

Wir befinden uns zurzeit in einem Prozess der sukzessiven Anpassung



Eckard Heidloff

Vorsitzender des Vorstands
Rede zur Hauptversammlung der Wincor Nixdorf AG
23. Januar 2012, Paderborn

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.

Vor knapp einem Jahr habe ich Ihnen hier einen verhalten zuversichtlichen Ausblick gegeben. Zwar sahen wir auch damals die gesamtwirtschaftliche Situation als noch nicht grundlegend verbessert an, gingen aber dennoch von einer sukzessiven Erholung im Verlauf des Jahres 2011 aus. Diese Einschätzung können wir angesichts der aktuellen Rahmenbedingungen heute nicht treffen. Denn statt besser ist vieles um uns herum deutlich unsicherer geworden.

Hauptgrund für diese Unsicherheit ist in erster Linie die Staatsschuldenkrise in der Eurozone, deren weiterer Verlauf auch heute noch nicht absehbar ist. Zwar wird durch die diversen

Rettungsmaßnahmen ein in vielen Ländern zum Teil überfälliger Anpassungskurs in die Wege geleitet, das Misstrauen der Märkte in die Belastbarkeit und Wirksamkeit dieser Maßnahmen aber bleibt bestehen. Bestes Beispiel dafür sind die immer wieder neuen Herabstufungen verschiedener Länder oder sogar des Rettungsschirms durch die Rating-Agenturen.

Statt besser ist vieles um uns herum deutlich unsicherer geworden.

Als wäre das alles noch nicht genug, bestehen – nicht zuletzt wegen der Krise in der Eurozone – auch bezüglich der allgemeinen Entwicklung der Weltwirtschaft große Unsicherheiten. Erst kürzlich warnte die Weltbank vor einer drohenden Rezession in der Eurozone sowie einem Rückgang des Wachstums in den aufstrebenden Schwellenländern China, Brasilien und Indien. Eine besondere Gefahr liegt der Weltbank zufolge in dem Zusammenspiel dieser beiden Faktoren: Die

Effekte könnten sich aufschaukeln, so dass sich die beiden Entwicklungen gegenseitig verstärken und am Ende ein noch schwächeres Ergebnis steht. All dies zusammen führt dazu, dass die wechselhaften Rahmenbedingungen, die bereits den Verlauf des zurückliegenden Geschäftsjahres wesentlich geprägt haben, auch den Verlauf der kommenden Monate bestimmen werden. Dies ist für uns Anlass genug, den bereits begonnenen Anpassungs- und Umbauprozess in unserem Konzern noch entschiedener als bisher voranzutreiben. Bevor ich darauf näher eingehe, möchte ich Ihnen aber zunächst die wesentlichen Eckpunkte des Jahres- und Konzernabschlusses des zurückliegenden Geschäftsjahres darlegen.

I. Eckpunkte des Jahres- und Konzernabschlusses 2010/2011

Meine Damen und Herren,

wenn wir die Entwicklung von der letzten Hauptversammlung bis heute betrachten, war das zurückliegende

Geschäftsjahr von der Feststellung geprägt, dass das Eis für unser Wachstum zu dünn war. Ursprünglich waren wir davon ausgegangen, ein Wachstum von 6 Prozent beim Umsatz und 8 Prozent beim operativen Ergebnis erzielen zu können. Diese Erwartung basierte allerdings auf der Voraussetzung, dass sich die Märkte entsprechend schnell erholen würden.

Wie ich eingangs bereits geschildert habe, ergaben sich diese Voraussetzungen leider nicht. Wir sahen uns im Gegenteil schon sehr bald mit einer nicht durchgängigen Markterholung konfrontiert. Zudem konnten wir im Geschäft mit High-End-Systemen nicht im geplanten Umfang Umsatz- und Ergebnisbeiträge realisieren. Vor diesem Hintergrund haben wir schon zur Hälfte des Geschäftsjahres unsere Prognose neu justiert und – wie Sie wissen – dann auch erreicht.

Vor diesem Hintergrund haben wir schon zur Hälfte des Geschäftsjahres unsere Prognose neu justiert und – wie Sie wissen – dann auch erreicht.

Da Ihnen die Zahlen im Wesentlichen bekannt sind, möchte ich nur noch einmal kurz die Eckdaten des Geschäftsjahres 2010/2011 hervorheben:

1. Der Konzernumsatz erhöhte sich um 4 Prozent auf 2,328 Milliarden Euro.
2. Das operative Ergebnis (EBITA) konnten wir auf dem Niveau des Vorjahres halten. Es erreichte erneut 162 Millionen Euro. Die EBITA-Rendite verringerte sich leicht, um 0,2 Prozentpunkte auf 7,0 Prozent.
3. Das Periodenergebnis stieg um 2

Prozent gegenüber dem Vorjahr und betrug 108 Millionen Euro.

4. Der operative Cashflow verringerte sich um 6 Prozent auf 144 Millionen Euro.

Der Konzernumsatz erhöhte sich um 4 Prozent auf 2,328 Milliarden Euro.

5. Die Investitionen in Forschung und Entwicklung haben wir trotz der Herausforderungen, denen wir uns zu stellen hatten, auf dem hohen Niveau des Vorjahres gehalten. Sie gingen lediglich um 1 Million Euro auf 100 Millionen Euro zurück.

