

Referat fra den ordinære generalforsamling i NNIT A/S afholdt den 7. marts 2019

Den 7. marts 2019 kl. 14.00 afholdtes ordinær generalforsamling i NNIT A/S, CVR nr. 21 09 31 06 ("Selskabet"), på adressen Østmarken 3A, 2860 Søborg.

Dagsordenen var følgende:

1. Bestyrelsens beretning om Selskabets virksomhed i det forløbne regnskabsår
2. Fremlæggelse og godkendelse af revideret årsrapport
3. Anvendelse af overskud eller dækning af underskud i henhold til den godkendte årsrapport
4. Godkendelse af bestyrelsens vederlag
5. Valg af medlemmer til bestyrelsen, herunder formand og næstformand
6. Valg af revisor
7. Bemyndigelse til at erhverve egne aktier
8. Forslag fra bestyrelsen
 - a. Forslag om godkendelse af Selskabets reviderede aflønningspolitik.
9. Eventuelt

Bestyrelsens formand, Carsten Dilling, bød aktionærerne velkommen og oplyste, at bestyrelsen i overensstemmelse med vedtægternes punkt 4.7 havde udpeget advokat Niels Heering som dirigent.

Dirigenten takkede for valget og gennemgik kravene i selskabsloven og Selskabets vedtægter til indkaldelsen til generalforsamlingen og konstaterede med de tilstedeværendes tilslutning, at generalforsamlingen var lovligt og rettidigt indkaldt, og at generalforsamlingen var beslutningsdygtig med hensyn til de punkter, der var på dagsordenen.

Dirigenten konstaterede herefter, at dagsordenens punkter kunne vedtages med simpel majoritet.

På generalforsamlingen var repræsenteret nominelt DKK 177.091.130, svarende til 72,02 % af Selskabets samlede aktiekapital (efter fradrag af Selskabets beholdning af egne aktier).

Dirigenten indstillede til generalforsamlingen, at dagsordenens punkt 1-3 blev behandlet under ét, således at de enkelte dele under disse punkter blev fremlagt af bestyrelsesformanden, CFO Carsten Krogsgaard Thomsen og CEO Per Kogut, hvilket generalforsamlingen tilsluttede sig.

Ad 1-3. Bestyrelsens beretning om Selskabets virksomhed i det forløbne regnskabsår, fremlæggelse og godkendelse af revideret årsrapport og anvendelse af overskud eller dækning af underskud i henhold til den godkendte årsrapport

Bestyrelsesformanden aflagde følgende beretning:

"2018 var et tilfredsstillende år for koncernen. Vores solide forretningsmodel beviste endnu en gang, at vi er gearret til vækst. Vi viste, at med et endnu stærkere fokus på life science industrien samt øget appetit på strategiske opkøb, så er det fortsat muligt at vokste i et marked, der ellers er kendetegnet ved hård konkurrence.

It-markedet generelt er fortsat i rivende udvikling. Overalt tales om digitalisering, om robotter og om kunstig intelligens. Samtidig skærpes kravene til it-sikkerhed og evnen til at overholde flere regler og ny lovgivning – hvilket så medfører øgede krav til os, der leverer it-løsninger.

Vores kunder forventer retteligt, at vi er på forkant med kravene – samtidig med at de ønsker både hurtigere, billigere og mere fleksibel levering. Men det er nu ikke noget, der får os i NNIT til at ryste på hænderne. Vi lytter til vores kunder og deres behov, og vi gør en dyd ud af at være tæt på dem og følge dem, hvor i verden de end måtte være.

Netop dét at være tæt på vores kunder er noget, der altid har kendetegnet NNIT. Og nu rykker vi endnu tættere på. Efter en grundig gennemgang af vores strategi lancerede vi i begyndelsen af 2019 en opdateret forretningsstrategi, der sætter tryk på tre ting:

- 1) Mere fokus på og investering i Life Science-segmentet,*
- 2) Også gerne gennem mere strategiske M&A-tiltag,*
- 3) og endelig en ny måde at organisere os på.*

En del af formålet med denne øvelse er blandt andet at komme endnu tættere på vores kunder, at gøre det nemmere for dem at få løst deres forretningskritiske udfordringer med hjælp fra vores dygtige medarbejdere. Det sikrer vi med en ny organisation, hvor det internt bliver endnu nemmere at dele og styrke den viden, vi tilsammen har – om vores kunder, om it-markedet og om it-udvikling – og hvor kunden i stigende grad vil opleve, at de mødes af ét NNIT, der kender dem, og forstår deres behov og udfordringer.

2018 var også et år, hvor uforudsigeligheden i væksten i salget til vores største kunde Novo Nordisk fortsatte. Det er ikke længere bare en udfordring men en præmis, som også har været afgørende i vores beslutning om at justere vores strategi. Novo Nordisk er stadig en stor og vigtig kunde, som vi er glade for at servicere og vi vil fortsætte det gode samarbejde i fremtiden – men samtidig øger vi vores forretning til andre kunder, herunder primært det vigtige internationale life science marked. I 2018 oplevede vi således en rigtig flot vækst i salget til det internationale life science marked – hvilket er helt i tråd med vores strategiske ambitioner.

I efteråret 2018 gennemførte vi vores seneste strategiske opkøb, nemlig overtagelsen af den amerikanske vækstvirksomhed Valiance Partners. Selskabet hjælper medicinalsselskaber med at flytte data fra eksisterende platforme til nye cloud-baserede platforme – hvilket sker i stigende grad og kræver yderst sikker håndtering.

