



Årsberetning 2019

I overblik

NNIT A/S, Østmarken 3A, 2860 Søborg • CVR-nr. 21 09 31 06

NNIT

We make a mark

Kort fortalt

NNIT har hovedkontor i Danmark og datterselskaber i Europa, Nordamerika og Asien.



NNIT er en førende leverandør af it-transformationsservices og -løsninger til globale farmaceutiske virksomheder samt private og offentlige virksomheder i Danmark.

I NNIT arbejder vi målrettet med vores tre kerneværdier, og vi er overbevist om, at vi sammen med vores kunder og samarbejdspartnere kan sætte et positivt aftryk på virksomheder og det omgivende samfund.

Omsætning,
DKK mio.

3.058



NNIT's omsætning i 2019.
En vækst på 1,7%

Overskudsgrad før
særlige poster

7,8%



Overskudsgrad før særlige poster
i 2019 mod 10,2% i 2018

Omsætningsvækst,
international life sciences

70%



Omsætningsvækst i 2019,
international life sciences. Den
organiske omsætningsvækst var
17% i 2019

Antal medarbejdere
ultimo året

3.207



Det gennemsnitlige antal
fuldtidsansatte i 2019 var 3.237

Ordrebeholdning

71%



af omsætningen
sikret primo 2019

Udbytteprocent

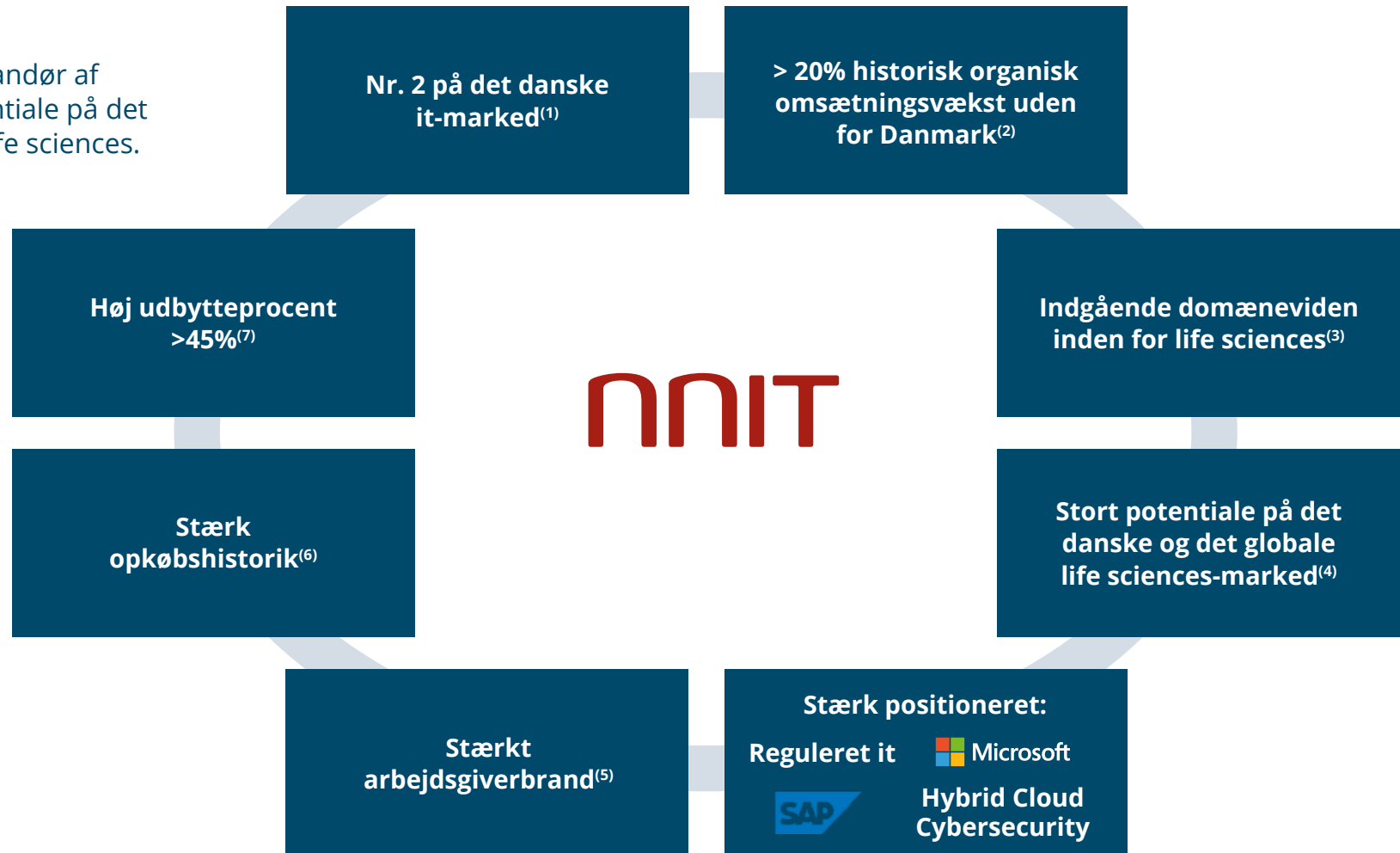
54%



udbytte foreslås udbetalt af
2019-resultatet sammenlignet
med 48% i 2018

Equity story

Førende dansk leverandør af it-services med potentiale på det globale marked for life sciences.



¹ Første position på det danske marked for it-services. Baseret på Gartner, "IT services market share 2018"

² Seneste tre års resultater inden for det globale life sciences-segment. Baseret på den gennemsnitlige årlige vækst på det globale life sciences-marked i perioden 2016-2019

³ Særligt inden for følgende områder: Regulatory Affairs, Quality Management, Pharma Production IT og Veeva-løsninger

⁴ Markedsandelen i Danmark er under 7% og under 1% globalt set. Baseret på Gartner, 3. kvartal 2019, og NNIT-data – det globale life sciences-marked omfatter Nordamerika, Vesteuropa og Kina

⁵ Kåret som en af de mest attraktive it-arbejdspladser i Danmark. Kåret som nr. 1 blandt konsulenter og nr. 4 samlet set i Version2 IT Company Rank 2019. Kåret som 7. mest attraktive it-arbejdsgiver i Universums 2019-rapport

⁶ Tre overtagelser gennemført inden for de seneste tre år: SCALES i 2017, Valiance Partners i 2018 og Halfmann Goetsch Partner i 2019

⁷ Beregnet som udbyttet udbetalt af resultatet for det foregående regnskabsår

2019 efterlader et blandet indtryk

2019 var et blandet år for NNIT. Der var fortsat kraftig vækst inden for international life sciences, men samtidig lagde ændrede indkøbsmønstre hos nogle af NNIT's største kunder og faldende projektsætning fra Novo Nordisk-koncernen et betydeligt pres på vores forretning. Med en omsætningsvækst på 1,7% og en overskudsgrad før særlige poster på 7,8% var resultatet skuffende.

I årsrapporten for 2018 præsenterede vi en opdateret strategi og en række markante organisatoriske ændringer. Begge disse tiltag blev foretaget i forventning om en ændret adfærd hos både eksisterende og kommende kunder. Samtidig med at vi forventede nye forretningsmuligheder, forudså vi også en ændring i kundernes indkøbsmønstre – eksempelvis fra få til mange leverandører – med færre store aftaler til følge.

Med disse tiltag fik vi faktisk sat skub i væksten. Forretningen inden for international life sciences er vokset med mere end 20% om året over de seneste tre år, inklusive 2019. Det globale life sciences-segment er fortsat et strategisk fokusområde for NNIT, og vi vurderer udsigterne for dette marked som lovende. For at sætte yderligere skub i væksten fortsætter vi med at investere i

området, ikke mindst via opkøb, som har vist sig yderst værdifulde, herunder overtagelsen af amerikanske Valiance Partners i oktober 2018.

I april 2019 overtog vi schweiziske Halfmann Goetsch Partner (HGP), en førende leverandør af it-compliance- og kvalitetssikringsydelser til medicinalindustrien. Vi forventer at opnå betydelige krydssalgssynergier som følge af tilførslen af HGP's kompetencer, om-dømme og netværk inden for it-compliance, herunder inden for produktion af lægemidler, hvor HGP's *thought leadership* passer godt ind i NNIT's eksisterende portefølje af it-services.