6. Im Personalmanagement haben wir den bereits eingeleiteten Strukturanpassungsprozess weitergeführt. Dieser führte unter anderem dazu, dass wir uns vor allem in der Region Asien/Pazifik/Afrika verstärkten sowie Umfang und Anteil der europäischen und deutschen Belegschaft reduzierten. Zum Ende des Geschäftsjahres beschäftigte der Wincor Nixdorf-Konzern 9.171 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – und damit 138 oder 1 Prozent weniger als im Vorjahr.

7. Zur Ergebnisabsicherung haben wir unser striktes Kostenmanagement erfolgreich fortgesetzt. So erreichten wir zum Beispiel eine deutliche Verbesserung von Prozessen und Kostenstrukturen. Zudem gelang es, die Produktkosten für die Herstellung unserer Hardware zu reduzieren. Dass dennoch die Marge um 0,6 Prozentpunkte zurückging, ist vor allem auf Mix- und verringerte Skaleneffekte sowie auf anhaltenden Preisdruck zurückzuführen.

Zum erfolgreichen Kostenmanagement gehört auch, dass wir die Quote der Vertriebs- und Verwaltungskosten im Verhältnis zum Umsatz um 0,2 Prozentpunkte auf 13,2 Prozent weiter verminderten.

8. Wir können unverändert eine starke Bilanz vorweisen. Trotz des Aktienrückkaufs in Höhe von 89 Millionen Euro stieg die Nettoverschuldung nur um 65 Millionen Euro an. Sie betrug am Ende des Geschäftsjahres 199 Millionen Euro und bewegte sich damit unverändert in einem vergleichsweise überschaubaren Rahmen. Zudem verringerte sich dabei das Eigenkapital nur um 28 auf nunmehr 330 Millionen Euro. Wir können damit eine unverändert starke Eigenkapitalbasis vorweisen.

Die Investitionen in Forschung und Entwicklung haben wir auf dem hohen Niveau des Vorjahres gehalten.

9. Hinsichtlich unserer Dividendenpolitik wollen wir unseren beim Börsengang erklärten Pfad der Verlässlichkeit und Kontinuität weitergehen. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der Hauptversammlung daher erneut 1,70 Euro als Dividende vor.

Mit diesem Vorschlag folgt die Wincor Nixdorf AG ihrer Dividendenpolitik, die sie beim Börsengang im Jahr 2004 erklärt hatte. Danach soll etwa die Hälfte des jeweils in einem Geschäftsjahr im Konzern erwirtschafteten Periodenergebnisses als Dividende ausgeschüttet werden.

II. Veränderungen der Rahmenbedingungen für unser Geschäft beschleunigen sich

Meine Damen und Herren,

die gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen sind wechselhafter geworden und insgesamt weniger vorauszukalkulieren. Umso wichtiger ist es daher, dass wir Wincor Nixdorf auf wichtige Veränderungen um uns herum einstellen.

Wie jedes Mal, wenn man eine Richtung einschlägt, ist zunächst die Standortbestimmung das Wichtigste. Ich will Ihnen daher in einer Art Momentaufnahme einen der wesentlichen Einflussfaktoren aufzeigen, der unser Unternehmen in der gegenwärtigen Situation fordert: Das ist die fortgesetzte Globalisierung.

Alle unsere Anstrengungen müssen dahin gehen, die Herausforderung der fortgesetzten Globalisierung anzunehmen.

Obwohl dieses Thema nicht neu ist und uns schon seit mehreren Jahren beschäftigt, tritt es momentan mit einer besonderen Deutlichkeit zutage, und alle unsere Anstrengungen müssen dahin gehen, diese Herausforderung anzunehmen.

Die Konsequenz daraus ist, dass wir bei Wincor Nixdorf nachhaltige Veränderungen in die Wege geleitet haben. Allerdings lassen sich diese nicht per Knopfdruck abrufen und realisieren. Sie erfordern einen länger andauernden Prozess der Anpassung. Sie verlangen auch die Fähigkeit, kurzfristig wirksame und mittelfristig notwendige Veränderungen gleichermaßen einzuleiten und umzusetzen. In diesem Prozess der sukzessiven Anpassung

befindet sich Wincor Nixdorf zurzeit. Welche Herausforderungen dabei auf uns warten, was wir bereits verändert haben und in welche Richtung das Unternehmen künftig gehen wird, möchte ich nachfolgend kurz skizzieren.

Wir bei Wincor Nixdorf haben nachhaltige Veränderungen in die Wege geleitet.

Meine Damen und Herren,

auf Unternehmensseite bringt die fortgesetzte Globalisierung Chancen aber auch Herausforderungen mit sich.

