

# ÅRSBERETNING 2016

I OVERBLIK



# VORES EQUITY STORY

## Førende inden for it til **Life Science**

Vi betjener life sciences-markedet i Vest-europa, Nordamerika og Kina og sigter mod at blive en førende international it-partner for life sciences-virksomheder verden over.

## Førende på det **danske it-** **marked**

Vi vinder fortsat markedsandele, og NNIT er i øjeblikket den tredjestørste leverandør af it-services på det danske marked.



Størst vækst  
i **markeds-**  
**andel**

baseret på  
historisk organisk  
vækst

**Global**  
leverancemodel

**41 %**



af fuldtidsansatte i  
lavomkostningslande

**>10 %**

**Branchens  
højeste  
marginer**

De sidste 10 års  
overskudsgrad

**40 %**

**Høj  
udbytte  
- procent**

Udbytteudlodning på  
årets resultat

**God**  
og høj  
synlighed

**>70 %**

Andel af årsomsætning  
sikret primo året

## HOVED- OG NØGLETAL

DKK '000	2016	2015	2014	2013	2012	2015-2016
<b>Hovedtal</b>						
Nettoomsætning:						Ændring
Life sciences	1.597.022	1.649.740	1.546.824	1.409.647	1.372.526	-3,2 %
Heraf Novo Nordisk-koncernen	1.238.395	1.315.766	1.260.270	1.170.042	1.153.622	-5,9 %
Heraf andre life sciences-kunder	358.627	333.974	286.554	239.605	218.904	7,4 %
Enterprise	545.620	384.669	371.253	291.478	133.675	41,8 %
Offentlig sektor	385.288	375.113	326.065	344.844	357.030	2,7 %
Finans	236.662	190.765	166.254	158.563	164.326	24,1 %
<b>Nettoomsætning i alt fordelt på kundergrupper</b>	<b>2.764.592</b>	<b>2.600.287</b>	<b>2.410.396</b>	<b>2.204.532</b>	<b>2.027.557</b>	<b>6,3 %</b>
IT Operation Services	1.823.682	1.740.403	1.667.104	1.495.686	1.359.852	4,8 %
IT Solution Services	940.910	859.884	743.292	708.846	667.705	9,4 %
<b>Nettoomsætning i alt fordelt på forretningsområder</b>	<b>2.764.592</b>	<b>2.600.287</b>	<b>2.410.396</b>	<b>2.204.532</b>	<b>2.027.557</b>	<b>6,3 %</b>
EBITDA	437.264	410.322	354.269	354.269	306.696	6,6 %
Afskrivninger	144.362	141.217	107.808	107.808	89.948	2,2 %
Resultat af primær drift (EBIT)	292.902	269.105	265.347	246.461	216.748	8,8 %
Finansielle poster	-12.627	3.128	2.377	-11.317	-22.189	n/a
<b>Årets resultat</b>	<b>215.700</b>	<b>212.441</b>	<b>209.283</b>	<b>185.566</b>	<b>143.999</b>	<b>1,5 %</b>
Investering i materielle og immaterielle aktiver	167.695	136.041	155.226	104.249	174.811	23,3 %
Aktiver i alt	1.590.516	1.335.781	1.282.410	1.276.319	1.228.534	19,1 %
Egenkapital	846.468	740.818	684.252	765.344	682.232	14,3 %
Betalt udbytte <sup>1</sup>	145.500	83.713	290.000	108.000	68.000	73,8 %
Frie pengestrømme	188.386	210.841	152.658	199.704	-65.473	-10,7 %
<b>Resultat pr. aktie<sup>2</sup></b>						
Resultat pr. aktie (DKK)	8,89	8,76	8,37	7,42	5,76	1,5 %
Udvandet resultat pr. aktie (DKK)	8,67	8,54	8,37	7,42	5,76	1,5 %
<b>Medarbejdere</b>						
Gennemsnitligt antal fuldtidsansatte	2.677	2.494	2.276	2.047	1.813	7,3 %
<b>Nøgletal<sup>3</sup></b>						
Bruttomargin	19,6 %	19,9 %	19,9 %	20,4 %	20,5 %	
EBITDA-margin	15,8 %	15,8 %	16,2 %	16,1 %	15,1 %	
Overskudsgrad	10,6 %	10,3 %	11,0 %	11,2 %	10,7 %	
Effektiv skatteprocent	23,0 %	22,0 %	21,8 %	21,1 %	26,0 %	
Egenkapitalens forrentning	27,2 %	29,8 %	28,9 %	25,6 %	22,2 %	
Solvensprocent	53,4 %	55,5 %	53,4 %	60,0 %	55,5 %	
<b>Landsigtede finansielle mål</b>						Mål
Omsætningsvækst	6,3 %	7,9 %	9,3 %	8,7 %	12,9 %	≥ 5 %
Overskudsgrad	10,6 %	10,3 %	11,0 %	11,2 %	10,7 %	≥ 10 %
Afkast af investeret kapital (ROIC) <sup>3</sup>	37,6 %	38,3 %	40,9 %	39,6 %	38,9 %	30 %
Cash to earnings <sup>3</sup>	87,3 %	99,2 %	72,9 %	107,6 %	-45,5 %	
Cash to earnings (3-års gennemsnit) <sup>4</sup>	86,6 %	93,2 %	45,0 %	26,1 %	-0,6 %	80 %
<b>Øvrige tal</b>						
Ordrebeholdning for det følgende år <sup>5</sup>	2.092.879	2.019.819	1.915.796	1.803.400	1.643.200	3,6 %
Ordrebeholdning for det følgende år 2+3 <sup>6</sup>	1.964.483	2.166.814	2.532.842	2.233.200	1.962.600	-9,3 %

1) Heri indgår udlodning af ekstraordinært udbytte på DKK 49 mio. i august 2016 og DKK 150 mio. før børsnoteringen i september 2014

2) NNIT forhøjede i 2014 kapitalen fra DKK 1 mio. til DKK 250 mio. Antallet af aktier blev forhøjet fra 1.000 til 25.000.000 stk. Herudover blev der gennemført et aktiesplit, hvor den nominelle værdi af NNIT-aktierne blev ændret fra DKK 1.000 til DKK 10. Sammenligningstallene er tilpasset.

3) Der henvises til side 61 i årsrapporten for definitioner.

4) Cash to earnings (3-års gennemsnit) er et simpelt gennemsnit af de seneste tre år.

5) Ordrebeholdningen omfatter den forventede nettoomsætning fra kontrakter eller ordrer, der er indgået men endnu ikke afsluttet eller fuldt udført, og hvilken nettoomsætning forventes indregnet i et fremtidigt regnskabsår.

6) År 2+3 repræsenterer 2018 og 2019 i kolonnen for 2016 og 2017 og 2018 i kolonnen for 2015 osv.

# EN BEMÆRKELSERVÆRDIG REJSE

NNIT har gennemgået en imponerende udvikling siden 1994 fra at have været en intern it-division i Novo Nordisk til at være en førende udbyder af it-services i Danmark og internationalt. I dag er NNIT anerkendt som en uafhængig børsnoteret virksomhed, der skaber værdi for kunder, medarbejdere og aktionærer.

2016 blev et godt år for NNIT med en samlet omsætningsvækst på 6,3 % og en overskudsgrad på 10,6 %. Resultatet var som forventet og lå højere end gennemsnittet for branchen, hvilket indikerer, at NNIT fortsat vinder markedsandele. Disse resultater viser styrken i selskabets langsigtede strategi, som efterleves på tværs af organisationen.