I andre segmenter var udviklingen derimod mindre positiv. På baggrund af første kvartals lave overskudsgrad samt en markant



Carsten Dilling, bestyrelsesformand

Per Kogut, CEO

nedgang i ordrebeholdningen og overskudsgraden på vores forretning med Novo Nordisk-koncernen nedjusterede vi vores forventninger til regnskabsåret. Situationen var ikke blevet bedre, da vi offentliggjorde vores halvårsresultat, og vi så os nødsaget til at fremlægge en reorganisering- og omkostningsreduktionsplan, som bl.a. omfattede nedlæggelse af 250 stillinger.

Samtidig opsagde Novo Nordisk-koncernen uventet vores applikationsvedligeholdelsesaftale, og PANDORA valgte helt at afslutte samarbejdet med NNIT, bege dele med virkning fra 2020.

Med en nedgang på 15,1% i omsætningen fra Novo Nordisk-koncernen og en vækst på 11,7% i omsætningen fra øvrige kunder er vores kundesammensætning blevet mere diversificeret. Andelen af omsætningen, der kommer fra kunder uden for Novo Nordisk-koncernen, steg således til 69% i 2019 fra 63% i 2018. Ved børsnoteringen i 2015 var andelen på under 50%.

Den opdaterede strategi, som blev præsenteret i januar 2019, tog afsæt i en grundig gennemgang af den retning, der blev sat i

forbindelse med børsnoteringen. Mange dele af strategien fungerede godt i 2019. Et af resultaterne var en voksende forretning inden for det internationale life sciences-segment. På baggrund af det markante og uventede fald i forretningsomfanget, voksende konkurrence fra nye aktører samt skuffende resultater inden for outsourcing af infrastruktur har bestyrelsen imidlertid i løbet af det seneste halve år foretaget en grundig gennemgang af strategien.

Det står på baggrund af denne gennemgang klart, at en forbedret lønsomhed forudsætter en mere målrettet go-to-market-strategi på vækstområder, hvor vi kan udnytte vores stærke position eller har potentialet til at opbygge en stærk position ved at tilbyde det, vi kalder *winning solutions*.

Disse *winning solutions* vil være baseret på efterprøvede, standardiserede koncepter, som er relevante i forhold til deres formål og kan implementeres gnidningsfrit. Hermed understøtter vi vores kundefokus og opnår samtidig højere marginer. Nogle af disse løsninger kan også fungere som døråbner til kontrakter inden for outsourcing af infrastruktur.

Samtidig med at vi implementerer denne fokuserede go-to-market-strategi, fortsætter vi den tidligere annoncerede reorganisering- og omkostningsreduktionsplan med henblik på at nedbringe omkostningerne med DKK 150 mio. i 2020 og opnå en fuld effekt på mindst DKK 200 mio. i 2021. Hovedelementerne i denne plan er standardisering, løbende automatisering, øget fakturerbar udnyttelse af projektmedarbejdere, forbedret projektudførelse samt lavere bemanning i stabsfunktionerne. Alle disse tiltag vil blive understøttet af den standardisering, som vores fokus på nye innovative løsninger, de såkaldte *winning solutions*, giver mulighed for.

Vi forventer, at 2020 bliver et forandrings- og et omstillingens år. Vores nye strategi sætter ikke blot ord på vores retning og vores ambitioner. Den kræver også investeringer, organisatoriske ændringer og kulturforandring. Vi er overbevist om, at vi som et af de stærkeste it-brands i Danmark står godt rustet til at imødegå disse udfordringer, og at vi kan vinde yderligere markedsandele på de globale markeder, som vi også viste os i stand til i 2019. Vi vil opnå dette ikke mindst ved hjælp af vores højt kvalificerede medarbejdere, som til stadighed viser deres store engagement og passion.

På vegne af NNIT's direktion og bestyrelse vil vi gerne rette en stor tak til alle vores kunder og vores dedikerede medarbejdere. Vores medarbejdere er fortsat vores vigtigste aktiv. Også en særlig tak til vores aktionærer og samarbejdspartnere, som fortsat støtter og tror på NNIT.

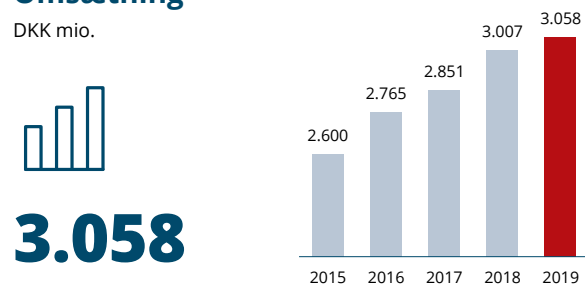
Carsten Dilling, bestyrelsesformand
Per Kogut, CEO

Carsten Dilling, bestyrelsesformand
Per Kogut, CEO

Hovedtal for 2019

Omsætning

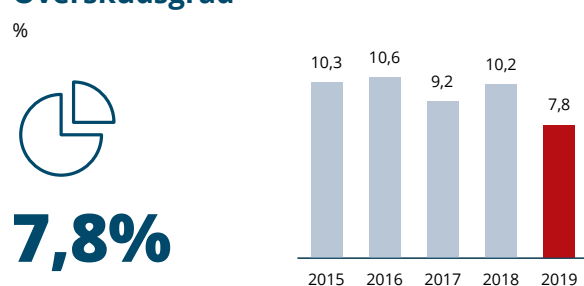
DKK mio.



- Omsætningen steg med 1,7%, drevet af kunder inden for det globale life sciences-segment og finans
- Omsætningen fra kunder uden for Novo Nordisk-koncernen steg med 11,7%, mens omsætningen fra Novo Nordisk-koncernen faldt med 15,1%
- Den organiske omsætningsvækst udgjorde -1,5% og 6,2% eksklusive Novo Nordisk-koncernen

Overskudsgrad

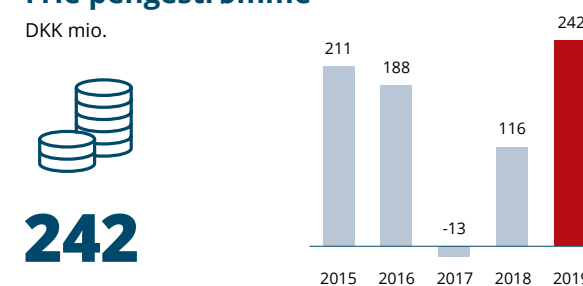
%



- Overskudsgrad før særlige poster på 7,8% (10,2% i 2018). Driftsresultatet var negativt påvirket af faldende omsætning fra og lavere priser på forretningen med Novo Nordisk-koncernen
- Overskudsgrad efter særlige poster på 7,0% (10,2% i 2018)

Frie pengestrømme

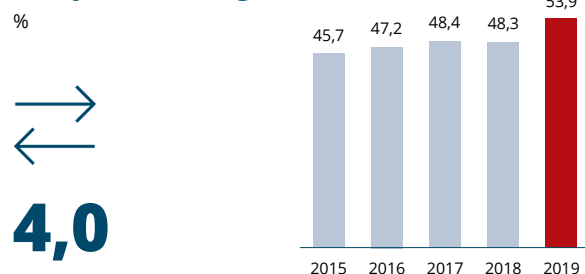
DKK mio.



- NNIT realiserede i 2019 frie pengestrømme på DKK 242 mio. mod DKK 116 mio. i 2018. Mens de frie pengestrømme for 2018 var påvirket af up-front-betalingen for Valiance (DKK 162 mio.), var 2019 påvirket af up-front-betalingen for HGP (DKK 58 mio.) samt brug af kommerciel factoring (DKK 149 mio.)

Udbyttebetaling

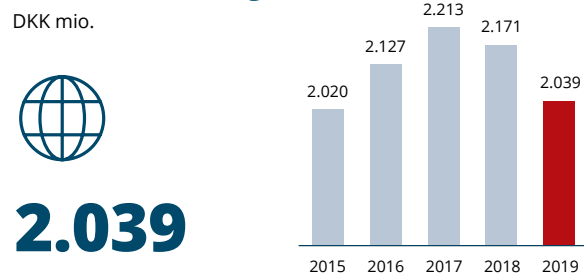
%



- Foreslået udbytte for 2019 på DKK 98 mio. (2018: DKK 113 mio.), svarende til en udbytteprocent på 54% og et direkte afkast på 3,6%
- Der udbetales normalt udbytte to gange årligt – et ekstraordinært udbytte efter 2. kvartal og et ordinært udbytte efter 4. kvartal
- Resultat pr. aktie på DKK 7,43

Ordrebeholdning

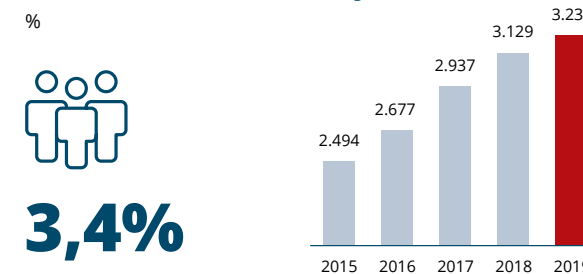
DKK mio.



