

## **Referat fra den ordinære generalforsamling i NNIT A/S afholdt den 5. marts 2020**

Den 5. marts 2020 kl. 14.00 afholdtes ordinær generalforsamling i NNIT A/S, CVR-nr. 21 09 31 06 ("Selskabet"), på adressen Østmarken 3A, 2860 Søborg.

Dagsordenen var følgende:

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

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

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

Dirigenten konstaterede herefter, at alle punkter på dagsordenen kunne vedtages med simpel majoritet.

På generalforsamlingen var repræsenteret nominelt DKK 167.613.640, svarende til 68,01 % af Selskabets samlede aktiekapital (efter fradrag af Selskabets beholdning af egne aktier).

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

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

Bestyrelsesformanden aflagde følgende beretning:

*"Inden jeg taler om 2019, tillad mig at være aktuel et øjeblik og knytte en kommentar til den globale coronavirus-situation. Med blandt andet mere end 850 medarbejdere i Kina så er det selv sagt en situation, vi følger meget nøje. Vores ledelse har løbende taget de fornødne skridt for at sikre både vores medarbejdere samt de kundeleverancer, som Kina kontoret er ansvarlig for. Det er også vigtigt for mig at understrege, at der vedvarende kommunikeres med kunder og medarbejdere om forholdsregler og situationen generelt.*

*Og nu tilbage til 2019. Det vil være rigtigt at konstatere, at 2019 efterlod os med et blandet billede med hensyn til NNIT's resultater.*

*På den positive side fortsætter vi væksten i vores internationale Life Sciences-forretning som i tidligere år. Men på den anden side måtte vi konstatere ændret købsadfærd fra nogle af NNIT's største kunder, herunder blandt andet Novo Nordisk.*

*Set i et historisk perspektiv var årets resultat absolut skuffende, alt imens resultatet dog var i tråd med den seneste guidance, vi udsendte. Vi leverede dermed en vækst i omsætningen på 1.7 % og en overskudsgrad på 7.8 % i rapporterede valutaer.*

*Med afsæt i den nye situation i 2019, som Selskabet befandt sig i, blev der blandt andet igangsat et større strategiarbejde, som bestyrelsen aktivt tog del i. Tillad mig at sætte scenen for dette ved at gå tilbage til 2018.*

*Ifm. med aflæggelse af regnskab for 2018 der introducerede vi en række nye tiltag, herunder et ændret forretningsfokus samt en ny, mere kundeorienteret organisation.*

*Disse ændringer er nu fuldt ud implementeret og har langt hen ad vejen haft de ønskede effekter, herunder blandt andet en fortsat vækst i Life Sciences på samlet mere end 20 % samt et vellykket opkøb – og senere komplet integration – af den Schweiz-baserede virksomhed Halfman Goetsch Partner (også kendt som HGP).*

*HGP styrker NNIT's i forvejen gode position inden for regulatorisk IT samt kvalitetssikringsløsninger. Men vigtigst af alt så tilbyder HGP et nyt forretningsområde i forhold til IT-løsninger til medicinsk produktion.*

*I løbet af 2019 blev det dog også tydeligt, at de forventede forandringer i visse kunders købsadfærd kom hurtigere og mere kraftigt end forventet.*

*Uforudsigeligheden i salget til vores største kunde, Novo Nordisk, fortsatte dermed. Det er ikke længere bare en udfordring – men en præmis, som også har været afgørende i vores beslutning om at justere vores strategi.*

*Novo Nordisk er stadig en stor og vigtig kunde, som vi er meget glade for at samarbejde med, og vi vil fortsætte det gode samarbejde i fremtiden. Men uforudsigeligheden stiller endnu større krav til hurtigt at øge salget til andre kunder end netop Novo Nordisk.*

*På den baggrund var det naturligt for bestyrelsen og ledelsen at videreudvikle Selskabets strategi.*

*Efter flere måneders detaljeret analyse – som bestyrelsen har taget aktivt del i gennem et strategiudvalg – har vi nu annonceret en justeret strategi, der bygger på de velfungerende ”go to market”-elementer af strategien fra 2019 og skaber et fornyet fokus på at drive og investere i de udvalgte forretningsområder, hvor NNIT er allerbedst. Det betyder også, at der er ting, vi vil gøre mindre af.*

*Senere vil Per Kogut – vores administrerende direktør – give et dybere indblik i vores fremadrettede strategiplan. Men jeg kan allerede nu løfte sløret for, at den indeholder følgende fire hovedpunkter:*

*For det første så skal vi fortsætte med vores succesfulde rejse inden for Life Sciences med fokus på løsninger inden for det regulatoriske område, kvalitetsstyring, Pharma Produktion samt software-systemet Veeva, som oplever stor vækst i industrien.*