Markedet for it-services er dog fortsat præget af skarp konkurrence, og erhvervsklimaet er påvirket af makroøkonomiske forhold, som medfører nye udfordringer. Som formand for bestyrelsen er jeg derfor glad for at konstatere, at NNIT til stadighed formår at tilpasse sig de nye vilkår og være på forkant med udviklingen i branchen, herunder cloud-løsninger og digitalisering, således at kunderne altid kan få hjælp til at håndtere de mange udfordringer.

## Nyt i 2016

I 2016 har NNIT fortsat udviklingen af nye services og udvidet kundeporteføljen ved at indgå aftaler med nye kunder og udvide samarbejdet med allerede etablerede partnere. Derudover er der taget skridt til at optimere driften, samtidig med at ledelsen er blevet styrket med nye kompetencer.

I 2016 tog bestyrelsen og direktionen selskabets strategi op til fornyet overvejelse for at sikre, at vores prioriteter fortsat er velbegrundede, men også for at give plads til nye perspektiver og ny viden. På denne baggrund har vi foretaget mindre justeringer af vores strategiske målsætninger, således at de nu i endnu højere grad afspejler vores

ambition om at styrke vores position på det internationale life sciences-marked, samtidig med at der fortsat tages hånd om de danske kunder, enten lokalt eller ved at vi støtter dem i deres internationaliseringsproces. Vores omfattende erfaring med regulerede industrier giver os forudsætningerne for at forfølge vores målsætning om at blive en førende international it-partner inden for life sciences – samtidig med at vi sætter alle kompetencer ind på at blive den foretrukne outsourcing-partner for danske selskaber.

## Aktionærer

For så vidt angår vores aktionærer er det bestyrelsens målsætning at sikre disse et konkurrencedygtigt afkast på deres investering gennem udbetaling af udbytte. I august 2016 besluttede bestyrelsen således at udbetale et ekstraordinært udbytte på DKK 2,00 pr. aktie til aktionærerne. Bestyrelsen har endvidere vurderet NNIT's likvider og likviditetsprognose og vil på den baggrund foreslå generalforsamlingen, at der udbetales yderligere udbytte på DKK 2,20 pr. aktie, således at det samlede udbytte for regnskabsåret 2016 bliver 4,20 pr. aktie. Dette svarer til en samlet udbytteprocent på 47 %, hvilket er et godt stykke over selskabets målsætning om en udbytteprocent på 40 %.

## Vagtskifte

Jeg har nu været formand for bestyrelsen i NNIT i 15 år, og det er tid for en anden at tage over. I henhold til NNIT's retningslinjer for god selskabsledelse skal der udpeges en ny bestyrelsesformand på den ordinære generalforsamling i 2017.

Bestyrelsen vil foreslå, at den nuværende næstformand, Carsten Dilling, udpeges som ny formand for bestyrelsen i NNIT. Jeg er overbevist om, at Carsten Dilling med sin omfattende erfaring har de fornødne kvalifikationer til at styre NNIT sikkert i havn med selskabets ambitiøse målsætninger.

Jeg har personligt haft 15 spændende år, hvor jeg har fået lov til at stå i spidsen for en bemærkelsesværdig rejse for selskabet. Selvom NNIT – som så mange andre – fortsat vil opleve stigende konkurrence, nye udfordringer og ændrede makroøkonomiske realiteter, mener jeg, at selskabets konkurrencemæssige forspring bygger på en robust organisation, som vil være i stand til at overkomme disse udfordringer. NNIT's stærke ledelsesteam, dygtige medarbejdere og fast forankrede virksomhedskultur styrker min tro på selskabet, og jeg glæder mig til at følge NNIT i årene, der kommer.

Jeg vil gerne benytte lejligheden til at takke alle NNIT's medarbejdere for deres store indsats igennem årene samt alle vores kunder og aktionærer for deres vedvarende støtte.

**Jesper Brandgaard**  
Bestyrelsesformand





# ROBUST VÆKST DER BYGGER PÅ EN SOLID FORRETNINGSMODEL

Igen i 2016 levede NNIT op til forventningerne med en samlet omsætningsvækst på 6,3 % og en overskudsgrad på 10,6 %. Resultatet afspejler selskabets robusthed, ikke mindst i lyset af den skarpe konkurrence og presset på marginerne, og vurderes som værende tilfredsstillende.

Tallene for 2016 taler for sig selv: NNIT leverer fortsat stabil organisk vækst. Den aktuelle usikkerhed på markedet, særligt vedrørende forhold som berører vores største kunde, Novo Nordisk, kræver dog særlig opmærksomhed. Vi oplevede for første gang i 2016 nedgang i omsætningen fra vores forretning med Novo Nordisk. Faldet i omsætningen fra Novo Nordisk blev dog i nogen grad opvejet af tocifret vækst i de øvrige kundesegmenter, herunder særligt en vækst på henholdsvis 42 % og 24 % i enterprise- og finanssegmenterne.

Det er vigtigt, at vi til stadighed fastholder og forbedrer vores evne til at udbyde en bred vifte af it-services og -løsninger, samtidig med at vi optræder som en pålidelig leverandør og rådgiver. Med vores omfattende erfaring inden for regulerede industrier har vi forudsætningerne for fortsat at forfølge vores ambitioner, men vi skal hele tiden holde tempoet og være på tæerne for at beskytte og styrke vores markedsposition.

## Forstærkning af organisationen

Det er almindeligt kendt, at it-markedet i dag er præget af stor konkurrence fra kompetente aktører. Kunderne efterspørger stabile it-services og -løsninger af høj kvalitet – og til en rimelig pris, som kan retfærdiggøres. Samtidig ser vi en stigende tendens til, at kunderne spreder deres it-forretning på flere leverandører, hvilket betyder, at kontrakterne bliver mindre. På den anden side giver denne udvikling dog også muligheder hos kunder, som tidligere har placeret hele deres forretning hos en enkelt stor leverandør. For at kunne imødekomme vores kunders krav er vi dog nødt til kontinuerligt at optimere vores forretning på alle parametre.

I løbet af det seneste år har vi bl.a. lanceret et drifts-optimeringsprogram, som skal sikre løbende optimering af vores forretningsgange. Vi har valgt ikke at outsource dele af vores værdikæde men i stedet optimere internt for at bevare kontrollen og fortsat kunne imødekomme vores kunders forventninger. Den nylige omstrukturering af vores Operations-division, som bl.a. omfattede yderligere forretningsoptimering og automatisering af processer, er blot et af mange meget håndgribelige resultater af dette program, som vil styrke vores position på det konkurrenceprægede it-marked, samtidig med at det signalerer vores strategiske ambition om at blive anerkendt som den førende innovative leverandør af it-services.

Vi mener, at den nye organisationsstruktur vil bidrage betragteligt til at styrke vores langsigtede konkurrenceevne, og at vi således nu er endnu bedre rustet til at møde fremtidens udfordringer.

## Imponerende kundeportefølje af stærke brands

NNIT indgik i 2016 aftaler med en række nye kunder – spændende fra nye internationale life sciences-virksomheder over sværvægtene inden for finanssektoren til et verdenskendt smykkebrand. Herudover har vi forlænget flere eksisterende kontrakter og udbygget allerede etablerede partnerskaber.

