer Wettbewerber geprägt. Hinzu kommt in den Industrieländern ein sich noch weiter beschleunigender Veränderungs- und Innovationsdruck. Dieser erfordert neben deutlichen Kosteneinsparungen auch neue digitale Interaktionsformen unter Einbeziehung modernster Hardware rund um die Filialen von Banken und Handel. Auf der Chancenseite bringen die Marktveränderungen eine ansteigende Nachfrage nach modernsten Software- und Service-Dienstleistungen mit sich.

Mit dem im April 2015 eingeleiteten Programm zur Restrukturierung und Neuaufstellung unserer Unternehmensaktivitäten tragen wir diesen Marktentwicklungen Rechnung. Bevor ich näher auf das Programm eingehe, möchte ich Ihnen jedoch eine Zusammenfassung der wesentlichen Eckdaten zur Geschäftsentwicklung unseres Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr 2014/2015 geben.

Meine Damen und Herren,

die Marktentwicklungen und deren Auswirkungen auf unser Geschäft reflektierend, hatten wir bereits im April 2015 unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2014/2015 revidiert.

Diese revidierte Prognose haben wir am Ende des Geschäftsjahres auch so erreicht, wie wir es uns vorgenommen und Ihnen dargestellt haben. Lassen Sie mich nun näher auf die wesentlichen Eckpunkte des Jahresabschlusses eingehen:

1. Der Konzernumsatz lag mit 2,43 Milliarden Euro um 2 Prozent unter dem Vorjahreswert. Das war sogar leicht besser als in unserem revidierten Ausblick beziffert. Darin hatten wir einen Korridor von minus 3 bis 5 Prozent unter Vorjahr genannt.

2. Das zwei Prozentige Minus beim Konzernumsatz ist ausschließlich auf den Umsatzrückgang in den BRIC-Ländern zurückzuführen. Dieser lastete mit beträchtlichen 4 Prozentpunkten auf dem Konzernumsatz. Für sich allein genommen lagen die BRIC-Länder sogar 30 Prozent unter Vorjahr.
 3. In der Umsatzaufteilung nach Geschäftsarten sind die Auswirkungen der BRIC-Länder besonders deutlich am Hardware-Geschäft zu erkennen. Es ging insgesamt um 10 Prozent zurück. Das konnte auch durch ein fünfprozentiges Wachstum bei Software/Services unter dem Strich nicht ausgeglichen werden. Zudem ergab sich im Hardware-Geschäft ein massiver negativer Einfluss auf die Skalen, der auch zu einem deutlichen Rückgang des EBITA führte.
 4. Das operative Ergebnis erreichte 102 Millionen Euro vor Restrukturierungsaufwendungen. Im Vorjahr waren es 135 Millionen Euro gewesen, ohne die Sondereffekte aus dem Immobilienverkauf in Singapur. Da im Geschäftsjahr 80 Millionen Euro an Aufwendungen für das Restrukturierungsprogramm angefallen sind, verblieben 22 Millionen Euro operatives Ergebnis in 2014/2015.
 5. Entsprechend belief sich das Periodenergebnis für den Konzern auf 8 Millionen Euro. Es hatte im Vorjahr 104 Millionen Euro betragen.
 6. Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit entwickelte sich positiv. Er legte gegenüber dem Vorjahr um 15 Prozent auf 97 Millionen Euro zu.
 7. Die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sank im Konzern weltweit auf 9.100. Im Zuge des Delta-Programms wurde der bereits laufende Umbau der Personalstruktur deutlich beschleunigt. Konzernweit wurden dabei im vergangenen Geschäftsjahr über alle Programmpunkte hinweg insgesamt ca. 450 Arbeitsplätze abgebaut und im Rahmen des Nearshorings ca. 120 Arbeitsplätze aufgebaut. Darüber hinaus ergab sich ein Personalaufbau auf Wachstumsgebieten von etwa 200 Mitarbeitern.
 8. Finanziell stehen wir weiterhin sehr solide da. Das Eigenkapital verringerte sich zwar durch Dividendenzahlung um 36 Millionen Euro, aber es beträgt immer noch 391 Millionen Euro. Auch die Nettoverschuldung ist vergleichsweise niedrig: um 14 Millionen Euro ausgeweitet, beträgt sie 140 Millionen Euro.
 9. Bei einem Periodenergebnis von 8 Millionen Euro schlagen der Vorstand und Aufsichtsrat aufgrund dessen geringer Höhe vor, für das Geschäftsjahr 2014/15 keine Dividende auszuschütten.
- Unabhängig von diesen Kennziffern konnte der Konzern im abgelaufenen Geschäftsjahr 2014/2015 operativ wichtige Fortschritte erzielen. Dazu zählt, dass die von uns eingeleitete Restrukturierung und Neuaufstellung unserer Aktivitäten erfolgreich angelaufen ist. Der Konzern befindet sich mit seiner Ausrichtung auf einem erfolgsversprechenden Weg. Das Wichtigste ist: Wir haben bereits wichtige Erfolge erzielt und weitere zeichnen sich ab.
- Und damit, meine Damen und Herren,
- bin ich bei dem bereits erwähnten Restrukturierungsprogramm angelangt. Wir haben es intern „Delta“ genannt, weil es uns dabei unterstützen soll, die Abweichung vom Ist zum Soll zu überbrücken.
- Das Ausbleiben unseres Geschäfts in den Schwellenländern war der unmittelbare Auslöser für Delta. Doch für uns stand das Wegbrechen des Hardware-Geschäfts für noch viel mehr. Es markierte eine Wende: Weg von den sicheren Erträgen aus dem Hardware-Geschäft hin zu den in Zukunft noch stärker als bisher zu erwartenden Erträgen aus dem Software-Services-Geschäft. Nun haben wir die Notwendigkeit eines „Reset“ zum Anlass genommen, den Wandel zu beschleunigen. Wir unterziehen unser Unternehmen einer sehr grundlegenden Veränderung.
- Entsprechend der Rahmenbedingungen verfolgen wir mit „Delta“ zwei vorrangige Ziele. Das erste: Wir wollen die Geschäftspotenziale für Software und IT-Services, die sich aus der voranschreitenden Digitalisierung eröffnen, besser als bisher ausschöpfen. Beide Geschäftsarten bieten zudem die Aussicht auf attraktive Margen.
- Das zweite Ziel: Wir wollen das Hardware-Geschäft trotz des weiterhin hohen Innovationsgrades kosteneffizienter gestalten. Dazu wird es mit Blick auf die Wertschöpfungstiefen neu dimensioniert. Maxime dabei ist, auch bei geringerem Wachstum und höherer Markt- und Preisvolatilität auskömmliche Margen zu erzielen.
- Mit dem Restrukturierungsprogramm verbunden sind straffe Kostensenkungsmaßnahmen sowie beträchtliche Kapazitätsanpassungen. Diese finden vor allem in den mit dem Hardware-Geschäft zusammenhängenden Unterneh-