Sie birgt zum einen enorme Potenziale, die sich vor allem aus dem volkswirtschaftlichen Wachstum von Schwellenländern wie China, Indien, Brasilien und anderen ergeben. Bereits heute entfällt fast ein Fünftel aller weltweiten Investitionen im IT-Sektor von Banken und Handelsunternehmen auf Schwellenländer. Sie bilden bereits die wesentlichen Wachstumsregionen. Die dortigen Märkte wachsen nach jüngeren Marktuntersuchungen um etwa 9 Prozent pro Jahr. Im Vergleich dazu macht sich das Wachstum in den Industrienationen von etwa drei Prozent relativ bescheiden aus. Allein das Beispiel der Geldautomaten veranschaulicht das enorme Potenzial: Im Zeitraum von heute bis ins Jahr 2016 werden schätzungsweise 2 Drittel aller der weltweit ausgelieferten Geldautomaten an Schwellenländer gehen.

Globalisierung bezieht sich aber nicht nur auf die Schwellenländer. Auch in den etablierten Märkten finden länderübergreifende Expansionen von international aktiven Unternehmen

statt. Sei es im Rahmen der operativen Ausdehnung erfolgreicher Geschäftsmodelle oder sei es im Rahmen von länderübergreifenden Unternehmensübernahmen, die Vereinheitlichungen nach sich ziehen. Das führt auch auf dem Gebiet der Informationstechnologie zu beträchtlichen Investitionen.

Neben Chancen ergeben sich durch die Globalisierung aber auch Herausforderungen für unser Geschäft. Lassen Sie mich hier nur drei Punkte nennen:

Maßgeschneiderte Produkte und Services für die Gegebenheiten vor Ort werden zu einem immer wichtigeren Erfolgskriterium.

Punkt 1: Die Zeit, in der Schwellen- und Entwicklungsländer in unserem Markt einfach übernehmen, was in den Industrieländern en vogue ist, scheint grundlegend vorüber zu sein. Natürlich will man auch dort neueste Technologien verfügbar haben. Aber die Erwartung ist: Das Angebot muss den lokalen Erfordernissen entsprechen. Das bedeutet, dass maßgeschneiderte Produkte und Services für die Gegebenheiten vor Ort zu einem immer wichtigeren Erfolgskriterium werden.

Punkt 2, der zum Teil auch mit der vorgenannten Herausforderung verbunden ist: Der globale Wettbewerb in unserem Geschäft wird nicht mehr wie früher von einigen wenigen Unternehmen bestimmt. Parallel zu dem volkswirtschaftlichen Wachstum und den verbesserten Bildungsmöglichkeiten in den Schwellenländern haben sich dort immer mehr industrielle Wettbewerber etabliert. Ausgehend von den regionalen Märkten greifen sie zunehmend in den globalen

Wettbewerb ein. Deutlicher Druck auf Kosten und Preise durch zusätzlichen Wettbewerb ist damit eine der weiteren Herausforderungen der Globalisierung. Dies gilt erst recht, wenn in Zeiten unsicherer Märkte vor allem die Schwellenländer eine Quelle fortgesetzten Wachstums bilden.

Der globale Wettbewerb in unserem Geschäft wird nicht mehr wie früher von einigen wenigen Unternehmen bestimmt.

Punkt 3: Der globale Wettbewerb führt auch in den etablierten Märkten zu zusätzlicher Dynamik. Natürlich sind dort in erster Linie unverändert Innovationen gefragt, die dem Bedarf unserer Kunden nach immer weiteren Rationalisierungen ihrer Prozesse entsprechen. Innovationskraft ist sozusagen die Eintrittskarte, um an der Erschließung internationaler Wachstumspotenziale in den etablierten Märkten teilzuhaben. Zur Dauerkarte wird sie aber erst durch beste und wettbewerbsfähige Konditionen. Welchen Herausforderungen wir uns dabei stellen müssen, will ich Ihnen nachfolgend aufzeigen.

III. Anpassung an die globalen Bedingungen

Meine Damen und Herren,

wenn wir das Geschäft von Wincor Nixdorf unter den Bedingungen der Globalisierung betrachten, dann können wir das souverän aus guten Ausgangspositionen heraus unternehmen. Im Banking-Geschäft sind wir unverändert die Nummer 2 weltweit – gemessen an Auslieferungen von Geldautomaten.

Neu ist, dass wir nach den letzten

Marktanalysen auch im weltweiten Retail-Geschäft die Nummer-2-Position erreicht haben. Auch hier wieder gemessen an Auslieferungen – diesmal von elektronischen Kassensystemen für den Handel.

Gute Ausgangspositionen also. Aber die dürfen uns nicht ruhen lassen. Gerade angesichts der von mir aufgezeigten Herausforderungen nicht.

Grundsätzlich gilt dabei für uns: Wir müssen ein innovatives Lösungsportfolio mit den bestmöglichen eigenen Prozessen überall auf der Welt und für die jeweiligen Bedürfnisse unserer Kunden weiter vorantreiben. Kurz gefasst bedeutet dies für uns, Wincor Nixdorf in immer mehr Facetten zu einem wirklich globalen Unternehmen zu verändern.

Innovationskraft ist sozusagen die Eintrittskarte, um an der Erschließung internationaler Wachstumspotenziale in den etablierten Märkten teilzuhaben.