Vores kunder udgør kernen i vores forretningsaktiviteter, og vi har det privilegium, at vores kunder betror os ansvaret for at tage hånd om grundlaget for deres forretning, nemlig deres it. Det er et ansvar, som vi tager meget alvorligt. Vi ved, at folk køber hos folk, de stoler på.

Det er derfor en forudsætning for vores fortsatte succes, at vi kan opbygge og fastholde langvarige relationer med vores kunder, og vi arbejder hårdt hver eneste dag for at gøre os fortjent til og bevare den tillid, som vores kunder viser os.

#### Viden er fortsat et strategisk aktiv

Som en videnbaseret organisation er det selvsagt afgørende for vores fortsatte succes, at vi kan tiltrække, fastholde og udvikle de dygtigste medarbejdere. Der er hård kamp om de bedst kvalificerede medarbejdere, og samtidig er ressourcerne begrænsede. Evnen til at tiltrække, fastholde og udvikle medarbejdere, som er i stand til at tackle udfordringerne i dagens it-verden, er imidlertid et selvstændigt strategisk aktiv, og vi er dybt imponerede over alle vores dygtige medarbejdere, som hver dag lever op til disse krav og bidrager til, at vi kan fortsætte de gode resultater. NNIT's kerneværdier – open and honest, conscience driven og value-adding – er kraftigt medvirkende til at differentiere vores medarbejdere i forhold til konkurrencen. Dette er anerkendt i almindelighed og blandt vores kunder i særdeleshed.

#### Fremtiden

I 2017 vil vi i NNIT fokusere på yderligere at konsolidere og vækste vores forretning. Vi vil fortsætte med at fokusere og effektivisere vores aktiviteter med henblik på at skabe en endnu stærkere platform for fremtidig vækst. Kursen er lagt. Skønt vi er opmærksomme på markedsvilkårene, i særdeleshed dem, der berører vores største kunde, tror vi fortsat på vores strategi og langsigtede mål, og i 2017 vil vi øge vores momentum gennem et vedvarende fokus på gennemførelse af vores strategi. Fokus på at erobre nye kunder og bevare eksisterende kunderelationer er et vigtigt element i dette arbejde. Vi er altid ajour med den nyeste teknologi og de nyeste tendenser og forstår vores kunders behov for uafbrudt drift, og vi vil fortsætte med at levere it-services, der honorerer disse krav.

Jeg er som altid dybt taknemmelig over for alle vores loyale interessenter: kunder, aktionærer, partnere og medarbejdere – som fortsat støtter og tror på NNIT. Jeg vil gerne takke jer alle for jeres vedvarende engagement, og jeg ser frem til et fortsat godt samarbejde.

#### Per Kogut

CEO



# OUTLOOK

Ordrebeholdningen for 2017 var primo 1. kvartal 2017 steget med DKK 73 mio. svarende til 3,6 % til DKK 2.093 mio. i forhold til ordrebeholdningen for 2016 primo 1. kvartal 2016. Ordrebeholdningen fra Novo Nordisk-koncernen var faldet med 1,4 %, mens ordrebeholdningen fra andre kunder var steget med 8,4 %.

Forventningen om en omsætningsvækst på 1-5 % i faste valutakurser skyldes lavere forventet omsætning fra Novo Nordisk-koncernen. Med forventningen om en omsætningsnedgang fra højmargin-projekter for Novo Nordisk-koncernen og prisfald på eksisterende kundekontrakter ventes en overskudsgrad på ca. 10 % i faste valutakurser, mod 10,6 % i 2016. Den langsigtede forventning om en omsætningsvækst på mindst 5 % fastholdes, da den lavere omsætning fra Novo Nordisk-koncernen ventes opvejet af vækst i omsætningen fra andre kundegrupper. Endvi-

dere fastholdes det langsigtede mål om en overskudsgrad på mindst 10 % på baggrund af den forventede positive indvirkning fra driftsoptimeringsprogrammet i IT Operation Services, som forventes at slå igennem fra 2018 og fremefter.

De nuværende forventninger er baseret på en række antagelser, herunder at relevante makroøkonomiske trends ikke vil påvirke markedsvilkårene for NNIT markant i 2017, at performance, kunde- og konkurrentvilkår vil være uforandrede, og at valutakurser, især den kinesiske yuan, Euro, tjekkiske koruna, filippinske peso, amerikanske dollar og schweizerfrancen forbliver på det nuværende niveau i forhold til den danske krone (per 18. januar 2017). For at mitigere eventuelle usikkerheder i valutakurser, har NNIT indgået valutakursafdækning, illustreret herunder.

## RESUMÉ AF NUVÆRENDE FORVENTNINGER

	Nuværende guidance	Langsigtede mål*
<b>Omsætningsvækst</b>		
I faste valutaer**	1-5 %	> 5 %
<b>Overskudsgrad</b>		
I faste valutaer**	Ca. 10 %	> 10 %
Investeringer / omsætning***	12-14 %	

\* Langsigtede mål er i rapporteret valuta.

\*\* Faste valutaer målt i gennemsnitlige 2016 valutakurser.

\*\*\* Investeringer, herunder nye kunder og datacenterinvesteringer forventes i 2017 at udgøre 12-14 % af den samlede omsætning, hvoraf ca. 7 procentpoint henføres til datacenterinvestering på omkring DKK 200 mio. i 2017. Den samlede datacenterinvestering forventes at udgøre omkring DKK 250 mio. i perioden 2016 til 2018.

## PRÆMIS FOR PRIMÆRE VALUTAKURSER

DKK per 100	2015 gnms. valutakurser	2016 gnms. valutakurser	ÅTD 2017 gnms. valutakurser 18. januar 2017	Nuværende valutakurser 18. januar 2017
EUR	745,86	744,52	743,47	743,61
CNY	107,04	101,29	101,92	101,96
CZK	27,35	27,54	27,51	27,52
PHP	14,77	14,17	14,18	13,97
CHF	698,88	683,13	693,71	694,57
USD	672,69	673,27	704,28	697,31

## VALUTAKURSFØLSOMHED

	Estimeret årlig effekt på NNIT's primære driftsresultat ved 10 % stigning i de nævnte valutaer over for DKK*	Kursafdækningsperiode (måneder)
EUR	DKK 23 million	-
CNY	DKK -18 million	14
CZK	DKK -8 million	14
PHP	DKK -4 million	-
CHF	DKK -2 million	-
USD	DKK -0 million	-

Valutakursafdækning påvirker ikke driftsresultatet, da det bogføres under finansielle poster.

\* De ovenstående følsomheder adresserer hypotetiske situationer og fremstilles alene vejledende. Følsomhederne forudsætter, at vores forretning udvikler sig konsistent ifølge vores nuværende 2017 forretningsplan.

## FREMADRETTEDE UDSAGN

Denne årsrapport indeholder fremadrettede udsagn. Ord som 'tror', 'forventer', 'kan', 'vil', 'planlægge', 'strategi', 'forudse', 'estimere', 'prognose', 'afvente', 'forventninger', 'agter', 'vurderer', 'mål' og andre ord og termer af lignende betydning i forbindelse med omtale af fremtidig drifts- eller finansiell udvikling indgår

i fremadrettede udsagn. Udsagn om fremtiden er underlagt en række risici og usikkerheder, der kan resultere i betydelige afvigelser fra de fremlagte forventninger. Endvidere er nogle af disse forventninger baseret på formodninger om fremtiden, der kan vise sig at være ukorrekte.