mentenfunktionen wie Entwicklung, weltweite Fertigungs- und Lieferketten sowie Vertriebs- und Headquartertätigkeiten statt.

Die Restrukturierung und strategische Neuaufstellung erfolgt in Form von sieben Punkten.

Ich will sie Ihnen in Form einer knappen Zusammenfassung kurz darstellen.

1. Beschleunigter Ausbau der Software- und Professional-Services-Aktivitäten.
2. Weitere Steigerung der Profitabilität im Services-Geschäft, wozu auch der Ausbau von High-End-Services wie Managed-Services und Outsourcing gehört. Dies geschieht im Einklang mit unserer bisherigen IT-Services-Strategie, der wir grundsätzlich auch weiter folgen.
3. Deutliche Kapazitätsanpassungen im Hardware-Geschäft. Entsprechend haben wir uns vorgenommen, unsere Kapazitäten nochmals um insgesamt 25 Prozent herunterzufahren. Und dies, nachdem wir sie in den Vorjahren bereits um 25 Prozent reduziert hatten.
4. Verselbständigung unseres Geschäfts mit bargeldlosen und mobilen Bezahlvorgängen. Den über diesen Schritt gewonnenen Freiraum soll dieses bislang sehr erfolgreiche Geschäftsfeld für seine Weiterentwicklung als Unternehmen mit Start-up-Charakter nutzen. Denkbar sind hier Partnerschaften oder Kooperationen im Payment-Markt oder die Beteiligung strategischer Partner.
5. Ein Programm zur Preisoptimierung soll uns helfen, Strategien zur Preisfindung für die jeweiligen Märkte zu entwickeln und eine höhere Preisdisziplin einzuhalten.
6. Straffung der Verwaltungskosten. – Über entsprechende Restrukturierungsmaßnahmen reduzieren wir die Komplexität und vereinfachen Funktionen und Prozesse, so dass die Kosten weiter gesenkt werden.
7. Ergänzend zu den beiden Segmenten Banking und Retail haben wir die drei neuen Business Units Systems, Software und Services etabliert.

Meine Damen und Herren,

anhand dieser kurzen Programmskizzen dürfte deutlich werden: „Delta“ wird unser Unternehmen grundlegend ver-

ändern. Mit „Delta“ stellt sich Wincor Nixdorf auf die veränderten Marktbedingungen ein. Und mit „Delta“ wandeln wir Wincor Nixdorf wieder zu einem ertragreichen Unternehmen.