- NNIT's beholdning af ordrer til levering i 2020 pr. 31. december 2019
- Fald i ordrebeholdningen for 2020 på 6,1% i forhold til 2019 grundet ophør af en stor applikationsvedligeholdelsesaf-tale med Novo Nordisk-koncernen og ophør af aftale med PANDORA

Vækst i antal medarbejdere

%



- Det gennemsnitlige antal fuldtidsansatte i 2019 var 3.237. Dette var en stigning på 3,4% i forhold til 2018
- Andelen af medarbejdere uden for Danmark steg fra 49% i 2018 til 50% i 2019

Hoved- og nøgletal for de seneste 5 år

DKK mio.	2019	2018	2017	2016	2015	2018 -2019
Finansielle resultater						
Omsætning:						Ændring
Novo Nordisk-koncernen	955	1.124	1.185	1.238	1.316	-15,1%
Life sciences international	361	212	153	127	125	70,5%
Life sciences Danmark	230	222	222	231	209	3,8%
Life sciences	1.546	1.558	1.560	1.597	1.650	-0,8%
Enterprise	802	794	684	546	385	1,1%
Offentlig sektor	392	399	354	385	375	-1,7%
Finans	318	256	253	237	191	23,7%
Private & Public	1.512	1.449	1.291	1.168	951	4,3%
Omsætning i alt	3.058	3.007	2.851	2.765	2.600	1,7%
EBITDA før særlige poster	498	554	494	437	410	-10,3%
Afskrivninger	259	247	232	144	141	4,6%
Overskudsgrad før særlige poster ¹	239	307	262	293	269	-22,3%
Særlige poster ¹	24	0	0	0	0	n/a
Resultat af primær drift (EBIT)	215	307	262	293	269	-30,1%
Finansielle poster	16	-2	-10	-13	3	n/a
Årets resultat	183	236	199	216	212	-22,5%
Investeringer i materielle anlægsaktiver	134	146	327	165	141	-8,3%
Investeringer i immaterielle anlægsaktiver og køb af virksomhed	87	177	108	14	0	-50,2%
Aktiver i alt	2.613	2.545	2.322	1.591	1.336	2,7%
Egenkapital	1.169	1.085	974	846	741	7,8%
Foreslået/udbetalt udbytte	98	113	105	102	97	-12,8%
Frie pengestrømme	242	116	-13	188	211	108,2%
Resultat pr. aktie						
Resultat pr. aktie (DKK)	7,43	9,60	8,17	8,89	8,76	-22,6%
Udvandet resultat pr. aktie (DKK)	7,36	9,52	7,97	8,85	8,73	-22,7%
Medarbejdere						
Gennemsnitligt antal fuldtidsansatte medarbejdere	3.237	3.129	2.937	2.677	2.494	3,4%

DKK mio.	2019	2018	2017	2016	2015	2018 -2019
Nøgletal						
Omsætningsvækst	1,7%	5,5%	3,1%	6,3%	7,9%	
Bruttomargin	15,5%	18,0%	18,0%	19,6%	19,9%	
EBITDA-margin	16,3%	18,5%	17,3%	15,8%	15,8%	
Overskudsgrad før særlige poster	7,8%	10,2%	9,2%	10,6%	10,3%	
Overskudsgrad	7,0%	10,2%	9,2%	10,6%	10,3%	
Effektiv skatteprocent	21,0%	22,8%	21,2%	23,0%	22,0%	
Investeringer/Omsætning	5,4%	5,3%	11,8%	6,4%	5,4%	
Egenkapitalforrentning ²	16,2%	22,9%	21,8%	27,2%	29,8%	
Solvensprocent	44,8%	42,6%	41,9%	53,2%	55,5%	
Afkast af investeret kapital (ROIC) ^{2,3}	10,4%	16,1%	20,8%	37,6%	38,3%	
Cash-to-earnings ²	132,3%	49,3%	-6,3%	87,3%	99,2%	
Cash-to-earnings (3-års gennemsnit) ²	55,9%	44,9%	61,7%	86,6%	93,2%	
Øvrige tal⁴						
Ordrebeholdning for indeværende år	2.039	2.171	2.213	2.127	2.020	-6,1%

- 1) Særlige poster omfatter omstrukturingsomkostninger i forbindelse med reorganiserings- og omkostningsreduktionsplanen
- 2) Nøgletallene viser en glidende årstotal, dvs. de er omregnet til årsbasis. Cash-to-earnings (3-års gennemsnit) er beregnet på baggrund af de seneste 36 måneder
- 3) Årets resultat/gennemsnitlig investeret kapital
- 4) Ordrebeholdningen viser den forventede omsætning fra kontrakter eller ordrer, der er indgået men endnu ikke afsluttet eller fuldt opfyldt, og den omsætning, der forventes indregnet i fremtidige regnskabsår

Forventninger

Ordrebeholdningen for 2020 udgjorde primo 1. kvartal 2020 DKK 2.039 mio., en nedgang på DKK 131,9 mio. eller 6,1% i forhold til ordrebeholdningen for 2019 primo 1. kvartal 2019. Den faldende ordrebeholdning skyldtes primært det tidligere omtalte ophør af applikationsvedligeholdelsesaftalen med Novo Nordisk-koncernen (pr. 1. januar 2020) og ophøret af aftalen med PANDORA (forventet omsætning på ca. 25% af 2019-omsætningen).

Den omfattende driftsvedligeholdelsesaftale med Novo Nordisk-koncernen udløber med udgangen af 2020. I nedenstående forventninger er det dog forudsat, at aftalen genforhandles og forlænges i løbet af 1. halvår 2020 med virkning fra aftalens indgåelse.

NNIT forventer for 2020 en omsætningsnedgang på 4-8% i faste valutakurser, eksklusive eventuelle nye virksomhedskøb i 2020. Der forventes en overskudsgrad før særlige poster (DKK 15-25 mio.) i faste valutakurser i niveauet 6-8%. Investeringerne forventes at udgøre 5-7% af omsætningen.

Forventningerne er baseret på en række væsentlige forudsætninger, herunder at driftsresultaterne er stabile, at kundernes og konkurrenternes adfærd vil være uændret, og at valutakurserne forbliver på det nuværende niveau (22. januar 2020) i forhold til den danske krone.

Overblik over nuværende forventninger

	Nuværende forventninger
Organisk omsætningsvækst	
i faste valutakurser*	-4% – -8%
Overskudsgrad før særlige poster	
i faste valutakurser*	6-8%
Investeringer / omsætning	5-7%

* Faste valutakurser baseret på gennemsnitskurser for 2019.

Valutafølsomheder

	Estimeret årlig effekt på NNIT's driftsresultat af en stigning på 10% i de viste valutaer over for DKK*	Afdækningsperiode (måneder)
EUR	DKK 28 mio.	-
CNY	DKK -18 mio.	14
CZK	DKK -10 mio.	14
PHP	DKK -7 mio.	14
CHF	DKK -1 mio.	-
USD	DKK 6 mio.	-

Afdækningsgevinster og -tab påvirker ikke driftsresultatet, da disse indregnes under finansielle poster.

* Ovenstående følsomheder afspejler hypotetiske situationer og er udelukkende til illustration. Følsomhederne er baseret på, at vores forretning udvikler sig i overensstemmelse med vores nuværende forretningsplan for 2020.

Væsentlige valutaforudsætninger

DKK pr. 100	Gennemsnitskurser, 2018	Gennemsnitskurser, 2019	Gennemsnitskurser, ÅTD 2020 pr. 22. januar 2020	Nuværende kurser pr. 22. januar 2020
EUR	745,32	746,60	747,30	747,30
CNY	95,43	96,53	97,17	97,70
CZK	29,06	29,08	29,65	29,73
PHP	11,98	12,88	13,22	13,24
CHF	645,74	671,37	692,73	694,61
USD	631,74	667,03	671,59	674,24

Fremadrettede udsagn

Denne årsrapport indeholder fremadrettede udsagn. Ord og vendinger som 'mener', 'forventer', 'kan', 'vil', 'planlægger', 'strategi', 'udsigt', 'forudser', 'skønner', 'anslår', 'antager', 'har til hensigt', 'forventning', 'prognose', 'mål' og andre lignende ord og vendinger i forbindelse med

enhver omtale af fremtidige drifts- eller økonomiske resultater angiver, at der er tale om fremadrettede udsagn. Udsagn vedrørende fremtidige forhold er forbundet med risiko og usikkerhed, og de opnåede resultater kan derfor afvige væsentligt fra de anførte forventninger. Endvidere

er visse forventninger baseret på formodninger om fremtidige begivenheder, som kan vise sig ikke at være korrekte. Der henvises desuden til oversigten over risikofaktorer i afsnittet om risikostyring på side 29-31 i den engelske årsrapport.