# RISIKOSTYRING

NNIT opererer på et yderst konkurrencepræget globalt marked i hastig forandring. NNIT anser risikostyring som en nødvendighed for at fastholde lønsom vækst og håndterer dette område gennem en struktureret tilgang.

NNIT mener, at en effektiv risikostyring kræver en struktureret tilgang, som anvendes konsekvent på tværs af hele organisationen. NNIT's risikostyring består af fire elementer: risikoidentifikation, risikovurdering, identifikation af modforanstaltninger samt risikorapportering.

NNIT identificerer risici gennem en kombination af bottom-up- og top-down-metoder. 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 og præsenteres i en årlig risikoreport, som behandles af direktionen og endelig af revisionskomiteen og bestyrelsen. Direktionen følger løbende op på og rapporterer hver måned om risikoudviklingen og forebyggende tiltag til bestyrelsen.

En oversigt over NNIT's væsentligste risici samt bagvedliggende årsager og modforanstaltninger foretaget af selskabet præsenteres nedenfor i vilkårlig orden.

RISIKOSTYRING							
RISIKO	BAGVEDLIGGENDE ÅRSAG						
	Kundestrategi	Konkurrenter	Markedsændringer	Manglende vækst inden for international life science	Komplekse kontrakt-systemer	Uautoriseret adgang	Regulering
	MODFORANSTALTNINGER						
Tab af eksisterende forretning	●	●	●				<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hold tæt kontakt til kunderne</li> <li>• Søg tidlig kontraktforlængelse</li> <li>• Demonstrer konkurrenceevne gennem leverancemodel og driftsoptimering</li> <li>• Udvikl nye tilbud</li> </ul>
Evne til at skabe ny forretning	●	●	●	●			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demonstrer konkurrenceevne gennem leverancemodel og driftsoptimering</li> <li>• Oprethold fleksibel leverancemodel</li> <li>• Udvikl nye tilbud</li> <li>• Forfølg fokuseret go-to-market-strategi inden for international life sciences</li> </ul>
Drift og levering			●		●	●	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forbedr kontraktstyring</li> <li>• Udarbejd sikkerheds-roadmap</li> <li>• Fortsæt overvågning af lovgivning</li> <li>• Tilpas servicetilbud til databeskyttelsesforordning</li> <li>• Etabler og fasthold relevante procedurer, audits og uddannelse</li> </ul>
Kan ikke tiltrække/fastholde tilstrækkeligt antal kvalificerede medarbejdere		●	●				<ul style="list-style-type: none"> <li>• Anvend employer branding og oprethold attraktivt arbejdsmiljø</li> <li>• Tilbyd markedskonforme lønpakker og langsigtede incitamentsprogrammer</li> <li>• Afhjælp mangel på kvalificerede it-eksperter via udenlandske leverancecentre</li> <li>• Etabler graduate programmer</li> </ul>
Valutarisiko			●				<ul style="list-style-type: none"> <li>• Afdæk vigtigste valutaer 14 måneder frem</li> <li>• Tilstræb naturlig afdækning</li> </ul>

# FORRETNINGS- OMRÅDER OG MARKEDER

Det internationale Life sciences-marked

NNIT'S OMSÆTNING (DKK MIO.)

# 359

NNIT har hovedkontor i Danmark og datterselskaber i Europa, Nordamerika og Asien. Selskabet havde i 2016 2.865 (2.809 FTE) medarbejdere fordelt på 11 kontorer.

 Levering  Salg  Life sciences-salg



## DANMARK

NNIT blev udskilt fra Novo Nordisk i 1998 som Novo Nordisk IT, og selskabets historie går således næsten 20 år tilbage i tiden. Som en del af Novo Nordisk går rødderne imidlertid meget længere tilbage. NNIT's danske hovedkontor er med sine mere end 1.590 ansatte ansvarlig for levering og salg samt personaleadministration.



## NORDAMERIKA

NNIT's Princeton-kontor blev etableret i 2011 og ligger i det såkaldte farmabælte mellem Boston og Philadelphia i USA. Kontoret har 18 ansatte og servicerer primært NNIT's internationale medicinalkunder. Kontoret har endvidere ansvaret for salget til nye medicinalkunder i Nordamerika.



## TJEKKIET

NNIT's mere end 240 medarbejdere i Tjeckiet står for it-infrastruktur-aktiviteterne, herunder SAP, netværks- og serverdrift, lager-services samt back-up-aktiviteter 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 leverancecentrene i Danmark, Kina og Filippinerne. Fra Prag leverer NNIT endvidere flersproget service-desk-support på 10 forskellige sprog.

2016 Anslået markedsstørrelse (DKK mio.) <sup>1</sup>	37.315
Anslået marked CARG 2016-2020 <sup>1</sup>	3,5 %
NNIT-medarbejdere, årsværk i 2016 (2015)	1.591 (1.547)

2016 Anslået markedsstørrelse (DKK mio.) <sup>1</sup>	33.693
Anslået marked CARG 2016-2020 <sup>1</sup>	6,2 %
NNIT-medarbejdere, årsværk i 2016 (2015)	18 (18)

	n/a
	n/a
NNIT-medarbejdere, årsværk i 2016 (2015)	241 (122)

<sup>1</sup> Gartner 3. kv. 2016 (Danmark omfatter det danske marked for it-services; Nordamerika, Vesteuropa og Kina omfatter it-services for life sciences-virksomheder, ekskl. BPO)



#### SCHWEIZ, UK OG TYSKLAND

Kontoret i Zürich, et af Europas vigtigste farmaceutiske knudepunkter, står for vores services til internationale lægemiddelvirksomheder. Fra kontoret i Zürich leverer NNIT it- og konsulentytelser til internationale life sciences-virksomheder, som efterspørger høj kvalitet og høj sikkerhed. De mindre kontorer i Storbritannien og Tyskland servicerer primært lokale kunder i disse regioner.

#### KINA

Kontoret i Kina er NNIT's største leverancecenter uden for Danmark. Kontoret blev etableret i 2007 og har over 800 ansatte. NNIT Kina leverer services inden for udvikling og drift baseret på en lang række teknologier og udgør en vigtig del af NNIT's serviceudbud til de europæiske kunder. NNIT har også lokale kunder i Kina.

#### FILIPPINERNE

NNIT Filippinerne er en integreret del af NNIT's globale it-servicetilbud og er blandt andet specialiseret inden for udvikling og vedligehold af enterprise- og eGovernment software-løsninger samt it-infrastruktur, herunder netværks- og serverdrift for kunder over hele verden. Leverancecentret, som ligger i Manila, er en del af NNIT's 24/7 Global Operations Center-organisation og leverer services i tæt samarbejde med NNIT's øvrige centre i Danmark, Kina og Tjekkiet.

2016 Anslået markedsstørrelse (DKK mio.) <sup>1</sup>	29.474
Anslået marked CARG 2016-2020 <sup>1</sup>	5,9 %
NNIT-medarbejdere, årsværk i 2016 (2015)	40 (37)

2016 Anslået markedsstørrelse (DKK mio.) <sup>1</sup>	2.400
Anslået marked CARG 2016-2020 <sup>1</sup>	8,7 %
NNIT-medarbejdere, årsværk i 2016 (2015)	775 (698)

	n/a
	n/a
NNIT-medarbejdere, årsværk i 2016 (2015)	146 (116)

<sup>1</sup> Gartner 3. kv. 2016 (Danmark omfatter det danske marked for it-services; Nordamerika, Vesteuropa og Kina omfatter it-services for life sciences-virksomheder, ekskl. BPO)

# AT FASTHOLDE MOMENTUM I ET VOLATILT MILJØ

I en tid hvor den globale it-industri oplever en konstant strøm af forandringer, nye teknologier og nye regler, fastholder NNIT fokus på sin strategi, samtidig med at selskabet leverer solid forretningsmæssig vækst i et dynamisk markedsmiljø.