Sammen med NNIT's øvrige ydelser og services, udgør opkøbet af Valiance Partners et perfekt match, som styrker vores position i det vigtige life science marked.

Helt overordnet, var 2018 et tilfredsstillende år. Det kræver fortsat hårdt arbejde at konkurrere i et it-marked, hvor alle aktører har fokus på pris, kvalitet og sikkerhed. Men med en robust forretningsmodel, en målrettet strategi, en stærk ledelse og ikke mindst over 3000 højt kvalificerede medarbejdere, mener vi i bestyrelsen, at vi er godt rustet til at møde de udfordringer, som fremtiden vil bringe.

I forbindelse med årsrapportering for 2017 fastlagde vi en række finansielle mål for 2018.

Som det fremgår af ovenstående planche, opfyldte vi vores langsigtede mål om en overskudgrad på 10,2%. Vi opfyldte også vores langsigtede mål om en omsætningsvækst på mindst 5% - lidt hjulpet af vores opkøbte selskaber.

Når man tager førnævnte udfordringer i betragtning, synes vi i bestyrelsen, at tallene vidner om et højt aktivitetsniveau og en god udnyttelse af ressourcerne.

For 2018 kunne vi offentliggøre en samlet omsætning for året på 3 mia. kroner samt et driftsresultat, også kaldet EBIT, på 307 mio. kroner.

Til sammenligning kan jeg også tilføje, at den gennemsnitlige omsætningsvækst i it-branchen i Danmark i 2018 lå på ca. 3 %, hvorfor resultatet også viser et NNIT, der ligger på forkant i den danske it-branchen.

Men det kræver en stærk og gennemtænkt strategi at opretholde den vedvarende vækst, som vi forventer. Siden børsnotering i 2015 har vi målrettet arbejdet efter de planer, der blev lagt dengang. Men markedet og vilkårene forandrer sig – ikke mindst for vores kunder. Derfor har ledelsen og bestyrelsen gennem anden halvdel af 2018 gennemført en tilbunds gående analyse af vores strategi – og vi har nu lanceret en fornyet strategi. Grundelementerne er de samme, men nu øger vi vores fokus endnu mere på life science-industrien, og på at udnytte vores kompetencer i andre højt-regulerede industrier.

Vores vision for 2022 er at blive den foretrukne it-transformationspartner for internationale life science virksomheder, samt for danske kunder i den private og offentlige sektor.

Vi vurderer, at vi i dag servicerer knap 1 % af det samlede marked. Alligevel har vi store ambitioner og mener, vi har potentiale til fortsat at vokse i fremtiden.

Fællesnævneren for størstedelen af vores kunder er regulering – det er brancher, hvor der stilles skrappe myndighedskrav for at sikre sikkerhed og kontrol med processer og arbejdsgange. Her kommer NNIT's mange års erfaring fra life science industrien i spil, og vi vil udnytte vores viden og ekspertise som løftestang for yderligere forretning og vækst. Bare i løbet af 2018 steg salget til det internationale life science segment med mere end 32 % organisk. Det eksisterende, internationale life science it-marked er rigtig stort – og vi er endnu kun en lille fisk i vandet. Men de små er ofte de smidige, og vi har stor agilitet – hvilket vi ofte vinder på.

Rammerne for NNIT's selskabsledelse – Corporate Governance – er defineret i vores vedtægter, i forretningsordenen for bestyrelsen og direktionen, i diverse politikker vedtaget af bestyrelsen samt i de overordnede retningslinjer for incitamentsafklønning, som er godkendt af generalforsamlingen.

Overordnet skal rammerne sikre en effektiv og ansvarlig ledelse af NNIT med afsæt i vores vision, mission og værdigrundlag, og med respekt for de love, regler og anbefalinger, der gælder for danske børsnoterede selskaber.

'Komitéen for god selskabsledelse' har udsendt en række anbefalinger for god selskabsledelse, og selskabet følger i det store hele disse anbefalinger. Der er dog to punkter, hvor bestyrelsen har skønnet, at det ikke giver mening for et selskab af NNIT's størrelse og nuværende ejerforhold at følge anbefalingerne.

De to områder, hvor NNIT ikke følger anbefalingerne angår:

- 1) et separat nomineringsudvalg, samt*
- 2) udarbejdelsen af en beredskabsprocedure for overtagelsesforsøg.*

For så vidt angår opgaverne for punkt 1) et nomineringsudvalg, så varetages disse af formandskabet i henhold til en proces for udvælgelse og valg af nye bestyrelsesmedlemmer, som bestyrelsen har vedtaget. Det er således formandsskabet i samråd med den administrerende direktør, der varetager rollen på baggrund af en række kompetenceprofiler, der er fastlagt af den samlede bestyrelse. Det har vist sig at være både effektivt og omkostningsbesparende at nomineringsudvalgsarbejdet forestås af formandsskabet.

I forhold til punkt 2), 'procedurer for beredskab ved overtagelsesforsøg', så forhindrer den nuværende ejerskabsstruktur, hvor Novo Holding A/S og Novo Nordisk A/S tilsammen ejer 51 % af selskabet – altså aktiemajoriteten – at et overtagelsesforsøg kan finde sted. Derfor har vi for nærværende valgt ikke at udarbejde en sådan procedure.

Bortset fra disse to punkter, er det vores overbevisning, at vi er i fuld overensstemmelse med anbefalingerne for god selskabsledelse.