*For det andet skal vi fortsat forfølge relevante opkøbsmuligheder, som tilbyder løsninger til Life Sciences, eller opkøbsmuligheder, som tilbyder kompetencer inden for udvalgte teknologiområder. Vi har vist, at der kan skabes markant værdi gennem strategiske opkøb, fx Valiance og HGP inden for Life Sciences og SCALES inden for et vækstende teknologiområde (Microsoft Dynamics365).*

*For det tredje skal vi fortsætte den tidligere i 2019 annoncerede reduktion af omkostninger med en fuldårs-effekt i 2021 på forventede DKK 200 mio. På nuværende tidspunkt er betydelige dele af denne plan allerede implementeret blandt andet i Danmark og Kina.*

*For det fjerde er vi siden starten af 2019 blevet mere kundeorienteret i vores markedstilgang, og dette styrkes nu yderligere med et direkte fokus på (p.t.) ti ’winning solution’-områder. Disse områder er udvalgt ud fra at være i vækst i vores kernemarked – samt at NNIT er godt positioneret til at vinde og levere profitabelt i netop disse ti områder.*

*Generelt er det værd at bemærke, at IT-markedet fortsat er i rivende udvikling. Overalt tales om digitalisering, om data og om kunstig intelligens. Samtidig skærpes kravene til IT-sikkerhed og evnen til at overholde flere regler og ny lovgivning.*

*Og dette er en udvikling, vi mener vi står godt rustet til – og dette understøttes af de nævnte justeringer til vores strategi; herunder også introduktionen af de ti 'winning solutions'.*

*Hos NNIT har vi derfor fuld tillid til fremtiden. Vi lytter fortsat til vores kunder og deres behov, og vi gør en dyd ud af at være tæt på dem og følge dem, hvor i verden de end er.*

*Helt overordnet var 2019 et år, der efterlod et blandet billede. Det kræver fortsat hårdt arbejde at konkurrere i et IT-marked, hvor alle aktører har fokus på pris, kvalitet og sikkerhed.*

*Men med en justeret strategi, en målrettet forretningsmodel, en stærk ledelse og ikke mindst højt kvalificerede og motiverede medarbejdere mener vi i bestyrelsen, at NNIT er godt rustet til at møde de udfordringer, som fremtiden vil bringe.*

*Omsætningen fra Novo Nordisk Gruppen faldt med 15 %, men som følge af en imponerende vækst på 71 % i Life Sciences International og en vækst på 24 % i finanssegmentet endte den samlede vækst for år 2019 på 1,7 % sammenlignet med 2018.*

*Driftsresultatet før særlige poster endte på DKK 239 mio. svarende til en overskudsgrad på 7,8 % i rapporterede valutakurser eller 8,0 % i faste valutakurser, som er på linje med den seneste guidance.*

*Overskudsgraden på 7,8 % er 2,4 %-point lavere end 2018. Dette skyldes primært lavere omsætning og overskudsgrad på forretningen med Novo Nordisk Gruppen.*

*Senere vil Carsten Krogsgaard Thomsen give jer lidt flere detaljer om resultatet for 2019.*

*God selskabsledelse er altid i NNIT's fokus.*

*Rammerne for NNIT's selskabsledelse – Corporate Governance – er defineret i vores vedtægter, i forretningsordenen for bestyrelsen og direktionen og i diverse politikker vedtaget af bestyrelsen.*

*Overordnet skal rammerne sikre en effektiv og ansvarlig ledelse af NNIT med afsæt i vores vision, mission og værdigrundlag og med respekt for de love, regler og anbefalinger, der gælder for danske børsnoterede selskaber. 'Komitéen for god selskabsledelse' har udsendt en række anbefalinger for god selskabsledelse, og Selskabet følger i det store hele disse anbefalinger.*

*Der er dog et enkelt punkt, hvor bestyrelsen har skønnet, at det ikke giver mening for et selskab af NNIT's størrelse at følge anbefalingerne, og det vedrører anbefalingen om at have et separat nomineringsudvalg. I stedet for nedsættelse af et separat nomineringsudvalg har bestyrelsen besluttet, at opgaverne varetages af formandsskabet med eventuel involvering af andre bestyrelsesmedlemmer som relevant – og i henhold til en proces for udvælgelse og valg af nye bestyrelsesmedlemmer, som bestyrelsen har vedtaget.*

*Det er således formandskabet i samråd med den administrerende direktør, der varetager rollen på baggrund af en række kompetenceprofiler, der er fastlagt af den samlede bestyrelse. Det har vist sig at være både effektivt og omkostningsbesparende, at nomineringsudvalgsarbejdet forestås af formandskabet.*

*I NNIT – der er en global og dermed multikulturel virksomhed – har vi en lang række nedskrevne processer og politikker, som skal sikre lige og retfærdig behandling af alle. Alle medarbejdere i koncernen trænes løbende i disse – ligesom vi har en såkaldt whistleblowerordning, hvor både medarbejdere, kunder og partnere kan rapportere eventuelle forsømmelser. Vi har gennem 2019 behandlet tre whistleblowersager, hvoraf ingen har haft alvorligere karakter.*