NNIT ønsker at være den foretrukne it-outsourcing-partner for danske kunder samt en troværdig leverandør af regulerede it-services til life sciences-virksomheder over hele verden. Med afsæt i kvalitet og værdiskabende it-services er det vores hovedmålsætning at øge omsætning og markedsandel og samtidig fastholde eller forbedre overskudsgraden.

Ved at fokusere på vores strategiske ambition og med en solid forankring i selskabets tre hjørneste - loyale kunder, stærke services og højt kvalificerede medarbejdere - er NNIT fast besluttet på at fortsætte væksten.

## NNIT'S VÆSENTLIGSTE STYRKER

- Stabil forretningsmodel baseret på en fokuseret strategi
- Gode historiske resultater kombineret med omfattende erfaring
- Integreret global leverancemodell
- Velanskrevet kundebase
- Kvalificerede og dedikerede medarbejdere

## STRATEGISKE MÅLSÆTNINGER

Vores primære målsætning er at øge omsætningen og markedsandelen på det danske marked for it-services og det internationale marked for it-services til life sciences-industrien, samtidig med at vi fastholder eller øger overskudsgraden.

Vi vil nå vores primære målsætning ved fortsat at fokusere på følgende hovedelementer af vores strategi:

- Fortsat øge kundetilfredsheden
- Fortsat øge markedsandelen i Danmark og yde support til danske kunder i forbindelse med deres internationaliseringsproces
- Udnytte vores omfattende erfaring inden for life sciences internationalt
- Fortsat øge og udbygge vores ekspertise og servicetilbud gennem specialisering og standardisering
- Fastholde fokus på driftsoptimering
- Fastholde vores kultur og styrke den menneskelige kapital

Vores forretningsmodel har sammen med vores globale leverancecentre og stordriftsfordele sikret solide overskudsgrader igennem de sidste ti år. Samtidig øger den stigende spredning i vores kundebase og den lange varighed af mange af vores større kontrakter gennemsigtheden i vores forretning, reducerer de operationelle risici og giver grobund for langvarige kunderelationer.

## En troværdig udbyder af regulerede it-services til life sciences

Som en højt specialiseret leverandør af it-services til life sciences-industrien ønsker NNIT at hjælpe internationale



## 2020-strategi



## Bæresøjler



Fortsætte indsatsen for at forbedre omkostningseffektiviteten



Fortsat efterstræbe den højst mulige kundetilfredshed



Styrke vores brand og kommercielle profil



Opretholde vores vision/kultur og styrke vores menneskelige kapital

life sciences-virksomheder med at optimere deres forretning, reducere omkostningerne og overholde gældende lovkraft. NNIT servicere i øjeblikket life sciences-markederne i Vesteuropa, Nordamerika og Kina, og selskabets primære aktiviteter er konsulentytelser og -projekter med stigende fokus på outsourcing af applikationer og infrastruktur.

Med udgangspunkt i vores omfattende viden om og erfaring inden for life sciences kan vi skabe værdi gennem it-løsninger og erfaring med it-drift i henhold til medicinalindustriens GxP (Good x Practice)-standarder. Offentlig regulering er fortsat en væsentlig faktor og business driver i life sciences-industrien, og NNIT overvåger til stadighed de lovmæssige krav med henblik på at kunne tilbyde den nødvendige it-support. Dette kan bl.a. dreje sig om kliniske datalagre, krav til serialisering og ISO IDMP (International Organization for Standardization (ISO) for the identification of medicinal products (IDMP)) samt ændringer i eksisterende krav fra den amerikanske Food and Drug Administration (FDA) og det europæiske lægemiddelagentur (EMA).

#### Den foretrukne it-outsourcing-partner for danske kunder

Som foretrukken it-outsourcing-partner for danske kunder yder vi support til vores kunder i forbindelse med deres

internationaliseringsproces. Vi følger i bund og grund vores kunder overalt. NNIT er i øjeblikket den tredjestørste leverandør af it-services på det danske marked med en samlet markedsandel på 7% i 2016 ifølge IDC. Ifølge Gartner forventes markedet at vokse med en gennemsnitlig årlig vækstrate (CAGR) på 3,4% i perioden 2015-2020. NNIT har igennem de sidste ti år realiseret organiske vækstrater over gennemsnittet og vil også fremover stræbe efter at opnå lønsom vækst og øge sine markedsandele.

#### MARKEDER OG KUNDER

NNIT driver virksomhed på markedet for it-services. It-services tegner sig for ca. 50% af det samlede it-marked såvel i Danmark som globalt. De øvrige områder er hardware og software. Markedet har inden for de senere år gennemgået en lang række forandringer – og påvirkes fortsat af forandringer, som også forventes at påvirke NNIT's forretning. Den væsentligste udvikling sker inden for cloud-baserede løsninger, digitalisering, sikkerhed, offentlig regulering og compliance.

### Digitalisering

Digitalisering er fortsat et vigtigt og varmt emne for de fleste virksomheder på tværs af sektorer og brancher. Ny teknologi – fra trykpressen til de første dampmaskiner – har altid formet og forandret hele brancher, men i dag forandrer digitaliseringen hele værdikæder i takt med, at den forandrer virksomhedens karakter.

Et voksende behov for hastighed, agilitet og tilgængelighed af ressourcer og teknologi stiller høje krav til infrastruktur-services og medfører øgede investeringer i cloud-baserede services. Herudover oplever vi en stigende tendens mod såkaldte økosystemer, hvor kunder går ind på nye forretningsområder og efterspørger en fælles infrastruktur, der kan håndtere dette.

For NNIT betyder dette et øget fokus på, hvordan vi leverer agile miljøer og it-outsourcing, der gør vores kunder i stand til at lykkes i den nye digitale forretningsmodel.

Traditionelle outsourcing-services vil ændre sig til også at omfatte master data management, datastrategi samt integration og kommunikation mellem systemer – enten i skyen eller som co-location; et datacenter hvor virksomheder kan leje plads til servere og anden hardware.

NNIT's overordnede ambition er at hjælpe vores kunder med at fokusere på deres kerneforretning ved at sikre, at deres it-platforme kører uden afbrydelser.

### Sikkerhed

Beskyttelse af systemer, netværk og data i cyberspace er en vigtig del af hverdagen for alle virksomheder.

I takt med at flere enheder – via Internet of Things – bliver forbundet med internettet, vil cybersikkerhed få stigende betydning, og det samme gælder presset for at beskytte sine dataaktiver. Igennem de senere år er cybertruslerne blevet stadigt mere sofistikerede, hvilket stiller krav om endnu mere avancerede modforanstaltninger. NNIT har udviklet en serie af sikkerhedsservices og vil fortsætte udviklingen inden for dette område, så vi til stadighed er på forkant med udviklingen i det dynamiske cyberlandskab.