Men god forretningsførelse handler ikke bare om at overholde lovgivningen. Det handler i lige så høj grad om at opføre sig ordentligt, at behandle hinanden korrekt – og tage afstand fra uacceptabel opførsel.

I NNIT – der er en global og dermed multikulturel virksomhed - har vi en lang række nedskrevne processer og politikker, som skal sikre lige og retfærdig behandling af alle. Alle medarbejdere i koncernen trænes løbende i disse – ligesom vi har en såkaldt whistleblower-ordning, hvor både medarbejdere, kunder og partnere kan rapportere eventuelle forsømmelser. God opførsel er dog ikke noget man kan sætte i system – det er noget vi gør, og noget som jeg er glad for at fastslå, er en fundamental del af NNIT.

I overensstemmelse med anbefalingerne for god selskabsledelse laver NNIT's bestyrelse en selvevaluering af dens arbejde en gang årligt. Hvert tredje år bliver den selvevaluering lavet i samarbejde med et eksternt konsulentfirma, og det var tilfældet i 2018. Evalueringen blev foretaget på baggrund af spørgeskemaer samt individuelle samtaler med de enkelte bestyrelsesmedlemmer. Konklusionen var, at bestyrelsen generelt har et meget godt samarbejde internt og med ledelsen i NNIT, og at der fremover skal være endnu større fokus på strategiudvikling og implementering.

Generelt omkring bestyrelsens arbejde vil jeg tilføje, at vi siden sidste generalforsamling har haft stor gavn af de to nyvalgte medlemmer Christian Kanstrup og Caroline Serfass, der kompetencemæssigt har styrket vores samlede profil. Deres bidrag har særligt været værdifuldt i den førnævnte grundige strategiproces, som vi har været igennem. Og vi er godt hjulpet af en dygtig koncernledelse, der producerer materiale af meget høj kvalitet.

Der er afholdt i alt 6 møder over 7 fulde dage og på planchen får I her et indtryk af hvilke emner vi har været igennem i løbet af 2018. Jeg personligt er meget tilfreds med både engagement og dynamik i teamet - og da vi nu har fornøjelsen at udvide fra 2 til 3 medarbejdervalgte medlemmer og byder to dygtige kvinder Trine & Brankica velkommen har vi valgt at foreslå genvalg af alle generalforsamlingsvalgte medlemmer. På bestyrelsens vegne siger jeg samtidig tak til Henrik Vienberg Andersen for hans indsats i bestyrelsen gennem 2018.

I overensstemmelse med lovgivningen og anbefalingerne for god selskabsledelse har generalforsamlingen vedtaget en generel politik for vederlags- og incitamentsordninger i NNIT. Det grundlæggende princip er at tilskynde til at levere lønsom vækst og værdiskabelse, og at sikre sammenfald mellem aktionærernes og selskabets ledelses interesser.

Det er generalforsamlingen, altså jer, der godkender den endelige aflønning af bestyrelsen – og som sidste år foreslår vi også i år et uforandret aflønningsniveau i forhold til sidste år – idet vi finder dette på linje med vederlaget til bestyrelser i selskaber, der er sammenlignelige med NNIT.

For så vidt angår aflønning af Bestyrelsen, så modtager den alene et fast honorar og deltager ikke i nogen incitamentsordninger.

Aflønningen af NNIT's direktion og koncernledelse besluttet af Bestyrelsen, og består for nærværende af en fast løn samt deltagelse i både et kortsigtet og to langsigtede incitamentsprogrammer. Derudover foreslår Bestyrelsen, at vederlagspolitikken revideres således, at det i fremtiden vil være muligt for Bestyrelsen at kunne bevilge ekstraordinær aflønning til Selskabets ledelse i helt

særlige situationer, hvor dette af Bestyrelsen skønnes nødvendigt af hensyn til for eksempel rekruttering eller fastholdelse. Sådanne ekstraordinære aflønninger vil i alle tilfælde være tidsbegrænsede og vil maksimalt kunne udgøre op til ét års bruttoløn.

Det kortsigtede incitamentsprogram, består af en performancebaseret kontant bonus, der er baseret på opfyldelsen af en række fastlagte mål over en aftalt periode. Målene er fastsat, således at de understøtter NNIT's overordnede ambitioner.

Det ene af de langsigtede incitamentsprogrammer er baseret på opfyldelse af mål for indtjening, pengestrømsgenerering og som noget nyt omsætning. Mens det andet langsigtede incitamentsprogram, der blev godkendt af generalforsamlingen sidste år, og som er en erstatning for det nu afsluttede børsnoteringsprogram, er et præstationsbaseret 'fastholdelsesprogram'. Det fungerer ligesom børsnoteringsprogrammet efter principper om egen-investering for op til 8 måneders løn og mulighed for tildeling af to betingede aktier for hver egen-investerede aktie. Dette program er baseret på opfyldelsen af mål for både indtjening og omsætning over en treårig periode. Bestyrelsen foreslår i øvrigt en revideret beskrivelse af dette fastholdelsesprogram i vederlagspolitikken, der mere præcist beskriver indholdet af programmet baseret på den oprindelige godkendelse fra generalforsamlingen.

For begge de langsigtede incitamentsprogrammer, som er baseret på betingede NNIT aktier, gælder at de er designet ud fra de principper, der har været anvendt i en årrække i blandt andet Novo Nordisk. Programmerne søger at skabe fælles bevidsthed om lønsom vækst og dermed sikre sammenfald mellem henholdsvis direktionen, koncernledelsen og andre ledende medarbejderes mål samt aktionærernes interesser.