Markedstendenser

NNIT's nye, fokuserede go-to-market-strategi understøttes af væsentlige markedstendenser. Grundet NNIT's position som en førende leverandør af løsninger inden for digital transformation samt it-services i og uden for Danmark (life sciences) påvirker globale makroøkonomiske tendenser til stadighed vores egen og vores kunders forretning. Digital transformation er en fællesbetegnelse for den overgang fra analog til digital forretning, som er ved at ændre den måde, som virksomheder driver forretning og leverer værdi til deres kunder på.

Vores kunder på tværs af brancher vil typisk opleve op til fire behov som følge af den øgede digitalisering:

- 1) Behovet for at gennemføre en digital transformation af deres forretning med henblik på at stimulere væksten gennem innovation
- 2) Behovet for at øge produktiviteten, samtidig med at de leverer en enestående kundeoplevelse
- 3) Behovet for at øge agiliteten, samtidig med at adgangen til kritiske systemer bevares
- 4) Behovet for at sikre overholdelse af lovkrav, samtidig med at organisationen beskyttes gennem et højt cybersikkerhedsniveau

I takt med at verden forandrer sig i et stadigt hurtigere tempo, er virksomhederne nødt til at adressere samtlige disse krav for at bevare konkurrenceevnen.



Kundeoplevelse

Fremtidens kunde- og medarbejderoplevelse vil i stigende grad blive styrket af det digitale forretningselement. Der bliver behov for nye løsninger, der forbedrer medarbejdernes erfaring med at anvende koncernsystemer og samarbejdsværktøjer til at øge produktiviteten. Kundeoplevelser, der er styret af data og understøttet af avancerede AI-løsninger, vil vinde frem og skabe nye oplevelser og nye indtægtsstrømme.



Agilitet og Hybrid Cloud

Virksomhederne er under stigende pres for at blive mere agile og reaktionsdygtige i forhold til ændrede markedsvilkår. Skyen er en anerkendt metode til at øge både agiliteten og innovationstempoen. Hybride cloud-løsninger er en afgørende faktor i forhold til at øge virksomhedernes agilitet, da de kan placeres i skyen, når det er muligt, og i virksomheden, når regler eller særlige behov kræver det.

En stor del af den cloud-baserede innovation vil bygge på agile og DevOps-principper, der sikrer et tæt samarbejde mellem udviklere, driftsansvarlige og slutbrugere. Disse nye modeller vil blive anvendt sideløbende med de mere traditionelle metoder.



Næste generation af ERP-systemer

Enterprise Resource Planning (ERP)-systemer udgør den digitale rygrad i den digitale transformation og i sikringen af stabile forretningskritiske processer. De væsentligste aktører inden for dette område er SAP (S/4 HANA) og Microsoft (Dynamics 365), som investerer massivt i at tilføje nye avancerede funktionaliteter til deres ERP-løsninger.



Data og kunstig intelligens

I takt med at teknologier som robotter, kunstig intelligens, blockchain og Internet of Things transformerer selskaber og hele industrier, er det nødvendigt at tilpasse innovationskompetencer og -processer for at kunne håndtere nye udfordringer og forfølge en mere målrettet tilgang. Designtækningsmetoder fortrænger derfor i stigende grad de tidligere metoder, hvor innovationen er sket gradvis.



Integration

I takt med at den digitale transformation breder sig i økosystemer og på digitale platforme, stiger behovet for effektive integrationsløsninger markant. Den stigende udbredelse af fx cloud-løsninger øger behovet for integrationsløsninger, der kan binde applikationerne sammen hurtigt, sikkert og i overensstemmelse med love og bestemmelser.



Regulering, sikkerhed og compliance

Den omsiggribende digitalisering medfører kraftigt stigende datamængder og dermed et stigende behov for databeskyttelse. De offentlige myndigheder øger reguleringen for at beskytte borgernes personoplysninger og forhindre cyberkriminalitet, og virksomhederne skal imødekomme både myndighedernes krav og krav fra kunder, leverandører og medarbejdere. EU's persondataforordning er blandt de seneste brancheoverskridende reguleringstiltag, men der er mere i vente i form af EU's NIS-direktiv vedrørende kritisk infrastruktur. Branchespecifik regulering som fx tiltag til bekæmpelse af hvidvask i den finansielle sektor eller specifikke regler for life sciences-industrien vil fortsat give anledning til nye it-investeringer. Sikkerhed og compliance rykker højere op på virksomhedernes dagsorden, og bestyrelserne vil kræve løbende rapporter og opdaterede trusselvurderinger.

NNIT's strategi

Strategien som NNIT præsenterede i januar 2019, var baseret på en grundig gennemgang af den retning, der blev sat i forbindelse med selskabets børsnotering, og omfattede øget fokus på kunderne og en ny organisation.

På baggrund af det markante og uventede fald i forretningsomfanget med Novo Nordisk-koncernen, ophøret af PANDORA-aftalen, stigende konkurrence fra nye aktører, øget prispress inden for outsourcing af infrastruktur og behovet for hurtigere implementering af cloud-/hybridløsninger har bestyrelsen justeret strategien, så den nu omfatter en mere fokuseret go-to-market-tilgang.

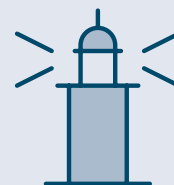
I henhold til den nye strategi skal NNIT:

- Fortsætte den vellykkede life sciences-strategi med fokus på Regulatory Affairs, Quality Management, Pharma Production IT og Veeva-løsninger med sigte på at opnå en årlig organisk vækst på ca. 20%
- Fortsætte opkøbene af it-virksomheder, der betjener life sciences-industrien, og/eller virksomheder med kompetencer inden for udvalgte teknologiske områder

- Fortsætte den tidligere offentliggjorte reorganiserings- og omkostningsreduktionsplan, der skal nedbringe omkostningerne med DKK 150 mio. i 2020 og give en fuld effekt på mindst DKK 200 mio. i 2021. Der er allerede gennemført betydelige omkostningsbesparelser i Danmark og Kina
- Implementere en mere målrettet go-to-market-strategi på vækstområder, hvor vi kan udnytte vores stærke position eller har potentialet til at opbygge en stærk position på baggrund af *winning solutions*. Disse *winning solutions* vil være baseret på efterprøvede, standardiserede koncepter, som er relevante i forhold til deres formål og kan implementeres gnidningsfrit. Læs mere om den nye strategi på de følgende sider

I NNIT arbejder vi fortsat stålsat ud fra vores tre kerneværdier, og vi er overbevist om, at vi sammen med vores kunder og samarbejdspartnere fortsat kan **sætte et positivt aftryk på virksomheder og det omgivende samfund.**

På baggrund af en grundig gennemgang af vores driftsmiljø, markedstendenser, konkurrencemæssige landskab og kundeefterspørgsel har vi skærpet vores strategi.



Aspiration

Sammen sætter vi et positivt aftryk på virksomheder og samfundet gennem facilitering af digital transformation



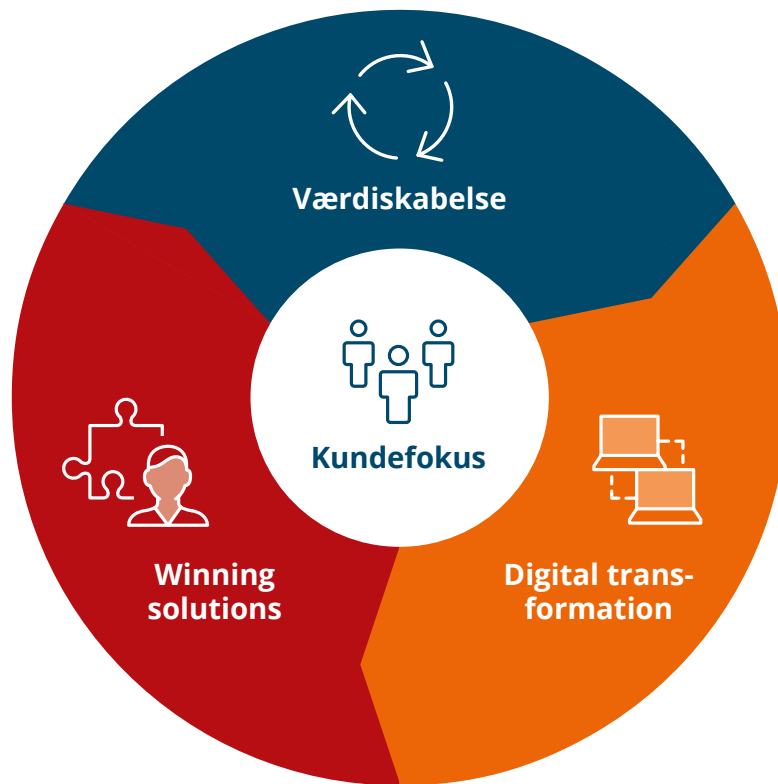
Strategi

Vi skaber grundlaget for værdiskabelse gennem *winning solutions*, som er baseret på efterprøvede koncepter, der er relevante i forhold til deres formål og kan implementeres gnidningsfrit



Værdier

Open and honest
Conscience driven
Value adding



Med den nye go-to-market-strategi fastholder vi fokus på kunden. NNIT har vedvarende fokus på den globale life sciences-industri og udvalgte danske kunder inden for den private og den offentlige sektor.

