

Årsberetning 2018

I overblik



Hovedtal for 2018



Omsætning,
DKK mio.

3.007

NNIT's omsætning i 2018



Antal medarbejdere
ultimo året

3.214

Det gennemsnitlige antal
fuldtidsansatte i 2018 var 3.129



Global
leverancemodel

46 %

af fuldtidsansatte i
lavomkostningslande i 2018



Høj udbytte-
procent

48 %

udbytte foreslås
udbetalt af 2018-resultatet



Branchens højeste
marginer

10,2 %

overskudsgrad
i 2018



Solid ordrebeholdning
og høj synlighed

74 %

af omsætningen
sikret primo 2018

It-rådgivning, -udvikling og -outsourcing

Vi er dedikerede mennesker, som skaber stærke vinderhold sammen med vores kunder. Ud fra vores mangeårige forankring i medicinalindustrien leverer vi services, som opfylder de højeste krav i forhold til kvalitet, sikkerhed og standardisering.

Vores services

NNIT's serviceudbud omfatter rådgivning, etablering, implementering, styring og support i forhold til it-løsninger samt drift af it-systemer for kunder. Vi omsatte i 2018 for DKK 3,0 mia.

Ny equity story

Vækststrategi for life sciences

- **Solid historik med >20 % organisk vækst** inden for det globale life sciences-segment
- **Attraktivt marked** med høje marginer og høje adgangsbARRIERER pga. regulering
- **Indgående domæneviden** baseret på vores mangeårige erfaring inden for life sciences
- **Strategiske opkøb** følges med henblik på at accelerere væksten yderligere
- **Bevare samarbejdet med Novo Nordisk** via avanceret leverancemodell og innovative løsninger

Forretningsmodell gearet til vækst

- **Komplet serviceudbud** inden for rådgivning, udvikling, drift og support
- **Stærkt fokus på innovation** med omsætning på DKK 500 mio. fra nye services i 2022
- **Fleksibel global leverancemodell** med ca. 50 % af medarbejderne placeret på offshore- og nearshore-lokationer
- **Blandt de tre største it-serviceleverandører** på det danske marked målt på omsætning

Stærke resultater

- **Organisk omsætningsvækst på 6-8 %** ekskl. Novo Nordisk
- **Overskudsgrad på min. 10 %**
- **Likviditetsgenererende forretning** med høj udbytteprocent samtidig med investeringer i fremtidig vækst – målsætning om udbytteprocent på min. 45 %
- **Solid ordrebeholdning** med høj synlighed
- **Stabilt reinvesteringsniveau** med anlægsinvesteringer på 5-7 % af omsætningen

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



Robust forretningsmodel gearet til vækst

Med en omsætningsvækst på 5,5 % og en overskudsgrad på 10,2 % leverede NNIT et tilfredsstillende resultat i 2018. Via hurtigere levering til life sciences-industrien og strategiske opkøb vil vi fortsat nære den digitale innovation. Forventningerne til 2019 er fortsat positive.

Der udvikles løbende digitale teknologier og strategier i hele værdikæden. Med virksomhedernes konstante jagt på nye værdiskabende og data-drevne løsninger til deres slutbrugere bliver alt, hvad der er digitalt, en vigtig innovations- og omsætningsdriver. NNIT tilpasser sig løbende de ændrede krav med henblik på at tiltrække og fastholde de bedst kvalificerede medarbejdere og bevare positionen som en foretrukket it-transformationspartner. Sammen med dynamiske pionerer fra det teknologiske økosystem hjælper vi vores kunder med at undersøge og udnytte nye teknologier som eksempelvis robotteknologi, kunstig intelligens og udvidet virkelighed.

Vores forretningsmodel er gearet til vækst med et komplet serviceudbud inden for rådgivning, udvikling, drift og support kombineret med fleksibel global levering. NNIT arbejder med innovation på mange forskellige måder, fra den enkelte business case til internt iværksætteri og fra samskabelse til brug af strategiske overtagelser. Fælles for vores tilgang er ønsket om at være tættere på kunden, og vi er i gang med at ændre vores organisation med henblik på at gøre den endnu mere kundeorienteret og skrue op for væksten inden for det globale life sciences-segment.

Opdateret strategi

Vi har igennem de sidste fire år drevet vores forretning i overensstemmelse med den retning, der blev sat i forbindelse med vores børsnotering. Men vi kan se, hvordan markedsforudsætningerne og i særdeleshed forretningsmulighederne hos vores største kunde ændrer sig. I andet halvår af 2018 foretog vi på den baggrund en omfattende gennemgang af vores strategi og er nu klar til at omformulere vores equity story. Værditilbuddet til vores aktionærer er grundlæggende intakt, men vi har øget vores fokus på it-services til life sciences-industrien og vil udnytte vores solide balance til at forfølge en mere aggressiv linje og øge væksten i vores forretning. Lønsum vækst er fortsat et krav, men det samme gælder nu strategiske overtagelser, der understøtter vores kernekompetencer. Du kan læse mere om vores nye ambitioner på side 12.

Skub i væksten

Det kræver dygtige og erfarne medarbejdere med en indgående forståelse af branchen at styre kunder igennem en digital innovationsproces. Grundet den høje grad af kompleksitet og regulering og de strenge kvalitetskrav har markedet for it-services til life sciences-industrien høje adgangsbarrierer, hvilket gør det til en attraktiv konkurrencearena for NNIT og vores unikke kompetencer. Takket være

vores kulturarv har vi en indgående domæneviden og en solid position, som gør, at vi også kan levere høj kvalitet til andre regulerede brancher.

NNIT har igennem en årrække leveret en årlig vækst på mere end 20 % inden for services til den globale life sciences-industri. Med henblik på at sætte yderligere skub i denne vækst øger vi nu vores aktiviteter i Europa, USA og Kina, og vi vil fremadrettet supplere den organiske vækst med bolt-on-opkøb på de europæiske og amerikanske life sciences-markeder. Vores seneste virksomhedskøb har skærpet vores appetit på strategiske opkøb, og vi er begejstrede for de muligheder, dette giver for at accelerere væksten og skabe værdi for vores interessenter.

Velkommen til Valiance Partners

I oktober 2018 købte NNIT amerikanske Valiance Partners, en hurtigt voksende leverandør af datamigrationsløsninger til den globale life sciences-industri. Valiance Partners har gennemført mere end 500 datamigrationsløsninger for mere end 110 virksomheder, herunder nogle af verdens førende selskaber inden for lægemidler, medicoteknisk udstyr og bioteknologi. Via tilførslen af Valiance Partners' verdensførende datamigrationsværktøjer og -services til NNIT's eksisterende systemintegrationsmetodik har NNIT



Carsten Dilling, Bestyrelsesformand



Per Kogut, CEO

opnået en førende position inden for implementering af komplekse Software-as-a-Service (SaaS)-løsninger til life sciences-industrien.

