

Selskabsmeddelelse nr. 1/2019

Den 29. januar 2019

NNIT lancerer ny ambitiøs 2022-strategi, justerer de langsigtede forventninger og implementerer ny organisation

Efter at have gennemført en omfattende strategisk gennemgang i 2. halvår 2018 lancerer NNIT nu en ny ambitiøs strategi. Til understøttelse af den nye strategi ændrer vi den globale organisation, så vi hurtigere kan imødekomme kundernes behov og samtidig være gearet til øget vækst.

Vores value proposition forbliver grundlæggende intakt, men med vores nye 2022-strategi styrker vi vores fokus på it-services til den internationale life sciences-industri samt private virksomheder og offentlige organisationer i Danmark. Profitabel organisk vækst er fortsat en grundbetingelse, men strategiske opkøb, der understøtter vores kernekompetencer, får nu tilsvarende betydning.

NNIT er den tredjestørste leverandør af it-services i Danmark, og globale makroøkonomiske tendenser påvirker til stadighed vores egen og vores kunders forretning. Digital transformation og behovet for at nære væksten gennem innovation udgør fortsat vigtige forudsætninger for at forblive konkurrencedygtig.

Vi vil fortsat arbejde med innovation på mange forskellige måder, fra den enkelte business case til internt iværksætteri og fra samskabelse til strategiske opkøb. Fælles for vores tilgang er ønsket om at være tættere på kunden, og vi ændrer derfor vores organisation med henblik på at gøre den endnu mere kundeorienteret og skrue op for væksten inden for life sciences-segmentet.

Per Kogut, CEO: *Vi har igennem de seneste fire år drevet vores forretning i overensstemmelse med den strategi, der blev lagt i forbindelse med vores børsnotering. Nu lancerer vi en ny strategi og implementerer en ny organisation, der øger vores kundefokus og innovation for at skrue op for væksten inden for det internationale life sciences-segment og danske kunder. Dette supporteres af strategiske opkøb primært inden for det international life sciences-segment."*

Hovedelementer i den nye strategi

Øge omsætningen via life sciences

Det globale life sciences-marked er generelt karakteriseret ved høje adgangsbarrierer. Dette skyldes kompleksiteten, den høje grad af regulering og de strenge kvalitetskrav. Takket være vores indgående domæneviden, som udspringer af vores forankring i life sciences-industrien, har vi en solid position på markedet. Vores rødder udspringer af life sciences-industrien, og derfor er markedet så attraktivt for NNIT.

Historisk har vi leveret en organisk vækst på mere end 20 % om året i det internationale life sciences-segment. Vi har en ambitiøs plan om at fortsætte denne vækst i takt med, at vi øger vores aktiviteter i Europa, USA og Kina.

Vi vil fremadrettet supplere den organiske vækst med opkøb på de europæiske og amerikanske life sciences-markeder med henblik på at sætte yderligere skub i væksten inden for dette segment.

Øge kerneomsætningen

Vores kerneydelser inden for outsourcing af infrastruktur og applikationer, rådgivning, forretningsløsninger og support udgør den væsentligste del af vores forretning. Med vores komplette serviceudbud kan vi levere både fokuseret specialistbistand og bredt integrerede løsninger. Med afsæt i vores stabile drift og agile leveringsløsninger vil vi yderligere styrke vores markedsposition over for både private virksomheder og offentlige organisationer i Danmark.

Øge omsætningen gennem øget innovation

It-markedet og kundernes behov ændrer sig stadigt hastigere. Vi vil udbygge og styrke vores innovationskompetencer for markant at øge udbuddet af profitable services. Vores mål er en omsætning fra nye innovative services på DKK 500 mio. i 2022.

Effektivitet via automatisering og kunstig intelligens

Teknologien inden for automatisering og kunstig intelligens modnes støt. Denne teknologi udnytter vi til at reducere omfanget af manuelt arbejde, strømline processer og nedbringe omkostningerne, samtidig med at risikoen for fejl minimeres. Vi vil fortsat opbygge interne kompetencer, samtidig med at vi sikrer adgang til den seneste teknologi gennem eksterne partnerskaber.