Die positiven wirtschaftlichen Auswirkungen des Programms sind auf Nachhaltigkeit angelegt. So werden die Restrukturierungsaktivitäten bis zum Geschäftsjahr 2017/2018 einen Ergebniseffekt von 120 Millionen Euro erbringen – und zwar jährlich. Dieser Effekt baut sich in den nächsten beiden Geschäftsjahren bereits in ratterlichen Schritten auf. Demgegenüber stehen zunächst einmalige Aufwendungen in Höhe von 120 Millionen Euro. Davon sind bereits 80 Millionen Euro im zurückliegenden Geschäftsjahr erbracht. 40 Millionen waren für das laufende Geschäftsjahr 2015/2016 geplant.

Auch auf der Personalseite wird „Delta“ unser Unternehmen deutlich verändern. So erfolgt im Zuge der Umsetzung des Programms eine Reduzierung der Belegschaft um etwa 12 Prozent. Das bedeutet: Rund 1.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden das Unternehmen im Zeitraum bis zum 30. September 2018 verlassen – sei es durch Abbaumaßnahmen oder auch durch Ausgliederungen aus unserem Unternehmen.

Ich möchte Ihnen an dieser Stelle versichern, dass dies für mich keine leichte Entscheidung war. Mich schmerzt jeder einzelne Arbeitsplatz, den wir abbauen müssen, da ich mir der Verantwortung für alle unsere weltweiten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehr bewusst bin.

Es gehört aber auch zu unserer Verantwortung, für die Zukunftssicherung des Unternehmens zu sorgen und daher sind diese zum Teil schmerzvollen Einschnitte unvermeidlich. Zumal wir damit im Sinne des Ganzen auch Neues schaffen, mit dem wir unsere Herausforderungen besser bestehen können. Insgesamt werden wir bis 2018 ähnlich viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, wie das Unternehmen verlassen, für das Geschäft in Wachstumsgebieten neu einstellen. Das mindert sicherlich nicht das individuelle Los im Einzelfall, verdeutlicht aber den Umbau-Prozess, in dem sich Wincor Nixdorf befindet.

„Delta“, meine Damen und Herren,

wird seit April 2015 in unserem Konzern umgesetzt. Viele der eingeleiteten Maßnahmen und Organisationsveränderungen sind bereits sehr deutlich sichtbar. Damit verändern sich die Konturen unserer Aktivitäten immer stärker und spürbarer.

Lassen Sie mich kurz erläutern, was wir im Zuge von „Delta“ bereits umgesetzt haben.

Top 1: Beschleunigtes Wachstum bei Software

Hier bauen wir die kostengünstigeren Nearshoring-Standorte in Tschechien und Polen mit Nachdruck aus. Dort wurden bereits 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter neu eingestellt.

Auch beim Umbau des Vertriebs in Richtung Software können wir deutlichen Fortschritt verzeichnen. Wir haben etliche Vertriebsfunktionen abgebaut und überproportional Software-Spezialisten im Vertrieb aufgebaut. Etwa die Hälfte des Weges ist dabei geschafft.

Top2: Ausbau anspruchsvoller IT-Services und Steigerung der Profitabilität

Auf zwei Gebieten der anspruchsvollen Services erreichen wir besondere Wachstumserfolge: beim Store Lifecycle Management für große Retailer sowie beim Bargeld Management für den Handel und für Banken.

Auch beim Nearshoring kommen wir voran. Wie schon bei der Software haben wir auch für die Erbringung von Managed Services damit begonnen, spezialisierte Arbeitskapazitäten von kostenintensiven westeuropäischen Standorten auf die beiden kostengünstigeren in Tschechien und Polen zu verlagern.

Des Weiteren haben wir unser Service-Geschäft in den USA auf eine neue Basis in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden gestellt.

Top3: Neujustierung der Hardware-Strategie

Wir richten uns darauf aus, im Hardware-Geschäft in preissensitiven Marktfeldern zu bestehen. Dafür reduzieren wir Kapazitäten und Kosten in der gesamten Hardware-Lieferkette. Dies betrifft nicht nur die Produktion, sondern auch die Logistik und die Entwicklung.

