

Rede zur Hauptversammlung

Diebold Nixdorf AG | Paderborn, 23. Januar 2017



Eckard Heidloff

Vorsitzender des Vorstands
der Diebold Nixdorf AG
Paderborn

DIEBOLD

NIXDORF

„Durch den Zusammenschluss zu Diebold Nixdorf werden wir deutlich besser in der Lage sein, die Chancen der Märkte erfolgreich zu erschließen. Wir werden unser Leistungsangebot darauf fokussieren, für unsere Kunden neue Möglichkeiten im Rahmen der Digitalisierung und Transformation des Geschäfts zu realisieren.“

Meine Damen und Herren,

auch ich möchte Sie zur diesjährigen Hauptversammlung herzlich begrüßen und danke Ihnen für Ihr Kommen.

In gewisser Hinsicht ist dies heute eine Premiere. Denn auch wenn diese Veranstaltung in einer Reihe mit vorausgegangenen Hauptversammlungen unserer Gesellschaft steht, ist sie doch die erste unter neuem Namen. Bekanntlich hat unser Unternehmen umfirmiert und sich in Diebold Nixdorf Aktiengesellschaft umbenannt. Gleichzeitig hat sich auch die Diebold Incorporated auf der amerikanischen Seite des Atlantiks in Diebold Nixdorf Incorporated umbenannt.

Begrüßen möchte ich Sie auch im Namen meiner Kollegen aus dem Vorstand. - Und damit bin ich sogleich bei einer weiteren Neuerung angelangt: mit Wirkung vom 1. Oktober 2016 wurde der Vorstand um zwei neue Mitglieder erweitert. Und daher sitzen Ihnen heute ebenfalls die Kollegen Alan Kerr und Stefan Merz gegenüber.

Auf der diesjährigen Hauptversammlung blicken wir auf ein für unser Unternehmen ebenso ereignisreiches wie auch erfolgreiches Jahr zurück.

Zunächst können wir uns darüber freuen, dass wir unser wichtiges Restrukturierungs- und Transformationsprogramm „Delta“ schneller als erwartet umgesetzt haben. Damit waren wir bereits früher mit voller

Kraft im neuen Arbeitsmodus. Entsprechend gelang es für unsere Gesellschaft eines der besten Geschäftsjahre unserer Firmengeschichte zu erwirtschaften.

Vor allem aber – und dies ist für unseren weiteren Weg von herausragender Bedeutung – haben wir gemeinsam mit Diebold für unsere beiden Organisationen eine neue Ära unter dem gemeinsamen Namen Diebold Nixdorf eingeleitet.

Im Februar 2016 hatte Diebold den Aktionären unserer Gesellschaft ein freiwilliges öffentliches Übernahmeangebot unterbreitet. Die Entscheidung dazu hatte Diebold bereits im November 2015 bekannt gegeben. Im April 2016 stand dann schließlich fest: Für über 69 % des Grundkapitals wurde das Angebot angenommen. Unter Herausrechnung der von unserer Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien war damit ein Stimmrechtsanteil von 76,7 % an der Wincor Nixdorf AG erreicht.

Nach der Zustimmung verschiedener Kartellbehörden konnten wir Mitte August 2016 schließlich den Vollzug des Zusammenschlusses bekannt geben. Ende September 2016 beschloss dann eine außerordentliche Hauptversammlung der Wincor Nixdorf AG den Abschluss eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages. Ebenso verabschiedete sie die Umfirmierung in Diebold Nixdorf AG.

Gegen den Hauptversammlungsbeschluss zum Abschluss des Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages sind Anfechtungsklagen eingereicht worden. Damit verzögert sich die Eintragung des Vertrages in das Handelsregister zunächst.

Noch keine Entscheidung in Bezug auf den beabsichtigten Zusammenschluss des Geschäfts gibt es zudem für den britischen Markt. Dort operieren Diebold und Wincor Nixdorf unverändert getrennt und treten als Wettbewerber im Geschäft auf. Am 20. Dezember des letzten Jahres veröffentlichte die britische Wettbewerbs- und Marktaufsichtsbehörde CMA ihre vorläufigen Ergebnisse in Verbindung mit dem Unternehmenszusammenschluss von Diebold und Wincor Nixdorf.