### Regulering og compliance

I dag bliver mere og mere it underlagt regulering og compliance, hvilket kræver it-systemer, der kan sikre, at lovkra-vene overholdes. Dette er særligt relevant i den finansielle sektor og inden for life sciences, men gør sig i stigende grad også gældende inden for andre brancher. Arbejdet med at sikre compliance med kunde- og leverandørkon-trakter medfører også betydelige it-investeringer, bl.a. i opgradering af løsninger, der er baseret på ikke-supporteret software. For fortsat at kunne hjælpe vores kunder med at overholde de stadigt stigende krav vil vi til stadighed udbygge vores allerede omfattende viden om regulering og lovgivning og tilbyde it-services, der kan hjælpe med at opfylde disse krav.

## NNIT's kundegrupper

NNIT tilbyder en bred vifte af it-services til fire kundegrupper i Danmark og internationalt:



### LIFE SCIENCES

Kunderne omfatter bl.a.:

Ambu, AstraZeneca,  
Gilead, LEO Pharma,  
Lundbeck og Novo  
Nordisk



### OFFENTLIG SEKTOR (KUN DANMARK)

Kunderne omfatter bl.a.:

Digitaliseringsstyrelsen,  
DSB, Kriminalforsorgen  
og SKAT



### ENTERPRISE (KUN DANMARK)

Kunderne omfatter bl.a.:

Arla, Danish Crown,  
PANDORA og Vestas



### FINANS (KUN DANMARK)

Kunderne omfatter bl.a.:

Alka, Danske Bank, PFA  
og Saxo Bank

Udover de ovenfor beskrevne tendenser oplever NNIT også en stigende tendens til, at selskaber opdeler deres outsourcing-kontrakter i mindre kontrakter med fokus på enkeltfunktioner som eksempelvis netværk, backup eller specifikke applikationer. Med en sådan multi-vendor-strategi kan selskaberne vælge mellem forskellige leverandører eller endda insource dele af it-driften, hvilket medfører færre store kontrakter i markedet. For NNIT medfører dette imidlertid også nye muligheder hos kunder, som tidligere har placeret hele deres forretning hos en enkelt stor leverandør.

### Konkurrencepræget marked

Markedet for it-services anses generelt som meget konkurrencepræget. Kundernes behov for agile, hurtige og udstrakte ydelser og løsninger samt kravet om stigende marginer og resultater lægger fortsat pres på it-markedet og giver øget konkurrence.

Som leverandør af it-services af høj kvalitet konkurrerer NNIT på et globalt marked med internationale konkurrenter. NNIT's hovedkonkurrenter kan inddeles i fem kategorier:

- Globale aktører, bl.a. Accenture, IBM, CSC, Atos og CGI
- Offshore-aktører, bl.a. Tata Consultancy Services, HCL og Cognizant
- Lokale danske aktører, bl.a. KMD, Atea, TDC Hosting, EG og Netcompany

- Andre konkurrenter, herunder cloud-leverandører (f.eks. Amazon og Microsoft), specialiserede life sciences-leverandører (f.eks. Veeva og EMC), leverandører af forretningsproces-services (f.eks. Visma på det danske marked eller Quintiles på det internationale life sciences-marked)
- Interne it-afdelinger, som vælger selv at håndtere dele af eller hele virksomhedens it-drift.

### Kunder

NNIT's kundekreds omfatter nogle af de største og mest ansete brands – herunder internationale life sciences-virksomheder, Danmarks største bank og store enterprise-virksomheder – som alle har de samme krav og ambitioner, nemlig robuste it-løsninger, som overholder regulatoriske krav og gør det muligt for virksomheden at koncentrere sig om innovation og vækst.

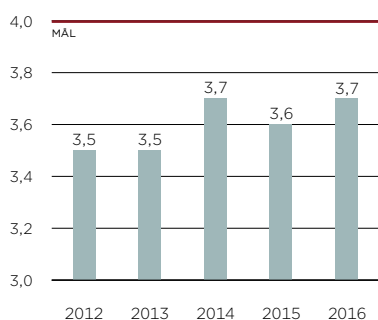
I NNIT har vi gjort det til en vane at behandle vores kunders it, som om det var vores egen. Vores vigtigste opgave er at sikre, at vores kunders forretning kører uden afbrydelser – således at de kan koncentrere sig om deres kerneforretning, som normalt ikke omfatter it-drift.

Vores kunder forventer med rette, at NNIT evner at holde sig på forkant med den teknologiske udvikling, og derfor er et tillidsfuldt og loyal samarbejde af den største vigtighed. For til fulde at kunne forstå de udfordringer, som vores

### KUNDETILFREDSHED

(Skala 1-5)

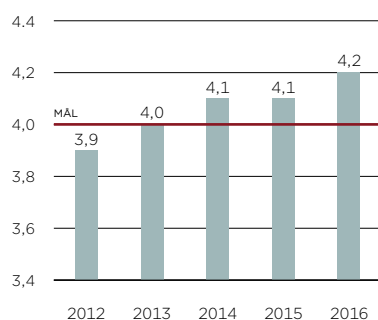
# 3,7



### EVALGO

(Skala 1-5)

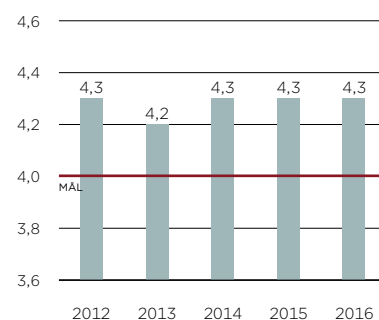
# 4,2



### SLUTBRUGERUNDERSØGELSE

(Skala 1-5)

# 4,3



kunder står over for, vægter NNIT nærhed til kunderne højt. I tillæg til den løbende personlige kontakt med kunderne har NNIT et omfattende kundefeedback-program, som samler input fra kunderne med henblik på om muligt at forbedre samarbejdet.

Kundefeedback-programmet er inddelt i tre formelle feedback-kanaler, som alle er baseret på online-undersøgelser, der måler tilfredsheden på en skala fra 1 til 5, hvor 5 er højest. De tre feedback-kanaler omfatter en årlig kundetilfredsheds-undersøgelse, som måler kundens generelle tilfredshed med NNIT; en kvartalsundersøgelse (Evalgo), som måler tilfredsheden med specifikke leverancer; og endelig slutbrugerundersøgelser, som måler kundernes tilfredshed med NNIT's servicedesk.

I 2016 blev de tre feedback-kanaler vurderet henholdsvis 3,7, 4,3 og 4,3. De tilsvarende vurdering i 2015 var 3,6, 4,1 og 4,3.

Til yderligere sikring af, at samarbejdet med kunderne foregår på en ordentlig og omhyggelig måde, gennemgår NNIT i løbet af året en række kunde-audits. Formålet med disse audits, som også omfatter tredjeparts-audits, uafhængige revisorerklæringer og interne audits, er at bekræfte, at leverancerne opfylder kundernes forventninger og de gældende lovkrav. Antallet af kunde-audits og uafhængige

revisorerklæringer i 2016 var nogenlunde det samme som i 2015. I 2016 var antallet af kunde-audits 11 (10 i 2015), mens antallet af uafhængige revisorerklæringer bestilt af kunderne udgjorde 25 (19 i 2015). NNIT gennemførte herudover flere interne audits i henhold til certificeringskravene i ISO 9001 og ISO 27001.