I 2018 nedsatte bestyrelsen en vederlagskomité. Komiteen består af 3 medlemmer af Bestyrelsen, hvoraf en er udpeget som Formand. Vederlagskomiteen har blandt andet til opgave at foreslå ændringer til Selskabets vederlagspolitik, komme med anbefalinger til aflønning af Selskabets ledelse og Bestyrelse samt assistere med udarbejdelsen af den årlige vederlagsrapport.

Vederlagskomiteen kom i 2018 med forslag til revidering af Selskabets vederlagspolitik, således at denne lever op til de nye anbefalinger for god selskabsledelse, der i endnu højere grad end tidligere skal give jer som aktionærer indblik i sammenhængen mellem NNIT's overordnede strategi og vederlaget til Selskabets ledelse.

NNIT anser vederlagspolitikken for et særdeles vigtigt instrument, der skal sikre, at Selskabets ledelse bliver aflønnet på en måde der er i overensstemmelse med aktionærernes oplevelser, forventninger og interesser både på kort og lang sigt.

Lad os nu vende os mod NNIT aktien og dens udvikling.

Siden vores børsnotering i marts 2015 er vores aktiekurs steget med 47 % fra kurs 125 til kurs 183 ultimo 2018. Det gennemsnitlige årlige afkast, hvor vi indregner både kursstigninger og udbetalt udbytte har således siden børsnoteringen ligget på over 12 % pr. år.

I 2018 åbnede aktien med en kurs på 171,5, og endte ultimo 2018 i kurs 183,2. Det svarer til en stigning på over 9 % inkl. dividende. Til sammenligning faldt OMXC25 indekset – altså Nasdaq's indeks for de mest likvide aktier – med 13 % i den samme periode, mens indekset for de mellemstore virksomheder, MidCap, hvor NNIT indgår, i samme periode også faldt med 13 %.

Ved udgangen af 2018 havde NNIT godt 22.000 navnenoterede aktionærer, som tegner sig for 96 % af aktiekapitalen. De største, enkeltstående aktionærer er henholdsvis Novo Holdings A/S og Novo Nordisk A/S, som tilsammen ejer 51 % af aktierne. Christian Augustinus Fabrikker Aktieselskab ejer 10 %, mens NNIT selv ejer knap 2 % af aktiekapitalen.

Lidt mere end 80 % af aktierne ejes af danske investorer, mens resten er fordelt på ejere i det øvrige Europa, samt USA.

Det er bestyrelsens overbevisning, at selskabets langsigtede strategi, med fokus på vækst, særligt i den internationale life science sektor, vil medføre, at NNIT også i fremtiden vil være i stand til at vinde markedsandele, og at NNIT – med sine mange kompetente medarbejdere – står godt rustet til at eksekvere sin strategi og dermed levere på de langsigtede målsætninger. Vi ser derfor med positive øjne på fremtiden.”

Selskabets CFO, Carsten Krogsgaard Thomsen, fremlagde årsrapporten for 2018:

“Indledningsvis kan jeg sige, at regnskabet er udarbejdet efter gældende internationale regnskabsstandarder – også kaldet IFRS. Lad mig også nævne, hvad vi mener med udtrykkene: 'faste valutaer' og 'rapporterede valutaer': Faste valutaer er en fast kurs, der svarer til sidste års gennemsnitlige valutakurser, og den viser således vores resultater, som de ser ud uden påvirkning fra diverse valutakursudsving. Rapporterede valutaer, derimod, anvender de aktuelle kurser, således at resultatet inkluderer effekten af eventuelle valutakursudsving.

2018 endte med en omsætning på 3 mia. – svarende til en stigning på 5,5 % i rapporterede kurser i forhold til året før. Det samlede driftsresultat blev på 307 mio. kroner, hvilket er 17 % højere end året før – svarende til en overskudsgrad på 10,2 %. Hvis vi ser på vores resultat i faste valutakurser, altså rensat for valutakursudsving, så var væksten i omsætningen i 2018 på 5,8 % mens overskudsgraden landede på 10,0 %.

Omkostningerne til salg- og marketing faldt i 2018, med 5,7 % - som følge af effektiviseringer. Administrationsomkostningerne faldt med 7,9 % - det skyldes effektivitetsforbedringer samt personalenedskæringer i 2017 med fuld års effekt i 2018.

Vi er hele tiden opmærksomme på omkostningerne, ligesom vi har fokus på at styrke vores konkurrenceevne, ikke mindst i et marked med stort prispres. Vi kigger blandt andet på at øge automatiseringen i dele af vores organisation, for på den måde at identificere besparelsesmuligheder og selvfølgelig også implementere mere 'lean' processer, hvor det måtte vise sig at være muligt.

Vores finansielle poster landede på -2 mio. kroner i 2018, hvilket er en forbedring på 8 mio. kroner i forhold til 2017. Dette skyldes primært gevinster på valutakontrakter, som vi har indgået for at afdække vores risici på de væsentligste valutaer.

Endelig er vores skat på 69,5 mio. kroner, hvilket svarer til en effektiv skatteprocent på 22,8 %, lidt over den danske selskabsskat på 22 %. Dette skyldes primært ikke-fradragsberettigede udgifter fra tidligere år.

Det betyder, at årets resultat for koncernen ender på knap 236 mio. kroner, hvilket er 18,5 % højere end i 2017.