Omkostningseffektive leverance-, salgs- og supportfunktioner

For at sikre, at vores forretning forbliver konkurrencedygtig, optimerer vi løbende vores leverance-, salgs- og supportfunktioner. Gennem vores optimeringsprogrammer vil vi fortsat udfordre og forbedre den måde, vi arbejder på. Med udgangspunkt i vores fleksible globale leverancemodell, hvor ca. 50 % af vores fuldtidsbeskæftigede medarbejdere er placeret i near- og offshore-lande, vil vi sikre, at vi er i stand til at imødekomme vores kunders krav om omkostningseffektive og fleksible leverancer af høj kvalitet.

Bevare og styrke det gode samarbejde med Novo Nordisk

NNIT blev udskilt fra Novo Nordisk i 1998, og Danmarks største medicinalvirksomhed er fortsat en vigtig kunde for os. Ved at tilbyde innovative løsninger og de mest avancerede leverancemodeller tilstræber vi at forblive relevante og konkurrencedygtige inden for såvel vores nuværende forretningsområder som inden for nye services, der understøtter Novo Nordisks digitale transformation.

Nye langsigtede finansielle mål

Siden børsnoteringen i 2015 har NNIT forfulgt to langsigtede finansielle hovedmål:

- En organisk omsætningsvækst på mindst 5 %
- En overskudsgrad på mindst 10 %

Som en integreret del af vores strategiske planlægning har disse mål bidraget til vores solide finansielle resultater. Fremover skal omsætningsvæksten komme fra segmenterne international life sciences, samt Private & Public. Sammenholdt med den fortsatte usikkerhed i forhold til omsætningen fra Novo Nordisk-koncernen har vi justeret vores langsigtede mål for den organiske omsætningsvækst, så vores målsætninger nu lyder som følger:

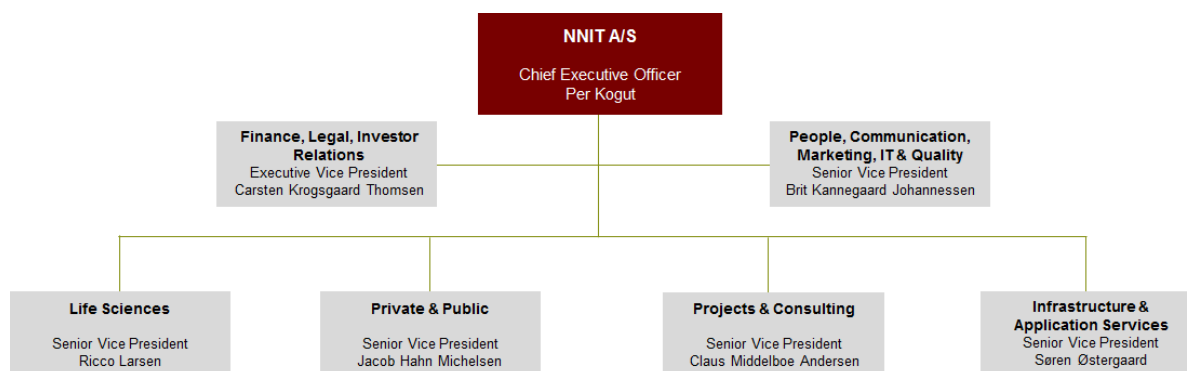
- En organisk omsætningsvækst på 6-8 % eksklusiv omsætning fra Novo Nordisk-koncernen
- En overskudsgrad på mindst 10 % (uændret)

Vi har ikke fastsat noget langsigtet omsætningsmål for Novo Nordisk-koncernen, men vi vil hvert år i forbindelse med fremlæggelsen af årsrapporten oplyse et kortsigtet mål for den samlede omsætningsvækst.

Ny organisation baner vejen for øget kundefokus og effektiv levering

Til understøttelse af strategien ændrer vi den globale organisation, så vi hurtigere kan imødekomme kundernes behov og samtidig være gearet til øget vækst.