NNIT's kunder og fremtidsudsigter på tværs af brancher er karakteriseret ved en lang række muligheder og faldgruber i forhold til

at udnytte digitale services til at opnå hurtig og vedvarende værdiskabelse.

NNIT ønsker at levere *winning solutions* baseret på efterprøvede koncepter, som er relevante i forhold til deres formål og kan implementeres gnidningsfrit. Vi er overbevist om, at dette er opskriften på succes for både NNIT og vores kunder.



Med henblik på at sikre kundernes succes gennem hurtig og vedvarende værdiskabelse omfatter go-to-market-strategien tre dimensioner, som gælder for alle de udvalgte **winning solutions**.



Efterprøvet koncept

Kunderne har brug for hurtig og sikker implementering med mindre risiko for forsinkelser eller redundans. Koncepter og løsninger skal være gennemprøvede og skal implementeres hurtigt, så eventuelle svagheder adresseres og kundens forretning hurtigt understøttes.



Et efterprøvet koncept indebærer, at løsningen er baseret på en anerkendt teknologi og/eller forretningskritisk service. Det efterprøvede koncept er baseret på en standardiseret og nemt konfigurerbar løsning, som bidrager til repeterbar forretning.



Relevant i forhold til formålet

Kunderne har brug for løsninger uden unødvendige funktionaliteter eller forhindringer, som er relevante for deres eksisterende forretning og bidrager til vedvarende værdiskabelse.



Relevant i forhold til formålet betyder, at løsningen leveres til tiden og til den anslåede pris, og at den løser kundens specifikke problem – hverken mere eller mindre.



Gnidningsfri implementering

Kunderne vil fortsat forvente en løsning, som afhjælper det specifikke forretningsmæssige problem eller understøtter det specifikke forretningspotentiale uden genkørsel og uden kontraktmæssige eller servicemæssige ændringer.



Gnidningsfri implementering indebærer, at der benyttes efterprøvede koncepter, som er baseret på best practice. Dette omfatter fokus på udveksling af best practice med henblik på at sikre hurtig og gnidningsfri implementering.



I forbindelse med den nye strategi har vi identificeret ti *winning solutions*. Disse løsninger repræsenterer både eksisterende NNIT-styrker og markedspotentiale. **De ti winning solutions er:**

SAP-løsninger

Med mere end 300 SAP-konsulenter er NNIT blandt de ti største udbydere af SAP-løsninger til den globale life sciences-industri og blandt de fem førende partnere inden for implementering/integration af SAP-løsninger i Danmark. NNIT har indgående kendskab til den samlede portefølje af SAP-produkter samt til SAP-understøttede forretningsprocesser. SAPs massive investeringer i digitale produkter uden for ERP skaber grundlag for nye SAP-baserede services, herunder cloud-baserede services.

Pharma Production IT

Med afsæt i vores stærke brand inden for it-løsninger til medicinalproducenter vil NNIT tilbyde en komplet (end-to-end) servicepalette med hovedvægten på Pharma MES. Målet er at "globalisere" serviceudbudet og tilbyde end-to-end-support til markedsførende it-løsninger inden for produktion og forsyningskæder. Det er vores ambition at være anerkendt som en førende rådgivnings-, konsulent- og servicepartner i relation til produktion og forsyningskæder, som bistår life sciences-virksomheder i forbindelse med den digitale transformation af deres produktionsfaciliteter.

Veeva-løsninger

NNIT er blandt de otte førende Veeva implementeringspartnere i verden og den største i Europa. Veeva tilbyder en samlet Clinical, Quality, Safety og Regulatory Affairs-platform for life sciences-virksomheder i en multi-tenant cloud-løsning. NNIT har i samarbejde med Veeva defineret en række services, som komplementerer Veevas standardprojektmodel. NNIT Veeva Powerhouse-samarbejdet har fokus på implementerings- og applikationsservices.

Data og kunstig intelligens

Virksomheder over en bred kam er i gang med en transformation, der skal gøre data og viden til et strategisk virksomhedsaktiv. Brugen af data understøtter optimeringen af nuværende og fremtidige produktionsprocesser, forretningsmodeller, produkt egenskaber og kundeoplevelser. Med afsæt i vores konkurrencedygtige GxP- og compliance-kompetencer på tværs af domæner kan vi bistå vores kunder, særligt inden for life sciences-industrien, i forbindelse med denne transformation.

Medarbejderoplevelse

Microsoft er blandt de førende i verden inden for optimering af medarbejdernes oplevelse og produktivitet. Vi ønsker at være blandt de førende Microsoft-partnere i Danmark. Vores services omfatter traditionel end-user-outsourcing samt nye digitale arbejdspladsbaserede services, herunder Device Management (Configuration Management, Software Packaging and Deployment), O365 (SharePoint, Exchange, Skype/ Teams mv.), MS Virtualization, MS 365 Security Services (Always On, Windows Hello mv.).

Hybrid Cloud

Den digitale transformation vil fortsat være understøttet af cloud-løsninger. NNIT's hybrid cloud-strategi bistår eksisterende kunder og nye kunder i forbindelse med overgangen til cloud. Uanset om ønsket er at kombinere flere cloud-løsninger eller at finde den rette blanding mellem cloud og on-premise, tilbyder NNIT en plan for gradvis overgang til cloud med strategisk fokus på migration og rådgivning kombineret med standardiserede driftsmæssige cloud-services.

Cybersecurity

Med en af Danmarks største cybersecurity-organisationer omfattende mere end 100 specialister er NNIT i stand til at imødegå de stigende krav til sikkerhed og compliance. Takket være vores højt kvalificerede medarbejdere og erfaring fra regulerede brancher ser vi et stort markedspotentiale for cybersecurity-løsninger. Med udgangspunkt i vores omfattende kompetencer inden for sikkerhed tilstræber vi at blive en af de foretrukne cybersecurity-partnere på it-markedet.

Integration

I dagens komplekse digitale og hybride verden er integrationsservices en af nøglerne til succes. Vi er med vores globale leverancemodeller anerkendt som en førende lokal udbyder af integrationsservices på tværs af teknologier. NNIT's integrationsløsninger understøtter den digitale transformation og overgangen til cloud med afsæt i højt avancerede teknologier baseret på dokumenterede metoder. Med øget fokus og samarbejde på tværs af organisationen kan vi udnytte dette til at skabe høj og vedvarende vækst.