Hvis vi tager et kig bag om omsætningen, så fordeler den sig som følger:

Omsætningen fra Novo Nordisk faldt med 5,2 %, men i alle øvrige segmenter oplevede vi vækst i 2018: Enterprise segmentet voksede med 16 %, og det skyldes blandt andet nye kunder i dette segment for eksempel Stark, samt fornyet og udvidet samarbejde med eksisterende og tidligere kunder. Salget til offentlige kunder steg med 12,8 %, mens finanssegmentet voksede med beskedne 1,3 %. Vores life science forretning – den del, der ligger uden for Novo Nordisk – voksede med 15,7 % - herunder steg salget til internationale life science kunder med mere end 32 % organisk. Lige præcis dette, er jeg særligt glad for, da det er vores strategiske mål at vokse her.”

Afslutningsvis gennemgik Selskabets CEO, Per Kogut, NNIT's nuværende situation og fremtidige forventninger:

”Lad mig begynde med det vigtigste først, nemlig vores mange dygtige medarbejdere, som hver dag gør en forskel i NNIT. Uden dem ville vi ikke stå her i dag. Vi er i høj grad en 'people business', og det er medarbejderne, der er motoren i den store maskine.

Ved årets udgang havde vi knap 3.300 kolleger fordelt på flere end 60 forskellige nationaliteter, på 13 kontorer i 10 geografiske lokationer. Det er stigning på mere end 7 % i forhold til året før. Den største vækst i antallet af medarbejdere er sket i lande uden for Danmark – primært i Tjekkiet, Philippinerne og i Kina – selvom vi også fortsat skaber arbejdspladser og ansætter nye medarbejdere i Danmark. Men, man kan sige, at vi følger vores kunder og deres behov, og ansætter dermed i de regioner, hvor vores kunder ønsker, vi er til stede.

Mange bruger udtrykket 'vidensvirksomheder', og det synes jeg i høj grad, man kan kalde NNIT. Omkring 80 % af vores medarbejdere har en akademisk baggrund – i form af en bachelor, en master, en Ph.D eller en tilsvarende uddannelse. Medarbejderne er fordelt på ca. 68 % mænd og 32 % kvinder – og det afspejler nogenlunde rekrutteringsgrundlaget i vores branche.

Som en vidensvirksomhed er det vigtigt, at vi hele tiden er i stand til både at fastholde og tiltrække nye, dygtige medarbejdere. Vi investerer derfor hele tiden i udviklingen af vores medarbejdere – både fagligt og ledelsesmæssigt. Det anser vi for helt nødvendigt – og i øvrigt også naturligt – hvis vi vil forbedre vores konkurrenceevne og fortsat være en vækstvirksomhed.

Men uden tilfredse kunder, når vi selvfølgelig ikke langt. Vi plejer at sige, at vi behandler vores kunders it, som var det vores egen. Det betyder, at vores kunder med rette kan forvente, at vi altid gør vores yderste. For at være sikre på, at de også oplever dette – måler vi kundernes tilfredshed, så vi hurtigt kan rette ind, hvis der er noget, som ikke stemmer. Vi måler kundeoplevelsen gennem flere forskellige kanaler, så vi når hele vejen rundt. Vi laver derfor løbende slutbrugerundersøgelser, hvor vi spørger kunderne til deres oplevelse med vores servicedesk. En gang i kvartalet gennemfører vi den såkaldte 'EvalGO', som måler tilfredsheden med specifikke leverancer – mens vi én gang om året måler kundernes generelle tilfredshed med NNIT gennem en kundetilfredshedsundersøgelse. Resultaterne fremgår af denne planche – og selvom de er tilfredsstillende, så har vi selvfølgelig hele tiden ambitioner om at gøre det endnu bedre.

Så, hvor bevæger it-markedet sig hen? En ting er sikkert; vores branche er i konstant forandring – i øjeblikket handler det meste om det, vi kalder 'digital transformation' – altså dét, at det bliver sat strøm til snart sagt hvad som helst, og at alle vores forskellige enheder bliver forbundne.

Vi oplever i stigende grad brugen af robotter – ikke bare til automatisering, men også til hjælp til mere standardiserede opgaver, ligesom der oftere og oftere gøres brug af kunstig intelligens. Alle-rede forrige år indledte NNIT for eksempel et samarbejde med en flok forskere om at bruge data, robotter og kunstig intelligens til at besvare spørgsmål i servicedesken. På den måde, kan det gøres både hurtigere og mere effektivt, hvilket vil gavne brugerne, fordi de hurtigere får et svar, de kan bruge – ligesom det vil gavne os, fordi vi langt mere omkostningseffektivt kan hjælpe vores kunder.

Men i takt med at mere og mere bliver digitaliseret, så stiger mængden af data, og dermed stiger behovet for sikkerhed. For når nu alt er digitalt og forbundet, hvad sker der så, hvis fremmede får adgang til vores data?

Truslerne mod it-sikkerheden bliver hele tiden mere og mere sofistikerede, og de cyber-kriminelle bliver smartere og smartere. Dermed bliver det vigtigere og vigtigere at kunne beskytte sine data.