*God opførsel er dog ikke noget, man kan sætte i system – det er noget, vi gør, og noget, som jeg er glad for at fastslå, er en fundamental del af NNIT. I overensstemmelse med anbefalingerne for god selskabsledelse laver NNIT's bestyrelse en selvevaluering af dens arbejde en gang årligt. Hvert tredje år bliver den selvevaluering lavet i samarbejde med et eksternt konsulentfirma. Resultatet af dette års undersøgelse bekræftede, at bestyrelsen har de rette kompetencer og samarbejder godt – både individuelt, i forhold til direktion og topledelsen i koncernen.*

*Generelt omkring bestyrelsens arbejde vil jeg gerne tilføje, at medlemmernes bidrag har været særligt værdifuldt i den fornævnte grundige strategiproces, som vi har været igennem. Og vi er godt hjulpet af en dygtig koncernledelse, der altid stiller op med et åbent sind, er klar til at blive udfordret og producerer materiale af meget høj kvalitet.*

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

*I 2018 nedsatte bestyrelsen en vederlagskomité. Komitéen består af tre medlemmer af bestyrelsen, hvoraf en er udpeget som formand. Vederlagskomitéen har blandt andet til opgave at foreslå ændringer til Selskabets vederlagspolitik, komme med anbefalinger til aflønning af Selskabets ledelse og bestyrelse samt assistere med udarbejdelsen af den årlige vederlagsrapport, der er påkrævet fra 2021.*

*Selskabets nuværende vederlags politik er blevet revideret af vederlagskomitéen blandt andet som følge af nye lovkrav, og generalforsamlingen vil senere i dag blive bedt om at godkende den reviderede vederlagspolitik.*

*Det er generalforsamlingen, altså jer, der godkender den endelige aflønning af bestyrelsen – og som sidste år – og på grund af Selskabets omkostningsfokus – foreslår vi også i år et uændret aflønningsniveau i forhold til sidste års niveau.*

*For så vidt angår aflønning af bestyrelsen så modtager medlemmerne alene et fast honorar og deltager ikke i incitamentsordninger. Ud over det faste honorar modtager medlemmerne af bestyrelsen rejsegodtgørelse – hvilket er relevant for de få udenlandske medlemmer – og sædvanlig refusion af udlæg.*

*Aflønningen af NNIT's direktion og koncernledelse beslattes af bestyrelsen og består for nærværende af en fast løn samt deltagelse i både et kortsigtet og to langsigtede incitamentsprogrammer.*

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

*Det ene af de langsigtede incitamentsprogrammer er baseret på opfyldelse af mål for indtjening, pengestrømsgenerering og omsætning, mens det andet langsigtede incitamentsprogram er et præstationsbaseret 'fastholdelsesprogram'.*

*Sidstnævnte program indeholder principper om egen-investering for op til 8 måneders løn og mulighed for tildeling af to betingede aktier for hver egen-investerede aktie. Dette program er baseret på opfyldelsen af mål for både indtjening og omsætning over en treårig periode; 2018, 2019 og 2020.*

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

*NNIT anser vederlagspolitikken for et særdeles vigtigt instrument, der skal sikre, at Selskabets ledelse bliver aflønnet på en måde, der er i overensstemmelse med NNIT's forretningsstrategi, langsigtede interesser og bæredygtighed og dermed aktionærernes oplevelser, forventninger og interesser både på kort og lang sigt, hvilket vel også tydeligt afspejles i ledelsens lavere aflønningsniveau for 2019.*

*Lad os nu vende blikket mod NNIT's ejerkreds.*

*Ved udgangen af 2019 havde NNIT godt 20.000 navnenoterede aktionærer, som tegner sig for 98 % af aktiekapitalen. De største, enkeltstående aktionærer er henholdsvis Novo Holdings A/S og Novo Nordisk A/S, som tilsammen fortsat ejer 51 % af aktierne. Christian Augustinus Fabrikker Aktieselskab ejer 10 %, mens NNIT selv ejer knap 2 % af aktiekapitalen.*

*Cirka 90 % af aktierne ejes af danske investorer, herunder Novo Holdings A/S og Novo Nordisk A/S, mens resten er fordelt på ejere i øvrige dele af verden.*

*Ikke for at slutte på en negativ vinkel – men lad os lige se på NNIT-aktien og dens udvikling igennem 2019.*

*I 2019 åbnede aktien med en kurs på 184 og endte ultimo 2019 i kurs 112. Det svarer til et fald på 37 %, inkl. dividende.*

*Det er bestyrelsens overbevisning, at Selskabet med den nye strategi, med fokus på vækst, særligt i den internationale Life Sciences-sektor, med fokus på de ti 'winning solutions' – og med sine mange kompetente medarbejdere – har de rette muligheder og derfor nok skal vinde markedsandel på profitabel vis. Vi ser derfor med positive øjne på fremtiden."*