En anden vigtig milepæl er købet af vækstselskabet SCALES, som vi overtog i 2017 med henblik på at konsolidere vores position som en førende leverandør af ERP-løsninger og Microsoft Dynamics 365-services. Samtidig med at vi leverer cloud-løsninger og services af højeste kvalitet, er vi også begyndt sammen, som One NNIT, at byde nye kunder velkommen og øge forretningsomfanget med disse.

Konkurrencedygtige resultater

Med en omsætningsvækst på 5,5 % og en overskudsgrad på 10,2 % i 2018 leverer NNIT fortsat konkurrencedygtige resultater. Vi leverede igen to cifret vækst i omsætningen fra kunder i life sciences-, offentlig sektor- og enterprise-segmenterne. Denne vækst kompenserede for nedgangen på 5 % i omsætningen fra vores største kunde, Novo Nordisk-koncernen. Samlet set steg omsætningsandelen fra øvrige kundegrupper fra 58 % i 2017 til 63 % i 2018, hvilket har yderligere reduceret vores afhængighed af Novo Nordisk-koncernen. I overensstemmelse med vores strategi forventes denne tendens at fortsætte.

Skønt markedet for it-services fortsat er yderst konkurrencepræget, fortsætter NNIT med at vinde nye kunder og ekspandere sit serviceudbud. I 2018 indgik vi større kontrakter med STARK, AP Pension, SDC og NNE og bød velkommen til en række nye kunder fra den globale life sciences-industri. Samtidig forlængede vi store kontrakter med Arla Foods og Vestas. Med forlængelsen af aftalen med PFA fortsætter vi vores ni år lange samarbejde med Danmarks største pensionselskab, og aftalen med Digitaliseringsstyrelsen vedrørende it-infrastrukturdrift blev forlænget med yderligere syv år.

Major contendere

Ambitionen om at leve op til de absolut højeste standarder ligger dybt forankret i NNIT's kultur, og vores førende position anerkendes og bekræftes i stigende grad af brancheekspertter. Et vigtigt kvalitetsstempel fulgte med Uptime Institutes fulde Tier III-certificering af vores datacenter i Ejby, som betyder, at NNIT som den eneste leverandør af it-services i Danmark nu tilbyder adgang til tre topmoderne datacentre. Som et vidnesbyrd om den fortsatte eksekvering af vores strategi blev NNIT i 2018 endvidere udpeget som en førende leverandør ("major contender") på det internationale landkort for digitale service-

ydelser af internationalt anerkendte analysehuse.

Øget udbytte

Vi er glade for, at vores solide underliggende pengestrøm gør det muligt for os at foreslå en forhøjet udbyttebetaling, herunder et ekstraordinært udbytte, på i alt DKK 4,6 per aktie i 2018 mod DKK 4,3 per aktie i 2017, samtidig med at vi har købt Valiance Partners.

Afslutningsvis vil vi gerne takke vores mere end 3.200 medarbejdere for deres engagement over for NNIT, vores værdier – som gennemsyrrer alt, hvad vi gør – samt over for vores strategiske holdpunkter. Takket være deres dedikerede indsats er vi i stand til at fastholde vores stærke kultur, som gør det muligt for bredt sammensatte teams af dygtige mennesker at sætte deres aftryk over hele verden. Tak også til medlemmerne af bestyrelsen for den tillid, de viser ledelsen, for deres dedikerede indsats og for fortsat at sætte retningen for selskabet på vegne af aktionærene. Til sidst en stor tak til alle vores kunder, aktionærer og partnere, som fortsat støtter og tror på NNIT. Vi glæder os over jeres vedvarende engagement og ser frem til et fortsat godt samarbejde.

Carsten Dilling, Bestyrelsesformand
Per Kogut, CEO

Hovedtal for 2018

NNIT realiserede i 2018 en samlet omsætningsvækst på 5,5 % og en EBIT-margin på 10,2 %.



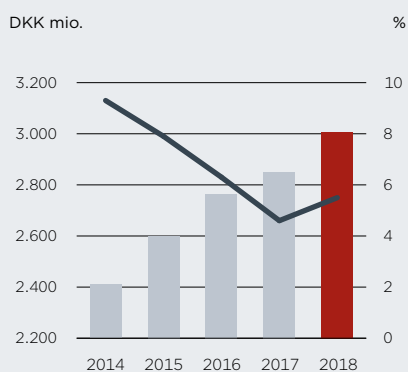
Omsætning, DKK mio.

3.007

DKK 2.851 mio. (2017)

- Omsætningen steg med 5,5 % inden for det forventede spænd, drevet af kunder inden for life sciences, enterprise og offentlig sektor
- Vækst på 13,0 % i omsætningen fra kunder uden for Novo Nordisk-koncernen
- Nedgang på 5,2 % i omsætningen fra Novo Nordisk-koncernen

Omsætning og vækst



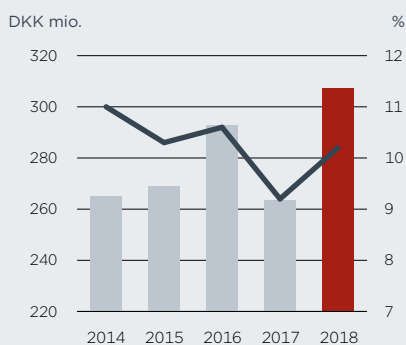
Overskudsgrad

10,2 %

9,2 % (2017)

- Overskudsgrad på 10,2 % (9,2 % i 2017), inden for det forventede spænd
- Overskudsgraden var negativt påvirket af den faldende omsætning fra Novo Nordisk-koncernen

Resultat af primær drift og overskudsgrad



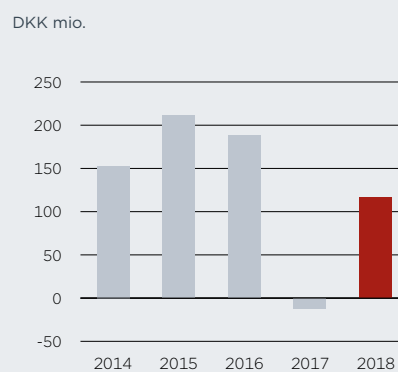
Frit cash flow, DKK mio.