Was heißt das? – Zukünftig wird es – allgemein gesagt – darum gehen, nicht mehr dezentral und Land für Land zu denken. Vielmehr wollen wir viel stärker mit der Perspektive konsequenter globaler Lösungskompetenz für unsere internationalen und lokalen Kunden agieren. Darauf richten wir unser gesamtes Angebotsportfolio aus. Und: Wir müssen noch viel stärker global vernetzt denken und handeln als dies bislang der Fall war. Darauf stellen wir unsere Strukturen ein. Gleichzeitig muss es unser Ziel sein, Innovationsführerschaft mit Kostenführerschaft zu koppeln. Das bedingt, dass wir uns künftig neben den innovativen Produkten ebenso stark auf den weltweiten Verbund fokussieren, indem wir möglichst kostengünstig

entwickeln, produzieren oder Leistungen bereitstellen. Dabei müssen wir das hohe Qualitätsniveau beibehalten, für das sich Wincor Nixdorf einen Namen gemacht hat.

In welche Richtung wir dabei gehen, möchte ich Ihnen anhand einiger Beispiele schildern.

Global tätige Konzerne bei Standardisierungen unterstützen. Für uns bedeutet das in erster Linie, ein Angebot bereit zu halten, mit dem unsere internationalen Kunden konzernweite Standardisierungen in ihrer Informationstechnologie vornehmen können. Gleichzeitig muss dieses Angebot aber auch flexibel genug sein, um lokalen Besonderheiten wie etwa unterschiedlichen Fiskalgesetzgebungen einzelner Länder zu entsprechen. Hier seien als Beispiel unseres Leistungsangebots unsere Software Suites für Handelskonzerne und für Retailbanken erwähnt, die beide Dimensionen abdecken.

Auch Wartungs- und Reparaturleistungen möchten viele unserer Länder- oder Regionen-übergreifend aktiven Kunden nicht mehr in jedem Land einzeln, sondern möglichst zentral sowie standardisiert einkaufen und überall in einer einmal festgelegten gleichen Qualität erhalten. Dies ist ein weiteres Beispiel dafür, wie wir Strukturanpassungen vornehmen, die vom dezentralen in den globalen Kompetenzaufbau übergehen. Im Service haben wir uns darauf mit klar definierten Service-Paketen eingestellt, die wir in mehrjährigen Service-Kontrakten anbieten. Anhand klarer Parameter kaufen unsere Kunden über eine Vielzahl von Ländern damit identische Service-Pakete ein. Für uns ist dabei von Vorteil, zu wissen, welche eigenen infrastrukturellen

und personellen Voraussetzungen wir erbringen müssen. Nach diesem Konzept haben wir in jüngster Zeit mit drei der größten Handelskonzerne Europas erfolgreiche internationale Service-Kontrakte geschlossen.

Mit dieser standardisierten Leistungserbringung nehmen wir einerseits unseren Kunden Komplexität ab. Andererseits reduzieren wird durch diese Standards aber auch bei uns selbst Komplexität, reduzieren Kosten für die Leistungserbringung und werden wettbewerbsfähiger. Aber das bedingt natürlich, dass wir konsequent auch an unseren eigenen Prozessen arbeiten, um auch auf diesem Gebiet beispielgebend mit Innovationen zu sein.

Natürlich wollen und müssen global aktive Konzerne auch zentral betreut werden. Auf diese Forderung sind wir ebenfalls eingestellt und haben schon vor geraumer Zeit ein Global Account Management eingeführt.

Globale Standards und Reduktion der Komplexität für global aktive Unternehmen sind das eine. Einheitliche IT-Strukturen innerhalb der Unternehmen das andere. Zudem wird für international tätige Konzerne wie auch für unsere lokalen Kunden das Geschäft über Präsenz und Leistungskraft vor Ort entschieden. Auf diese Ansprüche und Erwartungen stellen wir uns in unterschiedlicher Art und Weise ein:

Ausbau von Integrations- und Consultingleistungen: Produkte und Lösungen in der bewährten Wincor Nixdorf-Qualität bereit zu stellen – ganz gleich, wo unsere Kunden das von uns erwarten – ist eine entscheidende Voraussetzung. Parallel dazu erwarten unsere Kunden, dass unsere Software und Hardware in die

globalen Architekturen ihrer Informationstechnologie integriert sind. Zusätzlich bieten wir unseren Kunden Consulting-Leistungen auf den damit zusammenhängenden Gebieten an. Mit überzeugendem Erfolg. Wir investieren daher bereits seit einigen Jahren in den Aufbau und die Erweiterung von Professional Services. Heute beschäftigen wir auf diesem Gebiet bereits etwa 1.000 Mitarbeiter weltweit. Sie sorgen dafür, dass unsere Produkte in die lokalen IT-Infrastrukturen integriert und möglicherweise individuell angepasst werden und zugleich zum großen Ganzen der IT unserer Kunden passen. Leistungen, die nicht nur für Vereinfachungen, gute Qualität und reibungslosere Geschäftsprozesse bei unseren Kunden sorgen, sondern uns auch zusätzliches Geschäft bringen.

Jüngster Schritt in dem strategisch gewollten Ausbau unserer Professional Services ist die im letzten Jahr erfolgte Übernahme der Dynasty Technology Group. Dieses Unternehmen mit Sitz in Madrid und einer Tochtergesellschaft in Brasilien wird mit seinen rund 70 Mitarbeitern unsere Fähigkeiten auf diesem Gebiet insgesamt und auch mit Blick auf den Wachstumsmarkt Lateinamerika im Besonderen weiter vorantreiben.