Wir gehen dabei zum Beispiel Kooperationen und Partnerschaften ein, die unsere Fertigungstiefe verringern oder uns weniger anfällig gegenüber Schwankungen machen. Ein Beispiel ist die Fertigung für den brasilianischen Markt. Dort haben wir mit dem brasilianischen Unternehmen „Perto“ eine lokale Fertigungsvereinbarung für unsere Produkte

geschlossen. Ein weiteres Beispiel ist Indien, wo wir mit unserem langjährigen Vertriebspartner AGS Transact Technologies eine veränderte Kooperation eingegangen sind. Danach nimmt AGS sukzessive eine lokale Fertigung auf. Wir hingegen konzentrieren uns auf die Zulieferung weniger, dafür aber wichtiger Schlüsselkomponenten.

Auch an unserem größten Produktionsstandort Paderborn arbeiten wir zukünftig mit einem Fertigungspartner zusammen. Dort haben wir zum 1. Januar 2016 den Werkzeugbau ausgegliedert und der Paderborner Autmaring GmbH übertragen. Die rund 70 im Werkzeugbau tätigen Mitarbeiter von Wincor Nixdorf werden übernommen. Der Werkzeugbau wird an seinem jetzigen Standort weitergeführt.

Top4: Ausgliederung „AEVI“ – unser Geschäftsfeld für bargeldlose Bezahlverfahren

Diese Geschäftsaktivitäten haben sich weiterhin sehr gut entwickelt. Der Umsatz erhöhte sich im letzten Geschäftsjahr planmäßig auf rund 50 Millionen Euro. Parallel dazu wurden die Aktivitäten in einer eigenen Gesellschaft selbstständig. Diese ist seit Beginn des laufenden Geschäftsjahres am Start. Zudem haben wir in Zusammenarbeit mit einer Investmentbank ein Angebotsverfahren gestartet, um Investoren für eine Beteiligung zu gewinnen.

Top5: Programm zur Preisoptimierung

Hier haben wir ein Pricing Office mit sehr erfahrenen Mitarbeitern etabliert. Es wurden bereits mehrere unterschiedliche Preis-Konzepte für unser immer komplexer werdendes Portfolio entwickelt.

Top6: Straffung der Verwaltungskosten

Um die Allgemein- und Verwaltungskosten zu senken, haben wir in den meisten zentralen Organisationseinheiten entsprechende Maßnahmen aufgesetzt und Personal abgebaut. Mit den gleichen Intentionen wurden auch in den Regional Headquarters Lateinamerika und Asien-Pazifik schlankere Organisationen eingeführt.

Top7: Anpassung der Organisation

Um die Vertriebsstärke bei den Kunden aus Banking und Retail zu erhöhen, wurde die branchenbezogene Verantwortung gestärkt. Dafür wurde der Vertrieb nach den Segmenten Banking und Retail neu aufgestellt.

Ergänzend zu den beiden Segmenten haben wir zudem eine veränderte Form der Leistungserbringung mit den auf Geschäftsarten spezialisierten Business Units Software, Services und Systems eingeführt. Darin ist jeweils die komplette Wertschöpfungskette von der Entwicklung bis zur Bereitstellung der jeweiligen Geschäftsart gebündelt. Dies hat zu vielen internen Organisationsveränderungen geführt. Damit verbunden ist das Agieren entlang der gesamten jeweiligen Wertschöpfungskette effizienter und flexibler geworden.

Dies alles umzusetzen und auch weiter konsequent anzugehen, hat von allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Wincor Nixdorf ein erhebliches Maß an Kraft und Anstrengungen abverlangt. Zugleich liegt vieles noch vor uns. Umso wichtiger erscheint es mir, das bisher Geleistete an dieser Stelle von Seiten des Vorstands zu würdigen. Ich möchte mich daher bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Wincor Nixdorf für Ihre Leistungsbereitschaft in den zurückliegenden Monaten bedanken. Und ich denke, ich darf das auch in Ihrem Namen tun.

Meine Damen und Herren,

Wir sind bei der Umsetzung von „Delta“ sehr gut im Plan. Das wird allein bei den mit dem Programm verbundenen Kapazitätsanpassungen im Konzern deutlich. So werden wir bis Ende des laufenden Geschäftsjahres 2015/2016 deutlich mehr als die Hälfte der vorgesehenen 1.100 Mitarbeiterstellen abgebaut oder ausgeliebert haben.

Zum anderen verzeichnen wir bereits jetzt erhebliche Wachstums- und Kostensenkungsimpulse aus dem Programm.

Und damit, meine Damen und Herren bin ich bei unserer derzeitigen Geschäftssituation nach drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres und beim Ausblick auf den weiteren Verlauf angelangt.