116

DKK -13 mio. (2017)

- NNIT realiserede i 2018 et frit cash flow på DKK 116 mio. Eksklusive up-front-betalingen for Valiance (DKK 162 mio.) og inklusive leasing ydelser (DKK 90 mio.) udgjorde det frie cash flow DKK 188 mio.
- Det underliggende frie cash flow svarer til et cash-to-earnings-forhold på 80 %

Frit cash flow





Udbytte per akie, DKK

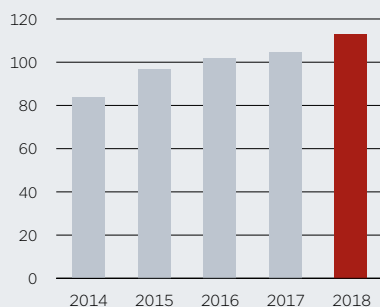
4,6

DKK 4,3 (2017)

- Foreslået udbytte for 2018 på DKK 113 mio. (2017: DKK 105 mio.), svarende til en udbytteprocent på 48 % og en udbytteprocent på 2,5 %
- Der udbetales normalt udbytte to gange årligt - et ekstraordinært udbytte efter 2. kvartal og et ordinært udbytte efter 4. kvartal
- Resultat pr. aktie: DKK 9,60

Foreslået udbytte

DKK mio.



Ordrebeholdning, DKK mio.

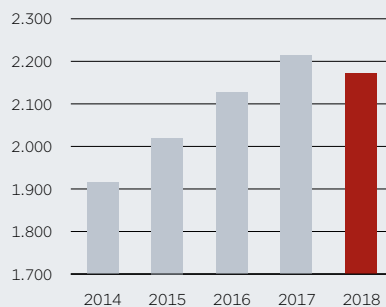
2.171

DKK 2.213 mio. (2017)

- NNIT's beholdning af ordrer til levering i 2019 pr. 31. december 2018
- Fald i ordrebeholdningen for 2019 på 1,9 % sammenlignet med 2018
- Ordrebeholdningen er påvirket af et fald i lange kontrakter, mens ordrer fra projekter med kortere tidshorisonter stiger

Ordrebeholdning

DKK mio.



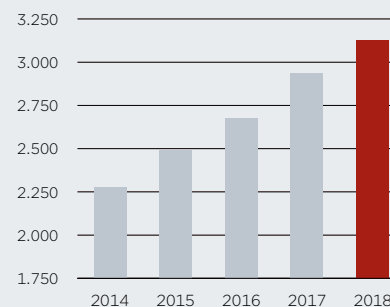
Vækst i antal medarbejdere

6,5 %

9,7 % (2017)

- Det gennemsnitlige antal fuldtidsansatte i 2018 var 3.129. Dette var en stigning på 6,5 % i forhold til 2017
- Andelen af medarbejdere i NNIT's tre leverancecentre i Kina, Tjekkiet og Filippinerne var 46 %, en stigning på 2 procentpoint i forhold til 2017

Gennemsnitligt antal medarbejdere



Hoved- og nøgletal for de seneste 5 år

tDKK	2018	2017 ¹	2016	2015	2014	2017-2018
Finansielle resultater						
Omsætning:						Ændring
Life sciences	1.557.556	1.560.004	1.597.022	1.649.740	1.546.824	-0,2 %
Heraf Novo Nordisk-koncernen	1.124.156	1.185.401	1.238.395	1.315.766	1.260.270	-5,2 %
Heraf life sciences-kunder ekskl. NNG	433.400	374.603	358.627	333.974	286.554	15,7 %
Enterprise	793.819	684.289	545.620	384.669	371.253	16,0 %
Offentlig sektor	399.155	353.851	385.288	375.113	326.065	12,8 %
Finans	256.624	253.243	236.662	190.765	166.254	1,3 %
Omsætning i alt fordelt på kundegrupper	3.007.154	2.851.387	2.764.592	2.600.287	2.410.396	5,5 %
IT Operation Services	1.842.286	1.831.893	1.823.682	1.740.403	1.667.104	0,6 %
IT Solutions Services	1.164.868	1.019.494	940.910	859.884	743.292	14,3 %
Omsætning i alt fordelt på forretningsområder	3.007.154	2.851.387	2.764.592	2.600.287	2.410.396	5,5 %
EBITDA	554.885	494.190	437.265	410.322	389.363	12,3 %
Afskrivninger	247.476	231.797	144.362	141.217	124.016	6,8 %
Resultat af primær drift (EBIT)	307.409	262.302	292.903	269.105	265.347	17,2 %
Finansielle poster	-2.278	-9.928	-12.628	3.128	2.377	-77,1 %
Årets resultat	235.606	197.603	215.700	212.441	209.283	19,2 %
Investeringer i materielle anlægsaktiver	146.244	326.597	164.574	140.692	150.898	-55,2 %
Investeringer i immaterielle anlægsaktiver, inkl. køb af virksomhed	176.536	108.270	13.575	0	0	63,1 %
Aktiver i alt	2.544.281	2.322.284	1.590.516	1.335.781	1.282.410	9,6 %
Egenkapital	1.084.930	973.565	846.468	740.818	684.252	11,4 %
Foreslået udbytte	113.005	104.677	101.850	97.000	83.713	8,0 %
Frit cash flow	116.059	-12.611	188.386	210.841	152.658	n/a
Resultat pr. aktie						
Resultat pr. aktie (DKK)	9,60	8,17	8,89	8,76	8,37	17,5 %
Udvandet resultat pr. aktie (DKK)	9,52	7,97	8,85	8,73	8,37	19,4 %
Medarbejdere						
Gennemsnitligt antal fuldtidsansatte medarbejdere	3.129	2.937	2.677	2.494	2.276	6,5 %
Nøgletal²						
Bruttomargin	18,0 %	18,0 %	19,6 %	19,9 %	19,9 %	
EBITDA-margin	18,5 %	17,3 %	15,8 %	15,8 %	16,2 %	
Effektiv skatteprocent	22,8 %	21,2 %	23,0 %	22,0 %	21,8 %	
Investeringer/Omsætning	5,3 %	11,8 %	6,4 %	5,4 %	6,3 %	
Egenkapitalens forrentning	22,9 %	21,8 %	27,2 %	29,8 %	28,9 %	
Solvensprocent	42,6 %	41,9 %	53,2 %	55,5 %	53,4 %	
Afkast af investeret kapital (ROIC) ²	18,5 %	20,8 %	37,6 %	38,3 %	40,9 %	
Cash-to-earnings ²	49,3 %	-6,3 %	87,3 %	99,2 %	72,9 %	
Cash-to-earnings (3-års gennemsnit) ³	44,9 %	61,7 %	86,6 %	93,2 %	45,0 %	
Langsigtede finansielle mål						
Omsætningsvækst	5,5 %	3,1 %	6,3 %	7,9 %	9,3 %	Mål
Overskudsgrad	10,2 %	9,2 %	10,6 %	10,3 %	11,0 %	≥ 10 %
Øvrige tal						
Ordrebeholdning for det følgende år ⁴	2.171.309	2.212.982	2.126.981	2.019.819	1.915.796	-1,9 %
Ordrebeholdning for det følgende år 2+3 ⁵	2.404.261	2.323.824	2.046.110	2.166.814	2.532.842	3,5 %

1) Tallene er tilpasset, så de afspejler implementeringen af IFRS 15 og IFRS 16. Der henvises til anvendt regnskabspraksis på side 64 i årsrapporten.