Selskabets CFO, Carsten Krogsgaard Thomsen, fremlagde årsrapporten for 2019:

*"Indledningsvis kan jeg sige, at regnskabet er udarbejdet efter gældende internationale regnskabsstandarder – også kaldet IFRS. Lad mig også nævne, hvad vi mener med udtrykkene: 'faste valutakurser' og 'rapporterede valutakurser'.*

*Faste valutaer er en fast kurs, der svarer til sidste års gennemsnitlige valutakurser, og den viser således vores resultater, som de ser ud UDEN påvirkning fra diverse valutakursudsving.*

*Rapporterede valutaer, derimod, anvender de aktuelle kurser, således at resultatet inkluderer effekten af eventuelle valutakursudsving.*

*2019 endte med en omsætning på godt DKK 3 mia. – svarende til en stigning på 1,7 % i rapporterede kurser i forhold til året før. Det samlede driftsresultat før særlige poster blev på DKK 239 mio., hvilket er 22 % lavere end året før – svarende til en overskudsgrad på 7,8 %. Hvis vi ser på vores resultat i faste valutakurser, altså renset for valutakursudsving, så var væksten i omsætningen i 2019 på 1,2 %, mens overskudsgraden før særlige poster landede på 8,0 %, som er på linje med den seneste guidance.*

*Særlige poster udgjorde DKK 23,8 mio. og var hovedsageligt relateret til godtgørelser i forbindelse med afskedigelse af medarbejdere som en del af vores omkostningsreduktionsprogram. Overskudsgraden efter særlige poster endte på 7,0 % for 2019.*

*Årets resultat for koncernen endte på DKK 183 mio., hvilket er 23 % lavere end i 2018.*

*Som det også fremgår af præsentationen, genererede vi frie pengestrømme på DKK 242 mio. i 2019, hvilket er DKK 126 mio. mere end i 2018.*

*Omsætningen fra Novo Nordisk Gruppen endte på DKK 955 mio. Det er et fald på DKK 169 mio. eller 15,1 % hovedsageligt grundet en betydelig reduktion i projektfորretningen samt lavere priser.*

*Life Sciences Danmark-segmentet steg med 3,8 % in 2019, mens Life Sciences International steg med 70,5 % drevet af både organisk vækst samt vækst fra opkøbene af Valiance og HGP.*

*Omsætningen i Private & Public-segmentet steg med 4,3 % i 2019 hovedsageligt grundet salg til GN Hearing, AP Pension and SDC."*

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

*Som vores Formand var inde på tidligere, så blev der gennemført et intensivt strategiarbejde i 2019, som både involverede bestyrelsen, koncernledelsen samt enkelte eksterne konsulenter. Og det vil jeg gerne komme tilbage til om et øjeblik.*

*Tillad mig først at sætte scenen med, hvilke trends vi generelt ser i markedet. Disse er vigtige, idet vores justerede strategi netop sigter på at kunne vinde og fastholde forretning i markeder, hvor disse trends er i spil.*

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

*Overordnet set så kigger vi på fire realiteter i markedet, som vores kunder – og dermed også NNIT – er under påvirkning af. Lad mig kort ridse dem op her:*

*For det første er vores kunder generelt på udkig efter digitale løsninger, der kan hjælpe dem med at drive en forretningsmæssig transformation, typisk med vækst for øje.*

*For det andet er der fortsat et stort fokus på at øge produktiviteten ved hjælp af digitale virkemidler, ligesom der er et stort fokus på at skabe bedre digitale oplevelser.*

*For det tredje handler det om en verden, der aldrig sover. Globaliseringen medfører et behov for vedvarende 24/7-drift og -leverance, og dette i stigende grad med afsæt i mere agile arbejdsmetoder. Hos NNIT ynder vi at kalde dette, at verden bliver mere 'hybrid'.*

*For det fjerde handler det i høj grad om cybersikkerhed i en verden, der i stigende grad er afhængig af, at det digitale altid fungerer, samt efterlevelse af forskellige regulativer, herunder fx GDPR og dertil en lang række specifikke regulativer inden for fx Life Sciences og finansindustrien.*

*Ud over disse fire realiteter så sker der også andre ting i verden, som vi naturligvis også forholder os til. Jeg vil derfor gerne berøre situationen omkring Brexit samt den ulykkelige situation, som corona-virussen har bragt med sig.*

*For så vidt angår Brexit og eventuelle trusler om forestående handelskrige så har vi analyseret dette og vurderer ikke, at det vil have indvirkning på NNIT's målsætninger fremadrettet.*

*For så vidt angår corona-virussen så er det foreløbig lykkedes os at gennemføre vores forretning i Kina uden væsentlig påvirkning. Men det er en situation, som vi nøje overvåger og løbende tager bestik af. Vores fokus her og nu er fortsat at sikre, at vores medarbejdere har det godt, og at vores kunder ikke mærker forskel på vores leverancer uanset den ulykkelige situation.*