Intensivierung der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern:

Um noch besser am Wachstum in aussichtsreichen Märkten, wie den Schwellenländern zu partizipieren, bauen wir die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern weiter aus. Wir versetzen sie in die Lage, unser Angebotsportfolio für Banken und Handelsunternehmen möglichst kompetent und umfassend dort anzubieten, wo sie stark sind. Dabei geht es vorrangig um Länder, in denen wir bislang nicht

engagiert sind oder uns nicht selbst engagieren wollen. Aber möglich sind auch andere Länder, in denen wir bereits über eine eigene Organisation verfügen. Entscheidend dabei ist, dass wir uns damit zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten erschließen.

Maßgeschneiderte Produkte und Services:

Vorrangig um zusätzliches Wachstum in den wettbewerbsintensiven Wachstumsregionen Asiens und Lateinamerikas zu erzielen, entwickeln wir auf die dortigen speziellen Erfordernisse maßgeschneiderte Produkte und Services. Eine Bestätigung der Richtigkeit dieser Maßnahme ist dabei der Markterfolg, den wir in Indien und anderen asiatischen Ländern mit einer eigenen, auf die besonderen Gegebenheiten und Erfordernisse in Schwellenländern zugeschnittenen Geldautomaten-Linie haben.

Marktnahe Produktion:

Um am Wachstum der Schwellenländer partizipieren zu können, wird eine marktnahe Produktion immer wichtiger. Was vor einigen Jahren im Sinne einer verlängerten und Kosten sparenden Werkbank eingeleitet wurde, ist heute zu einem unabdingbaren Erfolgsfaktor geworden. Denn nur so können wir zeitnah und kosteneffizient Produkte bereitstellen, am Wachstum der Schwellenländer teilhaben und zugleich Kostenvorteile für das weltweite Geschäft nutzbar machen. Damit gehen auch neue regionale Logistik- und Lieferantenstrukturen einher, da wir alle mit der Herstellung unserer Produkte verbundenen Aspekte über die gesamte Prozesskette verbessern wollen.

Personal- und Ressourcenanpassung:

Angesichts der Verlagerung des Wachstums in außereuropäische Regionen betreibt Wincor Nixdorf be-

reits seit einigen Jahren einen Prozess der Personal- und Ressourcenanpassung. Im Zuge dessen haben wir uns international, vor allem in der Wachstumsregion Asien-Pazifik verstärkt. Inzwischen produzieren wir zum Beispiel in zunehmendem Umfang in China und entwickeln auch dort. Umfang und Anteil der deutschen Belegschaft werden entsprechend der wachsenden Bedeutung außereuropäischer Wachstumsmärkte angepasst. Angesichts der weiter bestehenden Unsicherheiten vor allem in unserem europäischen Markt, ist davon auszugehen, dass wir diesen Prozess der Anpassung fortsetzen.

Die regionalen Strukturanpassungen werden durch inhaltliche ergänzt. Wie Sie der Geschäftsentwicklung entnehmen können, entfällt ein immer größerer Teil unseres Umsatzes auf das Softwaregeschäft sowie auf Professional Services, wie Beratungs- und Integrationsleistungen. Auch hierfür haben wir uns personell verstärkt und werden das auch weiter tun. Dafür werden auf anderen Gebieten die Strukturen und Aufwände angepasst und verringert.

Shared Services: Ein wichtiges Gebiet zur Verringerung bestehender Aufwände durch interne Strukturanpassungen sind gemeinsame Dienstleistungszentren, auf die unsere internationalen Konzerneinheiten zugreifen. Dieses Konzept der sogenannten „Shared Services“ setzen wir immer weiter um. Beispiele dafür sind 2 Customer Care Center, aus denen heraus wir den europäischen Markt betreuen oder das bereits realisierte Konzept zur Bündelung kaufmännischer Prozesse und Funktionen für den deutschen Markt an einem Standort.

Diesen unternehmensinternen Prozess der Bündelung und Standardi-

sierung vieler eigener Abläufe mit dem Ziel, sie möglichst automatisiert ablaufen zu lassen, dehnen wir immer weiter aus. Ein Beispiel dafür ist die Zentralisierung von Personal und Funktionen für den Betrieb unserer eigenen IT und für die Betriebsführung der IT unserer Kunden.

Angesichts der Verlagerung des Wachstums in außereuropäischen Regionen haben wir uns international, vor allem in der Wachstumsregion Asien-Pazifik, verstärkt.

Meine Damen und Herren,

wenn ich davon sprach, dass wir unter den derzeitigen Bedingungen eine Kombination aus kurz- und mittelfristigen Anpassungsmaßnahmen verfolgen, dann bezieht das natürlich auch ein striktes Kostenmanagement mit ein. Dass wir dafür eigene Prozesse und Abläufe kontinuierlich neu denken und umsetzen, habe ich Ihnen bereits erläutert. Zum bisherigen Erfolg auf diesem Gebiet hat auch das im letzten Jahr abgeschlossene ProFuture-Programm wesentlich beigetragen. Aber der Prozess der Verbesserung geht weiter.