Dabei hat die CMA die globale Transaktion ebenso wenig beanstandet wie die grundsätzliche Integration der Unternehmen außerhalb des Vereinigten Königreichs. Zudem zieht die CMA für eine schnellstmögliche Lösung im Hinblick auf ihre Überprüfungsergebnisse verschiedene Maßnahmen in Erwägung.

Meine Damen und Herren,

durch den Zusammenschluss zu Diebold Nixdorf werden wir deutlich besser in der Lage sein, die Chancen der Märkte erfolgreich zu erschließen. Wir werden unser Leistungsangebot darauf fokussieren, für unsere Kunden neue Möglichkeiten im Rahmen der Digitalisierung und Transformation des Geschäfts zu realisieren. Denn gemeinsam decken wir die gesamte Wertschöpfungskette noch besser ab – von der Beratung über die Planung und Implementierung bis hin zum IT-Betrieb.

Gemeinsam erreichen wir geografisch eine ideale Marktabdeckung. Neben einer Synchronisation der Entwicklung und des Angebots im Hardware-Bereich können wir zudem deutlich größere Ressourcen für Software und Services bereitstellen. Dies trägt dazu bei, dass wir unsere Kunden noch besser ins digitale Zeitalter des Connected Commerce begleiten können. Weitere Wachstumsperspektiven ergeben sich zudem für das Retailgeschäft im US-Markt.

Meine Damen und Herren,

wenn man das zurückliegende Geschäftsjahr der Diebold Nixdorf AG Revue passieren lässt, dann können wir insgesamt viel Positives auf der Habenseite feststellen.

So hat die Diebold Nixdorf AG ihre Ziele im Geschäftsjahr 2015/2016 entsprechend ihrer zuvor abgegebenen Prognose erreicht.

Damit hat unsere Gesellschaft eines der besten Geschäftsjahre ihrer Geschichte abgeschlossen. Der im zurückliegenden Geschäftsjahr 2015/2016 erreichte Umsatz ist der höchste und das operative Ergebnis der zweithöchste Wert in der Geschichte des Unternehmens.

Lassen Sie mich das Erreichte nochmals anhand wichtiger Rahmendaten für das Geschäftsjahr 2015/2016 erläutern:

1. Der Umsatz belief sich auf 2,58 Mrd. € und lag damit um 6 % über dem Niveau des Vorjahres
2. Das operative Ergebnis vor Einmaleffekten (EBITA) erreichte 194 Mio. € nach 102 Mio. € im Vorjahr.

Das Ergebnis nach Einmaleffekten kletterte auf 198 Mio. €. Dabei beliefen sich die Einmaleffekte auf 4 Mio. €. Diese setzen sich zusammen aus Kosten des Restrukturierungsprogramms in Höhe von 20 Mio. € und positiven Einmaleffekten im Zusammenhang mit M&A-Aktivitäten in Höhe von 24 Mio. €.

3. Das Periodenergebnis, das sich unter Einbeziehung der Transaktionskosten von 54 Mio. € für den Zusammenschluss mit Diebold ergibt, beläuft sich auf 102 Mio. €. Es hatte im Vorjahr bei 8 Mio. € gelegen.
4. Das Geschäft entwickelte sich in durchweg allen Regionen positiv; auf Basis lokaler Währungen stieg der Umsatz insgesamt im Berichtsjahr rechnerisch sogar um 9 % an. Deutliche Wachstumstreiber waren dabei die Industrieländer. Die Emerging Markets entwickelten sich auf Vorjahresniveau, wobei vor allem China deren ansonsten positive Entwicklungsbilanz trübte.
5. Das Segment Banking verzeichnete einen leichten Umsatzrückgang im Berichtsjahr. Das Segment Retail hingegen legte sehr deutlich zu.
6. Das Hardware-Geschäft verlief im Berichtsjahr sehr positiv. Es legte um 12 % zu und erwies sich damit als Haupttreiber des Konzernwachstums. Software/Services legten mit 2 % hingegen nur leicht zu.
7. Beim Umbau der Personalstruktur legten wir ein hohes Tempo vor – auch wenn sich das in der absoluten Zahl der Beschäftigten nicht widerspiegelt. So verringerte sich die Gesamtzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zwar nur um 20 auf 9.080. Allerdings ergab sich eine hohe Veränderungsdynamik infolge des Delta-Programms sowie durch Veränderungen im Konsolidierungskreis und durch Akquisitionen. Einem deutlichen Abbau stand dabei ein vergleichbarer Aufbau auf Wachstumsgebieten gegenüber. In Summe haben wir allerdings im Rahmen von Delta bis Ende des letzten Geschäftsjahres 1.370 Stellen abgebaut oder ausgelagert. Das ist schon jetzt deutlich mehr, als die 1.100 Stellen, die wir im Rahmen von Delta überhaupt und bis Ende des Geschäftsjahres 2017/2018 vorgesehen hatten.
8. Das deutlich verbesserte Ergebnis versetzt uns in die Lage, als Vorstand zusammen mit dem Auf-