2) Der henvises til side 71 i årsrapporten for definitioner.

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

4) Ordrebeholdningen viser den forventede omsætning fra kontrakter eller ordrer, der er indgået men endnu ikke afsluttet eller fuldt opfyldt, og den omsætning der forventes indregnet i et fremtidigt regnskabsår.

5) År 2+3 repræsenterer 2020 og 2021 i kolonnen for 2018 og 2019 og 2020 i kolonnen for 2017 osv.

Forventninger

Ordrebeholdningen for 2019 var primo 1. kvartal 2019 faldet med DKK 41,7 mio. til DKK 2.171 mio., en nedgang på 1,9 % i forhold til ordrebeholdningen for 2018 primo 1. kvartal 2018.

Inklusive den nyligt indgåede forlængelse af aftalen med DSB vedrørende outsourcing af infrastruktur er ordrebeholdningen forøget med 0,2 % i forhold til sidste år. Udviklingen i ordrebeholdningen afspejler, at en

større andel af omsætningen stammer fra projekter med kort varighed, mens andelen af flerårige outsourcing-aftaler er faldende.

Selskabet forventer for 2019 en omsætningsvækst på 3-6 % i faste valutakurser, eksklusiv eventuelle nye overtagelser i 2019. Der forventes en overskudsgrad i faste valutakurser i niveauet 10-10,5 %.

Forventningerne er baseret på en række væsentlige forudsætninger, herunder at relevante makroøkonomiske tendenser ikke vil skabe væsentligt ændrede forretningsmæssige forhold for NNIT i 2019, at driftsresultaterne er stabile, at kundernes og konkurrenternes adfærd vil være uændret, og at valutakurserne forbliver på det nuværende niveau (23. januar 2019) i forhold til den danske krone.

Overblik over nuværende forventninger

	Nuværende forventninger	Langsigtede mål*
Omsætningsvækst		
i faste valutakurser**	3-6 %	6-8 % organisk (ekskl. Novo Nordisk-koncernen)
Overskudsgrad		
i faste valutakurser**	10-10,5 %	> 10 %
Investeringer / omsætning***	5-7 %	

* Langsigtede mål er i rapporterede valutaer.

** Faste valutakurser baseret på gennemsnitskurser for 2018.

*** Reinvesteringer og investeringer i nye kunder på kort sigt ventes at udgøre 5-7 % af omsætningen.

Væsentlige valutaforudsætninger

DKK pr. 100	Gennemsnitskurser, 2017	Gennemsnitskurser, 2018	Gennemsnitskurser, ÅTD 2019 pr. 23. januar 2019	Nuværende kurser pr. 23. januar 2019
EUR	743,86	745,32	746,58	746,67
CNY	97,57	95,43	96,06	96,79
CZK	28,27	29,06	29,14	29,06
PHP	13,08	11,98	12,47	12,46
CHF	669,63	645,74	662,00	658,73
EUR	659,53	631,74	653,78	656,88

Valutafølsomheder

	Estimeret årlig effekt på NNIT's driftsresultat af en stigning på 10 % i de viste valutaer over for DKK*	Afdækningsperiode (måneder)
EUR	DKK 28 mio.	-
CNY	DKK -22 mio.	14
CZK	DKK -13 mio.	14
PHP	DKK -7 mio.	14
CHF	DKK 1 mio.	-
USD	DKK 4 mio.	-

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

* Ovenstående følsomheder afspejler hypotetiske situationer og medtages udelukkende som eksempel. Følsomhederne er baseret på, at vores forretning udvikler sig i overensstemmelse med vores nuværende forretningsplan for 2019.

Fremadrettede udsagn

Denne årsrapport indeholder fremadrettede udsagn. Ord og vendinger som 'mener', 'forventer', 'kan', 'vil', 'planlægger', 'strategi', 'udsigt', 'forudser', 'skønner', 'anslår', 'antager', 'har til hensigt', 'forventning', 'prognose', 'mål' og andre lignende ord og vendinger i forbindelse med enhver omtale af fremtidige drifts- eller økonomiske resultater angiver, at der er tale om fremadrettede udsagn. Udsagn vedrørende fremtidige forhold er forbundet med risiko og usikkerhed, og de opnåede resultater kan derfor afvige væsentligt fra de anførte forventninger. Endvidere er visse forventninger baseret på formodninger om fremtidige begivenheder, som kan vise sig ikke at være korrekte.

Forretningsmodel



Ressourcer

Strategi, vision og kultur

Sammen med den stærke virksomhedskultur og -arv viser NNIT's strategi og vision retningen for ledelsen og medarbejderne og skaber et solidt fundament for yderligere udvikling og vækst.

Solid balance og adgang til kapital

Som en børsnoteret virksomhed med en solid balance har NNIT adgang til kapital til investeringer og strategisk vækst.

Opbygning af brand og relationer

NNIT er et stærkt it- og konsulentbrand, som i kombination med stærke kunde-, investor- og medarbejderrelationer danner grundlaget for yderligere styrkelse af selskabets position.

Viden og indsigt

NNIT bygger på en omfattende videnbase inden for it-udvikling, -implementering og -drift.

Medarbejdere og kompetencer

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.

Leverancemodel

NNIT har en global leverancemodell med leveringscentre i Danmark, Kina, Filippinerne og Tjekkiet, hvoraf sidstnævnte omfatter en servicedesk, der yder support på ti forskellige sprog.

Effekt

Digital transformation og stabil drift

NNIT hjælper kunder med at integrere digitale teknologier inden for alle kundens forretningsområder og bidrager dermed til fundamentalt at ændre den måde, som kunden driver virksomhed og skaber værdi for sine egne kunder på. Som kundens digitale innovationspartner hjælper vi med at undersøge nye metoder til at levere høj værdi til dennes kunder.

Jobskabelse og kompetenceudvikling

NNIT skaber løbende jobs, samtidig med at selskabet udvikler it-talenter og -kompetencer.

Kundetilfredshed og -loyalitet

Fuld kundetilfredshed og loyale kunder er hjørnesteinen i NNIT's forretning og anses som en forudsætning for fremtidig vækst.