NNIT har stor fokus på at håndtere og afklare eventuelle kundeklager, hvilket indbefatter grundig analyse af de bagvedliggende årsager med henblik på at reducere forekomsten af sådanne klager. NNIT sørger for at forventningsafstemme med hver enkelt kunde. Der fastlægges KPI'er for drift og vedligehold, og i 2016 opfyldte NNIT 98,0 % af disse KPI'er mod 98,2 % i 2015.

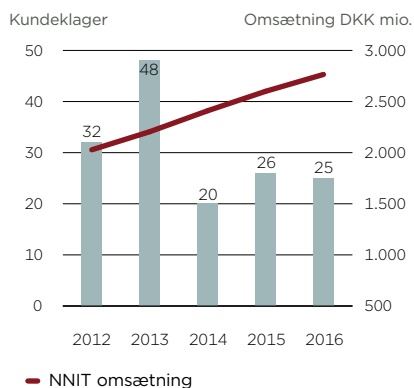
### IT-SERVICES

Som professionel udbyder af it-services udvikler, implementerer, administrerer og supporterer NNIT it-løsninger og drifter it-systemer for kunder samt yder rådgivning i forbindelse hermed. It-outsourcing udgør en væsentlig del af vores forretning. Herudover er NNIT en af de førende udbydere af SAP-løsninger i Danmark med ca. 250 konsulenter, der udvikler, vedligeholder og drifter SAP-løsninger for vores kunder.

### KVALITET

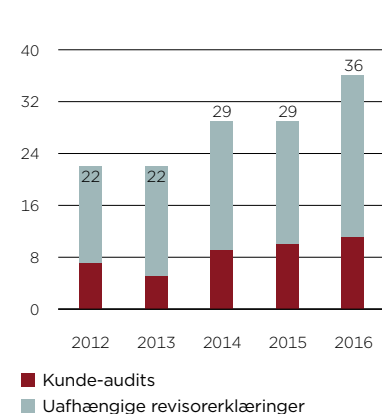
(Kundeklager)

# 25



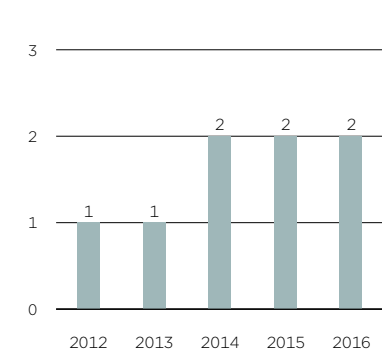
### KUNDE-AUDITS OG UAFHÆNGIGE REVISORERKLÆRINGER

# 36



### CERTIFICERINGER (ISO)

# 2





## Nye services i 2016

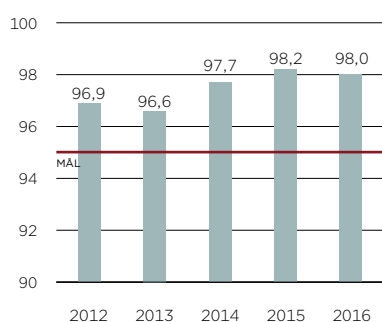
NNIT lancerede i 2016 en række nye ydelser og udbyggede samtidig sin position inden for de eksisterende forretningsområder. De nye services omfatter bl.a.:

- **GxP Cloud** Anden generation af NNIT's enterprise hybrid cloud-løsning, som understøtter GxP-aktiviteter. Denne løsning er specifikt målrettet life sciences-kunder, som kan drage fuld fordel af en cloud-løsning og samtidig overholde de lovkrav, der gælder for branchen
- **ISO IDMP phase II** De nye krav til indberetning af oplysninger om lægemidler til de regulerende myndigheder (International Organization for Standardization (ISO) for the identification of medicinal products (IDMP)) stiller nye krav til life sciences-virksomheder. NNIT har udviklet et markedsførende program, som omfatter uddannelse, dataanalyse og rapportering med henblik på overholdelse af lovgivningen
- **SRS** SRS-systemet (substance registration system), som indgår i ISO IDMP, kræver, at life sciences-organisationer foretager indberetning om lægemiddelingredienser til de regulerende myndigheder i henhold til en standardiseret metode. NNIT forventer i 2017 at lancere en sikker GxP cloud-baseret løsning, som også omfatter teknisk og funktionsmæssig support
- **Affiliate-in-a-box** En Cisco-baseret alt-i-én-løsning, som henvender sig til organisationer, der har brug for enkle og omkostningseffektive infrastruktur-services til en decentral organisatorisk enhed som f.eks. et salgskontor
- **Windows-as-a-service** I samarbejde med Microsoft har NNIT udviklet en ydelse baseret på best practice, der giver kunderne mulighed for sikker opgradering til den nyeste Windows-version - Windows 10 - inklusiv alle nye funktioner
- **SAP HANA TDI** Som en af Danmarks førende SAP-eksperter har NNIT udviklet et SAP HANA Cloud TDI (Tailored Data Center) på grundlag af SAP HANA-databasen. Løsningen er cloud-baseret, og kunderne kan fra et sikkert og omkostningseffektivt miljø vælge den størrelse og model, der passer bedst til deres arbejdsmængde
- **TMLS** Test Management for Life Sciences er NNIT's opgraderede software-as-a-service-løsning baseret på HP QC, hvor der anvendes elektronisk underskrift i overensstemmelse med GAMP5 (Good Automated Manufacturing Practice)
- **Compliance-as-a-service** NNIT's integrerede service for life sciences-selskaber, der understøtter hurtig og korrekt validering af it-systemer i henhold til brancherelevant lovgivning
- **GDPR** EU's persondataforordning har medført større krav og trusler for NNIT's kunder i forhold til databeskyttelse. NNIT rådgiver kunder om håndtering af disse krav
- **Datacenter** NNIT har påbegyndt etableringen af et nyt tier 3-datacenter med henblik på at kunne imødekomme kundernes behov for drift af servere og lagring af data. Det nye datacenter forventes at stå klar ved udgangen af 2017.

## SERVICE PERFORMANCE INDICATORS

(key performance indicators (KPI) opfyldt) %

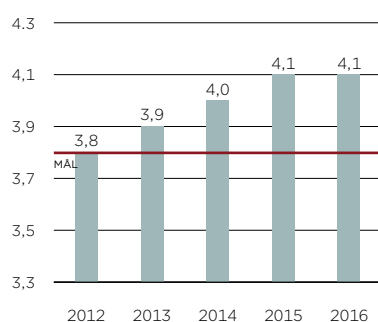
# 98,0 %



## PROJECT PERFORMANCE

(overholdelse af deadlines - skala 1-5)

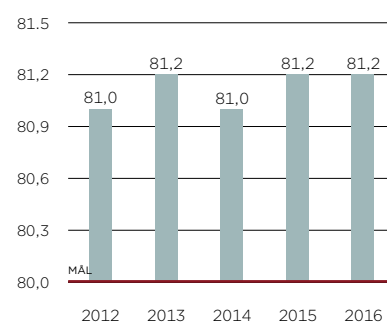
# 4,1



## SERVICE DESK PERFORMANCE

(aftalt reaktionstid overholdt) %

# 81,2 %



## MEDARBEJDERE

NNIT's forretningsmæssige resultater afhænger til stadighed af højt kvalificerede, dedikerede og loyale medarbejdere, som er i stand til at omsætte deres it-viden til værdiskabende løsninger for vores kunder. Med henblik på at sikre væksten øgede NNIT i 2016 medarbejderstaben med 327, således at selskabet nu beskæftiger 2.865 medarbejdere, hvoraf ca. 75 % har en uddannelse på akademisk niveau, primært inden for it-teknologier.