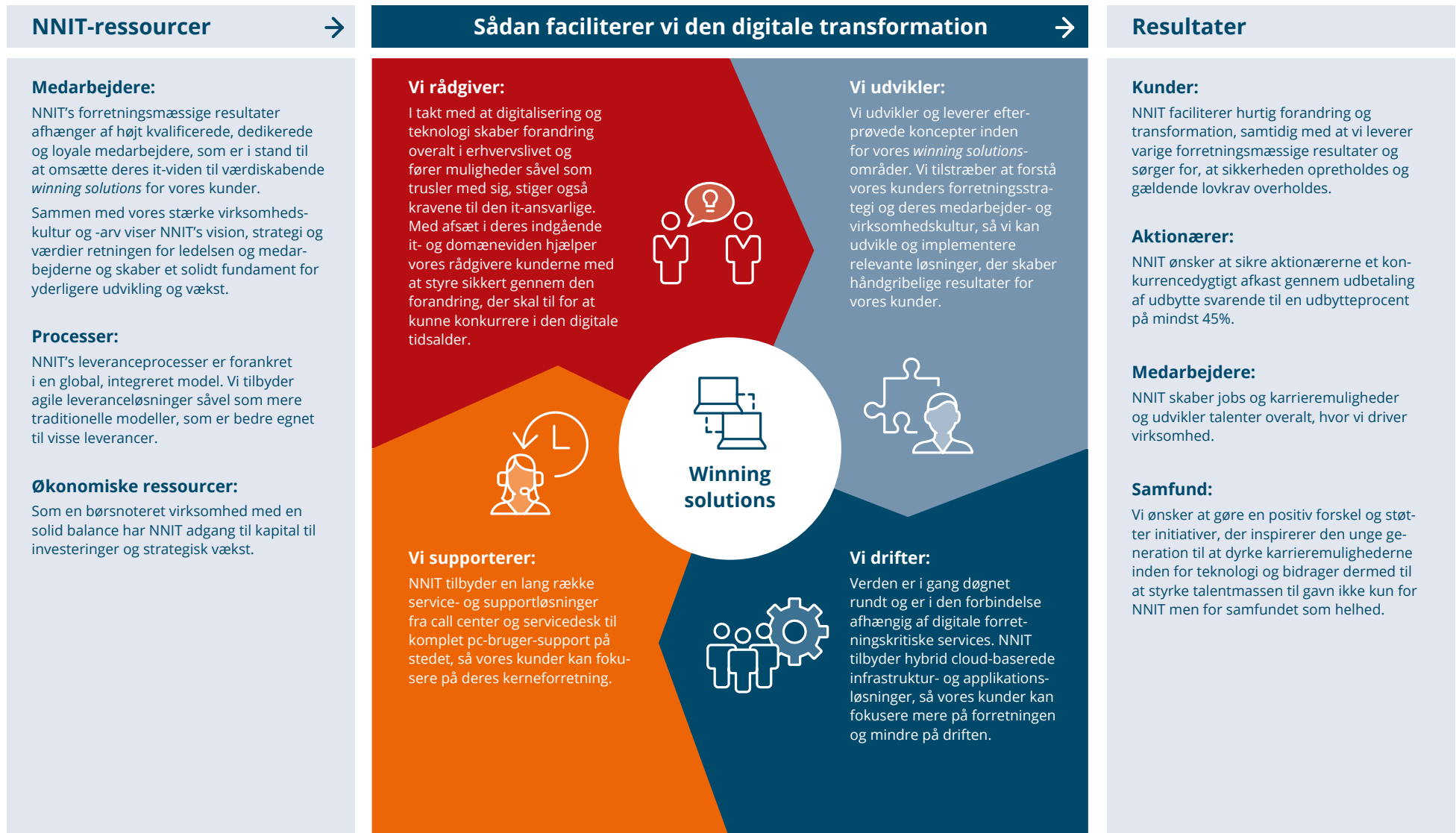
Quality Management

Digitale platforme kommer i fremtiden til at udgøre et væsentligt element af tilbuddet til medicinalvirksomheder. Flere af vores kunder ønsker at optimere, transformere og digitalisere deres eksisterende kvalitetsstyringsprocesser med henblik på at understøtte den digitale transformation. NNIT har indgående kendskab til GxP-kravene til medicinalvirksomheder og en forståelse af, hvordan den digitale transformation kan understøttes på globalt plan med avancerede kvalitetsstyringsløsninger som fx IntelligentQA, Test Automation, Digital Validation Lifecycle Management, Paperless Validation og Continuous Validation.

Microsoft-løsninger

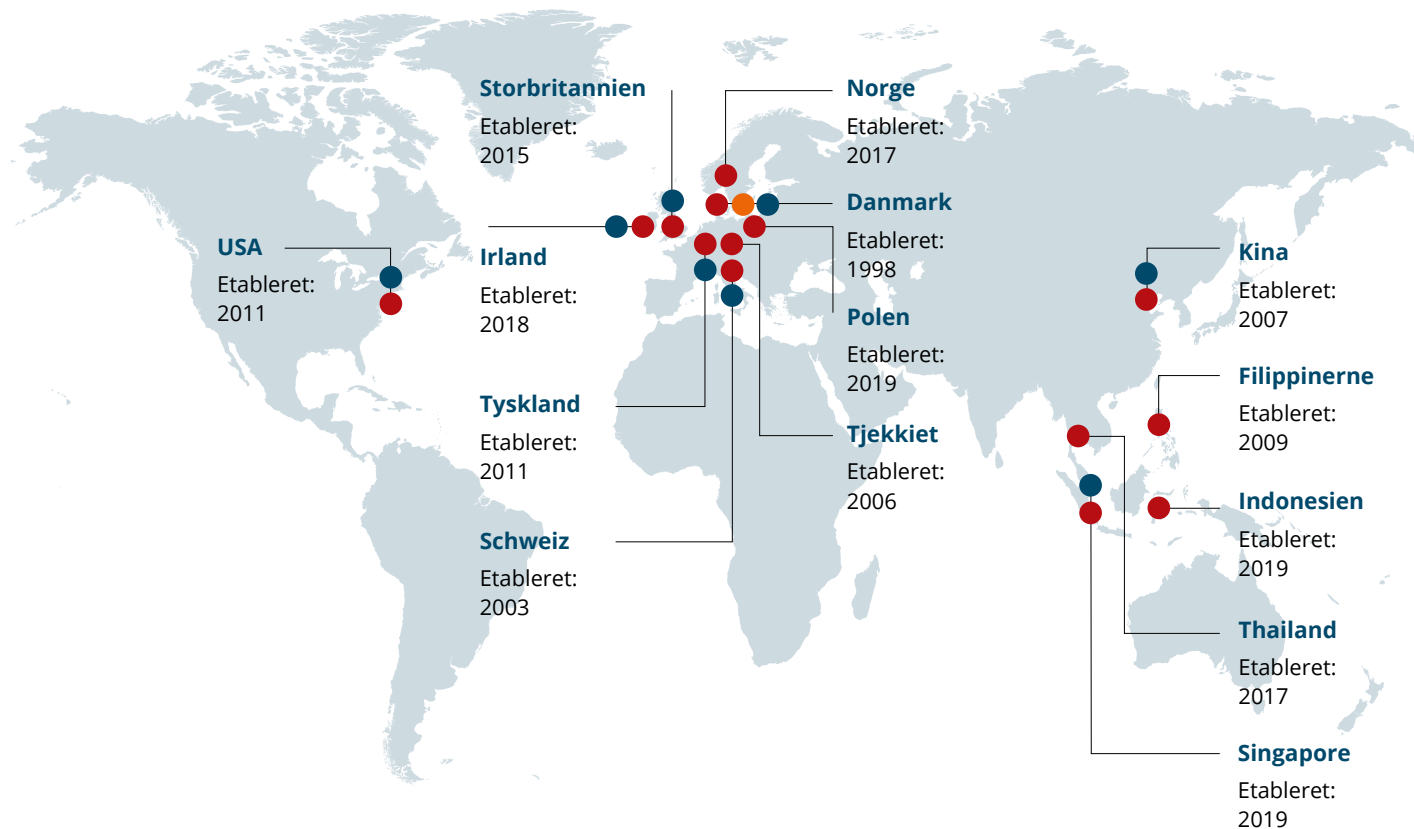
Sammen med vores datterselskab SCALES er NNIT en førende leverandør på de skandinaviske markeder inden for implementering og drift af Microsoft D365 FO (Finance & Operations). Med afsæt i vores veletablerede koncept og tætte samarbejde med Microsoft kombineret med vores komplette serviceudbud og support døgnet rundt adskiller vi os fra de fleste andre Microsoft-partnere i Danmark. Disse løsninger vil fortsat generere produktivitetsforbedringer for vores kunder og understøtte dem i deres digitale transformation.

Vores forretningsmodel



Forretningsområder og selskaber

NNIT har hovedkontor i Danmark og datterselskaber i Europa, Nordamerika og Asien.



● Levering ● Private & Public-salg ● Life Sciences-salg

Omsætning i Danmark, 2019, DKK mio.

2.493



Baseret på kundens placering

Omsætning uden for Danmark, 2019, DKK mio.

565



Baseret på kundens placering

Globale it-services
Anslået markedsvækst (CAGR)

+5,8%



Gennemsnitlig årlig vækstrate 2019-2023, Gartner, 3. kvartal 2019

Selskabsoversigt

Danmark



NNIT's hovedkontor i Søborg er ansvarlig for levering og salg samt personaleadministration. NNIT har endvidere kontorer i Silkeborg, Aalborg, Odense og Aarhus, som betjener de respektive regioners kunder. Kontorerne i Danmark beskæftiger ca. 1.600 medarbejdere.