*Så med disse ord om, hvordan verden omkring os ser ud, så vil jeg gerne vende tilbage til vores justerede strategi, som vores Formand tidligere var inde på.*



*Mange elementer i vores strategi fra starten af 2019 er lykkedes, herunder blandt andet vores vækst i Life Sciences International og opkøb af endnu en virksomhed, som specialiserer sig inden for netop dette område.*

*Men som det blev forklaret tidligere, var der en række markeds- og kundevilkår, som ændrede sig drastisk igennem 2019, hvorfor vi igangsatte omkostningsreduktioner og her senest en justering af vores strategi.*

*I hovedtræk handler den justerede strategi om at fortsætte med de elementer, som har vist sig at virke rigtig godt, ikke mindst vores vækststrategi for Life Sciences. Justeringerne skal derfor findes i den måde, vi fremadrettet ønsker at bearbejde markedet på. Og det være sig inden for p.t. ti udvalgte vækstområder, hvor vores analyse fortæller os, at vi har stærke forudsætninger for at vokse vores omsætning.*

*Disse ti områder vil jeg komme tilbage til om et øjeblik. Først vil jeg kort ridse op, hvordan den samlede ramme for vores strategiarbejde ser ud.*

*Den samlede ramme for vores strategiarbejde kan ses på denne måde.*

*Hos NNIT arbejder vi med udgangspunkt i en fælles aspiration om, at vi stræber efter at bruge digitale løsninger og digital transformation til at skabe bedre muligheder for erhvervslivet og for samfundet generelt. Eller med andre ord: for kunder, patienter og borgere.*

*En væsentlig del af denne ramme er vores NNIT-værdier. I den nævnte strategiproces har de ikke været til debat. Vores NNIT-kultur er gennemgribende, og den er positivt påvirket af vores tre stærke værdier, som vi har haft i mere end ti år nu.*

*Sidst men ikke mindst har vi selve strategien. Internt i NNIT taler vi om, at aspiration er vores ledestjerne, værdierne er det, vores rygsæk er fyldt med, og strategien er det 'søkort', vi har med os, for at vi kan nå frem til ledestjernen.*

*Så lad mig sætte et par ord på det 'søkort' eller strategi, om I vil.*

*En bærende del af vores justerede strategi er, at vi ønsker at gå til markedet på en ny og mere målrettet måde. Eller sagt med andre ord: Fremadrettet ønsker vi at vinde ny forretning på en mere effektiv måde.*

*Efter en grundig analyse af, hvilke vækstområder vi bedst kan bringe NNIT's eksisterende styrker i spil og vækstområder, hvor vi har potentiale for at tilegne os en styrkeposition, så bibringer vores justerede strategi os et skarpere fokus med disse ti områder, som vi i daglig tale kalder 'winning solutions'-områder.*

*Det, der kendetegner disse områder, er – ud over god vækst – ligeledes bedre marginer. Det giver derfor mening, at vi udnytter vores styrkeposition her yderligere og forfølger nye aftaler i vores*

*efterprøvede koncepter, som vi er i stand til at levere relevant i forhold til formålet og til den rette kvalitet første gang.*

*I forhold til den skærpede konkurrence, vi oplever inden for mere klassiske infrastruktur-outsourcing-aftaler, så giver det rigtig god mening, at vi fremadrettet vil skabe nye kundedialoger og sunde aftaler gennem disse vækstområder.*

*Det vil være naivt at tro, at der ikke skal sættes ind på en lang række områder for at lykkes med denne strategi. Og vi er bestemt ikke naive.*

*Ud over vores omkostningsreduktionsplan og vores fortsatte fokus på Life Sciences så er der identificeret 12 overordnede indsatsområder (aktioner), som hver især bringer et bidrag til, at den nye strategi vil lykkes. De 12 aktioner fordeler sig overordnet set således:*

*Først og fremmest er vi godt i gang med at forandre alle medarbejdernes mindset, vores kompetencer samt vores organisation til at kunne udleve denne strategi.*

*Dernæst skal vi inden for de ti nye områder – dem, jeg før omtalte som 'winning solutions' – finde ny vækst. Områderne er karakteriseret ved generel markedsvækst, og at NNIT enten har en stærk position eller relativt nemt kan oparbejde en stærk position.*

*Sidst, men ikke mindst, skal vi sørge for at forandre og forbedre vores processer internt. I takt med den øgede hastighed generelt i markedet og det store fokus på agilitet og fleksibilitet så er det afgørende, at vi løbende tilpasser processer og den måde, vi gør forretning på.*

*De nævnte aktioner har allerede et meget tydeligt ejerskab i NNIT i dag og er godt i gang med at blive løst. Og det er min forventning, at netop disse aktioner vil være de rette til at bringe os positivt fremad.*