Die konsequente Umsetzung unseres Veränderungsprogramms steht operativ unmittelbar an erster Stelle unserer Anstrengungen. Wir haben immer wieder deutlich gemacht, dass „Delta“ unabdingbar ist. Die Veränderung von Wincor Nixdorf in Richtung eines margaattraktiven Software- und IT-Services-Unternehmens ist eine notwendige Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen. Dies gilt unabhängig davon, ob wir damit die Unabhängigkeit des Unternehmens absichern - wie ursprünglich beabsichtigt. Oder ob wir uns

damit als Partner fit machen für den Zusammenschluss mit Diebold.

Daher liegt das Vorankommen bei „Delta“ auch unserer zu Beginn des Geschäftsjahres bekannt gegebenen Prognose zugrunde.

Beim Umsatz erwarteten wir einen leicht über dem Vorjahr liegenden Wert. Beim EBITA planen wir vor Restrukturierungsaufwendungen voraussichtlich deutlich von 102 Millionen Euro auf 150 Millionen Euro zulegen zu können. Hierbei waren kurzfristig umgesetzte und bereits abgeschlossene Kostensenkungs- und Effizienzsteigerungsmaßnahmen einbezogen. Abzüglich der weiteren im Geschäftsjahr 2015/2016 geplanten 40 Millionen Euro an Restrukturierungsaufwendungen sollte das EBITA nach Restrukturierungsaufwendungen 110 Millionen Euro betragen.

Das waren die ursprüngliche Planung und unsere bisherige Prognose. Doch dank des guten Vorankommens bei „Delta“ werden wir nun deutlich besser abschneiden.

Ich freue mich deshalb sehr, heute eine Anhebung unserer Ergebnisprognose für das laufende Geschäftsjahr 2015/2016 bekannt geben zu können. Unser Transformationsprogramm entwickelt sich besser als ursprünglich geplant.

So rechnen wir nun im laufenden Geschäftsjahr auf Basis unserer Veränderungen mit einem operativen Ergebnis vor Restrukturierungsaufwendungen von 160 bis 190 Millionen Euro.

Darin enthalten ist ein positiver Ergebniseffekt von etwa 60 bis 80 Millionen Euro aus dem Restrukturierungsprogramm. Das ist deutlich mehr als die ursprünglich geplanten 50 Millionen Euro. Ein wesentlicher Schub kommt dabei aus kurzfristig umgesetzten und bereits abgeschlossenen Kostensenkungs- und Effizienzsteigerungsmaßnahmen, wie ich sie Ihnen zuvor dargestellt habe.

Gleichzeitig werden wir die ursprünglich budgetierten Restrukturierungsaufwendungen voraussichtlich nicht voll ausschöpfen. Wir werden 30 statt 40 Millionen Euro benötigen. Zudem werden einige derzeit laufende Aktivitäten sowie weitere Sondereffekte dazu führen, dass der anfallende Aufwand möglicherweise überkompensiert wird. Wir rechnen netto mit positiven Effekten in einer Spanne von 0 bis 30 Millionen Euro.

So schreitet zum Beispiel der Verkauf von Geschäftsanteilen an unserem Geschäft mit Bargeldlosen Bezahlssystemen

men voran. Insgesamt planen wir einen Minderheitsanteil an AEVI zu veräußern. Infolge des bisherigen hohen Interesses von Investoren rechnen wir damit, dass der Verkaufsprozess in den nächsten Monaten erfolgreich abgeschlossen wird.

Des Weiteren führen wir Kooperationsgespräche für unsere Aktivitäten in China. Wir verhandeln mit einem chinesischen Partnerunternehmen über dessen mehrheitliche Beteiligung an einem Joint-Venture für unser bisheriges Geschäft in diesem Land.

Nicht enthalten sind in dieser Vorausschau auf das laufende Geschäftsjahr Einmalkosten, die mit Wirksamwerden des Zusammenschlusses mit Diebold anfallen. Wir veranschlagen diese Kosten mit etwa 50 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren,

in unserem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2015/2016 fühlen wir uns durch das sehr gut verlaufene erste Quartal bestärkt. So haben wir die ersten drei Monate mit einem Zuwachs beim Umsatz von 14 Prozent gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres abgeschlossen. Das operative Ergebnis vor Restrukturierungsaufwendungen konnten wir sogar um 78 Prozent steigern. Abzüglich der im Quartal angefallenen Restrukturierungsaufwendungen beträgt der EBITA-Zuwachs 46 Prozent. Im Einzelnen beliefen sich die Umsatzerlöse des Konzerns auf 727 Millionen Euro gegenüber 640 Millionen im Vorjahr. Das operative Ergebnis erreichte 66 Millionen Euro vor Restrukturierungsaufwendungen und 54 Millionen Euro nach den Aufwendungen für die Restrukturierung. Im Vorjahresquartal waren es 37 Millionen gewesen.