Samfund og uddannelse

NNIT støtter initiativer, der inspirerer den unge generation til at undersøge mulighederne inden for it og teknologi og bidrager dermed til at styrke talentmassen til gavn ikke kun for NNIT men for samfundet som helhed.

Bæredygtige kvalitetsløsninger

NNIT bygger på værdiskabende it-services af høj kvalitet, som opbygger troværdighed og positionerer selskabet til yderligere vækst.

Investeringsafkast

NNIT ønsker at sikre aktionærerne et konkurrencedygtigt afkast gennem udbetaling af udbytte svarende til en udbytteprocent på mindst 45 %.

Vores forretning

NNIT tilbyder en bred vifte af it-services til udvalgte kundegrupper i Danmark og internationalt. Med afsæt i vores globale leverancemodell leverer vi højt specialiserede it-services til vores kunder, som hjælper dem med at optimere deres forretning, reducere omkostningerne, tage hånd om cybersikkerhed og overholde gældende lovkrav.

Enterprise

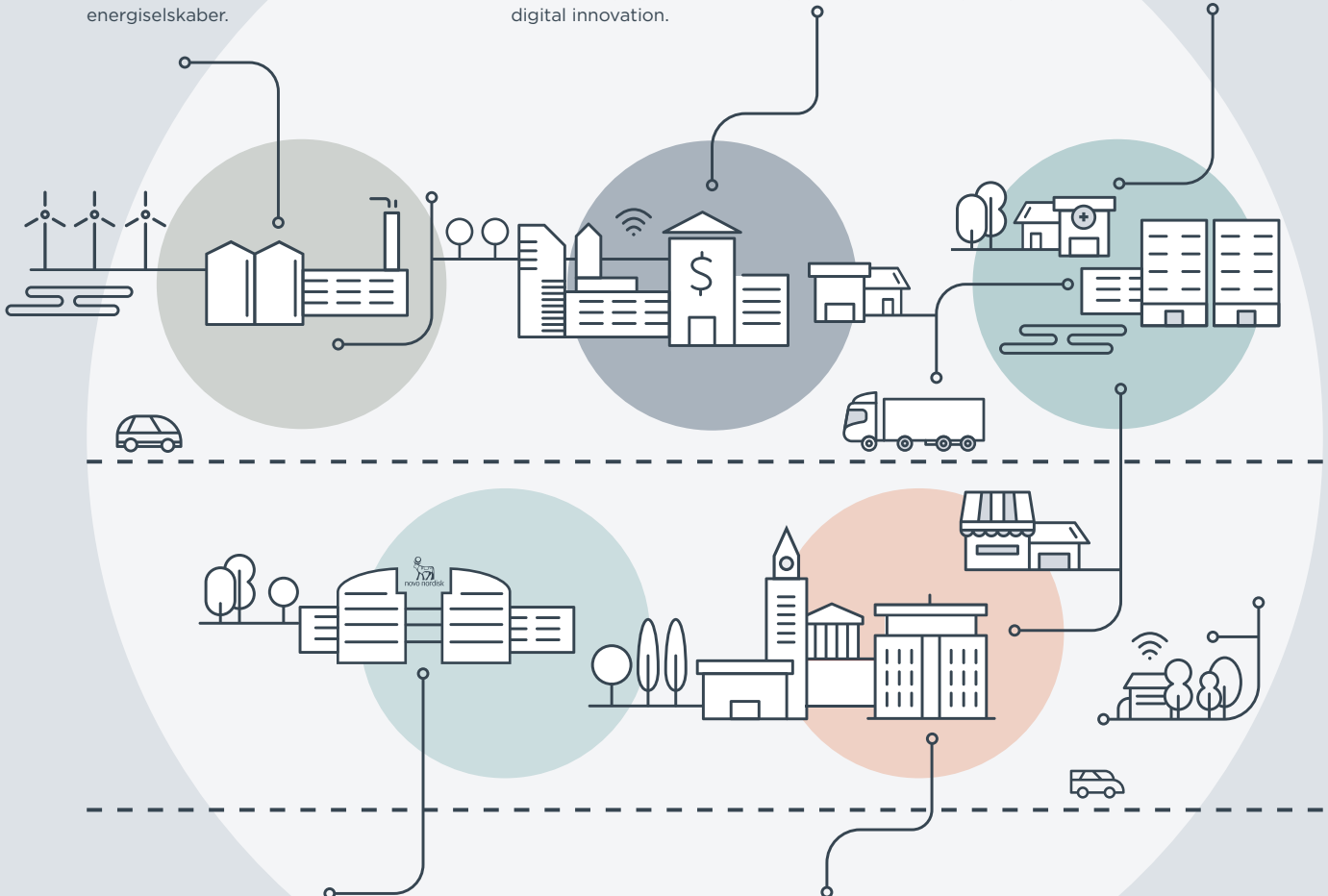
I enterprise-segmentet udnytter vi vores omfattende erfaring med regulerede it-services til at hjælpe vores kunder med at overholde lovkrav og imødekomme strenge virksomhedskrav. Vi leverer alt fra ERP-løsninger til generel it-drift for alle slags virksomheder fra produktionsvirksomheder over fødevarer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

Finans

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

Life Sciences

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



Novo Nordisk

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

Offentlig sektor

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

Strategi

Vores forretning er igennem de seneste 20 år vokset gennem leverancer af it-services til life sciences-virksomheder over hele verden samt til private virksomheder og offentlige organisationer i Danmark. Vores strategi frem mod 2022 har som målsætning at opretholde væksten på tværs af segmenterne i Danmark og i særdeleshed på det globale life sciences-marked.

NNIT 2022

6-8 % organisk omsætningsvækst
ekskl. Novo Nordisk-koncernen

Overskudsgrad
over 10 %

Øge omsætningen

Øge omsætningen
via life sciences

Vi har en stærk position på life sciences-markedet takket være vores erfaring og indgående domæneviden. Vi tilstræber at fastholde en organisk vækst på +20 % indenfor den globale life sciences-industry via strategiske overtagelser og yderligere accelerering af væksten.

Øge kerne-
omsætningen

Vores kerneydelser inden for outsourcing af infrastruktur og applikationer, rådgivning, forretningsløsninger og support udgør den væsentligste del af vores forretning. Med afsæt i vores stabile drift og agile leveringsløsninger vil vi yderligere styrke vores markedsposition inden for både private virksomheder og offentlige organisationer i Danmark.

Øge omsætningen
gennem øget
innovation

It-markedet og kundernes behov ændrer sig stadigt hurtigere. Vi vil udbygge og styrke vores innovationskompetencer med henblik på markant at øge udbuddet af profitable services.