*Udrulning af vores justerede strategi handler i vid udstrækning også om vores mange dygtige medarbejdere, som hver dag får tingene til at ske i NNIT. Uden dem ville vi ikke stå her i dag. Vi er i høj grad en 'people business', og det er medarbejderne, der er motoren i den store maskine.*

*Ved årets udgang havde vi cirka 3.200 kolleger fordelt på 61 forskellige nationaliteter, på 13 kontorer i ti geografiske lokationer.*

*Mange bruger udtrykket 'vidensvirksomheder', og det synes jeg i høj grad, man kan kalde NNIT. Omkring 80 % af vores medarbejdere har en akademisk baggrund – i form af en bachelor, en master, en ph.d. eller en tilsvarende uddannelse. Medarbejderne er fordelt på cirka 67 % mænd og 33 % kvinder – og det afspejler nogenlunde rekrutteringsgrundlaget i vores branche.*

*Som en vidensvirksomhed er det vigtigt, at vi hele tiden er i stand til både at fastholde og tiltrække nye, dygtige medarbejdere. Vi investerer derfor hele tiden i udviklingen af vores medarbejdere –*

*både fagligt og ledelsesmæssigt. Det anser vi det for helt nødvendigt – og i øvrigt også naturligt – hvis vi vil forbedre vores konkurrenceevne og fortsat være en vækstvirksomhed.*

*I forbindelse med vores regnskab for 2019 har vi meldt vores målsætninger og forventninger ud for 2020. Jeg vil nu gennemgå dette i store træk.*

*Ordrebeholdningen for 2020 er faldet med 6,1 % sammenlignet med 2019. Hovedårsagen på faldet skyldes tab af forretning med Novo Nordisk Gruppen og Pandora. Den store driftsvedligeholdelsesaftale med Novo Nordisk Gruppen udløber i slutningen af 2020, men vi forventer dog, at denne aftale genforhandles og forlænges i første halvdel af 2020 med effekt fra underskrift af aftalen.*

*Disse hændelser samt en overordnet generel usikkerhed omkring Novo Nordisk Gruppen resulterer i følgende forventninger til 2020:*

*Vi forventer et omsætningsfald på mellem 4 og 8 % i konstante valutakurser i 2020, eksklusive potentielle nye opkøb.*

*Overskudsgraden før særlige poster på DKK 15 til 25 mio. forventes at lande i intervallet 6 til 8 %.*

*Investeringer forventes i intervallet 5 til 7 % af den samlede omsætning.”*

Dirigenten præsenterede herefter bestyrelsens forslag om anvendelse af årets overskud:

*”Under dagsordenens pkt. 3 har bestyrelsen stillet forslag om, at generalforsamlingen godkender bestyrelsens forslag om udlodning af udbytte på DKK 2,00 pr. aktie a nominelt DKK 10. Sammen med den ekstraordinære udlodning udbetalt i august 2019 udgør det samlede udbytte for 2019 DKK 98,6 svarende til DKK 4,00 pr. aktie a nominelt DKK 10 eller 54 % af koncernens resultat for 2019.”*

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

Bjarne Kongsted, Dansk Aktionærforening (DAF), præsenterede foreningens arbejde, formål samt årlige mærkesager i form af (i) ledelsens investering i Selskabet, (ii) cybersikkerhed samt (iii) lige adgang til investorinformation. For så vidt angår DAF's første mærkesag bemærkede Bjarne Kongsted, at DAF ønsker, at ledelsen skal have ”hånden på kogepladen” ved selv at investere i Selskabet, idet det således sikres, at ledelsen har samme interesser som aktionærerne. I forhold til DAF's anden mærkesag, cybersikkerhed, opfordrede Bjarne Kongsted Selskabet til at have et stærkt IT-beredskab mod cyberangreb og spurgte blandt andet ind til, hvordan Selskabet vurderer og forholder sig til trusler for cybersikkerheden og dens mulige indvirkning på Selskabet. For så vidt angår DAF's tredje mærkesag, lige adgang til investorinformation, oplyste Bjarne Kongsted, at det er foreningens opfattelse, at større institutionelle investorer, fonde og udenlandske investorer i højere grad end små aktionærer får adgang til relevant information fra Selskabet, fx markedsdata.

Endelig omtalte Bjarne Kongsted Selskabets tab af forretning til Novo Nordisk og som følge heraf det mindre overskud, men understregede, at DAF betragter Selskabet som en sund og stabil virksomhed og fortsat anser Selskabet som en lovende investering. Afslutningsvis pointerede Bjarne Kongsted, at DAF er tilfreds med Selskabets udbyttepolitik, hvorefter Bjarne Kongsted ønskede Selskabets ledelse og medarbejdere held og lykke i det nye år.