Meine Damen und Herren,

mit diesem Ausblick und vor dem Hintergrund meiner bisherigen Ausführungen wären wir als Wincor Nixdorf in der Lage, den Weg als eigenständiges Unternehmen weiterzugehen – so wie wir es seit unserer Gründung schon viele Jahre erfolgreich tun. Allerdings verändern sich die Gegebenheiten für unser Geschäft zurzeit sehr dynamisch. So hat auch das letzte Jahr gezeigt, dass die Antworten, die gestern richtig waren, nicht auch morgen noch richtig sein müssen.

Und damit, meine Damen und Herren, komme ich zum Thema Zusammenschluss der Unternehmen Diebold und Wincor Nixdorf. Es ist für uns wohl das herausragende

Thema des letzten Jahres und dieser Tage – nicht zuletzt für Sie als unsere Aktionäre.

Nach intensiven Gesprächen und Verhandlungen mit Diebold sind wir zu dem Schluss gekommen, dass wir gemeinsam nicht nur den Herausforderungen eines sich wandelnden Marktes schlagkräftiger begegnen können. Wir sind zusammen auch besser in der Lage, die Chancen zu erschließen, die jedes Unternehmen für sich genommen allein wesentlich schwieriger ergreifen könnte.

Daher befürworten meine Vorstandskollegen und ich den Zusammenschluss von Wincor Nixdorf mit Diebold durch ein freiwilliges Übernahmeangebot an sämtliche Aktionäre von Wincor Nixdorf. Der Aufsichtsrat und wir betrachten den von Diebold angekündigten Preis als fair. Beide Gremien sind der Auffassung, dass die getroffene Vereinbarung insgesamt im besten Interesse von Wincor Nixdorf, seiner Aktionäre, seiner Mitarbeiter und der weiteren Interessengruppen ist. Deshalb halten wir die Annahme des Angebots derzeit für empfehlenswert. Eine abschließende Stellungnahme und Empfehlung werden beide Gremien nach der Veröffentlichung des förmlichen Angebots durch Diebold abgeben.

Der Zusammenschluss von Diebold und Wincor Nixdorf vereint zwei Innovationsführer für Mehrwert-Dienstleistungen, Filialautomatisierung und Omnichannel-Kundenerlebnisse bei Retailbanken. Zudem entsteht ein Branchenführer im Markt für Selbstbedienungslösungen.

„Diebold Nixdorf“ wird ein globales Unternehmen sein, das die gesamte Wertschöpfungskette abdeckt – von der Beratung über die Planung und Implementierung bis hin zum IT-Betrieb, um Geldinstitute und Handelsunternehmen in deren Transformationsprozess zu unterstützen.

Das zusammengeführte Unternehmen baut auf der gemeinsamen Überzeugung auf, dass die Leistungsbereiche Software und Services ausschlaggebend für die Schaffung eines gesamtheitlichen positiven Erlebnisses der Konsumenten über alle Kanäle hinweg sind. Die installierte Basis von Geldautomaten des gemeinsamen Unternehmens wird sich auf rund eine Million von weltweit insgesamt etwa drei Millionen belaufen. Dies ist eine exzellente Grundlage für ein weiteres Wachstum auf einer sehr breiten Kundenbasis. Das heißt: Gemeinsam können wir als Diebold Nixdorf unsere Kunden noch besser ins Zeitalter der Digitalisierung begleiten.

Beide Unternehmen ergänzen sich zudem mit ihren Stärken ausgezeichnet – geografisch, in den Marktsegmenten und auch in den Geschäftsfeldern:

- *Diebold ist ein führender Anbieter in Amerika, Wincor Nixdorf ist das in Europa. In Asien ergänzen wir uns durch länderspezifische Schwerpunkte. Im gemeinsamen Unternehmen Diebold Nixdorf werden etwa 40 % der Umsätze aus der Region Amerika kommen, etwa 40 % aus Europa und etwa 20 % aus dem asiatisch-pazifischen Raum.*
- *Beide Unternehmen sind im Bankensegment aktiv. Wincor Nixdorf bringt darüber hinaus ein erfolgreiches Geschäft mit dem Handel ein. Das zukünftige Handelsgeschäft dürfte von der starken Service-Präsenz profitieren, über die Diebold in Nordamerika verfügt.*
- *Bei der Hardware kann das zukünftige Unternehmen das Produktangebot harmonisieren und Skaleneffekte nutzen. So müssen Komponenten, die in Geldautomaten beider Seiten zum Einsatz kommen, zukünftig nur noch einmal entwickelt werden. Die dadurch frei werdenden Ressourcen können wieder in Forschung und Entwicklung, Software und Services investiert werden.*

Für uns bei Wincor Nixdorf bedeutet die vorgenommene Weichenstellung, dass wir die Substanz unserer Unternehmenskultur weiterführen und in ein neues und größeres Ganzes einbringen können. Wir haben die Chance, ein neues Unternehmen mit all dem mitzugestalten, was uns ausmacht.