Og i samme tempo ændres lovgivningen – og kravene til compliance, altså dét at overholde lovgivningen, skærpes. Det kan for eksempel være GDPR – altså Persondataforordningen – der trådte i kraft i foråret sidste år og har vidtrækkende konsekvenser for virksomheders opbevaring og håndtering af persondata. I kølvandet på finanskrisen og den generelle udvikling i samfundet, er omfanget af offentlig regulering stærkt stigende, og der stilles hele tiden nye og mere skærpede krav til virksomheder om at kunne rapportere risici, processer og forretningsprocedurer blandt meget andet. Det er en trend, som vi må følge – og på samme tid er det en trend, som betyder øgede it-investeringer, da vores kunder også er afhængige af den rette teknologi til at løfte opgaven, både hurtigt og omkostningseffektivt.

I det hele taget betyder de mange forandringer i it-verdenen, at NNIT hele tiden må holde sig på forkant med udviklingen, så vi fortsat kan blive ved med at hjælpe vores kunder og kan levere det, de efterspørger. It-trends indebærer også cloud-løsninger, hvor vi oplever at kunderne i stigende

grad ønsker at flytte deres voksende datamængder væk fra egne løsninger og ud i enten en cloud eller et højt-certificeret datacenter, som vi tilbyder.

Men dét, der i vores øjne udgør hele forskellen – det er kundeoplevelsen. Vi har mange dygtige konkurrenter, der sikkert kan levere flotte og måske også billigere løsninger. Varerne på hylderne bliver almenlydige – men ikke måden de leveres. Så når alt kommer til alt, så lever vi af at give vores kunder en oplevelse, de ikke får andre steder; oplevelsen af at vi tager hånd om dem, bekymrer os om deres forretning – eller i hvert fald den del, vi tager os af. At de føler sig forstået, og værdsat. Og sidst men ikke mindst at vi som it-leverandør giver dem tryghed og muligheder på hjemmebanen, så de kan dyrke og vokse deres primære forretning uden at skulle bekymre sig om deres it-landskab.

Og netop en udvidet kundeoplevelse er en hjørnesten i vores nye strategi, som vi lancerede for knap en måned siden.

For at vokse og øge vores indtjening og omsætning fastlagde vi ved børsintroduktionen en strategi, der har tjent os godt. Men verden forandrer sig, og vi sætter høje mål for vores forretning.

Vores overordnede vision er at blive den foretrukne it-transformationspartner for internationale life science virksomheder, og for private og offentlige kunder i Danmark.

Internationalt satser vi udelukkende på det attraktive life science markedet, hvor vi er optaget af, at udnytte de fordele vi har fra vores arv fra life science industrien i Danmark. Vi tror på, at vi med dette i bagagen har en konkurrencemæssig fordel, når vi skal øge vores andel af kunder på de internationale life science markeder.

Vi skal derfor ud og vinde nye kunder i dette marked, ligesom skal søge at udvide vores i forvejen gode samarbejde med vores eksisterende kunder – og blive ved med at levere kvalitet i vores services og leverancer.

Samtidig skal vi fortsætte med at støtte vores mange danske kunder i deres internationale ambitioner. Og med vores geografiske spredning er vi godt rustet til at stå bag vores kunder, hvor end de måtte befinde sig.

I forbindelse med lanceringen af den ny strategi, indrettede vi samtidig vores organisation anderledes, så vi i endnu højere grad kommer tættere på vores kunder, og dermed kan give dem en helstøbt opfattelse af det, vi her i huset kalder 'One NNIT' – ét samlet NNIT. Det er den kundeoplevelse, vi ønsker at give.

Baseret på de nuværende markedsforhold, vores markedsposition og forventninger til udviklingen, samt backloggen for 2019, forventer vi i 2019 at generere en omsætningsvækst på 3-6 % målt i faste valutaer, samt en overskudsgrad på 10-10,5 %, også i faste valutaer. Dertil forventer vi et investeringsniveau på 5-7 % af omsætningen.

Vi forventer også, at andelen af forretning uden for Novo Nordisk fortsat vil stige – samt at vi vil øge forretningen, primært i det strategisk vigtige segment; international life science. Det er en opgave vi ser frem til – og tror på, fordi vi har et stærkt brand samt evnen til at tiltrække dygtige medarbejdere. Det blev i øvrigt bekræftet i 2018, da vi igen blev anerkendt som en af de foretrukne it-arbejdspladser i Danmark i en undersøgelse blandt studerende.

Og med de ord vil jeg gerne takke både aktionærer og kunder for samarbejdet i 2018, som jeg ser frem til at fortsætte fremover. Samtidig håber jeg, at vores dygtige medarbejdere fortsat bakker op om NNIT som en attraktiv arbejdsplads og bliver ved at skabe solide løsninger og services for vores kunder.”

Dirigenten præsenterede herefter bestyrelsens forslag om anvendelse af årets overskud:

”Jeg kan nævne, at selskabet i forbindelse med NNIT’s børsnotering i 2015 fastlagde en målsætning om at ville udbetale op til 40 % af årets ordinære overskud efter skat som dividende til selskabets aktionærer. I forbindelse med den opdaterede strategi blev denne procentsats øget til 45 %. De økonomiske resultater for 2018, som netop er blevet gennemgået, gør det muligt for bestyrelsen at foreslå, at der for regnskabsåret 2018 udbetales et udbytte på 2,60 kroner per aktie. Når man lægger det til det interim udbytte, som blev udbetalt i forbindelse med halvårsregnskabet, svarer det til en samlet udbyttebetaling på i alt 4,60 kroner per aktie - eller 113,0 mio. kroner, hvilket udgør 48 % af årets ordinære resultat efter skat.”

Dirigenten åbnede herefter for debat om dagsordenens punkt 1-3.