Aktionær Preben Josephsen bemærkede den lavere omsætning og resultatet for 2019, men roste Selskabet for at have skaffet nye kunder. I forhold til Selskabets forhold til Novo Nordisk opfordrede Preben Josephsen Selskabet til at bevare et åbent sind ved at stille spørgsmålstegn ved, om de produkter, Selskabet tilbyder til Novo Nordisk, er gode nok, og om priserne er konkurrencedygtige. Preben Josephsen opfordrede afslutningsvist til, at Selskabet i forbindelse med genforhandlinger søger at indgå de bedst mulige aftaler og skabe de bedst mulige forhold og vilkår for NNIT.

Bestyrelsesformanden takkede for aktionærernes deltagelse og spørgsmål. Formanden takkede Bjarne Kongsted for meget relevante temaer og for vurderingen af Selskabet som en sund og stabil virksomhed med lovende investeringsudsigter. Dernæst oplyste bestyrelsesformanden, at bestyrelsen deler synspunktet om, at direktionen og den øverste daglige ledelse skal have ”hånden på kogepladen”. Derfor har det siden Selskabets børsintroduktion været gældende for direktion, og den øvrige øverste ledelse, at de har skulle købe aktier i Selskabet. Bestyrelsesformanden bemærkede endvidere, at en større del af den samlede aflønning sker via tildeling af aktier. Det er Selskabets resultater, der er styrende for den mængde aktier, der tildeles direktionen og den øverste daglige ledelse, ligesom den aktuelle aktiekurs selvsagt også er gældende for direktionen og den øvrige øverste ledelse, når aktierne eventuelt skal afhændes. Bestyrelsesformanden bemærkede endvidere, at der var og er en god sammenhæng mellem ledelsens investeringsvillighed, Selskabets resultater og den samlede vederlagspolitik.

I relation til Preben Josephsens spørgsmål oplyste bestyrelsesformanden, at Novo Nordisk er én af de få kunder, som formanden har løbende dialog med grundet et tæt kundeforhold og det forhold, at Novo Nordisk er storaktionær i Selskabet. Bestyrelsesformanden oplyste, at Novo Nordisk er blevet mere professionel i sin tilgang til indkøb, herunder i form af udbudsprocesser. Derudover anvender Novo Nordisk øget insourcing, hvorfor Selskabet ikke kun møder konkurrence fra konkurrenter, men også fra Novo Nordisk. Bestyrelsesformanden oplyste endelig, at Selskabet har til hensigt at fortsætte det tætte samarbejde med Novo Nordisk.

CEO Per Kogut takkede først for Preben Josephsens ros. Per Kogut bemærkede, at Selskabets forhold til Novo Nordisk bør forbedres, men at Selskabet har de løsninger, der skal til for at rette op på tab af forretning til Novo Nordisk ved at kunne tilbyde de rigtige priser og produkter. Per Kogut oplyste, at Selskabets fokus især er på Life Science, hvor Selskabet har haft 70 % vækst.

Herefter takkede Per Kogut for Bjarne Kongsteds spørgsmål vedrørende IT-sikkerhed og bemærkede, at IT-sikkerhed naturligt er helt afgørende for NNIT som IT-leverandør og digital transformationspartner for en lang række førende, globale virksomheder – særligt i en digital tidsalder, hvor cyber security er af afgørende vigtighed for alle virksomheder. Per Kogut nævnte, at medarbejderne i Selskabet, der beskæftiger sig med cyber security, er mere samlet nu end hidtil, og at Selskabet forventer at ansætte flere medarbejdere netop inden for dette væsentlige område.

Per Kogut bemærkede herefter, at Selskabets fokus på IT-sikkerhedsområdet er todelt. På den ene side har NNIT allerede fokus på cyber security, og Selskabet ønsker at styrke den yderligere. Dette

giver sig blandt andet til udtryk ved, at en af de ti 'winning solutions' retter sig mod cyber security. På den anden side har Selskabet et beredskab til at beskytte Selskabets egen operation og dermed alle de virksomheder, der allerede er kunder. Per Kogut understregede, at det er en vigtig og svær opgave at være på forkant med et konstant skiftende trusselsbillede, men at Selskabet forsøger at forberede sig på trusler.

Til Bjarne Kongsteds bemærkning om lige adgang til information oplyste Per Kogut, at det ligger Selskabet meget på sinde, at alle aktionærer har lige adgang til relevant information om Selskabet, hvorfor det var godt at få italesat. Per Kogut bemærkede, at alle relevante informationer tilbydes på Selskabets hjemmeside på både dansk og engelsk. Selskabet tilbyder endvidere et åbent telefonmøde (webcast) efter hvert kvartals- og årsregnskab, som er åbent for alle investorer – store som små. Information om disse møder findes ligeledes på Selskabets hjemmeside.

Kim Andersen (rådgiver) spurgte, hvorvidt Selskabet har henvendt sig til Novo Nordisk for at spørge om tab af forretningen. Dernæst spurgte Kim Andersen, om Selskabet er forsikret, i tilfælde af at en kunde bliver udsat for et cyberangreb, og hvem der i givet fald dækker det økonomiske tab.