Die Voraussetzungen dafür sind sehr gut, da das vereinbarte Business Combination Agreement eine partnerschaftliche Zusammenarbeit vorsieht. Wir schlagen damit für Wincor Nixdorf ein neues Kapitel in unserer langen Unternehmensgeschichte auf:

1. Das zusammengeschlossene Unternehmen wird mit den Aktien der zukünftigen Muttergesellschaft sowohl an der New Yorker Börse als auch in Frankfurt am Main gelistet sein und seinen Firmensitz in den USA haben.
2. Der Name „Diebold Nixdorf“ ist ein klares Bekenntnis zur Herkunft beider Unternehmen.

3. Es wird zwei operative Unternehmenszentralen geben: eine in North Canton, USA, und eine in Paderborn.
4. Unser bestehendes Transformationsprogramm Delta werden wir wie geplant weiter umsetzen
5. Es wird ein paritätisch besetztes achtköpfiges „Executive Committee“ geben, welches das gemeinsame Unternehmen führt. Die vier Mitglieder von Seiten Wincor Nixdorfs werden Dr. Jürgen Wunram, Dr. Ulrich Näher, Olaf Heyden sowie ich selbst sein.
6. CEO des gemeinsamen Unternehmens soll Andy Mattes von Diebold werden; ich selbst übernehme die Rolle des President. Zudem werden wir beide als Executives dem Board of Directors von Diebold Nixdorf angehören. Dieses bildet neben der Aktionärsversammlung formal das höchste Gremium von Diebold.
7. Dr. Jürgen Wunram wird die Aufgabe des Chief Integration Officer übernehmen sowie das Retail-Geschäft im Executive-Committee vertreten.
8. Das gemeinsame Unternehmen wird als Matrix-Organisation geführt – geordnet nach Business Units einerseits und Regionen andererseits. Es wird die Business Units Services, Systems und Software geben.

Hier sollen die Verantwortlichkeiten wie folgt aufgeteilt werden:

- *Das kombinierte Hardware-Geschäft wird von Dr. Ulrich Näher von Paderborn aus geleitet.*
 - *Das gemeinsame Software-Geschäft wird Alan Kerr von Diebold aus Paderborn/Utrecht führen, wobei der kanadische Ort London, Ontario, ebenfalls ein wesentlicher Standort bleiben wird.*
 - *Olaf Heyden von Wincor Nixdorf wird das Services-Geschäft von North Canton, USA, aus führen.*
9. Nach Vollzug der Transaktion wird das Board of Directors von Diebold um 3 Mitglieder erweitert, die derzeit Wincor Nixdorf-Organen angehören. Eines der neuen Mitglieder werde - wie bereits erwähnt- ich sein. Hinzu kommen Dr. Alexander Dibelius und Dr. Dieter Düsedau aus dem gegenwärtigen Aufsichtsrat von Wincor Nixdorf.

Meine Damen und Herren,

bis dies alles soweit ist, wird allerdings noch einige Zeit vergehen. Denn im jetzigen Stadium sind viele Details naturgemäß noch offen. Die finale Angebotsunterlage von Diebold wird Ihnen in den nächsten Wochen vorliegen. Dann haben Sie, unsere Aktionäre, die Möglichkeit, Ihre Aktien Diebold anzudienen.

Der Angebotspreis entspricht 38,98 Euro in bar zuzüglich 0,434 Diebold-Aktien pro Wincor Nixdorf-Aktie. Der Angebotspreis entsprach einem impliziten Wert von 52,50 Euro je Wincor Nixdorf-Aktie zum Zeitpunkt der Bekanntgabe, dass ein Eckpunkte-Papier zur Zusammenarbeit unterzeichnet worden ist, berechnet auf Basis des US-Dollar-Wechselkurses kurz vor Abschluss der Zusammenschlussvereinbarung. Dieser implizite Wert entspricht einer Prämie von rund 35 bis 42 Prozent auf den Kurs der Wincor-Aktie – je nachdem, ob man den Tag vor der Bekanntgabe der Gespräche über ein Business Combination Agreement zugrunde legt oder den volumengewichteten Durchschnittskurs der Wincor-Aktie während der drei Monate davor.