Allein dass es uns gelungen ist, im aktuell zurückliegenden 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres den Anteil der Vertriebs- und Verwaltungskosten am Umsatz nochmals um 0,7 Punkte zu senken, zeigt, zu welchen Anpassungsleistungen unser Unternehmen in der Lage ist.

Um flexibel und mit Augenmaß reagieren und sich auf die veränderten Rahmenbedingungen einstellen und anpassen zu können, muss sich ein Unternehmen aber auch im Kapitalmarkt die entsprechenden Voraus-

setzungen schaffen. Wincor Nixdorf ist das mit der jüngsten Neuauflage seines Kreditrahmenvertrages gelungen. Wir konnten die Syndizierung der Kreditlinie von 400 Millionen Euro sogar mit einer Überzeichnung schließen. Dass dies trotz des angespannten Marktumfelds möglich war, unterstreicht unsere gute Bonität im Markt. Die Kreditlinie steht uns über 5 Jahre mit zwei einjährigen Verlängerungsoptionen zur Verfügung. Wir können damit zu gesicherten Bedingungen flexibel agieren und verfügen über ausreichend Liquidität - sowohl für das operative Geschäft als auch für Investitionen im Rahmen unserer Geschäftsstrategie.

Meine Damen und Herren,

die Anpassung an die vorhandenen Gegebenheiten sowie der laufende Umbauprozess verlangen unseren Mitarbeitern weltweit ein hohes Maß an Engagement und Veränderungsbereitschaft ab. Dafür, aber auch für die Leistungen gegenüber unseren Kunden, die Basis für das Vertrauen in die Leistungsfähigkeit unseres Unternehmens sind, möchte ich an dieser Stelle allen unseren Mitarbeitern weltweit meinen Dank aussprechen. Ich denke, meine Damen und Herren, das kann ich auch in Ihrem Namen tun.

Meine Damen und Herren,

in meinen Ausführungen habe ich Ihnen dargestellt, welche wichtige Trends die Globalisierung und das Wachstum in Schwellenländern in unserem Geschäft sind. Schließlich liegt dort bedeutendes Wachstumspotenzial für unser Unternehmen.

Aber auch andere, für das Geschäft von Wincor Nixdorf relevante und grundlegende Trends bestehen unverändert fort. Und die betreffen vor

allem die etablierten Märkte. Denn auch dort ist attraktives Wachstumspotenzial zu heben – wenn auch eher mittel- und langfristig, da kurzfristig noch krisenhafte Entwicklungen das Bild bestimmen.

So sind Banken und Handelsunternehmen zur Sicherung ihrer Wettbewerbsfähigkeit in Zukunft auch weiterhin auf IT-Investitionen angewiesen und müssen sich dabei zahlreichen Herausforderungen stellen. Ich will Ihnen davon einige aufzählen.

Erstens: Der intensive Wettbewerb um den Endkunden erfordert Investitionen in Filialnetze und das SB-Geschäft.

Zweitens: Um wettbewerbsfähig zu sein, besteht ein hoher Rationalisierungsbedarf. Das veranlasst beide Industrien dazu, ihre Geschäftsprozesse mit Hilfe von Informationstechnologie zu verbessern und zu automatisieren. Gleichzeitig müssen sie die Effizienz des Betriebs ihrer Informationstechnologie kontinuierlich auf den Prüfstand stellen.

Drittens: Es finden unternehmensweite Konsolidierungen der IT-Landschaft statt – sei es, um Kostenvorteile zu erzielen oder im Zuge von Zusammenschlüssen oder Übernahmen von Unternehmen. Hierbei sind dann die von mir an anderer Stelle angesprochenen Standardisierungen und Unternehmenslösungen gefragt.

Diese Trends sind es, die uns und Ihnen, meine Damen und Herren zeigen, wie aktuell, solide und aussichtsreich das Geschäftsmodell von Wincor Nixdorf nach wie vor ist. Wir werden daher dessen grundsätzliche Ausrichtung beibehalten, auch wenn wir die konkrete Ausgestaltung kontinuierlich überprüfen und fortentwickeln.

Weiterhin gültig bleibt daher auch unsere Geschäftsstrategie, die von 4 Hebeln vorangetrieben wird:

- Weltweite Expansion
- Innovationen für unsere Märkte
- Ausbau und Fortentwicklung hochwertiger Services sowie
- Übertragung unseres Know-hows auf andere Filialgeschäfte wie zum Beispiel von Post- und Tankstellenunternehmen

Jeder dieser 4 Hebel ist dabei gleichermaßen relevant. Denn sowohl einzeln als auch miteinander kombiniert tragen diese Hebel dazu bei, Geschäftspotenziale zu erschließen sowie den Ausbau unseres Geschäfts voranzutreiben.

Meine Damen und Herren,

indem wir an diesen vier strategischen Hebeln festhalten, sorgen wir trotz der gestarteten Umbau- und Anpassungsmaßnahmen für Kontinuität beim weiteren Ausbau unserer Unternehmensaktivitäten. Dies nicht zuletzt auch deshalb, weil sich die Austarierung des Geschäfts von Wincor Nixdorf auf zwei Branchen bewährt hat. Momentan erlebt das Banking-Geschäft zwar eine schmerzhaft Anpassungsphase, dafür wächst aber das Retail-Geschäft deutlich, und auch der von uns konsequent vorangetriebene Ausbau unserer Software- und Services-Aktivitäten zeigt positive Wirkung.