sichtsrat der Hauptversammlung vorzuschlagen, für das Geschäftsjahr 2015/2016 die Ausschüttung einer Dividende je Aktie von 1,71 € zu beschließen.

Meine Damen und Herren,

möglich geworden sind diese Erfolge vor allem deshalb, weil wir unser Restrukturierungs- und Transformationsprogramm Delta konsequent und mit Nachdruck weiter umgesetzt haben.

Wir hatten Delta mit dem Ziel gestartet, den Wandel unseres Unternehmens in Richtung eines margenattraktiven Software- und IT-Services-Unternehmens zu beschleunigen. Gleichzeitig wollen wir für ein innovatives und profitables Hardware-Geschäft Sorge tragen.

Das Programm soll bis zum Geschäftsjahr 2017/18 einen positiven Ergebniseffekt von 120 Mio. € pro Jahr erbringen. Diesem Ziel sind wir schneller als beim Start von Delta geplant näher gekommen: Der positive Ergebniseffekt erreichte im Berichtsjahr bereits 90 Mio. €. Das ist deutlich mehr als die für 2015/2016 vorgesehenen 50 Mio. €.

Auch kostete uns Delta deutlich weniger als geplant: Waren für die Restrukturierungsaktivitäten ursprünglich Einmalaufwendungen von ca. 120 Mio. € eingeplant, so konnten diese Aufwendungen auf 100 Mio. € gesenkt werden.

Delta treibt unsere Ausrichtung auf veränderte Märkte voran: Aufgrund der Digitalisierung wächst bei Banken und Handelsunternehmen der Bedarf an Software und anspruchsvollen Serviceleistungen; davon wollen wir langfristig profitieren. Darüber hinaus verschaffen wir dem aussichtsreichen Geschäft mit bargeldlosen Bezahlfverfahren Raum für dynamisches Wachstum.

Die unverändert wichtigen Hardware-Aktivitäten haben wir mit Blick auf die Wertschöpfungstiefen neu dimensioniert. So können wir nun in diesem Geschäft auch bei geringerem Wachstum und ausgeprägter Markt- und Preisvolatilität auskömmlichere Margen erzielen. Mit dem Restrukturierungsprogramm sind straffe Kostensenkungsmaßnahmen sowie beträchtliche Kapazitätsanpassungen verbunden – besonders in den mit dem Hardware-Geschäft zusammenhängenden Unternehmensfunktionen.

Das Delta-Programm besteht aus insgesamt 7 Punkten.

Top 1: Deutliche Beschleunigung des Wachstums im Geschäft mit Software und damit verbundenen Dienstleistungen (Professional Services).

Hierfür verstärkten wir im Berichtsjahr weltweit den Software- und Professional Services Vertrieb mit Software-Engagement Managern. Unser Liefermodell für Professional Services passten wir im Rahmen des Nearshorings weiter an. Die Software-Entwicklung und das Testen von Software findet nun vornehmlich in zwei globalen Lieferzentren in Kattowitz, Polen, und Pilsen, Tschechische Republik, statt. Auch die Lieferung von Systemintegrationsprojekten erfolgt aus diesen beiden Zentren heraus.