Experten gehen davon aus, dass die Gegenleistung für in Deutschland nicht ansässige Aktionäre von Wincor Nixdorf im Grundsatz nicht der Kapitalertragsteuer in Deutschland unterliegt. Für in Deutschland ansässige Aktionäre, die ihre Wincor Nixdorf Aktien im Privatvermögen halten, dürfte jedoch in der Regel Kapitalertragsteuer in Höhe von 25% auf die Barkomponente anfallen (zzgl. Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer). Insofern kann es nach Ansicht von Experten für deutsche Aktionäre günstiger sein, die Aktien bestmöglich in der Angebotsphase zu verkaufen statt das Angebot anzunehmen. Weitere Informationen zur steuerrechtlichen Behandlung werden Sie auch in der Angebotsunterlage von Diebold finden. Auf jeden Fall ist anzuraten, steuerfachlichen Rat einzuholen.

Grundsätzlich ist das Angebot an bestimmte Vollzugsbedingungen geknüpft, von denen zwei besonders herausragen.

Erstens: das Erreichen einer Mindestannahmeschwelle von ca. 67,6 Prozent aller Aktien von Wincor Nixdorf. Das entspricht unter Herausrechnung der von Wincor Nixdorf selbst gehaltenen eigenen Aktien, für die das Angebot nicht angenommen wird, ca. 75 Prozent des gegenwärtigen, in der Hauptversammlung der Wincor Nixdorf stimmberechtigten Grundkapitals.

Zweitens: Die Genehmigung durch die Kartellbehörden verschiedener Staaten. Dabei sind fusionskontrollrechtliche

Anmeldungen in den USA erforderlich sowie in mehreren Mitgliedsstaaten der Europäischen Union; ebenso in weiteren Staaten wie zum Beispiel China, Russland, Türkei und der Ukraine. Ohne diese Genehmigungen kann das Angebot nicht vollzogen werden.

Zudem besteht rechtlich die Möglichkeit, dass einzelne Behörden ihre Genehmigungen ggf. von Auflagen abhängig machen. Diese können u.a. darin bestehen, dass eines der beiden Unternehmen in den betreffenden Staaten Teile seines Geschäftes an dritte Marktteilnehmer veräußert. Für den Fall, dass Genehmigungen mit solchen Auflagen verbunden werden, haben wir mit Diebold vereinbart, dass Geschäft mit einem Wert von bis zu 8 Prozent des zukünftigen gemeinsamen Umsatzes notfalls veräußert werden soll. Wir hoffen, dass dies nicht erforderlich werden wird. Diese Vereinbarung haben wir gleichwohl getroffen, um fusionskontrollrechtliche Risiken für das Angebot weitgehend zu reduzieren.

Damit meine Damen und Herren,

komme ich zum Ende meines Berichts an die Hauptversammlung. In meinen Ausführungen habe ich Ihnen dargestellt, dass wir als Unternehmen sehr gut unterwegs sind, aus eigener Kraft heraus eine Trendwende in unserer Geschäftsentwicklung zu erreichen.

Gleichwohl wurde durch das Angebot von Diebold zur freiwilligen Übernahme der Wincor Nixdorf-Aktien sowie das Business Combination Agreement eine Alternative zum Weg der Eigenständigkeit geschaffen. Aufsichtsrat und Vorstand begrüßen diese Alternative.

So liegt die Entscheidung über die Zukunft von Wincor Nixdorf nun zu maßgeblichen Teilen bei Ihnen, den Aktionären und Anteilseignern unseres Unternehmens.

Schaut man einmal zurück auf die hinter uns liegenden Jahre, dann ergibt sich das Bild einer insgesamt sehr erfolgreichen Zeit der Börsennotierung von Wincor Nixdorf. Wer damals beim Börsengang 100 Aktien gekauft und dafür 2.050 Euro investiert hat, besaß bei fortwährender Reinvestition der Dividende zum 30. Dezember 2015 ein Vermögen von 6.838 Euro. Das entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 10,6 Prozent. In Summe haben wir in den zurückliegenden Jahren 720 Millionen Euro über Dividenden und Aktienrückkäufe zurückgeführt.

Das kann sich sehen lassen, wie ich meine. Mir als Vorstandsvorsitzendem bleibt daher nur, Ihnen für die Treue

und die gute Zusammenarbeit in all den Jahren zu danken. Und vielleicht können wir Sie ja schon bald als Aktionäre des neuen Unternehmens „Diebold Nixdorf“ begrüßen.

Damit, meine Damen und Herren, bin ich am Ende meiner Ausführungen angelangt. Ich hoffe, dass ich Ihnen veranschaulichen konnte, auf welchem erfolgreichem Weg sich unser Unternehmen befindet und warum der Aufbruch in ein neues Kapitel unserer Unternehmensgeschichte dennoch sinnvoll ist.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.