Bevare og styrke det
gode samarbejde med
Novo Nordisk

NNIT blev udskilt fra Novo Nordisk i 1998, og Danmarks største farmaceutiske virksomhed er fortsat en vigtig kunde for os. Ved at tilbyde de mest avancerede leverancemodeller og innovative løsninger følger vi vores ambition om at forblive relevante og konkurrencedygtige.

Optimere omkostningerne

Omkostningseffektive leverance-,
salgs- og supportfunktioner

Vi optimerer løbende vores leverance-, salgs- og supportfunktioner for at sikre, at vores forretning forbliver konkurrencedygtig. Gennem vores optimeringsprogrammer udfordrer og forbedrer vi kontinuerligt den måde, vi arbejder på. Med afsæt i vores near- og offshore-destinationer sikrer vi, at vi er i stand til at imødekomme vores kunders krav om omkostningseffektiv og fleksibel levering af høj kvalitet.

Effektivitet via automatisering
og kunstig intelligens

Teknologien inden for automatisering og kunstig intelligens udvikles løbende. Vi udnytter den nye teknologi til at reducere omfanget af manuelt arbejde, strømline processer og nedbringe omkostningerne, samtidig med at vi minimerer risikoen for fejl. Vi vil fortsætte med at opbygge interne kompetencer, samtidig med at vi sikrer adgang til den seneste teknologi gennem eksterne partnerskaber.

Risikostyring

	Risiko	Modforanstaltninger
	Evnen til at øge forretningsomfanget med nye og eksisterende kunder uden for Novo Nordisk-koncernen	<ul style="list-style-type: none"> • Digitale transformationsinitiativer • Fleksible leverancemodeller (egne Tier III datacentre, egen cloud eller partner-cloud) • Markedsføring, overvågning og målrettet kundeplanlægning • Konkurrencedygtige priser via optimeringstiltag • Robotic Process Automation (RPA) og kunstig intelligens
	Forretning med Novo Nordisk	<ul style="list-style-type: none"> • Digitale transformationsinitiativer med henblik på at imødekomme Novo Nordisks behov, herunder innovation • Tilpasse fokus til væsentlige behov inden for Novo Nordisks enkelte forretningsområder • Fokus på innovationsinitiativer
	Risici forbundet med kontrakter og juridiske/compliance-relaterede forhold, herunder persondataforordningen	<ul style="list-style-type: none"> • Kontraktstyringsrammer med henblik på at sikre bedre overblik over forpligtelser • Databeskyttelsesansvarlig udpeget • Omfattende GDPR-undervisning
	Manglende evne til at tiltrække/fastholde et tilstrækkeligt antal kvalificerede medarbejdere	<ul style="list-style-type: none"> • Etablere graduate- og specialistprogrammer • Fokuserer uddannelse på nye teknologier • Fastholdelsessamtaler • Afhjælpe mangel på medarbejdere ved hjælp af globale leverancecentre • Employer branding
	Drift og levering, herunder cybersikkerhed	<ul style="list-style-type: none"> • Etablering af Tier III-certificerede datacentre • Sikkerheds-roadmap • Etablering af fleksible leveringsløsninger • Projekt- og leverancestyring
	Valutarisiko	<ul style="list-style-type: none"> • Afdække primære valutaer • Tilstræbe naturlig afdækning

NNIT i en nøddeskal

NNIT er en førende leverandør af it-transformationsservices og -løsninger til internationale life sciences-virksomheder samt private virksomheder og offentlige organisationer i Danmark.

Med afsæt i vores globale leverance-model leverer vi højt specialiserede it-services til vores kunder, som hjælper dem med at optimere deres forretning og gennemføre digital transformation.

Vi fokuserer på it-rådgivning, -udvikling, -implementering og -drift for regulerede brancher, idet vi kombinerer vores store erfaring med it-løsninger af høj kvalitet.

Vi har som mål at hjælpe vores kunder med at optimere deres forretning, forbedre effektiviteten og overholde lovkraft.

Vores serviceudbud omfatter alt fra rådgivningsydelser og forretningsløsninger over outsourcing af infrastruktur og applikationer til håndtering af hele kundens it-drift, herunder it-systemer, service desk og datacentre.

NNIT har hovedkontor i Danmark og datterselskaber over hele verden, herunder Nordamerika, Europa og Asien.

Vision

Vi ønsker at være den foretrukne **it-transformationspartner** for **internationale life sciences-selskaber** samt **private selskaber** og **offentlige organisationer** i Danmark

Mission

Som One NNIT

- sætter vi vores aftryk på vores kunders forretning
- er vi dedikerede mennesker, som skaber vinderhold sammen med vores kunder
- skaber vi konkurrencedygtige forretningsresultater gennem kvalitetsydelser

NNIT's væsentligste styrker

- Stabil forretningsmodel baseret på fokuseret strategi
- God resultathistorik understøttet af omfattende erfaring
- Ekspertise inden for life sciences og relaterede reguleringsmæssige forhold
- Integreret global leverancemodel
- Velanskreven kundebase
- Kvalificerede og dedikerede medarbejdere

Værdier

- Open and honest
- Conscience driven
- Value adding

Markedstendenser

Digitaliseringen breder sig

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 er en fællesbetegnelse for den overgang fra analog til digital forretning, som er ved at ændre den måde, som virksomheder driver forretning og leverer værdi til deres kunder på. Vores kunder vil typisk opleve op til fire behov som følge af den digitale transformation:

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

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

NNIT imødekommer efterspørgslen efter innovative løsninger, herunder DevOps, kunstig intelligens, cloud-løsninger og compliance-drevne løsninger, med henblik på at sikre, at vores kunder udnytter det digitale potentiale maksimalt, samtidig med at sikkerheden bevares og gældende lovkrav overholdes.



Forretnings- transformation

Nye teknologidrevne forretningsmodeller dukker op og åbner for hurtige forandringer af markedsforholdene i takt med, at ny teknologi typisk sænker adgangsbarriererne og giver nye aktører mulighed for at komme ind på markedet med attraktive nye produkter/services.

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



Kunde- oplevelse

Fremtidens kundeoplevelse vil i stigende grad blive styrket af det digitale forretningselement.

Sammen med øget dataindsigt baner kunstig intelligens og avancerede algoritmer vejen for mere sofistikerede modeller og individuelle løsninger.

Kundeoplevelsen dækker også over medarbejdernes erfaring med at anvende koncernsystemer og samarbejdsværktøjer til at øge produktiviteten.



Agilitet og cloud

Virksomhederne er under stigende pres for at blive mere agile og reaktionsdygtige i forhold til ændrede markedsvilkår.

Skyen er en anerkendt metode til at øge både agiliteten og innovations-tempoet.