NNIT-medarbejdere ultimo året

Årsværk i 2019 (2018): 1.585 (1.635)

Schweiz, Storbritannien, Irland, Tyskland, Norge



Kontoret i Basel er ansvarlig for levering af it- og konsulenttydelser til internationale medicinalvirksomheder. De mindre kontorer i Storbritannien, Irland, Tyskland og Norge servicerer primært lokale kunder på disse regionale markeder.

NNIT-medarbejdere ultimo året

Årsværk i 2019 (2018): 108 (69)

Nordamerika



NNIT's kontorer i Princeton og Basking Ridge betjener vores nordamerikanske medicinal-kunder og er endvidere ansvarlige for salget til nye life sciences-kunder i regionen. Kontorerne ligger i det såkaldte farmabælte mellem Boston og Philadelphia i USA men betjener også kunder på den amerikanske vestkyst.

NNIT-medarbejdere ultimo året

Årsværk i 2019 (2018): 66 (45)

Kina



Kontoret i Kina, beliggende i Tianjin, er NNIT's største datterselskab. Kontoret, som omfatter et salgskontor i Shanghai, leverer it-services til europæiske kunder og servicerer endvidere lokale kunder på det voksende kinesiske life sciences-marked.

NNIT-medarbejdere ultimo året

Årsværk i 2019 (2018): 839 (899)

Tjekkiet



NNIT's kontor i Prag er ansvarlig for it-driften for kunder i primært den europæiske region. Kontoret er en del af NNIT's 24/7 Global Operations Center-organisation og leverer services i tæt samarbejde med leverancecentre i Danmark, Kina og Filippinerne samt servicedesk-support på 14 forskellige sprog.

NNIT-medarbejdere ultimo året

Årsværk i 2019 (2018): 254 (273)

Polen



Kontoret i Polen kom til i forbindelse med overtagelsen af HGP i april 2019. Kontoret leverer primært rekrutterings- og personale-ydelser.

NNIT-medarbejdere ultimo året

Årsværk i 2019 (2018): 7 (0)

Filippinerne



NNIT's Manilla-kontor er en integreret del af NNIT's globale it-serviceudbud og er specialiseret inden for netværks- og serverdrift for kunder over hele verden. Kontoret er en del af NNIT's 24/7 Global Operations Centre-organisation og leverer it-services til kunder over hele verden.

NNIT-medarbejdere ultimo året

Årsværk i 2019 (2018): 322 (294)

Singapore, Indonesien, Thailand



Kontoret i Singapore betjener medicinalvirksomheder, som ønsker at gøre Singapore til et center for deres produktion til det asiatiske marked. Kontoret i Indonesien er leverancecenter for Singapore, mens kontoret i Thailand servicerer PANDORAs lokale produktionsanlæg.

NNIT-medarbejdere ultimo året

Årsværk i 2019 (2018): 26 (0)

Vores kunder

NNIT tilbyder en bred vifte af *winning solutions* til kundegrupper i Danmark og internationalt. Vores løsninger og efterprøvede koncepter sætter vores kunder i stand til at skabe hurtig forandring og håndgribelige resultater, samtidig med at cybersikkerheden opretholdes og gældende lovkrav overholdes.

Life sciences

International life sciences

Med mere end 20 års erfaring kender NNIT de udfordringer, som internationale farmaceutiske virksomheder står over for. Vores løsninger er baseret på branchens best practice, er integreret med det eksisterende it-landskab og opfylder fuldt ud kravene fra FDA, EMA og andre tilsynsmyndigheder.

Life sciences Danmark

Vores eksperter inden for teknologi, information og life sciences er hentet fra den danske life sciences-industri og leverer integrerede service- og it-løsninger, som styrker funktionerne inden for væsentlige områder af den farmaceutiske værdikæde, herunder udvikling af lægemidler, lovgivningsmæssige forhold, kvalitetsstyring og serialisering.

Novo Nordisk-koncernen

NNIT blev stiftet i 1998 som Novo Nordisk IT, og selskabets historie går således omkring 20 år tilbage i tiden. Novo Nordisk-koncernen er fortsat NNIT's største kunde. Novo Nordisk-generne ligger i vores DNA og afspejles i vores tilgang til kvalitet og forretningsetik.



Private & Public

Enterprise

I enterprise-segmentet udnytter vi vores omfattende erfaring med regulerede it-services til at bistå vores kunder med at overholde lovkrav og imødekomme strenge virksomhedskrav. Vi leverer alt fra ERP-løsninger til generel it-drift for alle slags virksomheder fra produktionsvirksomheder over fødevarer virksomheder til energiselskaber.

Finans

Virksomheder i den finansielle sektor oplever stigende krav om overholdelse af myndighedskrav, omkostningsreduktioner og højere afkast. Vi hjælper vores kunder med at opnå vedvarende effektivitetsforbedringer, samtidig med at der tages hånd om intens myndighedsovervågning, cybersikkerhed og digital innovation.

Offentlig sektor

NNIT har omfattende erfaring med at optimere processer, lette arbejdsgange og reducere omkostningerne for kunder i den offentlige sektor. Det gælder i forhold til ledelsesplaner, sagsbehandling, forskellige digitale services og daglig support.

Risikostyring

For en virksomhed som NNIT, der opererer på et yderst konkurrencepræget globalt marked i hastig forandring, er en struktureret tilgang til risikostyring, der anvendes konsekvent på tværs af hele organisationen, en forudsætning for lønsom vækst.








NNIT's risikostyring består af fire elementer: Risikoidentificering, risikovurdering, identificering og implementering af modforanstaltninger samt risikorapportering. NNIT identificerer risici ved hjælp af en kombineret bottom-up/top-down-tilgang. Vigtige risici identificeres i første omgang inden for de enkelte divisioner og rapporteres til direktionen sammen med oplysninger om foretagne og planlagte foranstaltninger. Væsentlige

risici samles i en årlig risikorapport, som gennemgås af direktionen.

Nedenfor ses en oversigt over de risici, som er identificeret som de væsentligste for NNIT, samt de modforanstaltninger, som selskabet har truffet for at imødegå dem.

NNIT's finansielle risici, herunder valutarisiko, kreditrisiko og renterisiko, er beskrevet

i note 4.4 i den engelsek årsrapport. Disse finansielle risici er mindre sandsynlige end de nedenfor angivne risici. NNIT's kreditrisiko er begrænset på grund af kundesammensætningen, og NNIT har aldrig oplevet større tab på debitorer. Valutaeksponeringen afdækkes, fortrinsvis ved hjælp af naturlig afdækning.

Risiko	 Forretning med Novo Nordisk-koncernen	 Tiltrækning og fastholdelse af talentfulde medarbejdere	 Udvikling af nye services	 Udvikling af nye lønsomme forretningsaktiviteter	 Juridiske risici, kontraktstyring og GDPR-politikker	 Cybersecurity	 Tab af eksisterende forretning
Modforanstaltninger	<ul style="list-style-type: none"> • Fokuserer på væsentlige behov inden for Novo Nordisks enkelte forretningsområder • Tilbyde konkurrencedygtige løsninger og services • Øge forretningsomfanget uden for Novo Nordisk-koncernen 	<ul style="list-style-type: none"> • Etablere Future Specialist Programs • Fokuserer på uddannelse i nye teknologier 	<ul style="list-style-type: none"> • Gennemføre hybrid cloud-strategien • Fokuseret innovations- og serviceudvikling med nye efterprøvede koncepter til følge 	<ul style="list-style-type: none"> • Levere <i>winning solutions</i> baseret på efterprøvede koncepter • Fokuserer på nye innovative services • Fastholde konkurrencedygtige priser gennem implementering af reorganiserings- og omkostningsplan 	<ul style="list-style-type: none"> • Styrke kontraktstyringsrammerne • Etablering af et program der ser på geopolitiske risici 	<ul style="list-style-type: none"> • Implementere sikkerheds-roadmap • Definere klare roller og ansvar for håndtering af sikkerhed 	<ul style="list-style-type: none"> • Fastholde tætte kunderelationer • Partnerskab og nye relevante services • Kunderettet organisation

Dygtige medarbejdere gør forskellen

NNIT har hovedkontor i Danmark og datterselskaber i Europa, Nordamerika og Asien. Selskabet havde i 2019 3.259 medarbejdere (3.237 omregnet til fuldtidsansatte).

For at kunne gøre os gældende som it-virksomhed er NNIT nødt til at have adgang til tilstrækkelige kompetencer og ressourcer. Vores medarbejdere er kernen i vores virksomhed og et aktiv, som vi værdsætter, udvikler og beskytter.