IV. Verlauf des 1. Quartals und Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2011/2012

Meine Damen und Herren,

bevor ich zum Ausblick auf das Gesamt-Geschäftsjahr komme, möchte ich Ihnen zunächst die Ergebnisse des 1. Quartals darlegen. Wir haben die

ersten drei Monate wie erwartet mit einem Minus beim Umsatz von vier Prozent und beim Ergebnis mit einem deutlichen Rückgang um 22 Prozent abgeschlossen. Dabei ging der Umsatz im Segment Banking um 10 Prozent zurück, während der Umsatz im Segment Retail um 9 Prozent zulegen.

Einmal abgesehen davon, dass die Referenzperiode im Vorjahr von einem Wachstum beim Umsatz wie auch beim Ergebnis gekennzeichnet war und wir daran erwartungsgemäß nicht anschließen konnten, sind diese Resultate ein Spiegelbild der von mir bereits geschilderten Situation: die große Unsicherheit, mit der vor allem die Banken in der Euro-Zone konfrontiert sind, sowie die noch nicht vollkommen überschaubaren Perspektiven für die Weltwirtschaft. Einzig aus den Schwellenländern dürften nach wie vor anhaltende Wachstumsimpulse zu erwarten sein, wie die OECD bereits zum Ende des letzten Jahres in ihrer jüngsten Schätzung mitteilte.

Aus den Schwellenländern dürften nach wie vor anhaltende Wachstumsimpulse zu erwarten sein.

Damit tritt das ein, was wir bereits zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres skizziert hatten: Wir treffen für unser Geschäft vor allem in Westeuropa auf erschwerte Bedingungen, die aus den Auswirkungen der Staatsschuldenkrise sowie einer schwächelnden Konjunktur resultieren. Vor allem bei europäischen Banken ist zu spüren, dass sich die bestehenden Unsicherheiten auf ihre Investitionsbereitschaft auswirken. Dies ist für uns insofern relevant, als wir über 70 Prozent unseres Umsatzes in Europa einschließlich Deutschland erzielen und davon zu

einem bedeutenden Teil im Banking. – Hingegen verläuft das Geschäft mit Handelsunternehmen bislang von den weltwirtschaftlichen Entwicklungen weitgehend unbeeinträchtigt.

Beim Hardware-Geschäft schlugen sich die zurückhaltenden Investitionen vieler Banken besonders nieder. Wir hatten einen Rückgang um 14 Prozent zu verzeichnen, was auch unmittelbar auf unser operatives Ergebnis in Form ausgebliebener Skaleneffekte durchschlug.

Erfreulich in diesem Zusammenhang ist aber, dass wir unser Software/Services-Geschäft ausbauen und damit unsere Geschäftsstrategie immer weiter umsetzen konnten. Das Software/Services-Geschäft ist um 7 Prozent gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres gewachsen.

Meine Damen und Herren,

was bedeuten nun diese Zahlen und Ergebnisse in Bezug auf den Ausblick auf das Gesamt-Geschäftsjahr? Grundsätzlich und zusammengefasst: keine Veränderung gegenüber dem, was wir zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres dazu mitteilten. – Angesichts der Unwägbarkeiten und Unsicherheiten lassen sich die Perspektiven für unser Geschäft im laufenden Geschäftsjahr nicht zu einer verlässlichen quantitativen Prognose verdichten. Wir halten beim Umsatz ein leichtes Minus ebenso für möglich, wie einen moderaten Anstieg und beim operativen Ergebnis einen deutlichen Rückgang ebenso wie ein leichtes Wachstum.

Natürlich kommt das alles nicht völlig unerwartet und trifft uns deshalb auch nicht unvorbereitet, wie ich Ihnen anhand der eingeleiteten und voranschreitenden Maßnahmen zur

Anpassung an die veränderten Rahmenparameter dargestellt habe.

Meine Ausführungen bis hierher zusammengefasst, bietet Wincor Nixdorf Ihnen, sehr geehrte Aktionäre, insgesamt ein auf Kontinuität angelegtes Investment: mit seinem Geschäftsmodell, einem auf die Markttrends eingestellten Leistungsportfolio und einer bewährten Geschäftsstrategie. Wincor Nixdorf besitzt zudem eine solide Kundenbasis, die aus langjährigen Geschäftsbeziehungen oder anspruchsvollen Projekten erwachsen ist – getragen von dem Vertrauen unserer Kunden, für das ich mich hier noch einmal besonders bedanke.

Für Wincor Nixdorf spricht weiterhin seine verlässliche Dividendenpolitik, auf deren Basis wir auch weiterhin etwa 50 Prozent des in einem Geschäftsjahr erzielten Periodenergebnisses als Dividende ausschütten wollen.