Top 2: Ausbau anspruchsvoller IT-Services zur Betriebsführung wie Managed Services und Outsourcing.

Bei den IT-Services setzten wir einen Fokus auf die Erhöhung der Profitabilität. Dafür verlagerten wir weniger profitable Produkt-Service-Aufträge an Dritte. Im Managed Services- und Outsourcing-Geschäft begannen wir damit, unsere Kapazitäten im Nearshoring auszubauen.

Top 3: Grundlegende Neujustierung der Hardware-Strategie.

Im Hardware-Geschäft konzentrierten wir uns noch stärker auf die Endfertigung von Systemen sowie auf technologische Kernkompetenzen. Dazu haben wir unsere Fertigungstiefe verringert, den Zuliefereranteil aus Ländern mit günstigeren Kostenstrukturen erhöht und die Fertigungskapazitäten insgesamt weiter abgebaut.

Das Portfolio an Hardware verdichteten wir auf besonders wettbewerbsfähige und profitable Produkte und strikten konsequent unrentable Varianten.

In der Hardware-Entwicklung öffneten wir uns für Partnerschaften und gemeinsame Vorgehensweisen mit anderen Unternehmen. Ein Beispiel hierfür ist die Kooperation mit Hess Cash Systems. Hess stellt künftig Komponenten für das Münzhandlung zur Verfügung.

Im Zuge der Kapazitätsreduzierungen in der Fertigung veräußerten wir am Standort Paderborn den Werkzeug-

bau mit rund 70 Mitarbeitern an die Paderborner Automaring GmbH. Sie ist damit nun strategischer Lieferant im Bereich Werkzeugbau geworden.

Top 4: Verselbständigung und Fortentwicklung der Unternehmenseinheit für bargeldloses Bezahlen.

Seit dem 1. Oktober 2015 agiert das erfolgreiche Geschäftsgebiet Bargeldlose Bezahlverfahren unter dem Namen „AEVI“ eigenständig im Markt. Um sein Wachstum weiter voranzutreiben, ist das Unternehmen Partnerschaften und Kooperationen im Payment-Markt eingegangen. Darüber hinaus wurden die Private Equity Investoren HPE und Adveq für Minderheitsbeteiligungen gewonnen.

Top 5: Programm zur Preisoptimierung.

Mit der Einführung eines Pricing Offices wurden die Umsetzungsgeschwindigkeit und die Transparenz in unseren Angebotsprozessen beschleunigt.

Top 6: Straffung der Verwaltungskosten.

Über eine Vielzahl von Maßnahmen reduzierten wir auf allen Ebenen der Organisationen die Komplexität. Wir vereinfachten Funktionen und Prozesse, um Kosten weiter zu senken.

Top 7: Organisatorische Unterstützung zur Umsetzung der Veränderungen.

Ergänzend zu den beiden bestehenden Segmenten Banking und Retail, die die Kundenbetreuung mit dem gesamten Leistungsportfolio verantworten, haben wir die drei Business Units Software, Services und Systems etabliert. Diese übernehmen als horizontale Einheiten die Verantwortung für die komplette Wertschöpfungskette – von der Entwicklung bis hin zur Bereitstellung.

Soweit, meine sehr geehrten Damen und Herren,

zu den einzelnen Programmpunkten von Delta und dem Arbeitsprogramm, das wir in den zurückliegenden Monaten absolviert haben.

In Verbindung damit haben wir eine Reihe von Mergers & Acquisitions vorgenommen. Einer der Schwerpunkte war dabei die Unterstützung des Wachstums im Geschäft mit anspruchsvollen Dienstleistungen, Soft-

ware oder Angeboten für bargeldlose Bezahlverfahren. Lassen Sie mich die Aktivitäten hier kurz auflisten:

1. Um das Software-orientierte Dienstleistungsgeschäft auszubauen, haben wir die Anteilsmehrheit an dem auf Programm- und Projektmanagement für den Finanzdienstleistungssektor spezialisierten Unternehmen Projective erworben. Das belgische Unternehmen beschäftigt mehr als 100 erfahrene Berater und Projektmanager.
2. Wie bereits erwähnt haben sich an AEVI - dem erfolgreichen Geschäftsgebiet Bargeldlose Bezahlverfahren - Private Equity Investoren beteiligt. Insgesamt 13,36% der Anteile an AEVI wurden für 30 Mio. € an HPE und Adveq abgegeben.
3. Unsere Kapazitäten für das Bargeld-Management in den Niederlanden erweiterten wir durch den Erwerb der niederländischen Brinks-Werttransportaktivitäten. Die Übernahme diene vor allem dazu, Cash-Management- und Bargeldlogistik-Leistungen aus einer Hand, zu erbringen. Beides hatten die führenden niederländischen Banken im Rahmen zuvor langfristige beauftragt.
4. Die CI Tech Components AG, ein 2011 mit Giesecke & Devrient gegründetes Joint Venture, wurde in zwei separate Unternehmen aufgeteilt. Die CI Tech Components AG wird sich künftig auf das Modul-Geschäft konzentrieren, während sich die CI Tech Sensors AG auf Sensortechnologien zur Echtgelderkennung fokussiert. An der CI Tech Sensors AG ist unser Unternehmen künftig mit 75 % beteiligt; an der CI Tech Components mit 25 %.
5. Wir erwarben die noch ausstehende Anteilshälfte an der IT-Servicegesellschaft Winservice AS in Oslo, Norwegen. Des Weiteren wurden sämtliche Anteile an zwei Tankstellen-Supportgesellschaften mit Sitz in Köln und Krakau erworben.

Dies waren in aller Kürze die von uns durchgeführten Transaktionsprojekte.

Darüber hinaus haben wir ein Joint Venture für den chinesischen Markt gegründet. Partner ist hier die AISINO CORPORATION. Ziel des Joint Ventures ist es, die Position auf dem wichtigen chinesischen Markt zu stärken. Zusammen wollen wir vor allem den gros-

sen Bankensektor in China mit Lösungen erschließen, die auf die dortigen regulativen Anforderungen zugeschnitten sind. Aisino hält an dem Joint Venture eine Mehrheitsbeteiligung.

Zusammenfassend, meine Damen und Herren,

zeigt sich, dass wir durch Delta mit unserer Anpassung an veränderte Marktbedingungen wichtige Fortschritte erzielen konnten. Die mit den Restrukturierungsmaßnahmen für das Delta-Programm zusammenhängenden Aufwendungen sind mit Ablauf des Geschäftsjahres 2015/2016 vollständig berücksichtigt worden, wohingegen weiterhin positive Effekte aus dem Programm in den Folgejahren erzielt werden.

Mit diesem Erfolg stärken wir zugleich auch das geplante neue Unternehmen Diebold Nixdorf, dessen Integrationsplanung weiter gute Fortschritte macht.

Beides zusammen, die erfolgreiche Umsetzung von Delta sowie die Integrationsplanung für das Zusammengehen mit Diebold hat von allen daran Beteiligten ein besonderes Maß an Einsatz und Leistung abverlangt. Es war und ist nicht immer leicht und erfordert zudem sehr viel Veränderungsbereitschaft. Daher bedanke ich mich an dieser Stelle ausdrücklich bei allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr hohes Engagement. – Und ich denke, meine Damen und Herren, das darf ich auch in Ihrem Namen tun.

Meine Damen und Herren,

mit der weiteren Umsetzung des Delta-Programms sind wir darauf eingestellt, an wichtigen langfristigen Trends zu partizipieren. Wir haben dabei die weltweiten Märkte mit ihren unterschiedlichen Gewichtungen und Ausrichtungen im Blick.

Wichtigster Trend ist die Digitalisierung: Sie eröffnet uns große Chancen bei Retailbanken und Handelsunternehmen vor allem in den Industrieländern. Dort können wir mit unseren Fähigkeiten die Veränderungen im Geschäft unserer Kunden ganz vorn mitgestalten. Dies gilt erst recht im neuen vergrößerten unternehmerischen Rahmen. Gefragt ist dafür vor allem der Ausbau unseres Software- und Automatisierungsgeschäfts.

Zum zweiten bieten uns auch die Emerging Markets großes Zukunftspotenzial. Langfristig wird deren

demografische und ökonomische Entwicklung zu einer immer größeren geschäftlichen Bedeutung führen.