Ny organisation fra 1. marts 2019



Vi har etableret to nye forretningsenheder, som skal være med til at sikre øget kundefokus, effektiv levering og større fokus på vækst i life sciences-segmentet:

- En dedikeret Life Sciences-enhed, som skal servicere Novo Nordisk-koncernen og vores øvrige life sciences-kunder i Danmark samt internationalt
- En Private & Public-enhed, der skal servicere vores kunder inden for Enterprise-, Offentlig Sektor- og Finans-segmenterne i Danmark

Disse to enheder vil være ansvarlige for både salg og levering, og de vil have fuldt bundlinjeansvar for alle kunder. For at sikre en effektiv drift og projekteksekvering etablerer vi to nye leveranceenheder, som samtidig er omkostningscentre:

- En Projects & Consulting-enhed med ansvar for levering af alle projekter og konsulentopgaver. For at sikre øget fokus på innovation og digital transformation vil denne enhed stå for udvikling af nye services
- En Infrastructure & Application Services-enhed med ansvar for alle driftsopgaver. Denne enhed vil fokusere på at sikre en fortsat høj driftsstabilitet og en effektiv drift for vores kunder

Til at understøtte de fire forretningsenheder har vi to koncernfunktioner:

- Finance, Legal, Investor Relations & Procurement
- People, Communications, Marketing, IT & Quality

Den nye organisation træder i kraft fra 1. marts 2019.

Ledelsesændringer

Som en konsekvens af de organisatoriske ændringer udvides ledelsen, og ansvarsområderne tilpasses den nye organisation. Per Kogut fortsætter som CEO og President. Carsten Krogsgaard Thomsen fortsætter som CFO og Executive Vice President med ansvar for Finance, Legal, Investor Relations & Procurement-enheden.

Brit Kannegaard Johannessen fortsætter som Senior Vice President med ansvar for People, Communication, Marketing, IT & Quality-enheden.

Ricco Larsen, Senior Vice President, bliver leder af Life Sciences-enheden og Jacob Hahn Michelsen, Senior Vice President, bliver leder af Private & Public-enheden. I spidsen for Projects & Consulting-enheden står Claus Middelboe Andersen, Senior Vice President, mens Infrastructure & Application Services-enheden får Søren Østergaard som leder. Han udnævnes samtidig til Senior Vice President. Søren Østergaard har været i NNIT i mere end ni år, senest som General Manager for vores kontorer i Kina siden juni 2017.

Med udnævnelsen af Søren Østergaard består NNIT's ledelse nu af Per Kogut, CEO og President, Carsten Krogsgaard Thomsen, CFO og Executive Vice President, Brit Kannegaard Johannessen, Senior Vice President, Ricco Larsen, Senior Vice President, Jacob Hahn Michelsen, Senior Vice President, Claus Middelboe Andersen, Senior Vice President og Søren Østergaard, Senior Vice President.

Direktionen udgøres fortsat af Per Kogut, CEO og President, og Carsten Krogsgaard Thomsen, CFO og Executive Vice President.

Ny struktur for segmentrapportering

Med afsæt i vores nye strategi tilpasser vi fra 1. kvartal 2019 vores segment-oplysninger, så de afspejler den nye organisation. Fremadrettet rapporterer vi omsætning for:

- Life sciences
 - Det internationale life sciences-segment
 - Det danske life sciences-segment
 - Novo Nordisk-koncernen
- Private & Public
 - Enterprise
 - Offentlig sektor
 - Finans

Fremadrettet rapporterer vi resultat af primær drift for:

- Life sciences
- Private og offentlige kunder i Danmark

Overskudsgraden i life sciences-segmentet vil være væsentlig højere end i Private & Public-segmentet på grund af de regulative krav, den høje kompleksitet og vores stærke domæneviden inden for life sciences segmentet. I forbindelse med regnskabsaflæggelsen for 1. kvartal 2019 tilpasses sammenlignings-tallene for 2018 til den nye rapporteringsstruktur.

Henvendelse

Investor relations:

Klaus Hosbond Skovrup
Head of Investor Relations
Tel: +45 3079 5355
ksko@nnit.com

Media relations:

Helga Heyn
NNIT Communications
Tel: +45 3077 8141
hhey@nnit.com

Om NNIT

NNIT A/S er en af Danmarks førende leverandører af it-services og rådgivning. NNIT A/S leverer en bred vifte af it-services og -løsninger til sine kunder, primært inden for life sciences-sektoren i Danmark og internationalt samt til kunder inden for kundegrupperne offentlig, enterprise og finans i Danmark. NNIT A/S havde pr. 31. december 2018 3.214 medarbejdere og omkring 400 kunder, hvoraf omkring 150 er udenfor Danmark. Omkring 20 % af kunderne er internationale life sciences kunder (december 2018). For yderligere oplysninger henvises til www.nnit.com.