En stor del af den cloud-drevne innovation vil være baseret på agile og DevOps-principper. Disse principper sikrer et tæt samarbejde mellem udviklere, driftsansvarlige og slutbrugere, hvilket øger kvaliteten og leveringstempoet.



Regulering, sikkerhed, compliance & cyberkriminalitet

Den omsiggribende digitalisering medfører kraftigt stigende datamængder og dermed et stigende behov for databeskyttelse. De offentlige myndigheder øger reguleringen for at beskytte borgernes personoplysninger og forhindre cyberkriminalitet, og virksomhederne skal imødekomme både myndighedernes krav og krav fra kunder, leverandører og medarbejdere.

EU's persondataforordning er blandt de seneste reguleringstiltag, men der er mere i vente i form af EU's NIS-direktiv vedrørende kritisk infrastruktur, som skal styrke den finansielle sektors systemer til bekæmpelse af hvidvask.

Forretningsområder og markeder



2018-omsætningen i Danmark, DKK mio.

2.629

Baseret på kundens placering



2018-omsætningen uden for Danmark, DKK mio.

378

Baseret på kundens placering



Globale it-services
Anslået markedsvækst (CAGR)

+5 %

Gennemsnitlig årlig vækstrate 2018-2022, Gartner, 3. kvartal 2018



Danmark

NNIT blev stiftet i 1998 som Novo Nordisk IT, og selskabets historie går således 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 1.600 ansatte ansvarlig for levering og salg samt personaleadministration.

2018 Anslået markedsstørrelse¹
(DKK mio.): **36.854**

Anslået markedsvækst (CAGR) 2018-2022¹: **3,3 %**

NNIT-medarbejdere, årsværk ultimo 2018 (2017): **1.655 (1.640)**

Ledelse
Per Kogut, CEO



Nordamerika

NNIT's Princeton-kontor ligger i det såkaldte farmabælte mellem Boston og Philadelphia i USA. Kontoret har 45 ansatte og servicere primært medicinalkunder. Kontoret har endvidere ansvaret for salget til nye medicinalkunder i Nordamerika. I 2018 overtog NNIT Valiance Partners, et datamigreringsselskab, som primært servicere life sciences-industrien. Valiance Partners har hovedkontor i New Jersey, USA, og har desuden et kontor i Dublin, Irland.

2018 Anslået life sciences-marked¹
(DKK mio.): **35.287**

Anslået markedsvækst (CAGR) 2018-2022¹: **5,3 %**

NNIT-medarbejdere, årsværk ultimo 2018 (2017): **45 (26)**

Ledelse
Bo Olsen, General Manager



Tjekkiet

NNIT's 273 medarbejdere i Tjekkiet står for it-infrastrukturaktiviteterne, herunder SAP, netværks- og server-drift, lagerservices 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 leverancecentre i Danmark, Kina og Filippinerne. Fra centret i Prag leverer NNIT endvidere servicedesk-support på 14 forskellige sprog.

NNIT-medarbejdere, årsværk ultimo 2018 (2017): **273 (269)**

Ledelse
Lasse Schmidt, General Manager

¹ Den anslåede markedssandel er beregnet på grundlag af Gartner's markeds-estimer (3. kv. 2018) og NNIT's omsætningstal for 2018.



Levering



Salg



Life sciences-salg

NNIT har hovedkontor i Danmark og datterselskaber i Europa, Nordamerika og Asien. Selskabet havde i 2018 3.298 (3.214 omregnet til fuldtidsansatte) medarbejdere fordelt på 11 kontorer.



Schweiz, UK, Irland 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 på disse regionale markeder.

2018 Anslået life sciences-marked¹
(DKK mio.): **31.125**

Anslået markedsvækst (CAGR) 2018-2022¹: **4,9 %**

NNIT-medarbejdere, årsværk ultimo 2018 (2017): **49 (42)**

Ledelse
Rasmus Nelund, General Manager



Kina

Kontoret i Kina, beliggende i Tianjin, er NNIT's største leverancecenter uden for Danmark. Kontoret blev etableret i 2007 og har 899 ansatte, inkl. et salgskontor i Shanghai.

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. Kontoret servicerer desuden lokale kunder på det voksende kinesiske life sciences-marked.

2018 Anslået life sciences-marked¹
(DKK mio.): **4.003**

Anslået markedsvækst (CAGR) 2018-2022¹: **13,5 %**

NNIT-medarbejdere, årsværk ultimo 2018 (2017): **899 (847)**

Ledelse
Søren Østergaard, General Manager



Filippinerne

NNIT Filippinerne, som beskæftiger ca. 300 ansatte, er en integreret del af NNIT's globale it-serviceudbud 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 Centre-organisation og leverer services i tæt samarbejde med NNIT's øvrige centre i Danmark, Kina og Tjekkiet.

Thailand

Gennem et mindre kontor i Bangkok servicerer NNIT PANDORAs lokale produktionsanlæg.

NNIT-medarbejdere, årsværk ultimo 2018 (2017): **294 (207)**

Ledelse
Maria A. S. Saulo, General Manager

¹ Den anslåede markedsandel er beregnet på grundlag af Gartner's markeds-estimer (3. kv. 2018) og NNIT's omsætningstal for 2018.



Levering



Salg



Life sciences-salg

Sæt dit aftryk

Som et hurtigt voksende it-selskab er NNIT nødt til konstant at tiltrække nye dygtige medarbejdere og fastholde vores position som en af de mest attraktive arbejdspladser.

NNIT's medarbejdere sætter deres aftryk på den digitale transformation, der er med til at forandre vores liv, vores virksomheder og samfundet i al almindelighed, og de arbejder på nogle af it-branchens mest komplicerede projekter. Alle medarbejdere opfordres til at sætte deres personlige aftryk på disse projekter, hvilket symboliseres af det tydelige fingeraftrykssymbol, som pryder vores dialog med medarbejdere og it-talenter.

NNIT-fingeraftrykket består af en binær kode, som hentyder til sikkerhed og signalerer, at NNIT er en it-virksomhed med en menneskelig dimension. Vores resultater afhænger af højt kvalificerede, dedikerede og loyale medarbejdere, som omsætter deres viden og

erfaring til værdiskabende løsninger og services for vores kunder.

Ledende NNIT-medarbejdere deltager i nationale og internationale fora, hvor de er med til at udarbejde standarder og drøfte lovgivning med tilsynsmyndighederne. Inden for life sciences er NNIT dybt involveret i udarbejdelsen af nye retningslinjer i regi af ISPE/GAMP og PhUSE.