Und damit, meine Damen und Herrn,

bin ich beim Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2016/2017 angelangt. Dieser Ausblick steht unter dem Vorbehalt, dass der Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag noch nicht wirksam ist.

Wir rechnen damit, dass die Umsätze der Diebold Nixdorf Aktiengesellschaft sowohl im Banking-Segment, als auch im Retail-Segment leicht über dem Vorjahr liegen werden.

Bezogen auf Geschäftsarten erwarten wir einen leichten Umsatzrückgang im Hardware-Geschäft. Dies gilt insbesondere im Segment Retail, vor dem Hintergrund eines starken Vorjahres. Das Software/Services-Geschäft wird hingegen Wachstum in beiden Segmenten zeigen.

Das Hardware-Geschäft wird weiterhin von weltweitem Preisdruck geprägt sein. Hinzu kommt eine stagnierende installierte Basis in den europäischen Kernmärkten. Bei Software und Professional Services erwarten wir Wachstumsbeiträge, die auf den Trend zur Digitalisierung und zu Multikanalstrategien zurückzuführen sind. Hinzu kommen Wachstumsbeiträge aus dem Services-Geschäft, das sich strukturell zunehmend auf Managed Services und Outsourcing-Geschäft ausdehnen wird.

Zusätzlich zum Konzernwachstum beitragen wird auch das Geschäft mit bargeldlosen und mobilen Bezahlverfahren, AEVI, das seinen bisherigen Erfolgskurs mit weiterem Wachstum im zweistelligen Prozentbereich fortsetzen wird.

Bezogen auf Regionen erwarten wir im laufenden Geschäftsjahr 2016/2017 Wachstum in den Regionen Deutschland sowie Europa ohne Deutschland. In der Region Amerika gehen wir von einem Umsatzrückgang aus. Gleiches gilt auch für Asien/Pazifik/Afrika. Dort rechnen wir mit weniger Geschäftsvolumen vor allem infolge des Joint Ventures und der damit fehlenden Berücksichtigung von Umsätzen in China.

Zur Stärkung unserer Marktpositionen werden wir unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung gegenüber dem Vorjahr leicht anheben. Bezüglich der Mittelzuordnung knüpfen wir an den Trend der Vorjahre an und leiten einen kontinuierlich größer werdenden Anteil in die Software-Entwicklung. Der größere Anteil der Investitionen wird im Segment Banking stattfinden.

Insgesamt erwarten wir im laufenden Geschäftsjahr 2016/2017 einen Konzern-Umsatz leicht über dem Niveau des vorausgegangenen Geschäftsjahres. Zur Verlangsamung des Wachstums tragen mehrere Faktoren bei: Zum einen war das Wachstum im Vorjahr für sich genommen vergleichsweise hoch. Zum anderen erwarten wir im laufenden Geschäftsjahr Umsatzeinbußen infolge des Joint Ventures in China. Hinzu kommen Dis-Synergien aus dem Zusammenschluss mit Diebold. Unsere Umsatzprognose basiert dabei auch auf geplantem anorganischem Wachstum.

Das operative Ergebnis EBITA vor Einmaleffekten erwarten wir im laufenden Geschäftsjahr 2016/2017 auf Vorjahresniveau.

Weitere Einmaleffekte aus dem Programm Delta sind für das laufende Geschäftsjahr nicht zu erwarten. Im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss mit Diebold sind etwa 20 Mio. € an negativen Einmaleffekten zu erwarten.

Die bislang vorliegenden Erkenntnisse zur Entwicklung des zurückliegenden ersten Quartals bestätigen uns in unserer Einschätzung für den Verlauf des Gesamtgeschäftsjahres.

Abweichend von den Vorjahren haben wir Ihnen diesmal noch keinen Bericht über das 1. Quartal zur Hauptversammlung vorgelegt. Das liegt in den diesmal komplexeren Rahmenbedingungen - insbesondere der notwendigen Umstellung auf das Reporting nach US-GAAP - begründet.

Damit, meine Damen und Herren, bin ich am Ende meiner Ausführungen angelangt.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.