Per Juul, Dansk Aktionærforening, takkede for en god beretning og bemærkede, at Selskabets forretningsmæssige resultat for 2018 var meget fint. Herefter omtalte Per Juul blandt andet Selskabets nye strategi og ønske om opkøb af andre virksomheder samt opkøbet af Valiance Partners. Per Juul bemærkede faldet i Selskabets omsætning fra Novo Nordisk og spurgte, om Novo Nordisk ønsker at være mindre afhængige af NNIT ved i stigende omfang at bruge øvrige it-leverandører, eller om Novo Nordisk opnår besparelser på leverancer fra NNIT. Herefter spurgte Per Juul til Selskabets målsætning om accelerering af væksten i life science segmentet samt til Selskabets målsætning i relation til omsætningen fra nye services. Endelig roste Per Juul Selskabet for deres danske resumé af årsrapporten, der dog kunne forbedres, og ønskede held og lykke i det nye år til Selskabets ledelse og medarbejdere.

Aktionær Søren Møller bemærkede, at der i beretningen om det forløbne regnskabsår var fremhævet mange positive forhold og spurgte, hvorvidt der undertiden også skete fejl i Selskabet.

Aktionær Charles Grønborg spurgte ind til Selskabets fremgangsmåde vedrørende udbetaling af både interim udbytte og ordinært udbytte, og om hvorfor Selskabet ikke udbetalte et samlet udbytte.

Bestyrelsesformanden takkede for bemærkningerne og spørgsmålene. Til Per Juuls spørgsmål bemærkede bestyrelsesformanden først, at ønsket om opkøb af andre virksomheder var en fundamental ny ting i Selskabets strategi, og at Selskabets balance giver kapacitet til at foretage sådanne opkøb. I øvrigt bemærkede bestyrelsesformanden blandt andet, at opkøbet af Valiance Partners i Selskabets optik havde været en god handel. Hvad angik spørgsmålet til Selskabets omsætning fra Novo Nordisk bemærkede bestyrelsesformanden, at Novo Nordisk er meget omkostningsbevidste,

herunder i forhold til it-omkostninger, hvilket kom til udtryk ved forhandlinger af nye kontrakter og genforhandlinger af eksisterende kontrakter, og at Selskabet fortsat er Novo Nordisk foretrukne it-leverandør. I relation til spørgsmålet om Selskabets vækst inden for life science segmentet bemærkede bestyrelsesformanden blandt andet, at Selskabet har kernekompetencer på dette område og netop på en mindre omsætningsbase fortsat forventer en markant vækst inden for dette segment. Endelig bemærkede bestyrelsesformanden, at Selskabet har et stærkt fokus på innovation med en målsætning om en omsætning på DKK 500 mio. på nye services i 2022, hvor Selskabet havde et fokus på at skabe nye omsætningslommer i form af innovative løsninger inden for blandt andet kunstig intelligens, machine learning og cloud-løsninger.

Herefter bemærkede bestyrelsesformanden i relation til Søren Møllers spørgsmål, at det er en positiv udmelding, når Selskabet vælger at udbetale interim udbytte, og at det efter Selskabets vurdering er hensigtsmæssigt for Selskabets aktionærer at udbetale et interim udbytte, såfremt Selskabets økonomiske forhold tillader det.

CEO, Per Kogut, bemærkede til Søren Møllers spørgsmål, at der naturligvis også skete fejl ind i mellem i Selskabet, og at Selskabet har en kultur, hvor man ikke er bange for at lave fejl, men hvor man sørger for at rette eventuelle fejl meget hurtigt.

Da der ikke var yderligere spørgsmål eller kommentarer, fortsatte dirigenten til den formelle godkendelse af forslagene under dagsordenens punkt 1-3.

Ad 1. Bestyrelsens beretning om Selskabets virksomhed i det forløbne regnskabsår

Dirigenten konkluderede, at generalforsamlingen havde taget bestyrelsens beretning til efterretning.

Ad 2 og 3. Fremlæggelse og godkendelse af revideret årsrapport og anvendelse af overskud eller dækning af underskud i henhold til den godkendte årsrapport

Dirigenten konkluderede med generalforsamlingens tilslutning:

- at generalforsamlingen havde godkendt Selskabets årsrapport for 2018, og
- at generalforsamlingen havde godkendt bestyrelsens forslag om anvendelse af overskuddet i overensstemmelse med den godkendte årsrapport for 2018, herunder udbytte på DKK 2,60 per aktie af nominelt DKK 10. Sammen med det ekstraordinære udbytte udbetalt i august 2018 udgør udbyttet samlet DKK 113.005.554.

Ad 4. Godkendelse af bestyrelsens vederlag

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen havde stillet forslag om, at generalforsamlingen godkendte et uændret vederlag til bestyrelsen i 2019, og at medlemmerne af det nye Vederlagsudvalg aflønnes med DKK 50.000:

Formand (2,5 * basisvederlag)	DKK	750.000
Næstformand (1,5 * basisvederlag)	DKK	450.000

Medlemmer (basisvederlag)	DKK	300.000
Formand for Revisionsudvalget (ekstra 0,5 * basisvederlag)	DKK	150.000
Medlem af Revisionsudvalget (ekstra 0,25 * basisvederlag)	DKK	75.000
Medlem af Vederlagsudvalget (ekstra 1/6 * basisvederlag)	DKK	50.000
Rejsegodtgørelse (pr. møde - kun udenlandske medlemmer)	DKK	18.500

Der var ikke yderligere bemærkninger til forslaget. Dirigenten konkluderede med generalforsamlingens tilslutning, at bestyrelsens vederlag var godkendt.