CEO Per Kogut takkede for de gode spørgsmål og oplyste, at Selskabet har henvendt sig til Novo Nordisk og er klar over, hvilke faktorer der har haft indflydelse på tab af forretning til netop Novo Nordisk. Til Kim Andersens andet spørgsmål bemærkede Per Kogut, at Selskabet er forsikret for et større beløb. Derudover oplyste Per Kogut, at hvis en kunde er udsat for et cyberangreb, er dette af høj prioritet for Selskabet.

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

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

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

#### **Ad 2. Fremlæggelse og godkendelse af revideret årsrapport**

Dirigenten konkluderede med generalforsamlingens tilslutning, at generalforsamlingen havde godkendt Selskabets årsrapport for 2019.

#### **Ad 3. Anvendelse af overskud eller dækning af underskud i henhold til den godkendte årsrapport**

Dirigenten konkluderende, at generalforsamlingen havde godkendt bestyrelsens forslag om anvendelse af overskuddet i overensstemmelse med den godkendte årsrapport for 2019, herunder udbytte

på DKK 2,00 pr. aktie a nominelt DKK 10. Sammen med det ekstraordinære udbytte udbetalt i august 2019 udgør udbyttet samlet DKK 98.567.732 svarende til DKK 4,00 pr. aktie a nominelt DKK 10.

#### **Ad 4. Godkendelse af bestyrelsens vederlag**

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen havde stillet forslag om, at generalforsamlingen godkendte et uændret vederlag til bestyrelsen i 2020.

Formand (2,5 * basisvederlag)	DKK	750.000
Næstformand (1,5 * basisvederlag)	DKK	450.000
Medlemmer (basisvederlag)	DKK	300.000
Formand for Revisionsudvalget (ekstra 0,5 * basisvederlag)	DKK	150.000
Medlem af Revisionsudvalget (ekstra 0,25 * basisvederlag)	DKK	75.000
Medlem af Vederlagsudvalget (ekstra 1/6 * basisvederlag)	DKK	50.000
Rejsegodtgørelse (pr. møde – kun udenlandske medlemmer)	DKK	18.500

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

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

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

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

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

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

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

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

**Ad 6. Valg af revisor**

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

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

**Ad 7. Bemyndigelse til at erhverve egne aktier**

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen havde foreslået, at generalforsamlingen bemyndiger bestyrelsen til i perioden indtil den ordinære generalforsamling i 2021 ad én eller flere gange at lade Selskabet erhverve egne aktier. Bemyndigelsen er begrænset til en samlet nominel værdi på op til i alt 10 % af aktiekapitalen, og således at Selskabets beholdning af egne aktier ikke overstiger 10 % af aktiekapitalen efter erhvervelsen, til en pris, der ikke må afvige med mere end 10 % fra den på erhvervelses-tidspunktet på Nasdaq Copenhagen officielle noterede aktiekurs.

Dirigenten konkluderede med generalforsamlingens tilslutning, at forslaget var vedtaget.

**Ad 8. Forslag fra bestyrelsen**

Dirigenten oplyste, at der var ét forslag fra bestyrelsen.

**Ad 8.a. Forslag om godkendelse af Selskabets reviderede vederlagspolitik**

Dirigenten oplyste, at bestyrelsen havde stillet forslag om, at generalforsamlingen godkendte Selskabets reviderede vederlagspolitik som vedtaget af bestyrelsen og indeholdt som bilag B til generalforsamlingsindkaldelsen.

Dirigenten bemærkede, at der var foretaget justeringer af vederlagspolitikken med henblik på at sikre overholdelse af de nye krav i selskabslovens § 139 og § 139a og Anbefalingerne for god selskabsledelse udstedt af Komitéen for god selskabsledelse.

Derudover oplyste dirigenten, at vederlagspolitikken, såfremt den blev vedtaget, ville erstatte vederlagspolitikken, inkl. aflønningsprincipper og overordnede principper for incitamentsaflønning, som blev vedtaget på Selskabets generalforsamling den 7. marts 2019. Dirigenten fremhævede, at den reviderede vederlagspolitik ville gælde for aftaler om vederlag og incitamentsaflønning, der indgås for regnskabsåret 2020 og efterfølgende regnskabsår.

Dirigenten bemærkede, at henvisningen til aflønningsprincipper og overordnede principper for incitamentsaflønning i pkt. 11.1 i Selskabets vedtægter ville blive slettet, såfremt den opdaterede vederlagspolitik blev godkendt.

Endelig spurgte dirigenten, om der var spørgsmål eller kommentarer til bestyrelsens forslag om godkendelse af den reviderede vederlagspolitik. Dette var ikke tilfældet, hvorfor dirigenten konkluderede med generalforsamlingens tilslutning, at forslaget var vedtaget.

### **Ad 9. Eventuelt**

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

Bestyrelsesformanden takkede dirigenten for veludført hverv samt aktionærerne for fremmødet.

Generalforsamlingen blev hævet kl. 15.27.