Vi ønsker at bevare vores position som en af de mest attraktive arbejdspladser, og medarbejdernes trivsel er derfor en topprioritet for NNIT. Efteruddannelse er et vigtigt element i vores fastholdelsesstrategi. Teknologien udvikler sig hele tiden, og vi er nødsaget til at gøre det samme som mennesker, som virksomhed og som leverandør af kvalitetsservices. Således udarbejdes der årligt udviklingsplaner for hver enkelt medarbejder. I 2018 havde NNIT's medarbejdere tilsammen mere end 4.400 teknologicertifikater.

NNIT blev i 2018 kåret som en foretrukken it-arbejdsplads i en række undersøgelser. I IT Company Rank 2018-analysen blev NNIT kåret som nr. 2 for andet år i træk og som nr. 1 blandt danske it-virksomheder. Derudover blev vi nr. 3 i Jobglæde-undersøgelsen.

For at sikre en fortsat høj medarbejdertilfredshed gennemfører vi en årlig medarbejdertilfredshedsundersøgelse. I 2018 lå den generelle medarbejdertilfredshed på 4,3 på en skala fra 1 til 5 (4,3 i 2017). Selvom NNIT generelt har en høj medarbejdertilfredshed, har vi til stadighed fokus på området.

I 2018 lå personaleomsætningen korrigeret for planlagte udskiftninger på 13,3 % (11,8 % i 2017), hvilket er over NNIT's egen målsætning om et niveau på under 12 %. Den samlede personaleomsætning var 19,6 % (15,6 % i 2017).

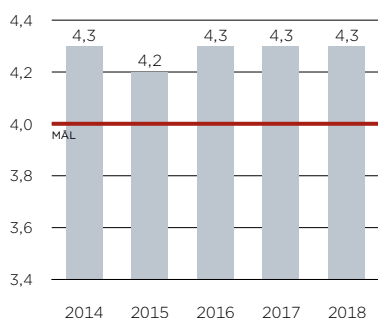
I 2018 indførte NNIT fastholdelsesamtaler for at gøre det muligt for vores

Medarbejdertilfredshed

4,3

Medarbejdertilfredshed

(Skala 1-5)

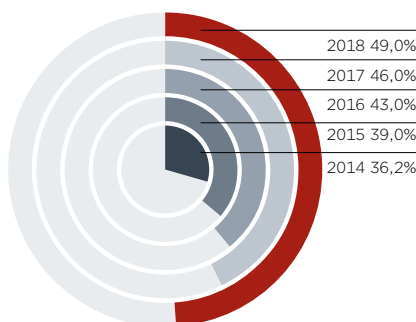


Internationaliseringsgrad

49,0 %

Internationaliseringsgrad

%

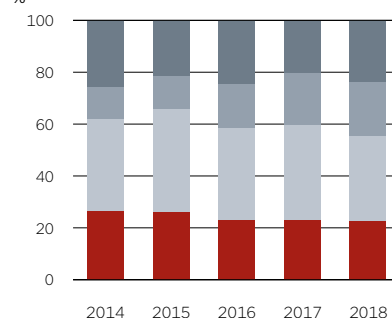


Antal medarbejdercertificeringer

4.434

Overblik over medarbejdernes uddannelse

%



■ Kandidat eller PhD ■ Bachelor
■ Specialiseringsuddannelse ■ Andet

ledere at reagere proaktivt på risici. Disse samtaler har til formål at undersøge grundene til, at vores medarbejdere bliver i NNIT samt grundene til, at nogle vælger at forlade os. NNIT's specialister motiveres overordnet set af samarbejdet med gode kolleger, en stærk kultur og faglige udfordringer. Med indførelsen af den nye kundecentrerede organisation i 2019 lanceres samtidig et udviklingsspor, der skal inspirere og fastholde de dygtige specialister gennem øget domæneviden inden for NNIT's strategiske kundegrupper, teknologi og funktionsområder såsom projektledelse og sikkerhed.

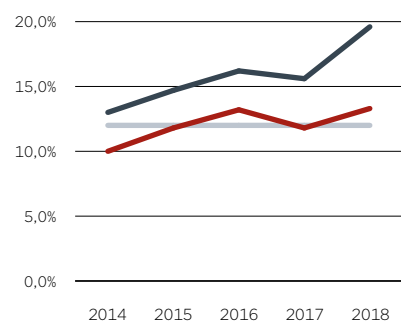
NNIT er også af den overbevisning, at en dedikeret indsats for bedre lederskab bidrager til at tiltrække og fastholde højt kvalificerede medarbejdere samt til at styrke virksomhedens resultater. Derfor har vi også et omfattende lederudviklingsprogram, der skal sikre, at NNIT's ledelsesressourcer til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

Grundet den stigende mangel på egnede kandidater har NNIT bl.a. også et succesfuldt graduate-program.

Personaleomsætning

13,3 %

Personaleomsætning



■ Personaleomsætning
■ Målsætning ikke planlagt personaleomsætning
■ Ikke planlagt personaleomsætning

En verden, One NNIT

I 2018 steg antallet af medarbejdere med 227 til 3.298 pr. 31. december 2018. Ca. 80 % af vores medarbejdere har en uddannelse på akademisk niveau, primært inden for it-teknologi.

Antal medarbejdere **3.298** Vækst i antal medarbejdere **7,4 %**

Ultimo året (3.071 - 2017) (7,2 % - 2017)



Nationaliteter

62



Jobskifte og forfremmelse

26 %

(18 % - 2017)



68 %

Mænd



Kvinder

32 %

Kønsfordeling i NNIT

Hovedkontor

NNIT A/S

Østmarken 3A
2860 Søborg

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

NNIT A/S

Hedeager 1, 2. sal
8200 Aarhus N

NNIT A/S

Ørstedsvej 3
8600 Silkeborg

SCALES A/S

Automatikvej 1
2860 Søborg
Danmark
Tel: 3271 3622

Globalt

NNIT Switzerland AG

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

NNIT Germany GmbH

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

NNIT UK Ltd.

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

NNIT Inc.

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

NNIT Czech Republic s.r.o

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

Lazecka 568/53A

CZ-77900 Olomouc
Tel: +420 585 204 821

NNIT (Tianjin) Technology Co. Ltd.

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

Shanghai Branch

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

NNIT Philippines Inc.

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

NNIT IT-Services (Thailand) Ltd.

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

Valiance Partners LLC

110 Allen Road, Suite 402
Basking Ridge, NJ 07920
Tel: 800 880 4540
Fax: 908 845 0423

Valiance Partners Europe, Ltd.

3013 Lake Drive, Suite 203
Citywest Business Campus
Dublin 24, Irland
Tel: +353 1 4693722

Design og produktion: **MeyerBukdahl**
Foto: **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.