Ad 5. Valg af medlemmer til bestyrelsen, herunder formand og næstformand

Dirigenten oplyste, at bestyrelsens generalforsamlingsvalgte medlemmer ifølge vedtægternes punkt 8.2 var valgt for en periode på ét år og kunne genvælges.

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen havde stillet forslag om genvalg af Anne Broeng, Carsten Dilling, Peter Haahr, Christian Kanstrup, Eivind Kolding og Caroline Serfass.

Carsten Dilling blev foreslået genvalgt som bestyrelsens formand og Peter Haahr blev foreslået genvalgt som bestyrelsens næstformand.

Dirigenten konstaterede, at de opstillede kandidaters kvalifikationer og øvrige hverv var nærmere beskrevet i Bilag A til indkaldelsen.

Dirigenten konkluderede med generalforsamlingens tilslutning, at Carsten Dilling var genvalgt som formand for bestyrelsen, at Peter Haahr var genvalgt som næstformand for bestyrelsen, samt at Anne Broeng, Christian Kanstrup, Eivind Kolding og Caroline Serfass var genvalgt til bestyrelsen.

Dirigenten bemærkede, at bestyrelsen efter generalforsamlingen i øvrigt ville udgøres af de medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer Brankica Markovic, Anders Vidstrup og Trine Io Bjerregaard.

Ad 6. Valg af revisor

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen havde stillet forslag om genvalg af PricewaterhouseCoopers Statsautoriseret Revisionspartnerselskab som Selskabets revisor i overensstemmelse med revisionsudvalgets indstilling. Det fremgik af forslaget, at revisionsudvalgets indstilling ikke var blevet påvirket af tredjeparter og ikke var underlagt aftalevilkår, der begrænsede generalforsamlingens valg af visse revisorer eller revisionsfirmaer.

Dirigenten konkluderede med generalforsamlingens tilslutning, at PricewaterhouseCoopers Statsautoriseret Revisionspartnerselskab var genvalgt som Selskabets revisor.

Ad 7. Bemyndigelse til at erhverve egne aktier

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen havde foreslået, at generalforsamlingen bemyndiger bestyrelsen til i perioden indtil den ordinære generalforsamling i 2020 ad én eller flere gange at lade Selskabet

erhverve egne aktier. Bemyndigelsen er begrænset til en samlet nominal værdi på op til i alt 10 % af aktiekapitalen, og således at Selskabets beholdning af egne aktier ikke overstiger 10 % af aktiekapitalen efter erhvervelsen, til en pris, der ikke må afvige med mere end 10 % fra den på erhvervelses-tidspunktet på Nasdaq Copenhagen officielle noterede aktiekurs.

Aktionær Jens Frederik Demant spurgte, om forslaget blot var en forlængelse af en tidligere bemyndigelse, og om der var en særlig grund til at have bemyndigelsen.

Bestyrelsesformanden bemærkede, at der var tale om en forlængelse af en tidligere bemyndigelse, og at det var sædvanlig praksis at have en sådan bemyndigelse, samt at der på nuværende tidspunkt ikke var nogen konkret grund til at have bemyndigelsen andet end til at erhverve egne aktier til dækning af incitamentsprogrammer og lignende.

Der var ikke yderligere kommentarer til forslaget. Dirigenten konkluderede med generalforsamlingens tilslutning, at forslaget var vedtaget.

Ad 8. Forslag fra bestyrelsen

Dirigenten oplyste, at der var ét forslag fra bestyrelsen.

Ad 8.a. Forslag om godkendelse af Selskabets reviderede aflønningspolitik

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen havde stillet forslag om, at generalforsamlingen godkendte Selskabets reviderede aflønningspolitik som vedtaget af bestyrelsen.

Dirigenten gennemgik ændringerne i den reviderede aflønningspolitik og oplyste blandt andet, at der var foretaget justeringer for at sikre overensstemmelse med de gældende anbefalinger for god selskabsledelse ved at forklare formålet med de enkelte vederlagskomponenter samt tydeliggøre sammenhæng mellem ledelsens vederlag og værdiskabelsen i Selskabet. Yderligere er det i den reviderede aflønningspolitik reflekteret, at Selskabets oprindelige Launch-program er udløbet og derfor slettet, og at bestyrelsen i 2018 forlængede og justerede Launch-programmet som et treårigt incitamentsprogram. Videre bemærkede dirigenten, at der var tilføjet et nyt afsnit, der giver mulighed for tildeling af ekstraordinært vederlag til medlemmer af direktionen, og at der i øvrigt er foretaget ændringer for at reflektere etableringen af Selskabets Vederlagsudvalg samt visse sproglige ændringer.

Dirigenten oplyste, at den reviderede aflønningspolitik fremgik af bilag B til indkaldelsen samt på Selskabets hjemmeside og spurgte herefter om der var spørgsmål eller kommentarer til forslagene.

Der var ikke kommentarer til forslaget. Dirigenten konkluderede med generalforsamlingens tilslutning, at forslaget var vedtaget.


Ad 9. Eventuelt

Der var ikke yderligere aktionærer, der ønskede ordet, hvorfor dirigenten konkluderede, at dagsordenen var udtømt.

Bestyrelsesformanden takkede dirigenten for veludført hverv samt aktionærerne for fremmødet.

Side 15

Generalforsamlingen blev hævet kl. 15:28.



Niels Heering
Dirigent