For at hjælpe vores medarbejdere med at realisere deres fulde potentiale og vokse i takt med virksomheden understøtter vi kontinuerligt deres personlige og faglige udvikling og sikrer gennem løbende investeringer i ledelses- og mentorprogrammer, at deres ledere klædes bedst muligt på til at varetage deres roller.

Når vi beder vores medarbejdere om at 'sætte deres aftryk', mener vi det faktisk. Vi opfordrer alle vores medarbejdere til at sætte deres personlige aftryk på de projekter, de arbejder med.

Vi ønsker at bevare vores position som en af de mest attraktive arbejdspladser, og medarbejdernes trivsel er derfor en topprioritet for NNIT. Efteruddannelse i et teknologisk miljø under konstant forandring er et vigtigt element i vores strategi, og vi udarbejder årligt uddannelsesplaner for hver enkelt medarbejder. I 2019 havde NNIT's medarbejdere tilsammen omkring 4.300 teknologicerifikater.

For at sikre en fortsat høj medarbejdertilfredshed gennemfører vi en årlig medarbejdertilfredshedsundersøgelse. I 2019 lå den generelle medarbejdertilfredshed på 4,3 på en skala fra 1 til 5 (4,3 i 2018). Selv om NNIT generelt har en høj medarbejdertilfredshed, har vi til stadighed fokus på området.

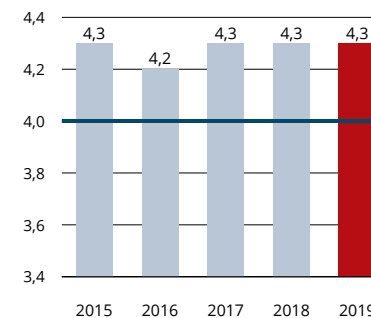
I 2019 lå personaleomsætningen korrigeret for afskedigelser på 15,1% (13,3% i 2018), hvilket er over NNIT's egen målsætning om et niveau på maksimalt 12%.



Medarbejdertilfredshed

4,3

(Skala 1-5)

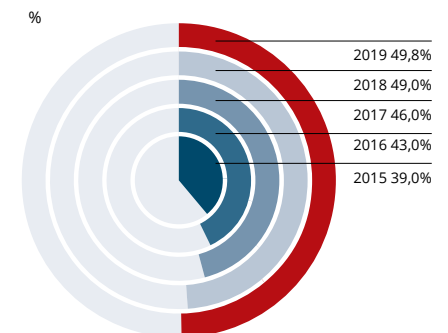


■ Mål

Internationaliseringsgrad

49,8%

(medarbejdere uden for Danmark)



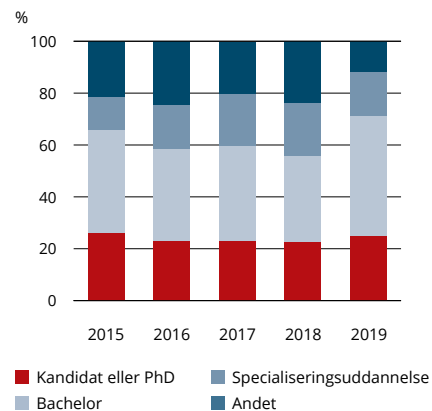
Den samlede personaleomsætning på 21,3% (19,6% i 2018) var primært en afspejling af det reorganiserings- og omkostningsreduktionsprogram, der blev offentliggjort i efteråret 2019. Med henblik på at styre den ikke planlagte personaleomsætning gennemfører NNIT fastholdelsessamtaler med det formål at afdække årsagerne til, at vores medarbejdere bliver i NNIT samt grundene til, at nogle vælger at forlade selskabet. Vi er også af den

overbevisning, at en dedikeret indsats for bedre lederskab bidrager til at tiltrække og fastholde højt kvalificerede medarbejdere samt til at styrke virksomhedens resultater. Derfor har selskabet også et omfattende lederudviklingsprogram, der skal sikre, at NNIT's ledelsesressourcer til stadighed er blandt de bedste i branchen og har evnen til at inspirere, motivere og lede.

Antal medarbejdercertificeringer

4.290

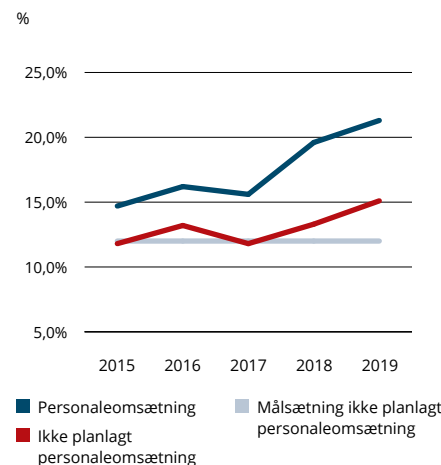
Overblik over medarbejdernes uddannelse



Personaleomsætning (ikke planlagt)

15,1%

Personaleomsætning %



Én verden, Ét NNIT

I 2019 faldt antallet af medarbejdere med 0,2% til 3.207 fuldtidsansatte medarbejdere pr. 31. december 2019. Ca. 80% af vores medarbejdere har en uddannelse på akademisk niveau, primært inden for it-teknologi.

Antal medarbejdere

3.207



Ultimo året, årsværk (3.215 - 2018)

Vækst i antal medarbejdere

-0,2%



(6,1% - 2018)

Nationaliteter

61



Jobskifte og forfremmelse

30%



(26% - 2018)

Kønsfordeling i NNIT

67%

Mænd

Kvinder

33%



Hovedkontor

NNIT A/S

Østmarken 3A
2860 Søborg
Danmark

CVR-nr.: 21 09 31 06
Tel: 7024 4242
Fax: 4437 1001
www.nnit.com

Danmark

NNIT A/S

Hedeager 1, 2. sal
8200 Aarhus N
Danmark

NNIT A/S

Ørstedsvej 3
8600 Silkeborg
Danmark

SCALES A/S

Automatikvej 1
2860 Søborg
Danmark
Tel: 3271 3622

Globalt

NNIT Switzerland AG

St. Alban-Vorstadt 94
4052 Basel, Schweiz
Tel: +41 44 405 9090
Fax: +41 44 405 9099

NNIT Germany GmbH

Thurn-und-Taxis-Platz 6
60313 Frankfurt am Main, Tyskland
Tel: +49 69 66 36 98 73

NNIT UK Ltd.

c/o MoFo Notices Limited
CityPoint
One Ropemaker Street
London EC2Y 9AW, England
Tel: +45 7024 4242

NNIT Inc.

4 Research Way, 3rd Floor
Princeton, New Jersey 08540
USA
Tel: +1 (609) 955 5650
Fax: +1 (609) 945 5651

NNIT Czech Republic s.r.o

Explora Jupiter
Bucharova 2641/14 2.NP
158 00 Prague 5, Tjekkiet
Tel: +420 277 010 010

Lazecka 568/53A

77900 Olomouc, Tjekkiet
Tel: +420 585 204 821

NNIT (Tianjin)

Technology Co. Ltd.

20th floor, Building A, Jin Wan
Mansion
Nanjing Road 358
300100 Tianjin, Kina
Tel: +86 (22) 5885 6666

Shanghai Branch

42th Floor, No.1717
Wheelock Square, Nanjing West
Road,
200040 Shanghai, Kina
Tel: +86 (21) 8028 6288

NNIT Philippines Inc.

10/F, 2251 IT Hub
2251 Chino Roces Avenue
1233 Makati City, Filippinerne
Tel: +63 2 889 0999
Fax: +63 2 889 0998

NNIT IT-Services (Thailand) Ltd.

Gemopolis Industrial Estate
I.G.S. Building 3 Fl.
38 Soi Sukapibhan 2 Soi 31
Dokmai, Pravet, Bangkok
10250 Thailand

Valiance Partners LLC

c/o Cogency Global Inc.
850 New Burton Road, Suite 201,
Dover, DE 19904, Kent County, USA
Tel: 800 880 4540
Fax: 908 845 0423

Valiance Partners Europe, Ltd.

22, Northumberland Road
Ballsbridge,
Dublin 4, D04 ED73, Irland
Tel: +353 1 4693722

Scales AS

Gladengvejen 2
NO-0661 Oslo, Norge

NNIT Poland sp. z o.o.

Józefa Sarego Street 18/5,
PO-31-047 Kraków, Polen

HGP Asia Pte. Ltd.

110A Telok Ayer Street,
Singapore 068579

PT. Halfmann Goetsch Partners

Pondok Indah Office Tower 3,
17th Floor, Suite M15,
Kel. Pondok Pinang,
Kec. Kebayoran Lama,
Administrative City of South Jakarta,
DKI Jakarta, Indonesien