Personaleledelse er et fokusområde i NNIT, og vi lægger stor vægt på medarbejdernes trivsel, som sikres gennem uddannelse, teambuilding, sundhed og en generelt attraktiv arbejdsplads. Med henblik på at sikre den løbende uddannelse og udvikling dokumenteres alle personlige udviklingsaftaler mellem medarbejdere og ledere i et annual performance improvement -system. I 2016 havde NNIT's medarbejdere tilsammen 4.481 teknologicertificeringer inden for bl.a. SAP, Microsoft, Oracle, ITIL og PRINCE2.

NNIT måler og analyserer løbende medarbejdertilfredsheden ved hjælp af en årlig medarbejdertilfredshedsundersøgelse. I 2016 lå den generelle medarbejdertilfredshed på 4,3 på en skala fra 1 til 5 (4,2 i 2015). Selvom NNIT generelt har en høj medarbejdertilfredshed, har vi til stadighed fokus på området, da medarbejdernes tilfredshed er en væsentlig parameter i forhold til bl.a. fravær og medarbejderomsætning.

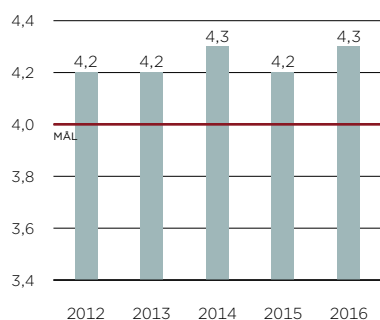
I 2016 lå personaleomsætningen korrigeret for planlagte udskiftninger på 13,2 %, hvilket er over NNIT's målsætning om et niveau på under 12 %, men konsistent med den gennemsnitlige, internationale it-branche. Den samlede omsætning var 16,2 % (14,7 % i 2015).

Endelig er NNIT af den overbevisning, at en dedikeret indsats for bedre lederskab bidrager til at fastholde højt kvalificerede medarbejdere samt til at styrke virksomhedens overordnede position og resultater. Derfor har selskabet også et omfattende lederudviklingsprogram, der skal sikre, at NNIT's ledelseskapalet til stadighed er blandt de bedste i branchen og har evnen til at udvikle, udfordre og styrke både medarbejderkompetencer og organisationskultur.

## MEDARBEJDERTILFREDSHED

(Skala 1-5)

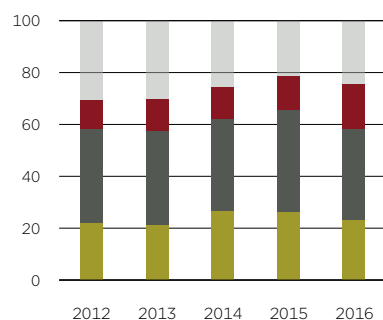
# 4,3



## MEDARBEJDERNES UDDANNELSESFORDELING

%

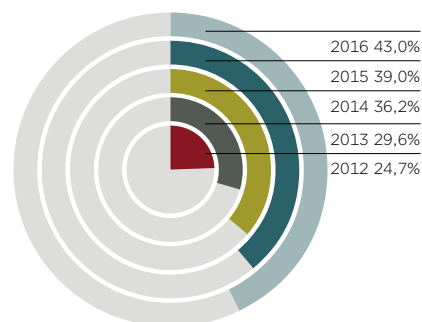
■ Kandidat eller PhD ■ Professionsuddannelse  
■ Bachelor ■ Andet



## INTERNATIONALISERINGSGRAD

%

# 43,0 %



# ÉN VERDEN, ÉT NNIT

Vækst i antal medarbejdere

# 10,7 %



Antal medarbejdere, ultimo året

# 2.865



Nationaliteter

# 55+

Jobrotationer & forfremmelser

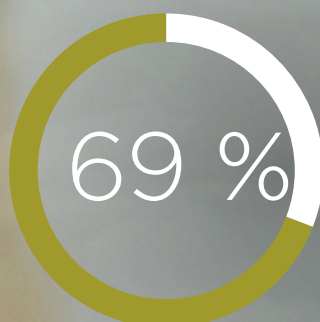
# 13,0 %

Antal medarbejdercertificeringer

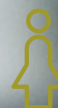
# 4.481



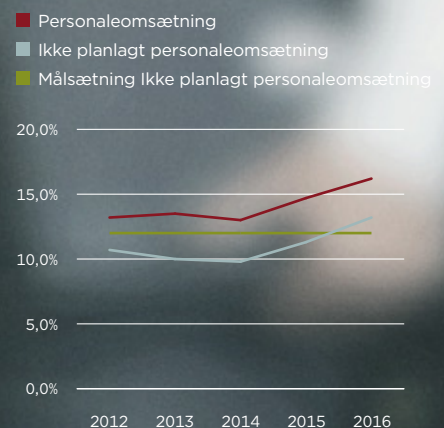
Mænd



Kvinder



Personaleomsætning



## Hovedkontor

### **NNIT A/S**

Østmarken 3A  
2860 Soeborg  
Danmark

CVR-nr.: 21 09 31 06  
Tlf.: +45 7024 4242  
Fax: +45 4437 1001  
[www.nnit.com](http://www.nnit.com)

## Danmark

### **NNIT A/S**

Hedeager 1, 2. sal  
8200 Aarhus N  
Danmark

### **NNIT A/S**

Ørstedsvvej 3  
8600 Silkeborg  
Danmark

## Internationalt

### **NNIT Switzerland AG**

Bändliweg 20  
CH-8048 Zurich  
Tlf.: +41 44 405 9090  
Fax: +41 44 405 9099

### **NNIT Germany GmbH**

Eschenheimer Anlage 1  
DE-60316 Frankfurt am Main  
Tlf.: +49 69 66 36 98 73

### **NNIT UK Ltd.**

c/o MoFo Notices Limited  
CityPoint  
One Ropemaker Street  
London EC2Y 9AW  
Tlf.: +45 7024 4242

### **NNIT Inc.**

650 College Road East, suite 3500  
Princeton, New Jersey 08540  
USA  
Tlf.: +1 (609) 955 5650  
Fax: +1 (609) 945 5651

### **NNIT Czech Republic s.r.o**

Explora Jupiter  
Bucharova 2641/14 2.NP  
CZ-158 00 Prague 5  
Tlf.: +420 277 010 010

### **Lazecka 568/53A**

CZ-77900 Olomouc  
Tlf.: +420 585 204 821

### **NNIT (Tianjin) Technology Co. Ltd.**

20th floor, Building A, Jin Wan Mansion  
Nanjing Road 358  
CN-300100 Tianjin  
Tlf.: +86 (22) 58 856 666

### **NNIT Philippines Inc.**

24/F 88 Corporate Center  
141 Valero St.  
PH-1227 Makati City  
Tlf.: +63 2 889 0999  
Fax: +63 2 889 0998

Editorial team: **NNIT Communications**

Design and production: **MeyerBukdahl**

Photography: **Pernille Greve, Morten Jerichau**

Denne årsberetning på dansk er et uddrag af årsrapporten.  
Årsrapporten kan fås ved henvendelse til NNIT.  
I tilfælde af uoverensstemmelser er årsrapporten gældende.