Abschließend möchte ich Ihnen, unseren Aktionären, auch im Namen meiner Vorstandskollegen für Ihr Interesse an unserem Unternehmen und Ihre konstruktive Begleitung danken. Ihr Vertrauen ist uns zugleich Verpflichtung zu jenem wirtschaftlichen Handeln, das jederzeit strikt auf das nachhaltige Wohl des Unternehmens bedacht bleibt.

Für Wincor Nixdorf spricht weiterhin seine verlässliche Dividendenpolitik.

In diesem Zusammenhang sichere ich Ihnen auch zu, dass wir den skizzierten Umbau des Konzerns weiter fortsetzen werden. Wir werden Wincor Nixdorf mit unserer ganzen Kraft weiter voranbringen und dabei die gegen-

wärtigen schwierigen Rahmenbedingungen weiter zum Anlass nehmen, das Unternehmen zukunftsorientiert aufzustellen. Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie uns auf diesem Weg weiterhin vertrauensvoll begleiten. Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit bis hierher.

Meine Damen und Herren,

im Anschluss an meinen Bericht über die Lage und Geschäftsentwicklung des Unternehmens komme ich noch auf einen gesetzlich geforderten Aspekt für meinen Bericht an die Hauptversammlung zu sprechen:

V. Die Erläuterungen zu Aktienrückkäufen

Meine Damen und Herren,

der § 71 Abs. 3 Aktiengesetz verpflichtet uns zu einem Bericht über den Erwerb und die Verwendung eigener Aktien. Ich möchte Ihnen daher über die von der Gesellschaft seit der letzten Hauptversammlung am 24. Januar 2011 bis zum heutigen Tag getätigten Aktienrückkäufe berichten sowie Ihnen Erläuterungen dazu geben. Über die Aktienrückkäufe zu Beginn des Geschäftsjahres 2010/2011, das heißt den Rückkauf von 106.709 Aktien in der Zeit vom 1. bis zum 6. Oktober 2010, hatte ich Ihnen bereits auf der letzten Hauptversammlung am 24. Januar 2011 berichtet.

Der Vorstand der Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft hat am 3. Mai 2011 beschlossen, in der Zeit vom 4. Mai 2011 bis zum 30. September 2011 bis zu 1.737.569 Stückaktien der Gesellschaft an der Börse zurückzukaufen. Er hat damit von der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 24. Januar 2011 Gebrauch gemacht.

Bei dem beschlossenen Rückkauf eigener Aktien durch die Gesellschaft durfte der Kaufpreis je Aktie (ohne Erwerbsnebenkosten) nicht mehr als 10 Prozent von dem am Handelstag durch die Eröffnungsauktion ermittelten Kurs einer Aktie der Gesellschaft im Xetra-Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse nach unten oder oben abweichen. Die zurückgekauften Aktien sind für alle rechtlich zulässigen und von der Ermächtigung der Hauptversammlung gedeckten Zwecke, insbesondere für die Erfüllung der Verpflichtungen aus Aktienoptionen bestimmt, die aufgrund der Ermächtigung zur Ausgabe von Aktienoptionen entsprechend der Beschlussfassung der Hauptversammlung vom 25. Januar 2010 an Mitglieder des Vorstands, an sonstige Führungskräfte oder Mitarbeiter der Gesellschaft und/oder nachgeordneter verbundener Unternehmen ausgegeben werden.

Insgesamt wurden 1.737.569 eigene Aktien in der Zeit vom 4. Mai 2011

bis zum 16. Juni 2011 von einem verbundenen Unternehmen der Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft zu einem Durchschnittspreis von 48,3539 € pro Aktie zuzüglich Nebenkosten an der Börse zurückgekauft. Auf diese 1.737.569 eigenen Aktien entfallen 1.737.569 € des Grundkapitals von 33.084.988 €. Die Anschaffungskosten haben insgesamt 84.043.504,05 € (inklusive Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 25.205,69 €) betragen.

Der gesamte Bestand an eigenen Aktien, den das verbundene Unternehmen der Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft zum 30. September 2011 gehalten hat, hat 3.308.498 Stück betragen, auf den 3.308.498 € des Grundkapitals von 33.084.988 € entfallen. Dieses entspricht 9,999 Prozent des Grundkapitals in Höhe von 33.084.988 €. Die Anschaffungskosten inklusive Anschaffungsnebenkosten in Höhe von 112.478,26 € für diese insgesamt zurückgekauften 3.308.498 eigenen Aktien haben 175.822.552,99 € betragen.

Damit hält die Wincor Nixdorf Aktiengesellschaft durch ein verbundenes Unternehmen seit dem 16. Juni 2011 und am heutigen Tage 3.308.498 eigene Aktien. Auf diese eigenen Aktien entfällt ein Betrag von 3.308.498 € des insgesamt 33.084.988 € betragenden Grundkapitals; die eigenen Aktien machen mithin 9,999 Prozent des Grundkapitals aus.

Meine Damen und Herren,

auch wenn die Erläuterungen zum Abschluss meiner Ausführungen Ihre Geduld und Aufmerksamkeit strapaziert haben, bleibt festzuhalten, dass wir gesetzlich dazu verpflichtet sind, Ihnen diese Angaben hier und heute mitzuteilen.

Damit bin ich nun endgültig am Ende meiner Ausführungen angelangt. Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

(Es gilt das gesprochene Wort)

